

В.О. Козловський

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ЧАСТИНА 1



5

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

В. О. Козловський

**О С Н О В И
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

Частина I

Вінниця
ВНТУ
2017

УДК 339.9(470)(075.8)
К59

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № 15 від 25.05.2017 р.)

Рецензенти:

О. О. Мороз, доктор економічних наук, професор

В. В. Зянько, доктор економічних наук, професор

А. В. Сірко, доктор економічних наук, професор

Козловський, В. О.

К59 Основи зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина I. / Козловський В. О. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 142 с.

У навчальному посібнику розглянуто теоретичні, методологічні і практичні питання організації зовнішньоекономічної діяльності в Україні, розкрито основні класичні теорії, а також досліджений економічний вплив на економіку країни тарифних та нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Навчальний посібник може бути використаний студентами всіх спеціальностей при вивченні економічних дисциплін.

УДК 339.9(470)(075.8)

З М І С Т

Вступ	5
Частина I	
Тема 1 Сутність та значення зовнішньоекономічної діяльності	6
1.1 Зовнішньоекономічна діяльність: сутність, особливості	6
1.2 Форми управління зовнішньоекономічною діяльністю	10
1.3 Етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні	12
1.4 Принципи зовнішньоекономічної діяльності	15
Тема 2 Економічні аспекти зовнішньоекономічної діяльності	19
2.1 Економічні передумови зовнішньоекономічної діяльності	19
2.2 Основні форми міжнародного поділу праці	21
2.3 Міжнародні економічні відносини: сутність та значення для зовнішньоекономічної діяльності	28
2.4 Економічні наслідки зовнішньоекономічної діяльності	31
Тема 3 Класичні теорії зовнішньоекономічної діяльності	36
3.1 Меркантилізм	36
3.2 Теорія абсолютних переваг А. Сміта	39
3.3 Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо	45
3.4 Вплив погодинної оплати праці на розвиток теорії порівняльних переваг Д. Рікардо	50
3.5 Поширення теорії порівняльних переваг Д. Рікардо на торгівлю декількома видами товарів	54
Тема 4 Світовий ринок	58
4.1 Світовий ринок: сутність, види, структура	58
4.2 Фактори виробництва та їх класифікація	60
4.3 Формування рівноважної ціни на світовому ринку	63
4.4 Модель часткової рівноваги світового ринку	65
Тема 5 Світове господарство	69
5.1 Світове господарство: сутність, структура, тенденції	69
5.2 Країни у світовому господарстві	71
5.3 Регулювання розвитку світового господарства	76
Тема 6 Зовнішньоекономічна діяльність у сфері міжнародної торгівлі товарами	83
6.1 Міжнародна торгівля товарами: показники, тенденції	83
6.2 Основні види міжнародної торгівлі товарами	87
6.3. Вільна торгівля та протекціонізм	92
6.4. Складання формули торговельної угоди	97
6.5 Товарні класифікації: сутність, види	102
Тема 7 Регулювання зовнішньоторговельної діяльності в Україні	106
7.1 Тарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності (ЗТД)	106
7.2 Кількісні методи регулювання ЗТД	112
7.3 Фінансові методи регулювання ЗТД	115
7.4 Регулювання ЗТД діяльності за допомогою спеціальних процедур	118
7.5 Адміністративні методи регулювання ЗТД	120

Тема 8 Економічні наслідки від запровадження в країні імпорتنих та експортних мит	122
8.1 Вплив імпортного мита на економіку малої країни	122
8.2 Вплив імпортного мита на економіку великої країни	126
8.3 Вплив експортного мита на економіку малої країни	131
8.4 Вплив експортного мита на економіку великої країни	135
Л і т е р а т у р а	140

Частина II

Вступ	5
Тема 9 Економічні наслідки від запровадження в країні кількісних методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності	6
9.1 Вплив імпортної квоти на економіку країни	6
9.2 Вплив імпортної митної квоти на економіку країни	10
9.3 Вплив експортної квоти на економіку країни	15
9.4 Вплив на економіку країни „добровільного” обмеження експорту країно-експортером	20
Тема 10 Економічні наслідки від запровадження в країні фінансових та адміністративних методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності	28
10.1 Вплив на економіку країни внутрішніх субсидій	28
10.2 Вплив на економіку країни експортних субсидій	30
10.3 Вплив на економіку країни вимог про вміст місцевих компонентів	35
Тема 11 Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	40
11.1 Державна митна політика та державна митна справа	40
11.2 Митна служба України, її склад та функції	43
11.3 Митні процедури та їх зміст	45
11.4 Митні режими та їх характеристика	48
11.5 Справляння митних платежів.	52
11.6 Організація митного контролю	57
11.7 Пропуск товарів і транспорту через митний кордон України	59
Тема 12 Зовнішньоекономічна діяльність у сфері міжнародних послуг	65
12.1 Міжнародна торгівля послугами	65
12.2 Міжнародні консалтингові послуги	68
12.3 Міжнародні інжиніринг та реінжиніринг	72
12.4 Міжнародні транспортні послуги	76
12.5 Міжнародні правила „Інкотермс- 2000”	87
Тема 13 Зовнішньоекономічна діяльність у сфері міжнародних фінансово-кредитних відносин	93
13.1 Міжнародні банківські послуги	93
13.2 Міжнародні розрахунки у зовнішньоекономічній діяльності	98
13.3 Міжнародне кредитування зовнішньоекономічної діяльності	105
Тема 14 Зовнішньоекономічна діяльність у сфері валютних відносин	115
14.1 Світова валютна система: сутність, характеристика	115
14.2 Валюта: сутність, види, значення.	126
14.3 Регулювання валютних відносин в Україні	130
Л і т е р а т у р а	141

ВСТУП

За умов розвитку ринкових відносин, глобалізації світового господарства і міжнародних економічних відносин суттєво підвищується роль та значення зовнішньоекономічної діяльності як для України в цілому, так для окремих суб'єктів підприємництва. Істотно змінюється і мета зовнішньоекономічної діяльності, яка стала сьогодні одним із пріоритетів та важливою складовою частиною суспільного розвитку будь-якої країни.

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, все більше набуває яскраво вираженого соціального характеру.

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

Надати студентам, які навчаються за спеціальністю “Менеджмент організацій і адміністрування”, допомогу у вивченні питань, пов'язаних із організацією зовнішньоекономічної діяльності, має за мету даний навчальний посібник.

Посібник складається з 2-х частин і охоплює як теоретичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності, так і практичні питання, з якими може стикнутись майбутній менеджер підприємства у випадку виходу підприємства на зовнішні ринки.

Посібник написаний на основі однойменного курсу лекцій, який читався автором у Вінницькому національному технічному університеті для студентів спеціальності „Менеджмент організацій і адміністрування” протягом останніх десяти років. Посібник може бути використаний студентами технічних спеціальностей при вивченні курсів „Менеджмент” та „Маркетинг”, а також слухачами, що опановують другу вищу освіту за спеціальністю „Менеджмент організацій і адміністрування”.

ЧАСТИНА I

ТЕМА I СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні питання теми:

1.1 Зовнішньоекономічна діяльність: сутність, особливості.

1.2 Форми управління зовнішньоекономічною діяльністю.

1.3 Етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

1.4 Принципи зовнішньоекономічної діяльності.

1.1 Зовнішньоекономічна діяльність: сутність, особливості

Поняття „зовнішньоекономічна діяльність” (ЗЕД) – відносно нове. В обіг воно активно увійшло тільки наприкінці ХХ сторіччя, коли українські підприємства отримали право самостійного виходу на зовнішні ринки. За умов отримання Україною незалежності, швидкого розвитку ринкових відносин питання зовнішньоекономічної діяльності набули для суб’єктів підприємництва особливої актуальності.

Історичний досвід розвитку багатьох країн світу підтверджує економічну вигідність участі суб’єктів підприємництва у міжнародному поділі праці і різноманітних формах міжнародного бізнесу. І навпаки, згортання зовнішньоекономічної діяльності неминуче призводить до уповільнення соціально-економічного розвитку країн, виникнення складних проблем, які охоплюють не тільки економіку, але й інші сфери суспільного життя.

Поняття „зовнішньоекономічна діяльність” є не тільки відносно новим, але й багатостороннім. І це зрозуміло, оскільки співпраця з іноземними партнерами охоплює значно ширше коло питань, ніж звичайна підприємницька діяльність, потребує додаткових знань, практичного досвіду тощо.

Зміст поняття „зовнішньоекономічна діяльність” та її ознаки наведені на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Зміст поняття „зовнішньоекономічна діяльність”

Так, зовнішньоекономічну діяльність можна трактувати як *набір функцій* (дій), пов'язаних з підготовкою та виходом суб'єкта підприємництва (підприємства) на зовнішні ринки. Зрозуміло, що цей набір функцій є досить значним і охоплює виробничі, управлінські, маркетингові, цінові, логістичні, економічні, фінансові, представницькі, митні та інші питання.

Зовнішньоекономічна діяльність завжди базується *на укладених між сторонами договорах*. Це дуже важливий елемент зовнішньоекономічної діяльності, оскільки укладені договори повинні враховувати норми права тих країн, на території яких здійснюється зовнішньоекономічна діяльність.

Примітка. Сторони договору у міжнародній практиці, які взяли на себе певні зобов'язання, зазвичай називаються контрагентами.

Зовнішньоекономічна діяльність завжди передбачає *задоволення певних ділових та економічних інтересів партнерів (контрагентів)*, які зареєстровані суб'єктами ЗЕД у різних країнах. Тому при плануванні зовнішньоекономічних операцій потрібно дуже прискіпливо вивчати умови укладених угод, ретельно вираховувати ту вигоду, яку може отримати суб'єкт підприємництва від можливої співпраці з іноземним партнером, а також враховувати можливі ризики, що можуть виникнути при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Помилки, навіть незначні, допущені в цих питаннях, можуть спричинити для суб'єкта підприємництва великі збитки, оскільки законодавства інших країн можуть по-різному трактувати ті чи інші терміни та вирішувати питання відповідальності сторін, а спірні питання дуже часто доводиться вирішувати в іноземних судах.

Зовнішньоекономічна діяльність завжди пов'язана із здійсненням суб'єктами підприємництва ділових операцій на закордонних ринках. У Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" дається таке означення: зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів України та іноземних суб'єктів, основана на взаємовідносинах як на території України, так і за її межами. З цього означення випливає, що зовнішньоекономічна діяльність охоплює *два види ділових операцій*: операції українських суб'єктів підприємництва за межами України та операції закордонних суб'єктів із різних країн в Україні.

І нарешті, зовнішньоекономічна діяльність, яку здійснюють суб'єкти підприємництва, реально *матеріалізує ті міжнародні економічні відносини*, які склалися між країнами та у світі загалом у результаті підписання країнами великої кількості міжнародних угод. Це стосується таких питань, як міжнародні фінансові та валютні відносини, міжнародні розрахункові операції, робота транспорту, міжнародна торгівля товарами та послугами тощо.

Таким чином, можна дати таке означення зовнішньоекономічної діяльності. *Зовнішньоекономічна діяльність* – це система ділових відносин, що має місце на території України та за її межами, між суб'єктами (контрагентами), які задовольняють власті економічні та інші інтереси шляхом

укладання взаємовигідних угод, керуючись нормами міжнародного права або законодавством певної країни.

Зовнішньоекономічна діяльність має певні *особливості*, які відрізняють її від звичайної підприємницької діяльності.

По-перше, зовнішньоекономічна діяльність виникає тільки тоді, коли сторонами угод виступають контрагенти, зареєстровані суб'єктами ЗЕД у *різних країнах*.

По-друге, зовнішньоекономічна діяльність завжди здійснюється на території як мінімум *двох країн* (за винятком інвестиційної діяльності). Як наслідок, суб'єкти підприємництва у своїй діяльності можуть стикнутися з різними традиціями, культурою, правилами, манерами поведінки партнерів по бізнесу, специфікою відношення до роботи, вмінням працювати з передовими технологіями тощо.

По-третє, на території певної країни суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності працюють у правовому полі *даної країни*, якщо інше не визначено міжнародними угодами.

По-четверте: зовнішньоекономічна діяльність, з одного боку, є частиною внутрішньої діяльності суб'єкта підприємництва, яка їй підпорядкована, а з іншого боку, зовнішньоекономічна діяльність є *самостійною зовнішньою частиною* діяльності суб'єкта підприємництва, яка потребує значних зусиль і яка у багатьох випадках активно впливає на формування іміджу суб'єкта, його прибутки тощо.

По-п'яте, на розвиток зовнішньоекономічної діяльності значною мірою впливає не тільки економічна ситуація, що складається у світі, а і *політика* держав, яка може бути дружньою, нейтральною, ворожою тощо. Якщо політика є дружньою, доброзичливою, то це буде сприяти розвитку зовнішньоекономічної діяльності, якщо ворожою, то, навпаки, зовнішньоекономічні зв'язки будуть згортатися.

Історичний досвід стверджує, що значення зовнішньоекономічної діяльності для розвитку всіх країн, у тому числі й України, постійно зростає (див. рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Значення зовнішньоекономічної діяльності

Економічне значення полягає у тому, що участь суб'єктів підприємництва у ЗЕД сприяє більш ефективному використанню матеріальних, трудових та інших ресурсів, які є у розпорядженні вітчизняних підприємств, збільшенню віддачі від цих ресурсів за рахунок їх використання у більш прибуткових галузях. Як наслідок, збільшується прибутковість роботи вітчизняних підприємств.

Політичне значення зовнішньоекономічної діяльності полягає в укріпленні добросусідських відносин між країнами.

Інформаційне значення зовнішньоекономічної діяльності полягає у тому, що участь суб'єктів підприємництва у ЗЕД дає їм змогу зіставляти витрати, ціни, якість продукції тощо на національному та міжнародному ринках, здійснювати аналіз результатів власної діяльності та приймати відповідні корегувальні рішення.

Науково-технічне значення зовнішньоекономічної діяльності характеризується тим, що суб'єкти підприємництва за рахунок реалізації на світовому ринку власної продукції отримують можливість придбати передові технології, передовий досвід тощо за значно менші кошти, ніж це було б у випадку, коли б їх прийшлося розробляти самостійно. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємства, збільшенню його конкурентних переваг на світовому ринку тощо.

Інтеграційне значення зовнішньоекономічної діяльності полягає у тому, що країни, намагаючись підвищити її ефективність, об'єднуються у різні союзи, спільноти тощо, вступають у різні міжнародні організації (наприклад, у Світову організацію торгівлі і т.п.), що прискорює темпи економічного розвитку країн, сприяє створенню уніфікованого економічного середовища, поглиблює ділові взаємозв'язки між країнами тощо.

Сьогодні Україна переживає складний етап розвитку зовнішньоекономічної діяльності та входження в систему світового господарства, і від того, наскільки успішно цей етап завершиться, залежать не тільки і не стільки стан та динаміка економічного розвитку України, але й місце України у сучасному глобалізованому світі.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „зовнішньоекономічна діяльність”. Поясніть сутність ознак, які характерні для цього поняття.

2. Назвіть особливості зовнішньоекономічної діяльності та її відмінності від звичайної підприємницької діяльності.

3. Яке значення має для країни та її суб'єктів підприємництва розвиток зовнішньоекономічної діяльності?

4. Поясніть, у чому полягає інтеграційне значення зовнішньоекономічної діяльності для України.

1.2 Форми управління зовнішньоекономічною діяльністю

Досвід багатьох країн світу дозволяє виокремити три основні форми управління зовнішньоекономічною діяльністю, які можуть бути практично застосовані:

- абсолютну;
- державне невтручання (вільну торгівлю);
- ліберальну.

Абсолютна форма полягає у тому, що всі зовнішньоекономічні операції в країні здійснюються від імені держави спеціально створеними зовнішньоекономічними організаціями або окремими суб'єктами при наявності у них спеціальних дозволів держави та під її контролем. Суб'єкти господарської діяльності за таких умов в ділові контакти з іноземними контрагентами безпосередньо не вступають.

Переваги абсолютної форми управління зовнішньоекономічною діяльністю:

- надійно захищає вітчизняних виробників;
- весь дохід від зовнішньоекономічної діяльності надходить безпосередньо до бюджету держави, яка використовує його на свій розсуд залежно від економічної ситуації, що склалася в країні та у світі, політики тощо;
- забезпечує 100% контроль за зовнішньоекономічною діяльністю в країні;
- відносна простота в організації тощо.

Недоліки абсолютної форми:

- низька ефективність, оскільки суб'єкти підприємницької діяльності, які безпосередньо виробляють матеріальні блага, не мають змоги самостійно реалізовувати їх на закордонних ринках, відстоюючи свої інтереси;
- незацікавленість суб'єктів підприємницької діяльності в розвитку такої діяльності за кордоном, оскільки всі вигоди від цієї діяльності надходять до державних структур;
- надмірна опіка суб'єктів підприємницької діяльності з боку держави, яка регламентує абсолютно всі дії виробників, постачальників, покупців, придушує їх ініціативу тощо;
- монополізація зовнішньоекономічної діяльності, що створює сприятливі умови для прояву корупції, зловживань тощо.

Абсолютна форма управління зовнішньоекономічною діяльністю характерна для адміністративно-командної економіки, коли держава виступає єдиним суб'єктом управління, а всі інші – об'єктами, які повинні виконувати рішення держави. Тому і використовується термін „управління” зовнішньоекономічною діяльністю.

Державне невтручання – це така форма управління зовнішньоекономічною діяльністю, коли всі суб'єкти підприємництва здійснюють зовнішньоекономічні операції самостійно, на свій розсуд, без будь-якого

втручання держави. Така політика держави ще носить назву „лессе-фер” (фр. „laissez-faire”), що означає повну свободу конкуренції у зовнішньоекономічній сфері.

У даному випадку доцільніше використовувати термін „регулювання” зовнішньоекономічної діяльності, а не „управління”.

Переваги державного невтручання як форми регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- підвищується зацікавленість суб'єктів підприємництва у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, оскільки вся вигода від неї надходить безпосередньо суб'єкту;

- підвищується ефективність зовнішньоекономічної діяльності, оскільки кожен суб'єкт підприємництва намагається якомога найкраще використати власні ресурси, підвищити конкурентоспроможність продукції тощо;

- сприяє поширенню сучасних досягнень науково-технічного прогресу та передових технологій по всьому світу;

- сприяє розвитку конкуренції між вітчизняним та іноземними виробниками тощо.

Недоліки державного невтручання як форми регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- не захищає вітчизняних виробників на світових ринках, що може спричинити їх банкрутство, збільшення безробіття в країні;

- зменшує вигоду від участі в міжнародному поділі праці безпосередньо для держави, оскільки всі результати від зовнішньоекономічної діяльності надходять безпосередньо до суб'єктів підприємницької діяльності;

- може нанести шкоду національним інтересам країни (наприклад, з країни можуть вивозитися рідкісні матеріали, сировина тощо або, навпаки, завозитись товари, що можуть нанести шкоду населенню, культурним традиціям держави тощо).

Ліберальна форма – це така форма регулювання зовнішньоекономічної діяльності, коли всі суб'єкти підприємництва здійснюють зовнішньоекономічні операції самостійно, на свій розсуд та ризик, але за правилами, які законодавчо встановлені державою, та під її безпосереднім контролем.

В країнах з розвинутою ринковою економікою для цього випадку частіше використовують термін „регламентування” зовнішньоекономічної діяльності, а не „регулювання”.

Переваги ліберальної форми регламентування зовнішньоекономічної діяльності полягають у тому, що вона об'єднує переваги кожної із попередніх форм та зменшує недоліки цих форм. Так, ліберальна форма регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- захищає вітчизняних виробників від жорсткої конкуренції з боку іноземних фірм (через встановлення мит, квот тощо);

- сприяє наповненню державного бюджету;

- збільшує зацікавленість суб'єктів підприємництва у позитивних результатах зовнішньоекономічної діяльності;

- підвищує ефективність зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Недоліками ліберальної форми регламентування зовнішньоекономічної діяльності є складність в організації, потреба в розробці та прийнятті спеціального законодавства, створенні відповідної інфраструктури тощо.

Таким чином, кожна із наведених вище форм управління (регулювання) зовнішньоекономічною діяльністю має як переваги, так і недоліки. Тому країна повинна обирати ту форму управління (регулювання) зовнішньоекономічною діяльністю, яка в конкретних історичних умовах найбільшою мірою відповідає тим завданням, які стоять перед даною країною.

Запитання для самоконтролю

1. Наведіть переваги та недоліки абсолютної форми управління зовнішньоекономічною діяльністю.

2. Наведіть переваги та недоліки державного невтручання як форми регулювання зовнішньоекономічною діяльністю.

3. Наведіть переваги та недоліки ліберальної форми регламентування зовнішньоекономічної діяльності.

4. Яка форма управління зовнішньоекономічною діяльністю є найбільш ефективною?

5. Назвіть складнощі у запровадженні ліберальної форми регламентування зовнішньоекономічної діяльності?

1.3 Етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні

В історії сучасної України можна виокремити три основних етапи становлення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

1-й етап: 1918-1986 рр. – етап, коли в Україні, яка була складовою частиною колишнього СРСР, панувала абсолютна форма управління зовнішньоекономічною діяльністю.

2-й етап: 1987-1991 рр. – етап, коли в колишньому СРСР і в Україні зокрема розпочався процес демонтажу абсолютної форми управління зовнішньоекономічною діяльністю та перехід до ліберальної форми.

3-й етап: з 1991 року по наш час – етап становлення в Україні ліберальної форми регулювання (регламентування) зовнішньоекономічної діяльності.

Перший етап розпочався з 22 квітня 1918 року прийняттям в Росії відомого Декрету „Про націоналізацію зовнішньої торгівлі”, згідно з яким всі зовнішньоторговельні угоди з іноземними партнерами від імені держави мали право укладати спеціально уповноважені на це державні органи. Всі інші зовнішньоекономічні угоди без спеціального дозволу держави були заборонені. Для управління зовнішньоекономічною діяльністю був

створений Народний Комісаріат торгівлі та промисловості, на який і було покладене завдання – забезпечити монополію зовнішньої торгівлі.

Запровадження державної монополії на зовнішню торгівлю в той час обґрунтовувалось необхідністю захисту слабких вітчизняних виробників від капіталістичного світу. На перших етапах державна монополія на зовнішньоекономічну діяльність забезпечила вирішення тих задач, які тоді стояли на той час перед країною. Під захистом держави вітчизняні підприємства вистояли, укріпились, налагодили виробництво багатьох видів продукції тощо.

Але поступово переваги абсолютної форми управління зовнішньоекономічною діяльністю зменшувались, а негативні наслідки, навпаки, посилювались. Зокрема стали особливо помітними:

- нераціональна структура зовнішньої торгівлі, її переважно сировинна спрямованість;
- незадовільне використання експортного потенціалу, особливо машинобудування;
- нераціональний характер імпорту, коли в країну ввозився дуже широкий асортимент продукції, яку б можна було виробляти на вітчизняних підприємствах;
- недостатнє використання прогресивних форм організації зовнішньоекономічної діяльності у вигляді налагодження прямих зв'язків, укладання компенсаційних угод, франчайзингу, лізингу тощо;
- невіправдане відчуження вітчизняних виробників продукції від зовнішніх ринків, від конкурентів тощо, що спричинило зниження конкурентоспроможності продукції та її якості, тощо.

У результаті, в середині 80-х років XIX сторіччя суттєво знизилась ефективність зовнішньоекономічної діяльності, обсяги імпорту продукції почали перевищувати обсяги експорту, сальдо зовнішньоторговельної діяльності стало взагалі від'ємним, і це незважаючи на значні обсяги експорту нафти та газу колишнім СРСР.

Тому об'єктивно виникла потреба у зміні форми управління зовнішньоекономічною діяльністю та приведення її у відповідність до реальних вимог та потреб економіки.

Протягом 1986-го року Урядом колишнього СРСР було ухвалено низку доленосних рішень про поступову ліквідацію державної форми управління зовнішньоекономічною діяльністю та перехід до ліберальної форми, що ознаменувало початок другого етапу становлення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Зокрема підприємства (спочатку великі, а потім і всі інші) отримали право самостійно здійснювати зовнішньоекономічні операції, створювати спільні підприємства з іноземними партнерами (спочатку на території СРСР, а потім і за кордоном), відкривати валютні рахунки та отримувати валютну виручку і под. На цьому етапі почала формуватись нова нормативно-правова база, яка відповідала ліберальній формі регулювання зовніш-

ньюекономічної діяльності, почали створюватись відповідні інституції (наприклад митниці) тощо.

Результатами цього етапу стала активізація діяльності суб'єктів підприємництва, підвищення їх зацікавленості в налагодженні ділових контактів з іноземними партнерами, але недосконалість нормативної бази, відсутність досвіду регулювання зовнішньоекономічної діяльності за нових умов з боку держави дали змогу збагатитися невеликій кількості осіб, які зробили свої капітали на значній різниці в цінах зовнішнього та внутрішнього ринку.

І нарешті, з 1991 року із здобуттям Україною незалежності розпочався третій етап становлення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Була проведена величезна робота зі створення нормативної бази, розбудови відповідної інфраструктури тощо. Були ухвалені Закони України: "Про зовнішньоекономічну діяльність" (1991), який заклав правові основи ліберальної форми регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, „Про єдиний митний тариф" (1992), „Про митний тариф України (2001)", „Про режим іноземного інвестування (1996)" та інші.

Вступ України на шлях самостійного розвитку поставив завдання розробки нової концепції зовнішньоекономічної діяльності, яка б відповідала вимогам часу. Справа у тому, що в кордонах колишнього СРСР Україна була органічно вмонтована в єдиний народногосподарський комплекс і займала там пристойне місце, виготовляючи кінцеву продукцію для багатьох галузей економіки і отримуючи від цього значні доходи. З розпадом цього комплексу Україна втратила свої переваги з багатьох видів продукції, втратила ринки цієї продукції та ринки дешевої сировини і тепер повинна знайти своє нове місце в міжнародному поділі праці, налагодити нові господарські зв'язки з іноземними партнерами тощо.

При цьому потрібно пам'ятати, що все потрібно робити за умов глобалізації економіки, існуючого розподілу світових ринків серед транснаціональних корпорацій, жорсткої конкуренції тощо.

Затитання для самоконтролю

1. Дайте характеристику кожного із етапів розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
2. Який із етапів розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні був, на ваш погляд, найбільш вдалий?
3. Охарактеризуйте проблеми, які стоять перед Україною в питаннях розробки нової концепції зовнішньоекономічної діяльності в умовах підписання угоди з ЄС про зону вільною торгівлі.

1.4 Принципи зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність базується на певних принципах (правилах), яких повинні дотримуватись суб'єкти підприємництва під час прийняття тих або інших рішень. Ці принципи можуть бути задекларовані в спеціальних документах або ж бути своєрідною традицією, нормою, звичаєм.

Сучасні дослідники виокремлюють три рівні принципів зовнішньоекономічної діяльності:

- загальні;
- специфічні;
- національні.

Загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності – це невелика кількість загальноновизнаних у всьому світі правил, що стали своєрідними істинами, яких повинні дотримуватися всі учасники міжнародних ділових операцій. І хоча в різноманітних виданнях набір цих принципів може відрізнятися, однак врешті-решт він зводиться до трьох головних: науковості, системності та взаємовигідності.

Науковість означає, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності відбувається відповідно до об'єктивних економічних законів, які потрібно вивчати та враховувати у практичній діяльності. Дотримання цього принципу означає, що, наприклад, перед тим, як прийняти рішення про вихід на зовнішній ринок, підприємець повинен проаналізувати величину попиту і пропозиції на його продукцію за кордоном, визначити рівень цін, співвідношення їх із витратами в країні експорту та ін.

До того ж слід враховувати, що економічні закони: а) діють не миттєво (як фізичні закони), а поступово, як переважна тенденція; б) діють не прямо, а опосередковано, через свідомість, настрої, почуття людей, які можуть по-різному сприймати ці закони та реагувати на них тощо.

Системність означає, що зовнішньоекономічну діяльність потрібно розглядати як складну систему, всі елементи (складові) якої знаходяться між собою у динамічних взаємозв'язках і взаємозалежностях, впливаючи один на одного. Спроба удосконалити один із елементів зовнішньоекономічної діяльності з метою покращення її результатів може таким чином вплинути на інший елемент, що загальні результати зовнішньоекономічної діяльності не тільки не покращаться, а навпаки, погіршаться. Наприклад, підвищення мита на імпорتنі товари з метою збільшення надходжень до державного бюджету може викликати падіння величини самого імпорту, що зменшить бюджетні надходження.

Принцип системності передбачає необхідність розуміння, що зовнішньоекономічна діяльність є лише частиною бізнесу підприємця, і якщо його бізнес всередині країни організований недостатньо продуктивно, то це може загрожувати і міжнародним діловим операціям, що їх планує налагодити підприємець. Помилки, прорахунки і втрати підприємства в опе-

раціях на внутрішньому ринку можуть бути серйозним сигналом для потенційних партнерів даного підприємця з міжнародного бізнесу.

Взаємовигідність у зовнішньоекономічній діяльності означає, що кожний учасник міжнародних ділових операцій повинен одержати свій зиск, запланований прибуток тощо. В іншому випадку, налагодити ділові зв'язки між контрагентами буде неможливо. Оскільки практична реалізація цього принципу залежить від багатьох обставин: можливої зміни валютних курсів, цін, ринкової кон'юнктури тощо, то при укладанні зовнішньоекономічних угод потрібно ретельно аналізувати економічну ситуацію, прогнозувати потоки доходів та прибутків, витрати, дії конкурентів, виявляти ризики та передбачати шляхи їх зменшення тощо.

Специфічні принципи зовнішньоекономічної діяльності закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, що підписали той або інший акт. І хоча термін „зовнішньоекономічна діяльність” у зазначених документах може бути відсутній, за своїм характером більшість закріплених там принципів мають пряме відношення до зовнішньоекономічної діяльності. Найважливішими є принципи Організації Об'єднаних Націй, принципи Світової організації торгівлі, принципи Європейського Союзу, дотримання яких є обов'язком кожної країни, яка входить до складу цих світових організацій.

Так, ООН визначила загальнополітичні принципи для держав і зробили наголос на поєднанні політичних та економічних прав і обов'язків. Ці принципи були прийняті в 1974 році на IV Спеціальній сесії Генеральної Асамблеї ООН і отримали назву „Хартія економічних прав і обов'язків держав”.

Принципи Світової організації торгівлі СОТ роблять наголос на формуванні єдиних правил та економічних вимог до організації міжнародної торгівлі. Як відомо, Україна подала заявку до вступу в СОТ у 1993 році та офіційно вступила до СОТ 16 травня 2008 року.

Найвідомішим принципом СОТ є принцип найбільшого сприяння у торгівлі, який стверджує: зменшення митних бар'єрів для однієї країни означає також зменшення цих бар'єрів і для всіх інших країн, що встановили з нею режим найбільшого сприяння.

Європейський Союз сформував свої власні принципи організації зовнішньоекономічної діяльності, які в 1985 році були розміщені в так званій „Білій книзі”. Основні з цих принципів: відкриття споживчих ринків, уніфікація технічних норм і стандартів, лібералізація фінансових послуг, лібералізація транспортних послуг, свобода пересування осіб для працевлаштування або на постійне місце проживання у будь-якій країні, усунення фіскальних бар'єрів тощо.

Національні принципи організації зовнішньоекономічної діяльності визначаються кожною країною відповідно до тих умов, цілей і задач, які стоять перед цією країною.

Вітчизняні суб'єкти підприємництва у своїй діяльності користуються Законом України „Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991 року, в якому перелічені національні принципи зовнішньоекономічної діяльності, яких повинні дотримуватися українські підприємства (рис. 1.3).

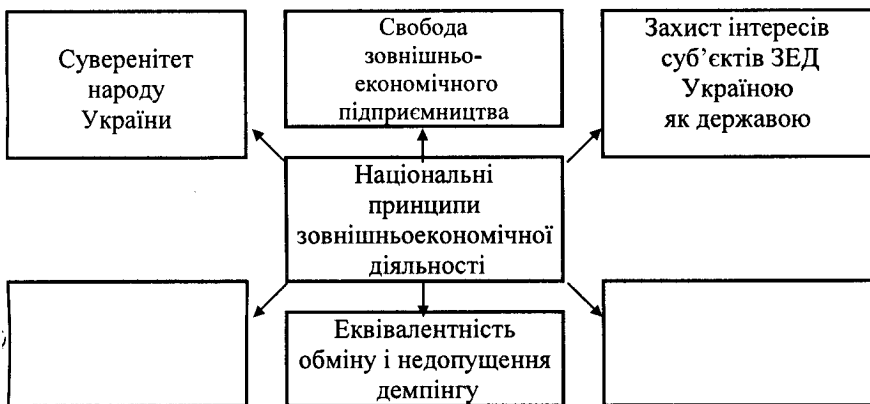


Рисунок 1.3 – Національні принципи зовнішньоекономічної діяльності

Суверенітет народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності полягає у виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України. Даний принцип передбачає також, що Україна, як держава, взяла на себе та на своїх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності обов'язок неухильно виконувати всі договори і зобов'язання у сфері міжнародних економічних відносин.

Свобода зовнішньоекономічного підприємництва полягає у:

- праві суб'єктів підприємницької діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
- праві суб'єктів здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у будь-яких формах, які не заборонені чинними законами України;
- виключному праві власності суб'єктів підприємницької діяльності на всі одержані ними результати від здійснення зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Юридична рівність і недискримінація полягає у:

- рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності;
- забороні будь-яких дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за фор-

мами власності, місцем розташування та іншими ознаками (за певним винятком: наприклад, при стихійних лихах тощо);

- неприпустимості обмеження діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з боку інших суб'єктів тощо.

Верховенство закону полягає у:

- регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;

- всі інші органи державного управління можуть ухвалювати рішення у сфері зовнішньоекономічної діяльності тільки у випадку, якщо про це прямо сказано в Законі.

Захист інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності Україною як державою. Тобто, Україна:

- забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно із законами України;

- здійснює захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права;

- здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів і норм міжнародного права.

Еквівалентність обміну та неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів передбачає, що всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності повинні здійснювати зовнішньоекономічні операції за ринковими цінами. При цьому не допускається демпінг, тобто реалізація товарів та послуг на світових ринках за цінами, що є нижчими рівня цін, який склався в цих країнах за умов нанесення збитків національним виробникам товарів та послуг цих країн. Факт нанесення збитків повинен бути встановлений спеціальними розслідуваннями.

Законодавства інших держав також містять принципи зовнішньоекономічної діяльності, яких на території цих держав повинні дотримуватися як національні, так і іноземні суб'єкти господарської діяльності, у тому числі й українські.

Запитання для самоконтролю

1. Наведіть загальну класифікацію принципів зовнішньоекономічної діяльності.

2. Дайте розгорнуту характеристику загальних принципів зовнішньоекономічної діяльності та поясніть їх призначення.

3. Дайте розгорнуту характеристику специфічних принципів зовнішньоекономічної діяльності та поясніть їх призначення.

4. Поясніть сутність принципу СОТ „найбільше сприяння в торгівлі”.

5. Дайте розгорнуту характеристику національних принципів зовнішньоекономічної діяльності та поясніть їх призначення.

6. Поясніть сутність національного принципу „верховенство закону”.

ТЕМА 2 ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні питання теми:

2.1 Економічні передумови зовнішньоекономічної діяльності.

2.2 Основні форми міжнародного поділу праці.

2.3 Міжнародні економічні відносини: сутність та значення для зовнішньоекономічної діяльності.

2.4 Економічні наслідки зовнішньоекономічної діяльності.

2.1 Економічні передумови зовнішньоекономічної діяльності

Економічною передумовою участі суб'єктів підприємництва у зовнішньоекономічній діяльності є міжнародний поділ праці.

Міжнародний поділ праці – це об'єктивний історичний процес уобособлення різних видів діяльності на рівні окремих країн, що створює умови для обміну результатами діяльності цих країн і отримання від цього певної вигоди.

Виникнення міжнародного поділу праці пояснюється міжнародним поділом факторів виробництва.

Міжнародний поділ факторів виробництва – це скупчення окремих факторів виробництва в різних країнах, яке склалося історично. До основних факторів виробництва належать земля (природні ресурси), капітал, праця та підприємництво (менеджмент).

У свою чергу, міжнародний поділ факторів виробництва також є об'єктивним історичним процесом, викликаним природно-географічними та соціально-економічними причинами.

До природно-географічних причин належать:

- різниця між країнами в розмірі території, чисельності населення тощо;
- різниця в географічному положенні країн;
- різниця в кліматі, у забезпеченості корисними копалинами, водними ресурсами тощо.

До соціально-економічних причин належать:

- різниця в соціально-економічних умовах та етапі економічного розвитку країн;
- різниця в національних традиціях, культурі і под.;
- різниця в рівні розвитку науки, техніки, технології тощо.

Вплив зазначених чинників на міжнародний поділ праці є різним. В наш час доведено, що значення природно-географічних чинників поступово зменшується, а значення соціально-економічних чинників, навпаки, збільшується. Тому перехід економіки України наприкінці 90-х років XIX сторіччя до ринкової моделі розвитку був своєчасним та обґрунтованим.

Кожний із факторів виробництва, яким наділена та чи інша країна, має певну ціну. Оскільки країни сучасного світу різною мірою наділені факторами виробництва, то і ціни на ці фактори виробництва будуть різні.

Так, Франція виготовляє супутники та літаки, оскільки має історично накопичений досвід та значні фінансові можливості, на відміну від Республіки Малі, де відсутність капіталу та історичні традиції дають змогу спеціалізуватись тільки на виробництві продукції традиційних промислів.

Фундаментальні знання разом з великим капіталом дають США можливість бути лідером у комп'ютерних технологіях, а Голландії – у вирощуванні живих квітів. У В'єтнамі вирощують рис, а у Південно-Африканській Республіці виробляють брильянти. І це тому, що у В'єтнамі кліматичні умови сприяють вирощуванню рису, а в надрах Південно-Африканської Республіки є багато алмазів.

Тому і виробництво окремих товарів в одних країнах буде потребувати менших витрат, ніж в інших.

Звідси можна зробити висновок: якщо спеціалізуватись на виробництві товарів (послуг) з меншими витратами і правильно організувати обмін цими товарами (послугами), то можна більш ефективно використувати національні фактори виробництва і отримувати від цього додаткову вигоду.

Міжнародний поділ праці завжди складається з двох взаємопов'язаних процесів:

- а) спеціалізації країн на виробництві тих чи інших товарів чи послуг;
- б) обмін (кооперування) результатами діяльності (праці).

Тобто, вигоду від участі у міжнародному поділі праці можна отримати не від спеціалізації безпосередньо, а від того, що країни будуть обмінюватись результатами діяльності.

Міжнародне кооперування результатами діяльності (праці) – це сталий, стійкий процес обміну між країнами товарами, послугами тощо, які виробляються в цих країнах з найвищою ефективністю.

Саме під час кооперування і обміну результатами діяльності між суб'єктами підприємництва укладаються ділові угоди; формуються ділові правила, традиції, прийоми, звичаї тощо; реалізуються економічні інтереси окремих контрагентів та країн загалом тощо.

Запитання для самоконтролю

1. Міжнародний поділ праці: сутність, значення.
2. Міжнародний поділ факторів виробництва: сутність, причини.
3. Міжнародне кооперування результатами діяльності: сутність, значення.
4. Поясніть, яким чином міжнародний поділ праці впливає на ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

2.2 Основні форми міжнародного поділу праці

Існує чотири основні форми міжнародного поділу праці:

- міжнародна спеціалізація виробництва;
- міжнародне кооперування виробництва;
- міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва на рівні держав;
- економічна інтеграція держав.

Кожна із цих форм міжнародного поділу праці має свої особливості, сприяючи розвитку різних напрямів зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва.

2.2.1 Міжнародна спеціалізація виробництва

Міжнародна спеціалізація виробництва – це концентрація виробництва певних товарів та послуг на рівні окремих держав. Міжнародна спеціалізація виробництва складається історично і полягає у тому, що кожна країна орієнтується на виробництво певного кола товарів та послуг залежно від наявних в цій країні факторів виробництва та їх вартості.

Міжнародна спеціалізація виробництва розвивається за двома напрямками: виробничим та територіальним. *Виробничий напрям* передбачає міжгалузеву, внутрішньогалузеву спеціалізацію виробництва або спеціалізацію окремих підприємств на виробництві певних видів продукції. *Територіальний напрям* передбачає спеціалізацію окремих територій на виробництві тих чи інших товарів та видів продукції.

Починаючи з 70-х років ХХ сторіччя міжнародна спеціалізація виробництва почала об'єднувати ці два напрямки, і пов'язано це зі створенням транснаціональних компаній ТНК.

Транснаціональні компанії (або корпорації) – це підприємства, які є національними за капіталом та інтернаціональними за сферою діяльності. Ці компанії в пошуку надприбутків почали розміщувати виробництво в країнах з дешевою робочою силою, створюючи в цих країнах високотехнологічні виробництва і виготовляючи високоякісну продукцію, яка стала постачатися на різні ринки. Транснаціональні корпорації за своєю суттю стали основними носіями міжнародної спеціалізації на світовому ринку.

Для оцінювання рівня міжнародної спеціалізації виробництва та ступеня активності участі країни у міжнародному поділі праці використовуються такі поняття як міжнародноспеціалізована продукція та міжнародноспеціалізована галузь.

Міжнародноспеціалізована продукція – це продукція, яка є предметом двосторонніх та багатосторонніх угод про розподіл виробництва певних видів продукції між країнами, що дозволяє значною мірою контролювати ринок даного виду продукції та задовольняти потреби світового ринку в ній.

Міжнародноспеціалізована галузь – це така галузь, в якій беруть участь суб'єкти господарювання з різних країн світу. Основними показниками, за якими можна визначити рівень міжнародної спеціалізації галузі, є:

- коефіцієнт відносної експортної спеціалізації галузі країни;
- експортна квота певного товару;
- імпортна квота певного товару;
- коефіцієнт (індекс) товарності.

Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації окремої галузі країни K_r розраховується за формулою:

$$K_r = \frac{\alpha_k}{\alpha_c}, \quad (2.1)$$

де α_k – питома вага експорту товарів даної галузі у загальному експорті країни, відн. одиниць;

α_c – питома вага експорту товарів даної галузі у світовому експорті, відн. одиниць.

Якщо $K_r > 1$, то дана галузь країни вважається міжнародноспеціалізованою. Суб'єкту підприємництва потрібно буде, насамперед, витримати конкуренцію з вітчизняними виробниками. В той же час на зовнішніх ринках дана продукція буде мати попит.

Експортна квота певного товару характеризує насиченість національної економіки певною продукцією, яка є конкурентоспроможною на світовому ринку. Чим більшою буде ця квота, тим конкурентоспроможнішим є даний вид продукції країни.

Експортна квота α_c певного товару (у відн. одиницях) визначається співвідношенням обсягу експорту даного товару країною до величини його внутрішнього виробництва і розраховується за формулою:

$$\alpha_c = \frac{E}{B}, \quad (2.2)$$

де E – обсяг експорту певного товару країною за певний період часу, в грошових одиницях;

B – виробництво даного товару в країні за даний період часу, в грошових одиницях.

Чим вищим буде коефіцієнт α_c , тим більшим буде значення продукції даної галузі для розвитку експортного потенціалу країни. Суб'єкту підприємства також потрібно буде спочатку витримати конкуренцію з вітчизняними виробниками.

Імпортна квота α_i певного товару (у відн. одиницях) визначається співвідношенням обсягу імпорту в країну даного товару до суми величин його внутрішнього виробництва та імпорту і розраховується за формулою:

$$\alpha_i = \frac{I}{B + I}, \quad (2.3)$$

де I – обсяг імпорту певного товару країною за певний період часу, в грошових одиницях;

V – виробництво даного товару за той же період часу в країні, в грошових одиницях.

Чим більшим буде коефіцієнт α_i , тим більшою мірою країна бере участь у зовнішньоекономічній діяльності, тим більше вона налаштована на отримання додаткової вигоди від участі у міжнародному поділі праці. Це є позитивним фактом, хоча може виникнути загроза порушення торговельного балансу країни.

Коефіцієнт (індекс) товарності K_t характеризує рівень відкритості економіки країни та міру її участі у міжнародному поділі праці. Даний коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_t = \frac{E + I}{\text{ВВП}}, \quad (2.4)$$

де E – обсяг експорту певного товару країною за певний період часу, в грошових одиницях;

I – обсяг імпорту певного товару країною за той же період часу, в грошових одиницях;

ВВП – валовий внутрішній продукт країни за даний період, в грошових одиницях.

Чим більшим буде індекс товарності K_t , тим вищий рівень участі країни у міжнародному поділі праці, тим відкритішою є економіка даної країни. Але, з іншого боку, це свідчить і про значну економічну залежність економіки країни від світового співтовариства.

Якщо індекс товарності K_t дорівнює 0, то це означає, що країна знаходиться у повній економічній ізоляції.

Міжнародна спеціалізація виробництва виявляється у формах:

- предметній;
- подетальній (повузловій);
- технологічній (постадійній).

Предметна спеціалізація передбачає виробництво та експорт повністю готових до експлуатації або споживання виробів. Подетальна спеціалізація передбачає виробництво окремих вузлів та деталей. Технологічна спеціалізація передбачає виконання окремих стадій технологічного процесу виробництва певних видів продукції у межах єдиного технологічного процесу.

2.2.2 Міжнародне кооперування виробництва

Міжнародне кооперування виробництва – це об'єднання зусиль суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності різних країн для виробництва конкретної продукції. При цьому кінцевий результат досягається меншими зу-

силлями, ніж якщо б сторони діяли окремо або у кооперації з вітчизняними суб'єктами бізнесу.

У цьому випадку між контрагентами налагоджуються стійкі економічні, виробничі та інші зв'язки, які базуються на угодах, укладених на тривалий час.

Класифікацію основних форм міжнародного кооперування виробництва наведено на рис. 2.1.

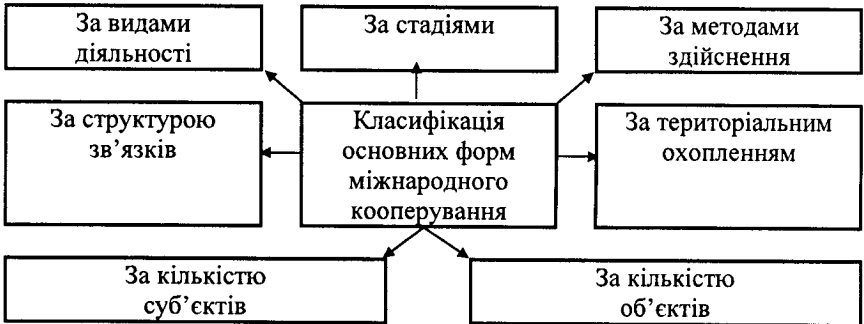


Рисунок 2.1 – Класифікація основних форм міжнародного кооперування

За видами діяльності міжнародне кооперування поділяється на:

- виробничо-технічне співробітництво (розробка технічної документації, технологічних процесів, удосконалення управління виробництвом, передача патентів тощо);
- співробітництво у сфері реалізації кооперованої продукції;
- співробітництво у післяпродажному обслуговуванні кооперованої продукції;
- співробітництво у науково-технічній сфері тощо.

За стадіями міжнародне кооперування поділяється на: передвиробниче, виробниче, комерційне.

За методами здійснення міжнародне кооперування може бути реалізоване шляхом:

- створення спільних підприємств, тобто об'єднання на пайовій основі капіталів контрагентів;
- спільного управління підприємством;
- реалізації спільних програм (наприклад, виконанням за дорученням замовника певних робіт з виробництва деталей, вузлів тощо);
- освоєння виробництва продукції на основі ліцензій і под.;
- організації спільного виробництва контрагентами певних видів продукції шляхом об'єднання різних видів ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових, науково-технічних) та закріпленням за кожним з контрагентів повної відповідальності за виробництво певної частини продукції;

- розмежування виробничих програм і закріплення за кожним контрагентом певного переліку кінцевої продукції з метою запобігання дублюванню виробництва та прямиї конкуренції на ринку між контрагентами тощо.

За структурою зв'язків між контрагентами міжнародне кооперування може бути внутрішньофірмовим, міжфірмовим, внутрішньогалузевим, міжгалузевим.

За територіальним охопленням міжнародне кооперування може бути реалізоване: між двома і більше країнами; в межах певного регіону; між регіонами.

За кількістю суб'єктів, що беруть участь у міжнародному кооперуванні, воно поділяється на двостороннє та багатостороннє.

За кількістю об'єктів, які охоплені міжнародним кооперуванням, воно може бути двохпредметним та багатопредметним.

Міжнародне кооперування виробництва у будь-якій формі повністю базується на міжнародному поділі праці і самостійно існувати не може.

Якщо поєднати першу та другу форми міжнародного поділу праці, то отримаємо міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва на рівні держав.

Міжнародна спеціалізація та кооперування виробництва на рівні держав – це спеціалізація суб'єктів підприємництва окремих країн на виробництві певних товарів або їх частин з наступним кооперуванням виробництва кінцевого продукту, що закріплено міждержавними угодами або Законами.

Тобто, держава втручається в процес міжнародного поділу праці і бере на себе певні обов'язки з налагодження процесу виробництва та обміну певного товару.

За такої форми міжнародного поділу праці між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності налагоджуються міцні і тривалі зв'язки, які мають у своїй основі наперед розраховані спільні і узгоджені дії, закріплені у довгострокових міждержавних економічних угодах.

2.2.3 Міжнародна економічна інтеграція

Міжнародна економічна інтеграція – це об'єднання держав в союзи, спільноти, угруповання тощо з метою створення сприятливих умов для прискорення економічного розвитку.

Особливості економічної інтеграції:

- базується на глибокому взаємному проникненні національних економік країн за різними напрямками;

- характеризується проведенням країнами-учасниками узгодженої економічної політики як у взаємних відносинах, так і у взаємовідносинах з іншими країнами;

- передбачає часткову втрату країнами-учасниками національного суверенітету (на добровільній основі).

Міжнародна економічна інтеграція виникає у результаті ухвалення країнами політичних рішень про об'єднання, хоча основою таких рішень завжди є економічні процеси.

Необхідні *передумови* для міжнародної економічної інтеграції:

- приблизно однаковий рівень економічного розвитку країн;
- знаходження економік країн на підйомі (що значно краще, ніж коли цього немає);

- географічна близькість країн-учасниць;

- наявність політичної волі керівництва країни;

- наявність ініціативного центру, який був би ініціатором міжнародної економічної інтеграції (наприклад, при створенні ЄС таким центром були Німеччина та Франція).

Міжнародна економічна інтеграція суттєво відрізняється від міжнародного співробітництва країн. Якщо міжнародне співробітництво країн відбувається на основі укладених між країнами угод, в межах цих угод та термінів, на які вони укладені, то міжнародна економічна інтеграція носить комплексний та довготривалий характер.

Історично склалися такі *основні форми* міжнародної економічної інтеграції:

- преференційні зони;

- зони вільної торгівлі;

- митні союзи;

- спільний ринок;

- економічні і валютні союзи;

- повна економічна інтеграція.

Преференційні зони – це певні території країн світу, де діють окремі пільги для іноземних суб'єктів господарської діяльності. До преференційних зон належать офшорні зони, вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку тощо.

Прикладом преференційної зони може слугувати АСЕАН – Асоціація країн Південно-Східної Азії, яка була створена у 1967 році і охоплює 6 країн: Бруней, Індонезію, Малайзію, Філіппіни, Сінгапур та Таїланд. В цій організації переважають тільки преференції, які країни надають одна одній.

Зони вільної торгівлі – це такі об'єднання країн, коли всі країни-учасниці угруповання взаємно скасовують мита на товари та послуги, що входять у сферу зовнішньої торгівлі між собою

Прикладом може слугувати Північноамериканська угода про вільну торгівлю – НАФТА, яка почала діяти з 1 січня 1994 року і об'єднує США, Мексику і Канаду.

В наш час Україна веде з Європейським Союзом переговори про створення зони вільної торгівлі.

Митні союзи – це такі об'єднання країн, коли крім скасування мита на товари і послуги, що входять у сферу зовнішньої торгівлі, країни-учасниці угруповання ухвалюють і застосовують єдиний митний тариф у торгівлі з іншими країнами, які не входять до даного угруповання.

Митний союз країн має єдиний митний кордон. На території союзу діють єдині митні закони і правила щодо ввезення всіх видів товарів до будь-якої з країн-учасниць. В ідеалі існує єдине митне право і єдиний митний кодекс. Цей кодекс включає: єдиний митний тариф, єдині правила митного оцінювання, єдиний митний контроль, узгоджені антидемпінгові і компенсаційні заходи, уніфіковані правила визначення походження товарів та оплати митних зборів, єдині підходи до визначення квот тощо. При встановленні загального митного кордону митниці країн-учасниць угруповання зберігаються, але діють тільки на зовнішніх кордонах Митного союзу.

Прикладом митного союзу може слугувати ЄЄП – Єдиний економічний простір, який почав функціонувати з 2011 року і який об'єднав Росію, Казахстан та Білорусь.

Спільний ринок – це такі об'єднання країн, коли правила митного союзу поширюються не тільки на рух товарів і послуг, але й на переміщення робочої сили і капіталу, а також передбачають вільне створення суб'єктів підприємницької діяльності. Іншими словами, спільний ринок передбачає запровадження так званих „чотирьох свобод”: вільного руху товарів, робочої сили, капіталу і створення суб'єктів підприємництва.

Прикладом спільного ринку (за деяким винятком) можуть слугувати ЦАСР – Центральньоамериканський спільний ринок, КАРИКОМ – Співтовариство і спільний ринок країн Карибського басейну, МЕРКОСУР – спільний ринок південної зони, створений 26 березня 1991 р. Бразилією, Аргентиною, Парагваєм та Уругваєм.

Економічний і валютний союз – це таке об'єднання країн, які, утворивши спільний ринок, запроваджують на своїй території єдину валюту та проводять єдину економічну політику.

Прикладом такого угруповання є Європейський Союз, який почав створюватись з 1951 року підписанням Бельгією, Нідерландами, Люксембургом, Францією, Німеччиною та Італією договору про заснування Європейського об'єднання вугілля та сталі.

З 1 липня 2013 року Європейський Союз об'єднує 28 країн, 17 з яких увійшли до Єврозони і використовують в розрахунках єдину валюту – євро.

У 1992 році були встановлені критерії вступу до Європейського валютного союзу (зафіксовані у Маастрихтському договорі 7 лютого 1992 року), які є обов'язковими і які отримали назву критеріїв конвергенції. Це:

- *цінова стабільність*, тобто, рівень інфляції в країні-кандидаті не повинен перевищувати більш ніж на 1,5% середній рівень інфляції в трьох країнах ЄС з найменшими інфляційними показниками;

- *стабільність державних фінансів*, тобто, річний дефіцит державного бюджету не може перевищувати 3% ВВП країни-кандидата, а величина державного боргу не повинна перевищувати 60% річного рівня ВВП;

- *рівень процентних ставок* за довгостроковими кредитами не повинен виходити за 2% від рівня, що існує в трьох країнах ЄС з найкращими (тобто найнижчими) ставками;

- *обмінний курс валют* національної валюти країни-кандидата не повинен виходити на межі встановленого в ЄС діапазону коливань обмінних курсів, тобто $\pm 2,25\%$ від рівня євро.

Повна економічна інтеграція – це таке об'єднання країн, яке передбачає відмову країн від більшості суверенних прав і передбачає запровадження єдиної валюти, спільної митної території, єдиних документів про освіту, уніфікацію законів, запровадження єдиних паспортів, проведення єдиної економічної політики тощо.

На сьогоднішній день світова спільнота досягла 4-го рівня міжнародної економічної інтеграції та реалізує п'яту форму економічного та валютного союзу (приклад: Європейський Союз).

Запитання для самоконтролю

1. Назвіть основні форми міжнародного поділу праці.
2. Міжнародна спеціалізація виробництва: сутність, напрями.
3. Дайте означення поняття „міжнародноспеціалізована продукція”
4. Дайте означення поняття „міжнародноспеціалізована галузь”.
5. За допомогою яких показників можна визначити, належить чи ні певна галузь до міжнародноспеціалізованих. Як розраховуються ці показники.
6. Назвіть основні форма міжнародної спеціалізації виробництва.
7. Міжнародне кооперування виробництва: сутність, форми.
8. Міжнародна спеціалізація та кооперування виробництва на рівні держав: сутність, значення.
9. Що являє собою міжнародна економічна інтеграція? Назвіть її особливості та передумови.
10. Дайте характеристику основних форм міжнародної економічної інтеграції?
11. Що являють собою критерії конвергенції?

2.3 Міжнародні економічні відносини: сутність та значення для зовнішньоекономічної діяльності

Міжнародні економічні відносини – це система господарських зв'язків, які виникають між економіками окремих країн та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з питань виробництва, розподілу (перерозподілу), обміну і споживання матеріальних та інших життєвих благ.

Причина виникнення міжнародних економічних відносин – необхідність реалізації переваг, які випливають з міжнародного поділу праці. Для реалізації цих переваг потрібно, щоб країни підтримували одна з одною відповідні зв'язки за багатьма напрямками: у грошовій сфері, в сфері перетину кордонів товарами, робочою силою тощо.

Економічною основою міжнародних економічних відносин є міжнародний поділ праці, а юридичною основою – міжнародне економічне право.

Міжнародне економічне право — це система норм і принципів, що регулюють відносини між державами, між державами та міжнародними організаціями під час міжнародного економічного співробітництва, а також сукупність міждержавних (двосторонніх) та міжнародних (багатосторонніх) угод, які підписують країни з метою регулювання цих відносин.

Сьогодні у світі діє велика кількість норм міжнародного економічного права, які є обов'язковими для використання суб'єктами підприємництва діяльності при здійсненні ними зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнародні економічні відносини суттєво відрізняються від економічних відносин між суб'єктами підприємства, які працюють в межах однієї країни. До таких *відмінностей* належать:

- суттєва віддаленість між експортерами (продавцями) та імпортерами (покупцями) продукції, що збільшує вартість транспортних витрат і може спричинити відмову від налагодження ділових зв'язків між контрагентами;

- менша мобільність факторів виробництва через можливу заборону державами продажу землі іноземцям, обмеження експорту-імпорту товарів, інвестицій, переміщення робочої сили тощо;

- значно більша кількість суб'єктів, з якими може мати справу суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, що збільшує ризики шахрайства тощо;

- значно більший вплив на економічні відносини між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності політики, що проводять країни;

- запровадження міжнародної стандартизації і сертифікації продукції, що викликає додаткові витрати;

- наявність місцевих традицій, правил, звичаїв тощо, що значно ускладнює зовнішньоекономічну діяльність тощо.

Міжнародні економічні відносини займають у світовому господарстві специфічне місце. Так, відносно до національних економік міжнародні економічні відносини є вторинними. Тобто національні економіки є первинними, а для того, щоб ці економіки мали змогу співпрацювати, необхідно налагодити певну систему відносин між цими економіками.

Але відносно всього світового господарства міжнародні економічні відносини є первинними, оскільки об'єднують всі національні економіки в єдине ціле. Тобто від того, якими будуть міжнародні економічні відносини, таким буде і світове господарство, його цілісність. Тобто, міжнародні еко-

номічні відносини можуть сприяти розвитку світової економіки або навпаки, стримувати цей процес (через різні заборони, ембарго тощо).

Примітка. Ембарго – заборона експорту продукції з політичних причин.

Сучасні міжнародні економічні відносини характеризуються такими поняттями, як риси, принципи та форми.

Основні риси сучасних міжнародних економічних відносин:

- мають об'єктивний характер, оскільки базуються на міжнародному поділі праці;

- є ринковими, оскільки базуються на законах попиту, пропозиції, вільному ціноутворенні тощо;

- діють в умовах посиленої конкуренції, забезпечуючи захист добросовісної конкуренції;

- діють в умовах сформованих стійких світових ринків товарів, валют, цінних паперів тощо;

- мають цілісний характер, тобто комплексно вирішують питання руху товарів, капіталів, робочої сили, організації системи розрахунків, кредитування, інвестицій тощо;

- розвиваються за умов диверсифікації господарських зв'язків, тобто, за умов розширення зв'язків між більшою кількістю країн світу;

- мають свою власну систему інституцій, які здійснюють регулювання цих відносин: СОТ, МВФ, Світовий банк тощо. Регулювання міжнародних економічних відносин здійснюється шляхом укладання угод між країнами, створенням економічних союзів, угруповань тощо.

Основними *принципами* розвитку сучасних міжнародних економічних відносин є:

- взаємовигідність, неконфронтаційність економічних зв'язків для партнерів, які досягаються шляхом компромісу;

- еволюційність міжнародних економічних процесів без силового наві'язування співробітництва;

- системність в розвитку міжнародних економічних відносин;

- розвиток на основі наукових досліджень і прогнозів з метою недопущення дисбалансу світової економіки;

- повага до права кожної країни вільно вибирати напрями розвитку своєї економіки;

- забезпечення вільного доступу до моря для всіх країн, які його не мають;

- незловживання фактом наявності природних ресурсів у відношеннях між країнами, які не мають таких ресурсів, тощо.

У практичній роботі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності велике значення мають форми, в яких можуть реалізовуватися міжнародні економічні відносини.

До основних *форм* міжнародних економічних відносин належать: міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародні валютні та між-

народні фінансово-кредитні відносини; міжнародне науково-технічне співробітництво; міжнародне виробниче співробітництво; міжнародні трудові відносини (міграція робочої сили); міжнародні транспортні відносини тощо.

Запитання для самоконтролю

1. Міжнародні економічні відносини: сутність, причини виникнення.
2. Міжнародне економічне право: сутність, значення.
3. Відмінності міжнародних економічних відносин від звичайних ділових відносин..
4. Поясніть, яке місце займають міжнародні економічні відносини у світовому господарстві.
5. Назвіть основні риси сучасних міжнародних економічних відносин та поясніть їх сутність.
6. Назвіть принципи сучасних міжнародних економічних відносин та поясніть їх сутність.
7. Назвіть основні форми сучасних міжнародних економічних відносин.

2.4 Економічні наслідки зовнішньоекономічної діяльності

Якщо суб'єкти підприємництва беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності і отримують від цієї діяльності певні доходи, то це не може не позначитись на загальному стані економіки країни загалом. Для врахування цієї діяльності світовою спільнотою розроблена так звана *система національних рахунків* – визнаних правил обліку економічної діяльності, яка віддзеркалює всі основні макроекономічні 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;
- валовий внутрішній продукт;
- валовий національний продукт;
- валовий національний дохід, який використовується для накопичення та споживання.

Національний дохід НД (national income NI) – це сукупний дохід в економіці країни, отриманий від *резидентів* в результаті використання ними факторів виробництва: праці, капіталу, землі, підприємництва тощо.

Резиденти – це інституційні одиниці, які постійно знаходяться на території даної країни незалежно від громадянства або належності капіталу. Резидентами є такі інституційні одиниці:

- особи, які постійно проживають в даній країні;

- робітники-мігранти, якщо вони проживають в країні більше одного року (або більше іншого певного терміну);
- урядові органи, включаючи їх представництва за кордоном;
- підприємства, якщо вони здійснюють свою економічну діяльність в даній країні, навіть якщо вони частково або повністю належать іноземному капіталу.

Чистий внутрішній продукт країни ЧВП (net domestic product NDP) – це сума національного доходу НД та непрямих податків на бізнес НП:

$$\text{ЧВП} = (\text{НД} + \text{НП}), \quad (2.5)$$

де НД – величина національного доходу країни за рік;

НП – загальна величина непрямих податків на бізнес.

Непрямі податки на бізнес (НП) – це такі податки, які встановлюються в даній країні і які практично не залежать від результатів роботи суб'єктів підприємництва (резидентів). Найвідоміші непрямі податки на бізнес – це податок на додану вартість та акцизний збір.

Валовий внутрішній продукт ВВП (gross domestic product GDP) – це загальна величина доданої вартості, створеної резидентами всередині країни за рік. Валовий внутрішній продукт – це один із основних економічних показників, за яким ведеться оцінювання стану економіки країни. Іншими словами, це вартість у ринкових цінах всього того багатства, яке створено в даній країні за рік.

Величина ВВП може бути визначена за формулою:

$$\text{ВВП} = (\text{ЧВП} + \text{АМ}), \quad (2.6)$$

де АМ – амортизація основного капіталу за рік.

Показник ВВП, розрахований за формулою (2.6), використовувався для оцінювання стану економіки країни за умов, коли господарські зв'язки між суб'єктами підприємництва цих країн були незначні.

Але в подальшому з'ясувалось, що фізичні та юридичні особи, які є суб'єктами підприємництва, 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, які беруть участь у міжнародному поділі праці, почав використовуватись більш точний показник – валовий національний продукт ВВП.

Валовий національний продукт (gross national product GNP) – це сума валового внутрішнього продукту та величини чистого факторного доходу (ЧФД).

Валовий національний продукт (ВВП) розраховується за формулою:

$$\text{ВНП} = (\text{ВВП} + \text{ЧФД}), \quad (2.7)$$

де ЧФД – чистий факторний дохід, грн.

Чистий факторний дохід (net factor income – NY) – це різниця між доходами від використання факторів виробництва за кордоном, які є власністю резидентів даної країни, та виплатами нерезидентам за використання в даній країні їхніх факторів виробництва.

Нерезиденти – це всі інституційні одиниці, які постійно мешкають за кордоном, навіть якщо вони є філіалами інституційних одиниць даної країни.

Чистий факторний дохід (ЧФД) для даної країни можна розрахувати за формулою:

$$\text{ЧФД} = (\text{ІД}_к - \text{ІД}_в) + (\text{П}_к - \text{П}_в) + (\text{Р}_к - \text{Р}_в), \quad (2.8)$$

де $\text{ІД}_к$ – прибуток, отриманий резидентами даної країни від зроблених ними прямих та портфельних інвестицій за кордоном, а також проценти за депозитами, отриманими резидентами від розміщення своїх коштів в закордонних банках;

$\text{ІД}_в$ – прибуток, отриманий нерезидентами від зроблених ними в даній країні прямих та портфельних інвестицій, а також проценти за депозитами, отриманими нерезидентами від розміщення своїх коштів в банках даної країни;

$\text{П}_к$ – перекази з-за кордону робітників-мігрантів, які є резидентами даної (своєї) країни, грн.;

$\text{П}_в$ – перекази за кордон робітників-мігрантів, які є нерезидентами для даної країни (тобто, є резидентами іншої країни);

$\text{Р}_к$ – сума ренти, отриманої резидентами даної (своєї) країни за здану за кордоном нерухомість в оренду, авторські гонорари, отримані резидентами за кордоном тощо;

$\text{Р}_в$ – сума ренти, отриманої нерезидентами даної країни (або резидентами іншої країни) за здану в даній країні нерухомість в оренду, авторські гонорари, отримані нерезидентами в даній країні тощо.

І нарешті, найбільш загальним показником, який характеризує стан економіки країни, є валовий національний дохід, який має країна і який використовується на накопичення та споживання – $\text{ВНД}_c^н$.

Валовий національний дохід ($\text{ВНД}_c^н$), який використовується на накопичення та споживання (gross national disposable income – GDI), розраховується за формулою:

$$\text{ВНД}_c^н = \text{ВНП} + \text{ЧТ} = \text{ВНП} + (\text{ЧТ}_к - \text{ЧТ}_в), \quad (2.9)$$

де ВНП – валовий національний продукт;;

ЧТ – чисті трансферти (net transfers – NT);

ЧТ_к – перекази із-за кордону робітників-мігрантів, які стали резидентами іншої країни;

ЧТ_в – перекази за кордон робітників-мігрантів, які стали резидентами даної 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 дохід ВНД_с^н, що використовується на накопичення та споживання, розраховується за формулою:

$$\text{ВНД}_c^n = \text{ВВП} + \text{ЧТ} = (\text{ВВП} + \text{ЧФД}) + \text{ЧТ} = \text{ВВП} + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ}). \quad (2.10)$$

З іншого боку, величина ВВП може бути розрахована *методом кінцевого використання*. За даним методом величина ВВП розраховується за формулою:

$$\text{ВВП} = (\text{C} + \text{I} + \text{G}) + (\text{X} - \text{IM}), \quad (2.11)$$

де С – кінцеві споживчі витрати домогосподарств та підприємств на товари та послуги за рік (за винятком придбання житла);

I – 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;

IM – імпорт товарів і послуг в країну за рік.

Величина (X - IM) отримала назву чистий експорт.

Якщо підставити вираз ВВП, розрахований за формулою (2.11), у формулу (2.10), то отримаємо:

$$\text{ВНД}_c^n = [(\text{C} + \text{I} + \text{G}) + (\text{X} - \text{IM})] + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ}),$$

⇓

$$\text{ВНД}_c^n = [(\text{C} + \text{I} + \text{G})] + [(\text{X} - \text{IM}) + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ})],$$

⇓

$$\text{ВНД}_c^n = [(\text{C} + \text{I} + \text{G})] + \text{СПО}, \quad (2.12)$$

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:

$$\text{СПО} = [(X-IM) + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ})]. \quad (2.13)$$

Якщо показник СПО буде *додатним*, це означає, що валовий національний дохід країни ВНП_c^H , який використовується на накопичення та споживання, буде більший, ніж створений в країні. Тобто країна буде мати безумовну вигоду та користь від участі в міжнародному поділі праці.

І навпаки, якщо показник СПО буде *від'ємним*, то це означає, що валовий національний дохід країни ВНП_c^H , який використовується на накопичення та споживання, буде менший, ніж дохід, який безпосередньо створений в країні. Тобто, країна несе певні втрати від участі у міжнародному поділі праці.

Запитання для самоконтролю

1. Якими показниками можна оцінити стан економіки країни?
2. Як розраховуються такі показники, як національний дохід, валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, чистий факторний дохід, чисті трансферти, валовий національний дохід, що використовується на накопичення та споживання?
3. Як розраховується сальдо поточних операцій платіжного балансу?
4. При яких значеннях сальдо поточних операцій платіжного балансу участь країни у міжнародному поділі праці є економічно обґрунтованою?
5. Хто є резидентами і хто є нерезидентами у зовнішньоекономічній діяльності?
6. Поясніть відмінності в поняттях „трансферти” та „факторний дохід”.

ТЕМА 3 КЛАСИЧНІ ТЕОРІЇ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні питання теми:

3.1 Меркантилізм.

3.2 Теорія абсолютних переваг А. Сміта.

3.3 Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо.

3.4 Вплив погодинної оплати праці на розвиток теорії порівняльних переваг Д. Рікардо.

3.5 Поширення теорії порівняльних переваг Д. Рікардо на торгівлю декількома видами товарів.

3.1 Меркантилізм

Першою систематизованою теорією, яка обґрунтувала доцільність і сформулювала правила участі країни у міжнародному поділі праці, була теорія *меркантилізму* (від італ. mercante – торговець, купець). Ця теорія зародилась у другій половині XV сторіччя (початок занепаду феодалізму), сформувалась в XVI сторіччі і набула свого поширення у XVII сторіччі (період розвитку раннього капіталізму).

Формуванню теорії меркантилізму сприяли історичні умови, які були характерні для того часу, а саме:

- стрімкий розвиток мореплавства та торгівлі;
- поява та розвиток капіталістичних виробничих відносин;
- захоплення промислово розвинутих країнами Європи значних територій в Азії, Африці та Латинській Америці і створення на них колоній тощо.

Існуюча в той час теоретична концепція про самозабезпеченість та самодостатність країн умов феодалізму вже не могла дати обґрунтовану відповідь на запитання про місце та роль міжнародної торгівлі в новій світовій господарській системі і тому перестала відповідати потребам часу. Потрібна була нова концепція організації зовнішньоекономічної діяльності та міжнародної торгівлі. Ця концепція була розроблена представниками теорії меркантилізму.

Основними представниками теорії меркантилізму є: Вільям Стафорд (англ., 1554 - 1612 рр.), Томас Манн (англ., 1571 - 1641 рр.), Антуан де Монкрет'єн (фр., 1575 - 1621 рр.), сер Вільям Петті (англ., 1623 - 1687 рр.), Джордж Берклі (англ., 1685 - 1753 рр.) та інші.

Теорія меркантилізму дотримувалась погляду, що кількість багатства в світі обмежена. Збагачення однієї країни можливе тільки за рахунок зuboжіння іншої країни шляхом перерозподілу наявного багатства. Перерозподіл багатства можна зробити через міжнародну торгівлю товарами, вирішальна роль в якій належить торговцям (купцям).

Погляди меркантилістів базувались на таких положеннях:

- багатство певної країни визначається кількістю золота та срібла, яку вона має;

- країна буде збагачуватись, якщо вона буде експортувати товари в обмін на золото в більшій кількості, ніж імпортувати інші товари, за які вона сама повинна сплачувати золотом. Тобто, джерелом збагачення країни є активний торговий баланс у міжнародній торгівлі;

- для досягнення активного торгового балансу в країні повинна здійснюватись *протекціоністська* зовнішньоекономічна політика. Ця політика повинна бути спрямована на підтримку національних виробників, стимулювання експорту власних товарів, обмеження імпорту товарів з інших країн, заборону або обмеження вивезення власної сировини;

- забезпечення протекціоністської зовнішньоекономічної політики можливе тільки при наявності в країні сильної державної машини: потужної армії, великого військового та торговельного флоту.

Термінологія часів меркантилізму збереглася і донині. Так, термін "активний торговий баланс" (*favourable balance of trade*) використовується для позначення того, що країна експортує товарів більше, ніж імпортує; термін "пасивний торговий баланс" (*unfavourable balance of trade*) указує, що країна імпортує товарів більше, ніж експортує.

Прихильники меркантилізму стверджували, що, оскільки, будь-яка економічна система функціонує в *умовах неповної зайнятості* працездатного населення, то завезене з-за кордону золото з'єднається з надлишковою робочою силою і забезпечить подальше зростання виробництва товарів в країні. Це дасть змогу збільшити експорт продукції, завести в країну нове золото, що забезпечить подальше збагачення країни та її економічний розвиток.

Практично, зовнішньоекономічна політика, яка базувалась на поглядах меркантилістів, привела до встановлення *державного контролю* за зовнішньоекономічною діяльністю. Держава запроваджувала різні міри покарання для тих, хто порушував чинні норми та правила організації міжнародної торгівлі.

Досягнення теорії меркантилізму:

- вперше було визнано і обґрунтовано значення міжнародної торгівлі та зовнішньоекономічної діяльності для зростання економіки країни;

- були розроблені конкретні правила участі країн у міжнародній торгівлі в існуючих економічних умовах;

- був покладений початок формуванню понятійного апарату зовнішньоекономічної діяльності.

Обмеженість теорії меркантилізму полягала у тому, що за тих історичних умов її засновники та послідовники не змогли усвідомити, що збагачення одних країн можливе не тільки за рахунок зубожіння інших країн або перерозподілу багатства, але й за рахунок нарощування виробництва товарів кожною країною.

Теорія меркантилізму відповідала добі, коли в умовах існування колоніальної системи капіталістичні виробничі відносини тільки набували свого розвитку. Промислово розвинуті країни, поставляючи в колонії прості промислові товари і здійснюючи їх нееквівалентний обмін на золото, завозили отримане золото в свої країни та збагачувались. У зовнішньоекономічній діяльності стверджувався нееквівалентний обмін та невивідність його для колоніальних країн.

Теоретичні положення меркантилізму стосовно участі країн у міжнародній торгівлі домінували до початку XVIII сторіччя. З розвитком виробництва ці положення прийшли у протиріччя з реаліями того часу. Так, промислові країни, боячись втратити власне золото, обмежували ввезення товарів з інших країн, що стримувало розвиток виробництва і міжнародної торгівлі.

Одним із перших, хто піддав сумніву теоретичні положення меркантилізму, був англійський вчений Девід Хьюм (1711 - 1776 рр.). Його міркування базувались на припущенні, що існує пряма залежність між кількістю золота в країні, кількістю грошей в обігу та рівнем цін. Д. Хьюм вважав, що:

- в країні є повна зайнятість працездатного населення;
- попит на товари еластичний відносно ціни;
- на ринку панує чиста конкуренція товарів і факторів виробництва;
- паперові гроші вільно обмінюються на золото та навпаки.

За наявності таких припущень Д. Хьюм довів, що зовнішньоекономічна діяльність, яка базується на засадах меркантилізму, призведе до того, що врешті-решт обсяги експорту і імпорту товарів в країнах зрівняються і подальше зростання міжнародної торгівлі припиниться.

Висновки Д. Хьюма базувались на такому: нехай є дві країни „А” та „Б”, причому країна „А” виробляє та експортує свої конкурентоспроможні товари до країни „Б”. Тоді для країни „А” буде характерний постійний приплив золота, а для країни „Б” – його відтік.

Зростання запасів золота в країні „А” приведе до того, що національний банк цієї країни буде вимушений, щоб забезпечити баланс золота та грошової маси, збільшувати кількість паперових грошей в обігу. Це спричинить зростання цін та заробітних плат в країні „А”. Вартість товарів, які виробляються в країні „А”, також почне зростати, а їх конкурентоспроможність – спадати. Виробляти та експортувати ці товари в країну „Б” поступово стане невивідним. В той самий час, через постійне підвищення купівельної спроможності власного населення з’явиться економічний інтерес імпортувати товари з інших країн, в тому числі і з країни „Б”.

В країні „Б”, яка відчувала постійну втрату золота, кількість паперових грошей в обігу буде зменшуватись. В результаті почнуть знижуватись ціни на власні товари та заробітна плата працездатного населення країни. В той самий час, низька ціна на власні товари в країні „Б” підвищить їх

конкурентоспроможність на світовому ринку. Країна „Б” почне експортувати ці товари до інших країн, в тому числі і до країни „А”.

Таким чином, для країни „А” будуть характерні тенденції до зменшення експорту власних товарів та збільшення імпорту товарів з інших країн, а в країні „Б”, навпаки, будуть помітні тенденції до збільшення експорту власних товарів та зменшення імпорту товарів з інших країн. За певних умов обсяги експорту і імпорту товарів в кожній із країн зрівнюються, що призведе до згортання торгівлі між цими країнами.

В наш час в науковому обігу з’явився новий термін – *неомеркантилізм*. Цей термін вживається до країн, які намагаються мати активний торговий баланс у міжнародній торгівлі не стільки заради отримання економічної вигоди, скільки для досягнення певної політичної або соціальної мети. Такою метою може бути посилення політичного впливу в певному регіоні світу, придушення конкурентів тощо.

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте сутність та історичні умови, за яких сформувалась теорія меркантилізму. Назвіть основних представників теорії меркантилізму.

2. Наведіть основні положення, на яких базується теорія меркантилізму.

3. Наведіть досягнення та обмеженість теорії меркантилізму.

4. Наведіть критичні аргументи теорії меркантилізму, що їх висловив англійський економіст Д. Хьюм стосовно участі країн у міжнародній торгівлі.

5. Дайте сучасне пояснення терміна “неомеркантилізм”.

6. Поясніть, чому активний торговий баланс країни у міжнародній торгівлі свідчить про її збагачення?

7. Охарактеризуйте історичне місце теорії меркантилізму, а також наслідки її застосування як для промислово розвинутих, так і для колоніальних країн.

3.2 Теорія абсолютних переваг А. Сміта

Починаючи з другої половини XVII сторіччя дотримання країнами основних положень теорії меркантилізму почало стримувати розвиток виробництва та торгівлі, оскільки промислові країни, боячись втратити власне золото, обмежували завезення товарів з інших країн і тим самим стримували розвиток як виробництва, так і міжнародної торгівлі.

Одним із перших, хто відкинув теорію меркантилізму, був відомий англійський економіст Адам Сміт (1723 - 1790 рр.). В своїй головній науковій праці „Дослідження про природу та причини багатства народів”

(1776 р.) А. Сміт сформулював теорію, яка отримала назву *теорії абсолютних переваг*.

Ця теорія 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 при переході 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 прибуток і зарплата не вирівнюються при переміщенні товарів, як це є характерним для внутрішнього ринку капіталів і праці. 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:

а) 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;

б) країни повинні спеціалізуватись на виробництві тих товарів, з яких у них є абсолютні переваги, та торгувати ними в обмін на товари, абсолютні переваги при 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 намагається 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";

в) абсолютні переваги у міжнародній торгівлі виникають тоді, коли одна країна може виробляти певний товар з меншими витратами, ніж друга, а інша країна має такі ж переваги з іншого товару. Оскільки праця людини є основним фактором виробництва, то умова абсолютних переваг в торгівлі означає, що в даній країні витрачається менше часу на виробництво одиниці певного товару, ніж в іншій країні.

Умова виникнення абсолютних переваг в торгівлі має вигляд:

$$\begin{aligned} g_{a1} < g_{a2} \quad \text{або} \quad g_{a1} > g_{a2} \\ g_{b1} > g_{b2} \quad \quad \quad g_{b1} < g_{b2}, \end{aligned} \quad (3.1)$$

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);

г) урядам країн не слід втручатися в міжнародну торгівлю, а навпаки, слід сприяти вільній торгівлі і усувати бар’єри на її шляху. Будь-які субсидії на експорт продукції є нічим іншим як додатковим податком на населення, і тому вони повинні бути скасовані;

д) експорт товарів є позитивним фактором для економіки країни, оскільки забезпечує збут надлишків продукції, яка не може бути продана на внутрішньому ринку, стимулює розвиток виробництва та підвищення продуктивності праці шляхом розширення ринку за межі національних кордонів.

Розглянемо механізм дії теорії абсолютних переваг в міжнародній торгівлі 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) наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – 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 3.1 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:

$$\begin{aligned} g_{a1} < g_{a2} \\ g_{b1} > g_{b2}. \end{aligned} \quad (3.2)$$

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:

$$\begin{aligned} g_{a1} \cdot N_{a1} + g_{b1} \cdot N_{b1} &= L_1 \\ g_{a2} \cdot N_{a2} + g_{b2} \cdot N_{b2} &= L_2, \end{aligned} \quad (3.3)$$

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 країна Коста-Ріка за певний період часу вирощувала 100 тонн бананів та виготовляла 100 комп'ютерів. На це вона витратила $(500 \cdot 100 + 1500 \cdot 100) = 200000$ одиниць праці, що складає обсяг трудових ресурсів Коста-Ріки.

Припустимо, що 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 складає обсяг трудових ресурсів США.

Загальна кількість товарів, вироблених в двох країнах, складає: $(100+1000) = 1100$ 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 $30 \cdot 500/1500 = 10$ 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 Коста-Ріки від участі в міжнародній торгівлі складе $(60 - 10) = 50$ 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 США складе $(30-5) = 25$ тонн бананів.

Після 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 складе $(930+170) = 1100$ комп'ютерів та $(1060+40) = 1100$ тонн бананів, тобто, залишиться без змін.

За теорією А. Сміта, щоб отримати вигоду від міжнародної торгівлі обидві країни повинні збільшити виробництво тих товарів, з яких вони мають абсолютні переваги. Зрозуміло, що Коста-Ріці потрібно збільшити вирощування бананів за рахунок зменшення виробництва комп'ютерів, а США – збільшити виробництво комп'ютерів за рахунок зменшення вирощування бананів.

Припустимо, Коста-Ріка виростить $(100+20) = 120$ тонн бананів, витративши на це $120 \cdot 500 = 60000$ одиниць праці. Тоді решту трудових ресу-

рсів, а саме: $(200000-60000) = 140000$ одиниць праці Коста-Ріка витратить на виробництво комп'ютерів. Таких комп'ютерів Коста-Ріка зможе виготовити $140000:1500 = 93$ шт.

Припустимо, що 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 США зможуть витратити на вирощування бананів, обсяг виробництва яких складе $1188000:1200 = 990$ тонн.

Але Коста-Ріка та США збільшили виробництво товарів, з яких вони мають абсолютні переваги, для того, щоб потім обмінятися надлишками цих товарів.

Припустимо, що Коста-Ріка залишить у себе 114 тонн бананів, а надлишок $(120-114) = 6$ тонн бананів вивезе в США, де зможе обміняти на $6 \cdot 1200/600 = 12$ комп'ютерів. У 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.

В свою чергу, 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. В результаті обміну, у Коста-Ріці стане $(105+4) = 109$ комп'ютерів та залишиться $(114-12) = 102$ тонни бананів, а в США в результаті обміну залишиться $(1008-4) = 1004$ комп'ютери та стане $(996+12) = 1008$ тонн бананів.

Тобто обидві країни в результаті міжнародного обміну товарами стали багатшими. Не залучаючи додаткових ресурсів, в кожній із країн стало більше товарів. У Коста-Ріці та США загалом разом стане $(102+1008) = 1110$ тонн бананів та $(109+1004) = 1113$ комп'ютерів. Результати розрахунків наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – 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	1000	990	1008
Комп'ютери, шт.	100	93	109	1000	1020	1004

Так, в Коста-Ріці було вирощено 120 тонн бананів та вироблено 93 комп'ютери, а після обміну товарами ці обсяги збільшились до 102 тон-

ни бананів та 109 комп'ютерів. Таким чином, Коста-Ріка обміняла $(120-102) = 18$ тонн бананів на $(109-93) = 16$ комп'ютерів.

В США було вироблено 1020 комп'ютерів та 990 тонн бананів, а після обміну ці обсяги збільшились до 1004 комп'ютерів та 1008 тонн бананів, тобто США обміняли в ході торгівлі $(1020-1004) = 16$ комп'ютерів на $(1008-990) = 18$ тонн бананів.

В результаті, усереднена формула обміну товарами між країнами має вигляд:

16 комп'ютерів ↔ 18 тонн бананів.

Може виникнути запитання, за рахунок чого в Коста-Ріці та США стало більше як комп'ютерів, так і бананів, якщо відомо, що країни не залучали додаткових ресурсів для збільшення їх виробництва?

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 також очевидна: якщо країна може знайти за кордоном все, що потрібно і за меншу ціну, то в її інтересах отримати за кордоном все. Тоді виникає запитання: „Звідки вона візьме для цього кошти?“. Окрім того виявилось, 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 і Італії тощо.

Разом з тим країни продовжували торгувати одна з одною і не маючи абсолютних переваг в виробництві тих чи інших товарів. Чому так відбувається, витончено дали відповідь послідовники А. Сміта.

Запитання для самоконтролю

1. Зробіть порівняльний аналіз історичних умов, за яких формувалась теорія меркантилізму та теорія абсолютних переваг у торгівлі А. Сміта.
2. Зробіть порівняльний аналіз припущень, на яких базувались теорія меркантилізму та теорія абсолютних переваг у торгівлі А. Сміта.
3. Сформулюйте сутність та основні положення теорії абсолютних переваг в торгівлі А. Сміта.
4. Поясніть, за яких умов виникають абсолютні переваги в торгівлі.
5. Доведіть справедливість теорії абсолютних переваг А. Сміта.
6. Назвіть сильні та слабкі сторони теорії абсолютних переваг А. Сміта.

7. Поясніть, чому в кожній із країн після торгового обміну стало більше товарів, ніж було до початку торгівлі. Звідки взялися додаткові товари?

3.3 Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо

Як було зазначено в пп. 3.2, 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 та – має такі ж переваги з другого товару. 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) наведені в таблиці 3.3:

Таблиця 3.3– 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 3.3, можна зробити висновок, що Португалія має абсолютні переваги перед Англією у виробництві як вина, так і тканини, і тому торгувати їй з Англією буде невигідно. Але це не так. Відомий англійський економіст Д. Рікардо (1772-1823 рр.) довів, що і у випадку відсутності абсолютних переваг у торгівлі, країни можуть торгувати одна з одною і отримувати від цього 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 в торгівлі Д. Рікардо базується на тих самих припущеннях, що і теорія Адама Сміта.

Окрім цього, для своїх досліджень Д. Рікардо запровадив поняття „альтернативна ціна”.

Альтернативна ціна (або ціна заміщення, або відносна 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” складе 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 певні країни можуть виробляти товари з меншими порівняльними витратами ніж інші країни, то такі країни повинні спеціалізуватись на виробництві таких товарів та торгувати ними з іншими країнами, і така торгівля буде взаємовигідною для всіх.

Практично це означає, що навіть у тому випадку, коли в одній з країн всі товари виробляються з більшими (або меншими) витратами, ніж в іншій країні, але в той самий час у кожній із цих країн можна знайти таку пару товарів, відношення витрат на виробництво яких в одній із країн буде більше 1, а в іншій країні менше 1, то обмін такими товарами між країнами буде доцільний і принесе кожній із країн економічну вигоду.

Для підтвердження цього висновку повернемося до прикладу, наведеного в таблиці 3.3. Із даних таблиці 3.3 можна розрахувати, що *альтернативна ціна вина* в Португалії відносно тканини складе 80/90, а в Англії – 120/100.

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

порівняльні переваги у виробництві вина відносно Англії. Тому Португалія повинна спеціалізуватись на виробництві вина. Дійсно, якщо в Португалії 1 л вина може обмінюватись на 80/90 = 0,889 кв. м тканини, то той же 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 складає 100/120, а в Португалії – 90/80. Маємо співвідношення $\frac{100}{120} < \frac{90}{80}$, яке свідчить, що

Англія має порівняльні переваги у виробництві тканини відносно Португалії. Тому Англія повинна спеціалізуватись на виробництві тканини і торгу-

вати нею. Дійсно, якщо в Англії 1 кв. м тканини може обмінюватись на $100/120=0,833$ л вина, то той же 1 кв. м тканини може бути обмінений в Португалії вже на $90/80 = 1,125$ л вина.

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

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

Якщо Португалія вирішить брати участь у міжнародній торгівлі, то вона повинна виробляти більше вина та обмінювати його надлишки на тканину. Припустимо, що Португалія збільшить виробництво вина на 20 л. Тоді загальний обсяг виробництва вина в цій країні збільшиться і складе $(100+20) = 120$ л, а витрати праці на його виробництво будуть становити $120 \cdot 80 = 9600$ (од. праці).

На залишок праці, тобто на величину $(17000-9600) = 7400$ (од. праці) Португалія виготовить $6760:90 = 82$ кв. м тканини. Таким чином, у результаті спеціалізації на виробництві вина Португалія буде мати таку структуру виробництва: 120 л вина та 82 кв. м тканини при незмінному потенціалі трудових ресурсів.

Якщо Англія вирішить брати участь у міжнародній торгівлі, то вона повинна виробляти більше тканини та обмінювати її надлишки на вино. Припустимо, що Англія збільшить виробництво тканини у себе в країні на 22 кв. м. Тоді загальний обсяг виробництва тканини складе 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) Англія виготовить $21800:120 = 182$ л вина. Таким чином, у результаті спеціалізації на виробництві тканини Англія буде мати таку структуру виробництва: 182 л вина та 222 кв. м тканини при незмінному потенціалі 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 і 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 до $(201+101) = 302$ л вина та $(202+102) = 304$ кв. м тканини. Тобто, в результаті спеціалізації виробництва та участі в міжнародній торгівлі обидві країни стали багатшими (див. таблицю 3.4).

В Португалії було вироблено 120 л вина та 82 кв. м тканини, а після обміну товарами з Англією ці обсяги зросли і склали: 101 л вина та 102 кв. м тканини, що більше, ніж було до того, як країна почала спеціалізуватись на виробництві вина (було 100 л вина та 100 кв. м тканини). Тобто кількість товарів в Португалії збільшилась. Португалія, у результаті торговельних операцій, обміняла $(120-101) = 19$ л вина на $(102-82) = 20$ кв. м тканини.

Таблиця 3.4 - 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 Англії було вироблено 222 кв. м тканини та 182 л вина, а після обміну ці обсяги зросли і склали: 202 кв. м тканини та 201 л вина, що більше, ніж було до того, як країна почала спеціалізуватись на виробництві тканини (було 200 л вина та 200 кв. м тканини). Тобто кількість товарів в Англії також збільшилась. Англія, у результаті торгівлі, обміняла $(222-202) = 20$ кв. м тканини на $(201-182) = 19$ л вина.

Таким чином, формула обміну товарами при здійсненні торговельних операцій між Португалією та Англією має вигляд:

20 кв. м тканини ↔ 19 л вина
або 1 кв. м тканини в середньому обмінюється на 0,95 л вина.

Таким чином, у результаті участі в міжнародній торгівлі і в Англії, і в Португалії товарів 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 при одній умові: обмін товарами повинен здійснюватись без будь-яких обмежень та втручань з боку держави.

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

До суттєвих *досягнень* теорії порівняльних переваг можна віднести:

По-перше, Д. Рікардо були обґрунтовані три можливих випадки, які можуть трапитись при організації міжнародної торгівлі:

- коли існує рівне співвідношення витрат на виробництво двох товарів між двома країнами – 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 (див. табл. 3.5);

Таблиця 3.5 – Співвідношення витрат часу на виробництво одиниці товару (годин)

Країни	У торгівлі немає стимулу			Кожна з країн має абсолютні переваги			Кожна з країн має порівняльні переваги		
	Тканина g_a	Вино g_b	$\frac{g_b}{g_a}$	Тканина g_a	Вино g_b	$\frac{g_b}{g_a}$	Тканина 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

По-друге, Д. Рікардо було доведено, що через те, що капітал та праця є немобільними на міждержавному рівні, то міжнародна торгівля базується переважно на порівняльних перевагах. Це є суттєвою відмінністю міжнародної торгівлі від внутрішньої. Якщо б Англія та Португалія, наприклад, були двома регіонами однієї країни, то весь капітал і праця перемістилися б у Португалію й обидва товари вироблялися би там.

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

Обмеженість теорії порівняльних переваг Д. Рікардо полягає у тому, що вона, базуючись на багатьох припущеннях, пояснює тільки, як виникають вигоди для країни від її участі в міжнародній торгівлі товарами, з яких дана країна має порівняльні переваги.

Але ця теорія не враховує впливу на процес обміну цінових факторів. З ростом кількості товарів їх ціна буде падати, що зменшує вигоду від торгівлі. При певних обсягах обміну товарами їх ціна може змінитися настільки, що подальший обмін товарами буде просто недоцільним. Розвиваючи теорію порівняльних переваг в торгівлі, Д. Рікардо та його послідовники отримали й інші результати, які зробили цю теорію однією із найвідоміших економічних теорій сучасності.

Запитання для самоконтролю

1. Поясніть, за яких умов виникають порівняльні переваги в міжнародній торгівлі?
2. Викладіть сутність теорії порівняльних переваг Д. Рікардо.
3. Доведіть, що міжнародна торгівля товарами, які мають порівняльні переваги, збільшує кількість товарів в кожній із країн.
4. Поясніть, за рахунок чого зростає кількість товарів в країнах, якщо вони торгують товарами, з яких мають порівняльні переваги.
5. Охарактеризуйте значення та суттєві досягнення теорії порівняльних переваг Д. Рікардо.
6. Поясніть, у чому полягає обмеженість теорії порівняльних переваг в торгівлі Д. Рікардо.

3.4 Вплив погодинної оплати праці на розвиток теорії порівняльних переваг Д. Рікардо

Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо стверджує: якщо одна країна може виробляти певний товар з меншими порівняльними витратами, ніж інша країна, а та країна має такі ж переваги з іншого товару, то ці країни повинні спеціалізуватись на виробництві таких товарів та торгувати ними, і така торгівля буде взаємовигідною для кожної із країн.

Разом з тим, у даному твердженні не враховується купівельна спроможність населення країн, яка також впливає на обмін 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 аналогічного товару в різних країнах. В результаті теорія порівняльних переваг була доповнена новими важливими положеннями.

Для в'яснення сутності цих положень повернемося до прикладу, коли для аналізу були взяті дві країни: Португалія і Англія. Витрати праці на виробництво вина та тканини (в умовних одиницях) в цих країнах, а також погодинна оплата праці наведені в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 – Витрати праці g на виробництво товару „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

Припустимо, що погодинна оплата праці в країні (1) буде W_1 , а в країні (2) – W_2 . Тоді вартість товару „А” (у нашому випадку – вина) в країні (1) складе $g_{a1} \cdot W_1$, а в країні (2) – відповідно $g_{a2} \cdot W_2$.

У 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:

$$\frac{W_1}{W_2} < \frac{g_{a2}}{g_{a1}}, \quad (3.4)$$

де W_1 – погодинна оплата праці в країні (1);

W_2 – погодинна оплата праці в країні (2);

g_{a1} – витрати часу на виготовлення одиниці товару „А” в Португалії – країні (1);

g_{a2} – витрати часу на виготовлення одиниці товару „А” в Англії – країні (2).

Тобто товар „А” буде мати порівняльні переваги і його буде вигідно виготовляти в країні (1) за умови, якщо відносна погодинна оплата праці в країні (1) порівняно з країною (2) буде менша, 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 $g_{b2} \cdot W_1$, отримуємо, що товар „В” в країні (2) буде коштувати дешевше і буде там виготовлятися за умови, якщо:

$$\frac{W_2}{W_1} < \frac{g_{b1}}{g_{b2}}, \quad (3.5)$$

де g_{b1} – витрати часу на виготовлення одиниці товару „В” в Португалії – країні (1);

g_{b2} – витрати часу на виготовлення одиниці товару „В” в Англії - країні (2).

Тобто, товар „В” буде мати порівняльні переваги і його буде вигідно виготовляти в країні (2) за умови, якщо відносна погодинна оплата плати в країні (2) порівняно з країною (1) буде менша, ніж відносні витрати на виробництво цього товару в країні (1) порівняно з країною (2).

Повертаючись до наведеного в таблиці 3.6 прикладу, можна розрахувати, що Португалія буде виготовляти у себе вино та поставляти його в Англію за умови:

$$\frac{W_1}{W_2} < \frac{g_{a2}}{g_{a1}} = \frac{120}{80} = 1,5, \quad (3.6)$$

тобто, коли погодинна оплата праці в Португалії буде не більше, ніж в 1,5 рази перевищувати погодинну оплату праці в Англії. Якщо ж погодинна оплата праці в Португалії буде більше, ніж в 1,5 рази перевищувати погодинну оплати праці 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:

$$\frac{W_2}{W_1} < \frac{g_{b1}}{g_{b2}} = \frac{90}{100} \text{ або} \quad (3.7)$$

$$\frac{W_1}{W_2} > \frac{100}{90} = 1,1, \quad (3.8)$$

тобто, коли погодинна оплата праці в Португалії буде вища, ніж в Англії в 1,1 рази та більше. Якщо ж погодинна оплата праці в Португалії буде менше в 1,1 рази погодинної оплати праці 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 (3.7) та (3.8) можна вивести таке співвідношення:

$$1,1 < \frac{W_1}{W_2} < 1,5. \quad (3.9)$$

Аналізуючи співвідношення (3.9) 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 рази. 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 рази. Якщо перевищення буде більше, ніж в 1,5 рази, 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 у тому випадку, коли погодинна оплата праці в Португалії буде знаходитися в межах $[1,1 \dots 1,5]$ 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: будь-яка країна буде мати порівняльні переваги в виробництві певного товару і може вигідно торгувати ним у тому випадку, коли відносна погодинна оплата праці в цій країні буде нижча, ніж відносні витрати на виробництво цього товару в країні, до якої здійснюється експорт.

З даного означення можна зробити 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 даних товарів у країні буде зменшуватись і переміщуватись до тих країн, де погодинна оплата праці буде нижчою.

Запитання для самоконтролю

1. Які доповнення були зроблені Д. Рікардо для удосконалення теорії порівняльних переваг з метою врахування купівельної спроможності населення при обміні товарами?

2. Сформулюйте сутність теорії порівняльних переваг при наявності в країнах різної погодинної оплати праці.

3. Наведіть міркування, за допомогою яких Д. Рікардо сформулював теорію порівняльних переваг при наявності в країнах різної погодинної оплати праці робітників

4. Поясніть, що відбудеться в країні, яка експортує товари, якщо в ній буде підвищуватись погодинна оплата праці робітників.

3.5 Поширення теорії порівняльних переваг Д. Рікардо на торгівлю декількома видами товарів

Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо може бути поширена для випадку, коли країни торгують між собою декількома видами товарів. Для 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 аналогічного товару в різних країнах.

Припустимо, що є дві країни (1) та (2), які виготовляють шість видів товарів: комп'ютери „К”, літаки „Л”, автомобілі „А”, тканину „Т”, папір „П” та деревину „Д”. Витрати часу g_i (в годинах) на виготовлення цих товарів наведені в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Витрати праці на виробництво товарів в країнах (1) та (2), годин (приклад умовний)

Країна	Товари та витрати праці на виготовлення одиниці товару (g_i)					
	К (g_K)	Л (g_L)	А (g_A)	Т (g_T)	П (g_P)	Д (g_D)
(1)	200	300	50	5	7	15
(2)	1200	600	90	8	6	10

Далі, для кожного із товарів, що виробляються в країні (1), розраховують їх відносну ціну. Відносна ціна кожного із товарів виражається через витрати праці, витрачені на виробництво аналогічного товару в країні (2), тобто розраховують величини g_{K1}/g_{K2} , g_{L1}/g_{L2} , g_{A1}/g_{A2} , g_{T1}/g_{T2} , g_{P1}/g_{P2} та g_{D1}/g_{D2} .

Аналогічно розраховують відносну ціну товарів в країні (2), тобто розраховують величини g_{K2}/g_{K1} , g_{L2}/g_{L1} , g_{A2}/g_{A1} , g_{T2}/g_{T1} , g_{P2}/g_{P1} та g_{D2}/g_{D1} . Результати розрахунків зведені в таблицю 3.8.

Таблиця 3.8 – Розрахунки відносної ціни товарів g_{i1}/g_{i2} в країні (1) порівняно з країною (2) та відносної ціни товарів g_{i2}/g_{i1} в країні (2) порівняно з країною (1)

Країна	К	Л	А	Т	П	Д
(1)	200	300	50	5	7	15
(2)	1200	600	90	8	6	10
g_{i1}/g_{i2}	1 / 6	1 / 2	5 / 9	5 / 8	7 / 6	3 / 2
g_{i2}/g_{i1}	6 / 1	2 / 1	9 / 5	8 / 5	6 / 7	2 / 3

Товари розташовують у такій послідовності, щоб відносна ціна кожного наступного товару в країні (1) була більша за попередню, тобто, щоб виконувалось співвідношення:

$$\frac{g_{a1}}{g_{a2}} < \frac{g_{b1}}{g_{b2}} < \dots < \frac{g_{n1}}{g_{n2}}, \quad (3.10)$$

де a, b, \dots, n – види товарів, які виробляються в країнах (1) та (2).

У результаті, ми будемо мати послідовність товарів в країні (1) з відносною вартістю, яка зростає (див. таблицю 3.8). Для країни (2) ми отримаємо послідовність товарів, відносна вартість яких падає.

Далі, визначають погодинну оплату праці в кожній із країн. Припустимо, що погодинна оплата праці в країні (1) складає 8 грошових одиниць, а в країні (2) – 5 грошових одиниць. Тоді будемо мати такі співвідношення:

$$\frac{W_2}{W_1} = \frac{5}{8} \quad \text{та} \quad \frac{W_1}{W_2} = \frac{8}{5}. \quad (3.11)$$

Звідси можна зробити висновок, що країна (2) буде мати порівняльні переваги в виробництві таких товарів, для яких виконується співвідношення:

$$\frac{W_2}{W_1} < \frac{g_{i1}}{g_{i2}}. \quad (3.12)$$

Тобто, країна (2) буде мати порівняльні переваги для таких товарів: папір ($5/8 < 7/6$) та деревина ($5/8 < 3/2$). Тому країна (2) повинна спеціалізуватись на виробництві цих товарів та торгувати ними з країною (1).

Країна (1) буде мати порівняльні переваги в виробництві таких товарів, для яких виконується співвідношення:

$$\frac{W_1}{W_2} < \frac{g_{i2}}{g_{i1}}. \quad (3.13)$$

Тобто, країна (1) буде мати порівняльні переваги для таких товарів: комп'ютери ($8/5 < 6/1$), літаки ($8/5 < 2/1$), автомобілі ($8/5 < 9/5$). Тому країна (1) повинна спеціалізуватись на виробництві цих товарів та торгувати ними з країною (2).

Тканину ($5/8 = 5/8$) може виробляти кожна із країн. Жодна з них не буде мати тут порівняльних переваг.

Таким чином, керуючись теорією порівняльних переваг, можна визначити саме ті товари, спеціалізація на виробництві яких дозволить країнам торгувати одна з одною та отримувати найбільшу вигоду від цієї торгівлі.

Практичне значення теорії порівняльних переваг Д. Рікардо полягає у тому, що вона спростувала такі поширені міфи:

а) що вільна торгівля вигідна тільки країнам з високою продуктивністю праці;

б) що зарубіжна конкуренція є нечесною і завдає тільки шкоди вітчизняним виробникам;

в) що торгівля призводить до збитків і експлуатації тієї країни, котра на свої експортні товари витрачає більше праці, ніж її вкладено в імпорتنі товари, які вона отримує під час обміну на міжнародному ринку.

Щодо спростування першого міфу, то в більш розвинутих країнах, які мають вищу продуктивність праці, погодинна заробітна плата працівників буде вищою, ніж в менш розвинутих. Тому споживачі розвинутих країн завжди будуть мати змогу купувати товари, які будуть вироблятися в менш розвинутих країнах і які будуть мати більш високу ціну. Тобто, відставання окремої країни у продуктивності праці відносно інших країн не обов'язково перешкоджає її участі у міжнародній торгівлі. Завжди існує таке обмінне співвідношення, яке дозволить будь-якій країні експортувати ті товари, з яких вона буде мати порівняльні переваги, отримуючи замість них інші необхідні товари.

Щодо спростування другого міфу, то вважалося, що режим вільної торгівлі в країні можна запроваджувати тільки тоді, коли національні виробники будуть мати абсолютні переваги у виробництві певних товарів. Але це не зовсім так. Навіть при наявності сильної конкуренції вітчизняним товарам з боку іноземних завжди можна знайти такі товари, при виробництві яких країна буде виплачувати меншу заробітну плату, ніж країни, які експортують дані товари. Тому у такої країни можуть виникнути порівняльні переваги і вона зможе експортувати товари національних виробників, отримуючи замість них інші необхідні товари.

Щодо спростування третього міфу, що торгівля розвинутих країн з менш розвинутими є замаскованою формою експлуатації, оскільки більш розвинуті країни реалізують свої експортні товари в менш розвинутих країнах за вищими, ніж у себе, цінами, то помилка прибічників цього міфу полягає у тому, що порівнювати потрібно не власні витрати на виробництво експортних товарів з цінами, за якими реалізуються ці експортні товари і які (ціни) дійсно можуть бути значно вищими. Порівняння цін реалізації експортних товарів потрібно здійснювати з потенційними витратами на виробництво товарів, які би замінили імпорт у випадку, коли виробництво цих товарів країні-імпортеру довелось би здійснювати самостійно.

Тобто, якщо розвинута країна в змозі виробляти товари для експорту в країну, що розвивається, з меншими порівняльними витратами, значить ця країна має порівняльні переваги в виробництві таких товарів, і країна, що розвивається, нічого не втратить, а тільки виграє від імпорту відносно більш дешевих товарів.

Обмеженість теорії Д. Рікардо полягає в тому, що вона, базуючись на багатьох припущеннях, тільки пояснює, як виникають вигоди для країни від її участі в міжнародній торгівлі товарами, з яких вона має порівняльні переваги. Але ця теорія не враховує впливу на процес обміну товарами цінних факторів. З ростом кількості товарів їх ціна буде спадати, що зменшує вигоду від торгівлі. При певних обсягах обміну товарами їх ціна може змінитись настільки, що подальший обмін товарами буде просто недоцільним.

Це питання було розглянуто іншим відомим англійським економістом Джоном Стюартом Міллем (1806 – 1873 рр.).

Запитання для самоконтролю

1. Наведіть міркування Д. Рікардо, які дозволили йому поширити теорію порівняльних переваг на торгівлю декількома видами товарів.

2. Поясніть, яким чином теорія порівняльних переваг обґрунтовує необхідність участі країн в міжнародній торгівлі навіть тоді, коли країни мають різний ступінь економічного розвитку, різну продуктивність праці тощо.

3. Поясніть, яким чином теорія порівняльних переваг вирішує проблему захисту національного виробника від іноземної конкуренції. Чому навіть тоді, коли на вітчизняному ринку працюють сильні іноземні конкуренти, в певних випадках можна не запроваджувати захисні заходи щодо вітчизняних товарів?

4. Чи є правильним твердження, що торгівля більш розвинутих країн з менш розвинутими завжди носить нееквівалентний та дискримінаційний характер і завдає шкоди національним виробникам?

5. Чи дійсно торгівля більш розвинутих країн з менш розвинутими завжди передбачає експлуатацію бідних країн? В яких випадках цей висновок не підтверджується?

6. Які обставини не були враховані теорією порівняльних переваг Д. Рікардо і в чому вони полягають?

ТЕМА 4 СВІТОВИЙ РИНОК

Основні питання теми:

4.1 Світовий ринок: сутність, види, структура.

4.2 Фактори виробництва та їх класифікація.

4.3 Формування рівноважної ціни на світовому ринку.

4.4 Модель часткової рівноваги світового ринку.

4.1 Світовий ринок: сутність, види, структура

У широкому розумінні, *світовий ринок* – це сукупність економічних відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (домогосподарствами, підприємствами, державами тощо) з питань купівлі-продажу товарів, послуг, валюти, робочої сили тощо, які регулюються законами товарного виробництва та грошового обігу.

У вузькому розумінні, світовий ринок – це місце, де експортери та імпортери, покупці та продавці можуть знайти один одного.

Сучасна структура світового ринку склалася у результаті тривалого історичного розвитку. Становлення світового ринку показано на рис. 4.1.

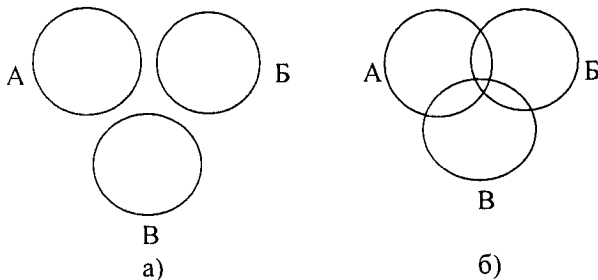


Рисунок 4.1 – Процес створення світового ринку

На початковому етапі світовий ринок складався з ринків окремих країн А, Б та В, які не мали між собою ніяких торговельних зв'язків. Кожна з країн існувала ізольовано і не брала участі у міжнародному поділі праці.

На певному історичному етапі розвитку країни почали брати участь у міжнародному поділі праці, утворивши тим самим сучасний світовий ринок. У результаті еволюції світового ринку утворилася його структура, яка складається з таких видів ринків:

- внутрішнього;
- національного;
- міжнародного ринку (зовнішнього);
- світового.

Внутрішній ринок – це такий ринок, на якому всі товари виготовляються для реалізації всередині країни (рис. 4.2).

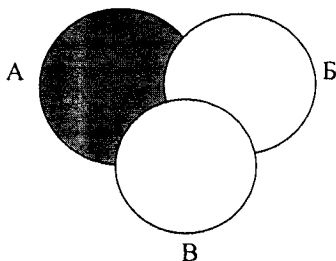


Рисунок 4.2 – Внутрішній ринок

Національний ринок – це такий ринок, на якому товари, що виробляються в країні, призначені як для внутрішнього споживача, так і для реалізації за кордоном (рис. 4.3).

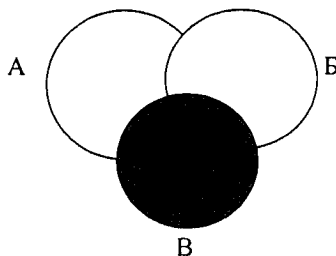


Рисунок 4.3 – Національний ринок

Міжнародний (зовнішній) ринок – це ринок, на якому товари, що виробляються в країні, призначені для реалізації за кордоном (див. рис. 4.4). На рисунку 4.4 цей ринок позначений трипелюсткою.

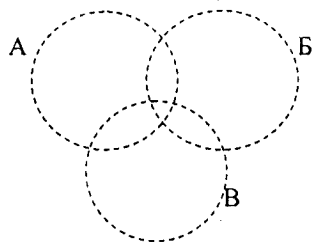


Рисунок 4.4 – Міжнародний (зовнішній ринок)

Світовий ринок – це сума внутрішніх ринків всіх країн та міжнародного ринку. Графічно світовий ринок позначається контуром, який охоплює внутрішні ринки всіх країн.

Сучасний світовий ринок – це складна система, яку можна подати у вигляді окремих елементів. Так, за рівнем регулювання державною ринок поділяється на:

- відкритий;
- пільговий;
- закритий.

Відкритий ринок регулюється державною мінімальним чином. Пільговий ринок – це такий ринок, на якому надаються пільги іноземним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. Закритим є ринок, який безпосередньо не допускає на внутрішній ринок іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

За елементами світовий ринок поділяється на ринок товарів, послуг, ідей, капіталів, праці, валют тощо.

Для сучасного світового ринку характерні такі ознаки:

- а) він є категорією товарного виробництва, оскільки всі суб'єкти ринку діють на основі законів ринку;
- б) оптимізує використання основних факторів виробництва (земля, праця, капітал, підприємництво) у світовому масштабі;
- в) є мірилом якості продукції;
- г) виконує інформаційну функцію;
- д) сприяє розвитку інтеграційних процесів тощо.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „світовий ринок”. Назвіть характерні ознаки світового ринку.
2. Навіть основні види світового ринку. Як сформувався цей ринок?
3. Охарактеризуйте світовий ринок за рівнем регулювання та елементами.

4.2 Фактори виробництва та їх класифікація

Світовий ринок інакше, ніж макроекономіка, класифікує фактори (ресурси) виробництва. Зокрема, фактори виробництва класифікуються за:

- походженням;
- рівнем спеціалізації;
- мобільністю.

За походженням фактори (ресурси) поділяються на основні та розвинуті. *Основні* – це такі фактори (ресурси), які дісталися нам від природи або стали доступні у результаті тривалого історичного розвитку (наприклад, сприятливий клімат, родючі землі). Ці фактори (ресурси) країна отримує задаром або за невелику плату.

Розвинуті – це такі фактори (ресурси), які були набуті країною в результаті наукового, технічного пошуку та капіталовкладень (сучасні технології, кваліфіковані кадри тощо).

За рівнем спеціалізації фактори (ресурси) поділяються на загальні та спеціальні. *Загальні* – це такі фактори (ресурси), які можна використовувати в будь-яких галузях для створення різної продукції (наприклад, персонал з вищою освітою, технологія виробництва електроенергії тощо).

Спеціальні – це такі фактори (ресурси), які можна використовувати тільки для випуску певної продукції в одній галузі (наприклад, перукарі, виробничі секрети тощо).

Сьогодні в світі все більшою мірою виявляється така тенденція (правило): значення основних та загальних факторів (ресурсів) для досягнення конкурентних переваг країни на світовому ринку поступово зменшується, а значення розвинутих та спеціальних факторів (ресурсів) – постійно збільшується.

Світовий ринок значно більшу увагу приділяє факту мобільності ресурсів виробництва, вважаючи рівень їх мобільності одним із визначальних факторів, який формує на світовому ринку ціни на товари, послуги, робочу силу тощо.

Мобільність – це здатність факторів (ресурсів) переміщуватись через кордони держав. Світовий ринок виходить із того, що фактори (ресурси) мають різну мобільність, і ця мобільність на світовому ринку суттєво обмежена квотами, митами, адміністративними заходами, кордонами тощо, у той час, як традиційна макроекономіка практично визнає абсолютну мобільність ресурсів всередині країни.

Так ось, основні фактори (ресурси), які дісталися нам від природи або стали доступними в результаті тривалого історичного розвитку, практично є *немобільними*. А розвинуті фактори (ресурси), тобто такі, які були набуті країною в результаті творчого пошуку та капіталовкладень, майже завжди є *мобільними*.

Загальні фактори (ресурси), тобто такі, які можна використовувати у будь-яких галузях для створення різної продукції, зазвичай є *мобільними*. А спеціальні фактори (ресурси), тобто такі, які можна використовувати тільки для випуску продукції в певній галузі, є *немобільними*.

Виникає запитання: „Що потрібно робити країні, щоб пришвидшити свій економічний розвиток?” У загальному вигляді відповідь зрозуміла: потрібно мати якомога більше ресурсів всіх видів. А де їх взяти?

Оскільки основні фактори (ресурси) немобільні, їх не можна завести до себе. Тому потрібно йти туди, де ці ресурси є в надлишку. Спеціальні фактори (ресурси) також немобільні. Їх можна отримати, наприклад, шляхом промислового шпигунства.

Розвинуті фактори (ресурси) є мобільними. Тому їх можна отримати шляхом залучення нових технологій, запрошення кваліфікованих кадрів тощо. Поширеним (хоча і незаконним) способом залучення розвинутих

факторів (ресурсів) є несанкціоноване використання об'єктів права інтелектуальної власності. Загальні фактори (ресурси) також є мобільними. Їх можна отримати шляхом запрошення в країну працівників з вищою освітою тощо.

Тому сьогодні кожна країна намагається утримати в національних кордонах, у першу чергу, розвинуті та спеціальні фактори (ресурси), забороняючи вивезення новітніх технологій, обмежуючи виїзд вчених тощо. І навпаки, всіляко стимулює завезення цих факторів (ресурсів) з-за кордону.

Особливе значення для розвитку зовнішньоекономічної діяльності є визначення мобільності (або немобільності) товарів, які є основним об'єктом купівлі-продажу на міжнародному ринку.

Товари, як і фактори виробництва, поділяються на мобільні та немобільні.

Товари, які можуть перетинати кордони країн відносяться до *мобільних* товарів, а товари, які не можуть перетинати кордони країн відносяться до *немобільних* товарів. Такі товари практично завжди споживаються тільки в країні, де вони були вироблені.

Віднесення товарів до мобільних або немобільних визначається трьома обставинами:

а) типом самих товарів (наприклад, оренда житла є товаром немобільним, її не можна перенести із Вінниці до Києва);

б) вартістю товарів;

в) величиною транспортних витрат на переміщення товарів.

Для визначення, які товари відносяться до мобільних чи немобільних, можна скористатись Стандартизованою промисловою класифікацією товарів, яка була прийнята ООН (таблиця 4.1).

Таблиця 4.1 – Стандартизована промислова класифікація товарів ООН

Група товарів	Тип товарів
1. Сільське господарство, мисливство, лісне господарство та рибальство. 2. Добувна промисловість. 3. Обробна промисловість.	Мобільні товари
4. Комунальні послуги та будівництво. 5. Оптова та роздрібна торгівля, ресторани та готелі. 6. Транспортування, зберігання, зв'язок. 7. Оборона. 8. Обов'язкові соціальні послуги. 9. Освіта, медицина, суспільні роботи. 10. Інші комунальні, соціальні та особисті послуги.	Немобільні товари

При цьому існує таке правило: якщо вартість товарів значна або якщо витрати на перевезення товарів незначні, то такі товари практично завжди можуть перетинати кордони, тобто є мобільними товарами.

Так, вартість золота практично усюди має однакову і високу ціну. Цей товар є мобільним і може вільно (при дотриманні певних умов) перетинати кордони країн. В той самий час вартість послуг перукаря в Нью-Йорку набагато вища, ніж у Вінниці. Але ціна квитка до Нью-Йорка настільки висока, що вінницькі перукарі кожен день не їдуть туди підстригати людей, а продовжують працювати у Вінниці. Тому послуги перукарів відносяться до немобільних товарів.

Запитання для самоконтролю

1. Поясніть, які фактори (ресурси) виробництва належать до основних, а які – до розвинутих .
2. Поясніть, які фактори (ресурси) виробництва належать до загальних, а які – до спеціальних.
3. Які фактори (ресурси) виробництва належать до мобільних?
4. Яку політику повинна проводити країна стосовно факторів (ресурсів) виробництва, щоб забезпечити свої економічне зростання?
5. Які товари належать до мобільних? За якими правилами визначається мобільність товарів на світовому ринку?

4.3 Формування рівноважної ціни на світовому ринку

Світовий ринок розширює наукове трактування таких понять, як сукупний попит та сукупна пропозиція.

Сукупний попит – це обсяг виробництва товарів і послуг, який споживачі готові колективно купити в світі при існуючому рівні цін. Сукупний попит на світовому ринку забезпечується:

- закупками товарів (послуг) підприємствами (так зване виробниче споживання);
- закупками товарів (послуг) людьми (так зване особисте споживання);
- закупками товарів (послуг) урядом (так зване державне споживання);
- експортом товарів і послуг (коли товари і послуги виробляються не для внутрішнього споживання, а для експорту).

Сукупна пропозиція – це обсяг виробництва товарів і послуг, який виробники готові колективно запропонувати світовому ринку при існуючому рівні цін. Сукупна пропозиція забезпечується:

- обсягом внутрішнього виробництва товарів і послуг в кожній із країн;
- імпортом товарів і послуг.

Пряма сукупного попиту AD показує загальний обсяг товарів (послуг) Q , на який у світі є попит при даному рівні цін. Чим вищий рівень цін, тим сукупний попит нижчий. *Пряма сукупної пропозиції AS* показує зага-

льний обсяг товарів (послуг) Q , який пропонується виробниками всіх країн світу при даному рівні цін. Чим вищий рівень цін, тим вища сукупна пропозиція.

Світовий ринок знаходиться в рівновазі (точка E), якщо при існуючому рівні цін на товари сукупна пропозиція AS дорівнює сукупному попиту AD . Графічно це показано на рисунку 4.5.

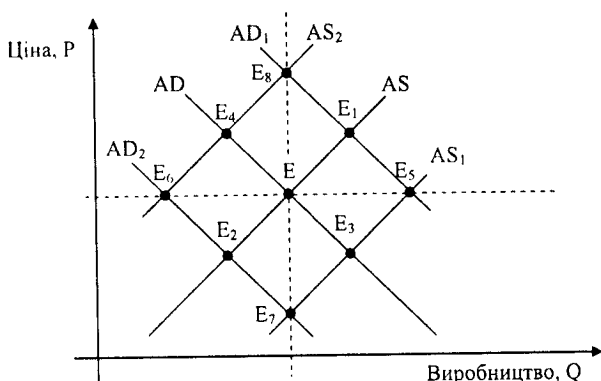


Рисунок 4.5 – Формування рівноважної ціни на світовому ринку

Теоретично прямі сукупного попиту AD та сукупної пропозиції AS можуть займати вертикальне та горизонтальне положення.

Якщо пряма сукупного попиту AD займе вертикальне положення, то це означає, що при зміні цін обсяг споживання товарів (послуг) не змінюється. Така ситуація відповідає абсолютній нееластичності попиту.

Якщо пряма сукупної пропозиції AS займе вертикальне положення, то це означає, що при зміні цін обсяг виробництва товарів (послуг) не змінюється. Така ситуація можлива, коли вичерпані всі ресурси виробництва, тобто вже немає з чого виробляти товари (послуги), або коли пропозиція абсолютно нееластична.

Якщо пряма сукупного попиту AD займе горизонтальну позицію, то це означає її абсолютну еластичність, тобто, при будь-якій зміні цін обсяги споживання товарів необмежено зростають або зменшуються.

Якщо пряма сукупної пропозиції AS займе горизонтальну позицію, то це означає її абсолютну еластичність, тобто, при будь-якій зміні цін обсяги виробництва товарів необмежено зростають або зменшуються.

Якщо сукупний попит збільшується, то пряма AD зсувається вправо і займе положення AD_1 . Виникає нова точка рівноваги E_1 , яка показує, що при незмінному рівні сукупної пропозиції AS рівень цін зростає і обсяги виробництва зростають. Навпаки, зниження сукупного попиту зсуває пряму AD вліво, яка займе положення AD_2 . Виникає нова точка рівноваги E_2 , яка

показує, що при незмінному рівні сукупної пропозиції AS рівень цін на світовому ринку впаде і обсяги виробництва зменшаться.

Аналогічно, якщо сукупна пропозиція збільшиться, то пряма AS зсувається вправо і займе положення AS_1 . Виникає нова точка рівноваги E_3 , яка показує, що при незмінному сукупному попиті AD рівень цін впаде, а обсяги виробництва зростуть. Навпаки, зниження сукупної пропозиції зсуває пряму AS вліво, яка займе положення AS_2 . Виникає нова точка рівноваги E_4 , яка показує, що при незмінному сукупному попиті AD рівень цін зростає, а обсяги виробництва впадуть.

При одночасному зростанні сукупного попиту AD і сукупної пропозиції AS виникає нова точка рівноваги E_5 , яка показує, що обсяги виробництва зростуть, а рівень цін залишиться незмінним.

При одночасному зменшенні сукупного попиту AD і сукупної пропозиції AS виникає нова точка рівноваги E_6 , яка показує, що обсяги виробництва зменшаться, а рівень цін залишиться незмінним.

При одночасному збільшенні сукупної пропозиції AS і скороченні сукупного попиту AD виникає нова точка рівноваги E_7 , яка вказує на різке падіння цін при незмінних обсягах виробництва.

При одночасному збільшенні сукупного попиту AD і скороченні сукупної пропозиції AS виникає нова точка рівноваги E_8 , яка вказує на різке зростання цін при незмінних обсягах виробництва.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте означення понять „сукупний попит” і „сукупна пропозиція”.
2. Назвіть можливі положення на осі координат прямих сукупного попиту та сукупної пропозиції. Які тут можливі варіанти і про що вони свідчать?
3. Якщо прямі сукупного попиту та сукупної пропозиції займають вертикальне або горизонтальне положення, то про що це свідчить?

4.4 Модель часткової рівноваги світового ринку

Модель *часткової рівноваги світового ринку* показує основні функціональні взаємозв'язки між внутрішнім попитом і внутрішньою пропозицією товару та сукупним попитом і сукупною пропозицією мобільного товару на світовому ринку, визначає кількісні обсяги експорту та імпорту товару, а також рівноважну ціну, за якою здійснюється міжнародна торгівля.

Формування рівноважної ціни на світовому ринку на мобільні товари можна показати на прикладі, наведеному на рис. 4.6.

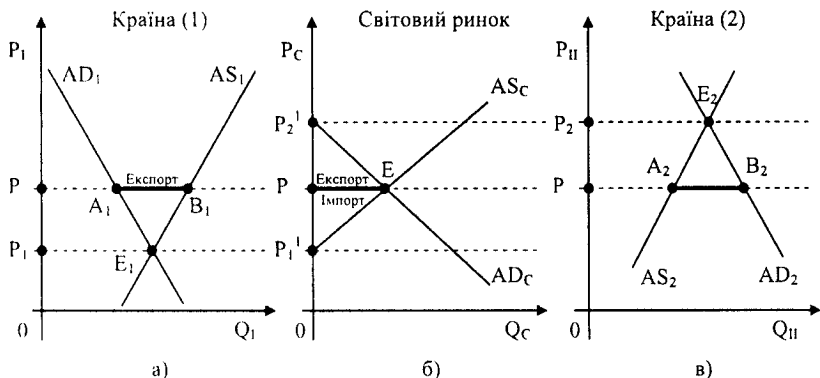


Рисунок 4.6 – Формування на світовому ринку рівноважної ціни на мобільні товари
 [а) – країна (1); б) – світовий ринок; в) – країна (2); P – ціна товару;
 Q – обсяги виробництва (споживання) товару, шт.]

Припустимо, що країни (1) та (2) окремо одна від одної виробляють та споживають один і той самий товар. Внутрішній попит та внутрішня пропозиція товару в країні (1) становлять AD_1 та AS_1 , а у країні (2) – відповідно AD_2 та AS_2 .

Ринкова рівновага внутрішнього попиту AD_1 та внутрішньої пропозиції AS_1 товару у країні (1) досягається у точці E_1 , де ціна товару становить величину P_1 . Ринкова рівновага внутрішнього попиту AD_2 та внутрішньої пропозиції AS_2 товару у країні (2) досягається у точці E_2 , де ціна товару становить величину P_2 .

Оскільки $P_1 < P_2$, даний товар дешевший у країні (1), ніж у країні (2). Отже, країні (1) вигідно його експортувати у країну (2) та одержувати від цього додатковий прибуток, а країні (2) вигідно імпортувати даний товар з країни (1) і тим самим зменшувати витрати на його закупівлю на внутрішньому ринку.

У країні (1) за будь-якої ціни на товар, більшої, ніж P_1 , виникає його *надлишкова пропозиція*. У країні (2) за будь-якої ціни на товар, меншої, ніж P_2 , виникає *надлишковий попит* на нього.

Рівноважна ціна P_1 у країні (1) означає, що у точці E_1 внутрішній попит на товар AD_1 точно дорівнює внутрішній пропозиції товару AS_1 і у країні (1) немає товару для експорту. Тим самим визначається точка P_1^1 на прямій сукупної пропозиції AS_c на світовому ринку, яка показує мінімальну ціну, при якій експорту товарів із країни (1) до країни (2) не буде, тобто обсяг експорту-імпорту товарів $Q = 0$.

Зрозуміло, що у цьому випадку $P_1 = P_1^1$.

Для країни (2) рівноважна ціна P_2 означає, що у точці E_2 внутрішній попит на товар AD_2 точно дорівнює внутрішній пропозиції товару AS_2 і країні (2) не потрібно ніякого імпортного товару, оскільки даний товар за даною ціною в достатній кількості є в країні. Ця обставина визначає точку P_2^1 на прямій сукупного попиту AD_c на світовому ринку, яка показує максимальну ціну, при якій імпорту товару країною (2) із країни (1) не буде, тобто обсяг експорту-імпорту товарів $Q = 0$. Зрозуміло, у цьому випадку що $P_2 = P_2^1$.

Оскільки ми розглядаємо тільки дві країни, то кількість товару, який експортується країною (1), має відповідати кількості товару, що імпортується країною (2), або, іншими словами, надлишкова внутрішня пропозиція у країні (1) повинна дорівнювати надлишковому внутрішньому попиту у країні (2). Тому графічно відрізки A_1B_1 та A_2B_2 повинні бути рівними:

$$A_1B_1 = A_2B_2, \quad (4.1)$$

де A_1B_1 – обсяг експорту товару із країни (1) до країни (2);

A_2B_2 – обсяг імпорту товару країною (2) із країни (1).

Оскільки кількісно обсяг експорту дорівнює обсягу імпорту, то ці обсяги збігатимуться на відрізку $PE = A_1B_1 = A_2B_2$, визначивши нову ринкову рівновагу, яка досягається у точці E за нового рівня світової ціни P .

Сукупний попит та сукупна пропозиція товару за ціною P визначаються відповідно прямими AD_c та AS_c . Ці прямі проходять через точку E та через раніше визначені точки P_2^1 та P_1^1 .

Якщо виникне ситуація, коли рівноважна ціна світового ринку з будь-яких причин підніметься вище рівня P , то це збільшить обсяг експорту товару із країни (1) до країни (2) понад величину A_1B_1 . Але обмеженість попиту на даний товар у країні (2) за новою ціною кількісними рамками, які будуть меншими за величину A_2B_2 , знизить ціну товару до рівня P .

Якщо ж рівноважна ціна світового ринку чомусь впаде нижче рівня P , то це збільшить обсяг імпорту товарів країною (2) із країни (1) понад величину A_2B_2 . Але обмеженість пропозиції товару країною (1) за новою ціною кількісними межами, які будуть меншими за величину A_1B_1 , поверне ціну до світового рівня P .

Описаний вище стан світового ринку називається *моделлю часткової рівноваги світового ринку*. Ця модель показує основні функціональні взаємозв'язки між внутрішнім попитом і внутрішньою пропозицією товару та сукупним попитом і сукупною пропозицією даного товару на світовому ринку, визначає кількісні обсяги експорту та імпорту товару, а також рівноважну ціну, за якою здійснюється міжнародна торгівля.

Ця модель називається моделлю часткової рівноваги світового ринку, оскільки вона показує рівновагу на світовому ринку *тільки для одного товару*.

Аналізуючи модель часткової рівноваги, можна зробити висновки:

- обсяги експорту визначаються обсягами надлишкової пропозиції товару, обсяги імпорту – обсягами надлишкового попиту на товар;

- факт наявності надлишкової пропозиції та надлишкового попиту на світовому ринку встановлюють, порівнюючи внутрішні рівноважні ціни на однакові товари у різних країнах;

- ціна, за якою здійснюється міжнародна торгівля, знаходиться між мінімальною та максимальною внутрішніми цінами рівноваги, які існують у країнах до початку торгівлі;

- з одного боку, зміна світової ціни веде до зміни кількості товарів, які експортуються та імпортуються на світовому ринку, з іншого боку, зміна кількості експортованих та імпортованих товарів призводить до зміни світової ціни.

Тому при визначенні цін на мобільні та немобільні товари доцільно користуватись такими правилами:

а) *ціни на мобільні товари* визначаються співвідношенням сукупного попиту і сукупної пропозиції на ці товари на світовому ринку. *Ціни на немобільні товари* визначаються тільки співвідношенням попиту і пропозиції на ці товари всередині даної країни. Коливання цін на такі товари в інших країнах практичного значення не має;

б) для будь-якої країни важливо підтримувати баланс внутрішнього попиту і пропозиції на *немобільні товари* і не дуже важливо підтримувати цей баланс на мобільні товари. Це пояснюється тим, що можлива нестача мобільних товарів на внутрішньому ринку може бути швидко компенсована завезенням товарів з-за кордону. Для немобільних товарів цього зробити неможливо і порушення балансу внутрішнього попиту і пропозиції на такі товари може призвести до появи серйозних цінових диспропорцій;

в) динаміка і рівень внутрішніх цін на мобільні товари практично завжди повторюють динаміку і рівень цін на ці товари на світовому ринку. Внутрішні ціни на немобільні товари можуть суттєво відрізнятись від цін на ці товари на світовому ринку і мало залежать від їх динаміки. Наприклад, японець, що мешкає в Токіо, платить за прання білизни дуже дорого, але ніяк не може використати той факт, що за двісті кілометрів знаходиться місто Владивосток, в якому ціни на дану послугу в 100 разів нижчі.

Запитання для самоконтролю

1. Поясніть процес формування на світовому ринку рівноважної ціни на мобільні товари.

2. Охарактеризуйте сутність моделі часткової рівноваги світового ринку. Поясніть, чому ця модель так називається.

3. Назвіть правила, за якими змінюються ціни на мобільні та немобільні товари на внутрішньому ринку залежно від зміни цін на ці товари на світовому ринку. Які практичні висновки з цих правил можна зробити?

ТЕМА 5 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Основні питання теми:

5.1 Світове господарство: сутність, структура, тенденції.

5.2 Країни у світовому господарстві.

5.3 Регулювання розвитку світового господарства.

5.1 Світове господарство: сутність, структура, тенденції

На межі XIX–XX сторіччя у результаті тривалого історичного розвитку склалось так зване світове господарство.

Світове господарство - це сукупність національних економік країн світу та міжнародних економічних відносин, розвиток яких регулюється світовим ринком. Або: світове господарство, це сукупність національних економік країн світу, пов'язаних між собою мобільними факторами виробництва.

Аргументи, які дозволять стверджувати про це:

а) завершилася епоха територіальних відкриттів, коли практично всі „білі плями” зникли з карти планети;

б) всі території Землі були закріплені за відповідними національно-державним утворенням;

в) дане закріплення було в основному визнано світовою спільнотою.

Зрозуміло, що у людства немає речових або письмових доказів, коли саме утворилося світове господарство. Незаперечно одне: міжнародне господарство почало зароджуватися дуже давно. Історія донесла до нас чимало яскравих прикладів: це, зокрема, Великий шовковий шлях; шлях „з варягів у греки», тобто зі Скандинавії до Візантії, який пролягав Дніпром; відомо також, що населення першої держави у світі Єгипту вже 5 тисяч років тому торгувало з сусідніми племенами тощо.

Світове господарство є складною системою і складається із таких основних частин, які органічно взаємопов'язані одна з одною. Це:

- сукупність національних економік країн світу;

- система господарських зв'язків між країнами;

- світовий ринок, який виконує регулюючі функції та функції посередника.

Характерні *рис*и (ознаки) сучасного світового господарства:

а) розвиток міжнародної торгівлі товарами і послугами, переміщення робочої сили, капіталу і особливо технологій відбувається значно більшими темпами, ніж розвиток виробництва;

б) відбувається *інтернаціоналізація капіталу*, яка полягає в тому, що капітал певної країни виходить за її межі і сприяє розвитку виробництва товарів (послуг) в інших країнах. Інтернаціоналізація капіталу здійснюється шляхом створення транснаціональних компаній ТНК, яке відбувається за рахунок розширення діяльності компанії або шляхом їх злиття.

ТНК – це компанії, які є національними за капіталом та інтернаціональними за сферою діяльності. Якщо у 1960 році в світі діяло 3500 ТНК, в 1975 році – 7500, в 1993 – 206 тисяч, в 2006 році – вже 560 тисяч (разом із закордонними філіями). Сьогодні до $\frac{1}{2}$ світового виробництва, $\frac{2}{3}$ світового експорту контролюється транснаціональними компаніями.

Про інтернаціоналізацію капіталу свідчить також часте злиття відомих фірм. Наприклад, у 1998 році відбулось злиття компаній „Даймлер-Бенц” (Німеччина) з компанією „Крайслер” (США), тобто, була створена німецько-американська ТНК, на заводах якої по всьому світу працювало 420 тис. робітників. Заслуговує на увагу факт придбання німецькими компаніями „БМВ” і „Фольксваген” англійських заводів „Роллс-Ройс” та торговельної мережі цієї компанії тощо;

в) виникнення та стрімкий розвиток на світовому ринку міжнародних фінансових спекуляцій, тобто, *фінансової гри*, яка абсолютно не пов'язана з обслуговуванням руху товарів, капіталів, робочої сили, факторів виробництва тощо, але найсуттєвішим чином впливає на розвиток світового господарства;

г) утвердження в усіх (за деяким винятком) країнах світу економіки відкритого типу, тобто ринкової економіки;

д) створення спеціалізованих міжнародних організацій (інституцій), які регулюють розвиток міжнародних економічних відносин та світового господарства. Так, сьогодні будь-яка держава, яка укладає двосторонні угоди з іншою державою, повинна дотримуватись вимог приблизно 40-ка міжнародних організацій. Зокрема країни повинні керуватись положеннями Світової організації торгівлі СОТ відносно митно-тарифного регулювання, вимогами Всесвітньої митної організації – відносно митних процедур та їх уніфікації, вимогами Міжнародної агенції з атомної енергетики МАГАТЕ відносно експлуатації атомних електростанцій, рекомендаціями ФАТФ – Міжнародної організації боротьби з відмивання грошей тощо.

Для сучасного світового господарства характерні так *тенденції*:

- світове господарство все більше набуває цілісного характеру, перетворюється в єдиний народногосподарський комплекс; рух товарів, капіталів, послуг, робочої сили набуває планетарного характеру. Тобто, національні економіки країн „переплітаються” все більше і більше, і практично вже не залишилось країн, які були б „відірвані” від світового господарства;

- сучасні досягнення науково-технічного прогресу (транспорт, комунікаційні системи, комп'ютерна техніка, Інтернет тощо) прискорюють поглиблення міжнародного співробітництва;

- процес розвитку світового господарства все більше і більше регулюється різними спеціалізованими міжнародними організаціями, які були створені у середині ХХ сторіччя на основі добровільного волевиявлення більшості країн світу;

- посилюється тенденція до економічної інтеграції країн, поступової ліквідації митних кордонів між країнами, створення економічного механі-

зму регулювання розвитку цих країн. Прикладами є Європейський Союз, угода між США, Канадою та Мексикою НАФТА, а також інтеграційні процеси у тихоокеанському регіоні.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „світове господарство”. Коли воно було сформовано? Які для цього є аргументи?

2. Назвіть та охарактеризуйте основні риси та тенденції розвитку сучасного світового господарства.

5.2 Країни у світовому господарстві

У 2010 році у світі було відомо 230 країн, дуже різних за рівнем свого економічного розвитку. Вивчати ці країни потрібно кожному підприємцю, який планує здійснювати зовнішньоекономічну діяльність.

По-перше, знання цих країн, особливостей їх економіки, культури, історичного розвитку тощо дає інформацію про традиції, звичаї в цих країнах, правила ведення бізнесу тощо.

По-друге, у світовому господарстві поняття „країна” дещо відрізняється від означення, яке прийняте в міжнародному праві. У світовому господарстві країною вважається не тільки держава, але і деякі територіальні одиниці, які не є державами, але здійснюють самостійну економічну політику, ведуть окремий статистичний облік свого економічного розвитку. Це – деякі острови, залежні від Великої Британії, Франції, Голландії, які не є самостійними державами, але розглядаються у світовому господарстві як окремі території.

Тому суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності може стикнутися з такою ситуацією, коли юридично він буде мати справу з державою, точніше, з юридичними законами цієї держави, а економічно він буде співробітничати з певною територією, де діють власні правила, звичаї тощо.

По-третє, різний рівень економічного розвитку країн об'єктивно приводить до того, що в цих країнах може бути встановлений різний правовий режим для іноземних суб'єктів господарювання. І знання цього режиму є важливим для суб'єктів, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

Допомогти у вивченні країн світу можуть різні міжнародні класифікації країн, які складаються різними міжнародними організаціями. Є три основні класифікації країн, які визначають місце країни у світовому господарстві та є основою для надання цим країнам та їхнім суб'єктам господарювання певних прав та привілеїв.

Особливостями цих класифікацій є те, що вони певною мірою неповні та неточні. Неповні, оскільки кожна міжнародна організація, яка складає класифікацію, враховує тільки ті країни, які входять до цієї організації (наприклад, Куба не є учасником МВФ, і МВФ не враховує її у своїх зві-

тах), а неточні – оскільки базуються на тих даних, які надають країни. Частіше ці дані або не повні, або подаються з запізненням, або подаються за іншою методикою розрахунку тощо. Тому експерти міжнародних організацій оцінюють ці дані приблизно.

Але незважаючи на все це, ці класифікації використовуються і дають змогу аналізувати про потенційні можливості країн та перспективи налагодження з ними зовнішньоекономічних зв'язків.

Основні класифікації країн:

- за рівнем соціально-економічного розвитку;
- за рівнем доходів на одну особу;
- за рівнем зовнішнього боргу;
- за ступенем відкритості світовому ринку;
- за рівнем впливу на світові економічні процеси.

Класифікацію країн за рівнем соціально-економічного розвитку складає Організація об'єднаних націй ООН. За цією класифікацією всі країни (обстежено 184) діляться на:

- промислово розвинуті або індустріальні (їх 24);
- країни, що розвиваються (їх 132);
- країни з перехідною економікою (їх 28);

Промислово розвинуті країни відіграють провідну роль у світовому господарстві. Це країни, де найповніше розвинені ринкові відносини: Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Німеччина, Греція, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Канада, Люксембург, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, Сан-Марино, США, Фінляндія, Франція, Швейцарія, Швеція, Японія.

Країни, що розвиваються, – це країни Азії, Африки та Латинської Америки. Ці країни дуже різні за своєю економікою, але їх всіх об'єднує те, що вони відкинули своє колоніальне минуле і стали на шлях економічного розвитку.

Країни, що розвиваються, у свою чергу, також поділяються на окремі групи за певними ознаками. Такими ознаками можуть бути:

- географічне розташування – це країни Африки, Азії, Близького Сходу, країни Центральної та Латинської Америки тощо;
- основний експортний товар. Наприклад, це країни, які в основному експортують паливо (Іран, Ірак, Лівія, Оман, Саудівська Аравія, Венесуела, Об'єднанні Арабські Емірати тощо);
- фінансові критерії – це країни, які надають більше кредитів, ніж отримали самі (Кувейт, Лівія, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Об'єднанні Арабські Емірати); та країни, які навпаки більше отримали кредитів, ніж погасили;
- рівень розвитку – *нові індустріальні країни* Азії: Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань тощо.

Країни з перехідною економікою – це країни колишнього СРСР (включаючи Україну) та колишнього соціалістичного табору, які знаходяться на шляху переходу до ринкової економіки.

Практичне значення цієї класифікації полягає у тому, що на її основі визначається правовий режим застосування до експорту цих країн спеціальних процедур. Наприклад, країнам, що розвиваються, надається право запроваджувати при погіршенні платіжного балансу обмежень на експорт до цих країн певних товарів без уведення санкцій з боку СОТ. Для інших країн такої пільги немає. Разом з тим, до країн з перехідною економікою легше запровадити антидемпінгові мита, оскільки вважається, що ціни на їхню продукцію формуються за умов неконкурентного середовища.

Класифікацію країн *за рівнем доходів на одну особу* складає Світовий банк. За цією класифікацією у 2010 році всі обстежені країни (іх 213) поділяються на 4 групи:

- країни з низьким рівнем доходів (low-income countries) – 40 країн, в яких валовий національний продукт на особу складає 995 доларів США та менше;

- країни з доходами нижче середнього рівня (lower middle – income countries) – 56 країн, в яких валовий національний продукт на особу складає 996–3945 дол. США;

- країни з доходами вище середнього рівня (upper middle-income countries) – 48 країн, в яких валовий національний продукт на особу складає 3946–12195 дол. США;

- країни з високим рівнем доходів на одну особу (high-income countries) – 69 країн, де валовий національний продукт на особу складає 12196 та більше дол. США.

Більшість країн з високим рівнем доходів – це індустріальні держави Америки, Західної Європи. Практично всі країни с низьким рівнем доходів – це африканські держави до півдня від Сахари.

За даною класифікацією із країн колишнього тільки СРСР Естонія (14060 дол. США) віднесена до країн з високим рівнем доходів; Литва (11410 дол. США), Росія (9370 дол. США), Казахстан (6740 дол. США), Білорусь (5540 дол. США) віднесені до країн з рівнем доходів вище середнього; Китай (3590 дол. США), Туркменістан (3420 дол. США), Україна (2800 дол. США) віднесені до країн з рівнем доходів нижче середнього.

У 2009 році середній дохід на одну особу планети був визначений у 3373 дол. США

Практичне значення цієї класифікації полягає у тому, що на її основі визначається величина процентних ставок за кредитами, які надає Світовий банк цій країні. Чим менший рівень доходів у країні на одну особу, тим меншою буде величина процентних ставок і більша ймовірність списання наданих позик.

Класифікацію країн за рівнем зовнішнього боргу складає також Світовий банк. За цією класифікацією всі країни поділяються на:

- країни з високим рівнем зовнішньої заборгованості. Це такі країни, де відношення величини зовнішнього боргу до ВВП більше 80% або відношення величини зовнішнього боргу до обсягу експорту перевищує 220%;

- країни із середньою величиною зовнішнього боргу. Це такі країни, де відношення величини зовнішнього боргу до ВВП та до обсягу експорту перевищує 60% (але не перевищує критичні показники у 80% та 220%, відповідно);

- країни з найменшою зовнішньою заборгованістю.

Примітка. За даними Міністерства фінансів України зовнішній борг України на 1 квітня 2013 року становив 136 млрд. дол. США, що складає 77% від величини ВВП. Державний зовнішній борг досяг рівня 67 млрд. дол. США або 38,1% від величини ВВП.

Практичне значення даної класифікації полягає у наданні інформації потенційним інвесторам про можливість повернення вкладених в економіку даної країни коштів.

Класифікацію країн за ступенем відкритості світовому ринку також складає Світовий банк.

За цією класифікацією країна вважається:

- відносно закритою, якщо питома вага експорту країни буде менше 10% від ВВП;

- достатньо відкритою, якщо питома вага експорту у ВВП знаходиться в межах 10...35%;

- відносно відкритою, якщо питома вага експорту країни у ВВП перевищує 35%.

За цією класифікацією Україна, Росія, Білорусь, Литва, Латвія, Казахстан, Туркменістан та інші республіки колишнього СРСР віднесені до країн з достатньо відкритою економікою.

Практичне значення цієї класифікації полягає у тому, що на її основі країнам надається статус країни з ринковою економікою. Україна отримала статус країни з ринковою економікою у 2005 році за наполяганнями США та ЄС переважно з політичних міркувань.

Класифікацію країн за рівнем впливу на світові економічні процеси (або за роллю, яку вони відіграють в світовому господарстві), складає Міжнародний валютний фонд МВФ.

Для визначення рівня впливу на світові економічні процеси В застосовується емпірична формула, яку запропонував МВФ:

$$B = (0,01 \cdot Y + 0,025 \cdot R + 0,05 \cdot P + 0,2276 \cdot VC) \cdot \left(1 + \frac{C}{Y}\right), \quad (5.1)$$

де Y – середній валовий національний продукт за 15 років у поточних ринкових цінах;

R – сума середніх 12-ти місячних запасів золота (за ціною 35 СПЗ за тройську унцію), іноземної валюти, СПЗ, євро та резервної позиції в МВФ;

P – середньорічні поточні платежі за імпорту товарів и послуг;

C – середньорічні поточні надходження за експорт товарів і послуг за останні 15 років;

VC – стандартне відхилення з центром у третьому році за п'ять останніх років річного середнього значення поточних надходжень.

Примітка. СПЗ – спеціальні права запозичення. Це резервна безготівкова валюта, яка є на балансі Міжнародного валютного фонду і яка використовується для безготівкових розрахунків між країнами.

Станом на 1 червня 2013 року 1 СПЗ = \$1,51;

Результати розрахунків показують, що протягом 2008–2010 рр. вплив на світові економічні процеси США складав приблизно 16,7%, Японії – 6,0 %, Німеччини - 5,9%, Великої Британії – 5,1%, Франції – 5,1%, Китаю – 3,6%, Італії – 3,4%, Росії – 2,8 %, України – 0,65%. Інші країни – 50,75%.

Чи справедливими є ці розрахунки? Мабуть, не повністю, оскільки формула (5.1) далеко не повна і не враховує, наприклад, розміри території країни, кількість населення тощо.

Практичне значення цієї класифікації полягає у тому, що віднесення країни до певної групи визначає базову кількість голосів, яку буде мати та чи інша країна в світових фінансових організаціях при прийнятті ними рішень в фінансовій сфері.

Окрім цих класифікацій існує багато інших класифікацій країн, які складають рейтингові агенції, самоврядні міжнародні організації тощо. Так, за рівнем корупції у 2008 році Україна була поставлена Міжнародною організацією Transparency International на 134 місце серед 180 країн, які були досліджені даною організацією, з рейтингом 2,5 за десятибальною шкалою. За рівнем конкурентоспроможності економіки Україна посідає 73 сходинку із 131 країни (за дослідженнями „Всесвітнього економічного форуму”) тощо.

Зрозуміло, що всі ці рейтинги носять дещо умовний характер, але загальне уявлення про стан економіки країни вони все ж таки дають.

Запитання для самоконтролю

1. Назвіть основні світові класифікації країн та дайте їх характеристики.
2. Для чого складаються міжнародні класифікації країн і яке це має практичне призначення?

5.3 Регулювання розвитку світового господарства

В наш час регулювання розвитку світового господарства здійснюють більше як 40 міжнародних організацій. Основні з них:

- Світова організація торгівлі СОТ;
- Міжнародний валютний фонд МВФ;
- Світовий банк.

Світова організація торгівлі (СОТ) (англ. World Trade Organization, WTO) – це провідна міжнародна економічна організація, створена для встановлення правил міжнародної торгівлі і вирішення спірних питань між країнами. Формально розпочала свою діяльність 1 січня 1948 року.

Штаб-квартира СОТ – м. Женева (Швейцарія).

Світова організація торгівлі об'єднала в собі три Угоди: Генеральну угоду з тарифів і торгівлі ГАТТ, Генеральну угоду з торгівлі послугами GATS та Угоду про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності TRIPS. Всі правові документи СОТ є *обов'язковими* для країн-учасниць з питань, які регулюють правила надання субсидій, запровадження компенсаційних заходів, встановлення технічних бар'єрів у торгівлі; ліцензування імпорту, здійснення митної оцінки товарів, а також механізм впровадження антидемпінгових заходів.

Станом на 2013 рік членами СОТ є 159 країн, на які припадає близько 97% обсягів світової торгівлі.

Україна подала заявку до вступу в СОТ в 17 грудня 1993 році. За чотирнадцять років переговорів (1994–2008 рр.) Україна провела двосторонні переговори про доступ до ринків товарів та послуг з 52 країнами-членами СОТ, прийняла більше 50 законів, необхідних для адаптації українського законодавства до вимог Світової організації торгівлі.

5 лютого 2008 р. на засіданні Генеральної Ради Світової організації торгівлі було прийнято рішення про приєднання України до Світової організації торгівлі. 16 квітня МЗС України направило ноту генеральному секретареві СОТ, в якій повідомило керівництво СОТ про ратифікацію Протоколу про вступ України до цієї організації. В цей день Україна стала 152-им офіційним членом СОТ.

Основними цілями діяльності СОТ є: підвищення життєвого рівня населення; забезпечення повної зайнятості; постійне зростання доходів і попиту; розширення виробництва товарів і послуг; оптимальне використання світових ресурсів; захист та збереження навколишнього середовища та ін.

Реалізація даних цілей здійснюється шляхом поступового скорочення митних бар'єрів на основі багатосторонніх угод, а також розробка міжнародних правил торгівлі, які після їх підписання країнами-учасницями стають обов'язковими для них.

Хоча у СОТ дотримання учасниками укладених багатосторонніх угод є обов'язковим, основна діяльність СОТ базується на *принципі двос-*

торонніх переговорів між країнами-учасниками СОТ з метою взаємного відкриття їх ринків.

Світова організація торгівлі діє на основі принципів, основні з яких наведені на рис. 5.1.

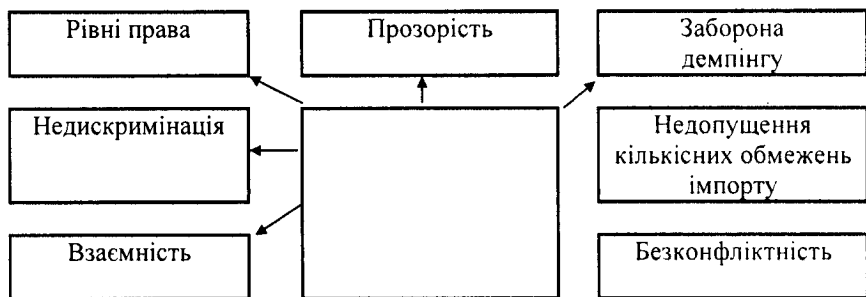


Рисунок 5.1 – Основні принципи СОТ

Принцип *рівних прав* означає, що всі країни СОТ зобов'язані надавати іншим членам режим найбільшого сприяння в торгівлі. Режим найбільшого сприяння (*most-favored-nation – MFN*) означає, що зменшення митних бар'єрів для однієї країни означає також зменшення цих бар'єрів і для всіх інших країн, що встановили з нею режим найбільшого сприяння. Тобто, кожна з країн СОТ зобов'язується надати партнеру такі ж права та пільги, які він надав будь-якому іншому своєму партнерові.

Примітка. Допускаються винятки із зазначеного принципу, термін дії яких обмежений до 10 років.

Принцип *недискримінації* означає зрівняння у правах товарів імпортного та вітчизняного виробництва стосовно податків і зборів, а також правил, що регламентують зовнішню торгівлю.

Принцип *недопущення кількісних обмежень імпорту товарів* означає, що це робити просто заборонено. Але у випадку, коли це все ж таки відбувається (наприклад, за умов гострого дефіциту платіжного балансу країни), необхідно дотримуватись принципу недискримінації.

Принцип *взаємності* означає, що країна, яка вступає в СОТ, отримує певні переваги, але і бере на себе певні зобов'язання, тобто жодна країна не може відступити від попередньо взятих на себе зобов'язань без економічних наслідків для себе. Всі поступки в послабленні двосторонніх торговельних обмежень повинні бути взаємними.

Принцип *прозорості* означає, що країни-члени СОТ повинні публікувати свої торгові правила та створити органи, які б відповідали за надання інформації іншим країнам-членам СОТ.

Принцип *безконфліктності* означає, що кожна країна-член СОТ повинна розв'язувати торгові конфлікти за допомогою переговорів, консультацій і арбітражу.

Світова організація торгівлі має свої керівні органи. Найвищим органом СОТ є Конференція міністрів-представників країн-учасників, які є міністрами своїх країн. Конференція приймає рішення з питань, які потребують обов'язкового виконання всіма країнами, голосуванням, де кожна країна має один голос. Такі рішення приймаються одностайно, потребують обов'язкового виконання всіма країнами-учасниками СОТ і називаються *мультилатеральними*.

Більшістю у $\frac{2}{3}$ голосів вирішуються питання про зміну прав і обов'язків країн-учасниць СОТ. Країни, які не згодні зі змінами, не зобов'язані їх виконувати. Окрім мультилатеральних угод можуть бути підписані і плюрилатеральні угоди, обов'язкові тільки для країн, які підписали ці угоди.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – (англ. IMF) міжнародна валютно-фінансова організація, яка має статус спеціалізованого підрозділу (спеціальної агенції) ООН.

Рішення про створення МВФ було прийнято 22 липня 1944 року на Бреттон-Вудській валютно-фінансовій конференції (США). Офіційно МВФ розпочав свою діяльність 27 грудня 1945 року після підписання 29-ма державами остаточного варіанта Угоди про створення МВФ.

Мета створення МВФ – регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів МВФ шляхом:

- надання країнам допомоги при дефіциті платіжного балансу шляхом видачі коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті. Але надання кредитів зазвичай супроводжується низкою умов і рекомендацій, спрямованих на покращення ситуації;
- надання країнам фінансової допомоги для підтримки курсу національної валюти у встановлених межах;
- установлення норм, правил, процедур регулювання міжнародних валютних відносин та контроль за їх дотриманням і под.

На початок 2013 року МВФ об'єднував 188 держав, а в його структурах працювало 2500 фахівців із 133 країн. Статутний фонд організації складав 217 млрд. СПЗ (1 СПЗ \approx \$1,5).

Україна, як і всі країни СНД, була прийнята в МВФ в 1992 році. Статус члена МВФ Україна отримала 3 вересня 1992 року, її квота в МВФ була встановлена на рівні 997,3 млн. СПЗ (1523 млн. дол. США), або 0,69 %.

Примітка. СПЗ – спеціальні права запозичення, безготівкова резервна валюта, створена на основі „кошика найбільш стабільних світових валют”.

Штаб-квартира МВФ знаходиться в м. Вашингтон (США).

Для кожної країни, яка має намір вступити у МВФ, розраховується її „квота”. Величина квоти визначається за спеціальною формулою (див. формулу 5.1). Загальна кількість „квот” дорівнює 100%.

Для вступу в МВФ країні необхідно внести в статутний фонд внесок, який відповідає квоті. Внески вносяться так: 25% – в резервній валюті (СПЗ, долари США), решта – в національній.

Кількість голосів, які отримає країна при вступі у МВФ, визначається так. Кожна країна одразу отримує 250 „базових” голосів незалежно від величини її внеску в статутний фонд і додатково по одному голосу за кожні 150 тисяч доларів США від суми цього внеску. Далі, країна-кредитор отримує ще по одному голосу за кожні 400 тис. доларів наданих кредитів, а країна-позичальник, навпаки, втрачає 1 голос за кожні 400 тис. доларів взятого кредиту. Такий порядок забезпечує провідним державам світу переваги при ухваленні рішень МВФ.

Вищим керівним органом МВФ є Рада керуючих, в якій кожна країна-член представлена керуючим і його заступником. Зазвичай це міністри фінансів або керівники центральних банків. Керуючі збираються на сесії зазвичай один раз на рік, але можуть проводити засідання, а також голосувати через пошту в будь-який час.

Рішення в Раді керуючих зазвичай приймаються простою більшістю (не менше половини) голосів, з важливих питань, які мають оперативне або стратегічне значення, — „спеціальною більшістю” (відповідно 70 або 85 % голосів країн-членів). Не зважаючи на постійне скорочення питомої ваги голосів США, вони, як і раніше, можуть накладати „вето” на ключові питання Фонду, оскільки для прийняття рішень з цих питань потрібно набрати 85% голосів. Це значить, що США разом з провідними західними державами мають можливість здійснювати контроль над процесом прийняття рішень в Міжнародному валютному фонді і спрямовувати його діяльність, виходячи зі своїх інтересів.

Поточне керівництво діяльністю МВФ здійснює Виконавча рада (Директорат), яка несе відповідальність за ведення справ МВФ, включаючи надання кредитів країнам-учасникам і здійснення нагляду за їх валютним курсом.

Основні види кредитів, які надає країнам Міжнародний валютний:

- резервні кредити „стенд-бай” (Stand-by Arrangements);
- розширене кредитування ЕФФ (Extended Fund Facility);
- системно-трансформаційні (СТФ) та компенсаційні кредити.

Резервні кредити „стенд-бай” надаються країнам для покриття дефіциту платіжного балансу. Кредит надається в розмірі квоти. При цьому:

- кредит в розмірі внеску в резервній валюті (так звана резервна частка) надається без обмежень та за першою вимогою;

- решта кредиту, яка була внесена у національній валюті, може бути отримана у вигляді 4-х кредитних частин – траншів (до 25%) за умов виконання країною певних вимог МВФ. Причому кожен наступний транш міс-

тять все більш жорсткі вимоги і надається тільки тоді, коли країна виконала попередні вимоги. Вимоги можуть бути різні: девальвувати національну валюту, заморозити заробітну плату, скасувати державні субсидії, збільшити пенсійний вік, підвищити ціни на газ для населення, підвищити тарифи для населення на газ, воду тощо.

Доступ країн до кредитних ресурсів "стенд-бау" є обмеженим: величина кредиту не може перевищувати 200% її резервної частки плюс частка, що вноситься у національній валюті. Таким чином, гранична сума кредиту, яку країна може отримати, становить 125% її квоти.

Примітка. МВФ має право призупиняти це обмеження і надавати кредити „стенд-бау” у більших розмірах.

З 1950-х і до середини 1970-х рр. угоди про кредити „стенд-бай” уклалися строком до 1 року, з 1977 р. — до 18 місяців і навіть до 3х років у зв'язку із збільшенням дефіцитів платіжних балансів країн.

Розширене кредитування — надання кредитів Міжнародним валютним фондом на період 3–4 роки і в більших розмірах відносно до квот, ніж має країна. Підставою для звернення країни до МВФ про надання такого кредиту є серйозні порушення рівноваги платіжного балансу, які були спричинені несприятливими структурними змінами у виробництві, торгівлі або цін.

Середня величина ставок за кредитами ЕФФ складає 4,5%. Термін викупу національної валюти — до 10 років.

Україна постійно веде переговори про надання таких кредитів терміном на 3–4 роки.

Системно-трансформаційні кредити (СТФ) надаються країнам, які мають значні проблеми з платіжним балансом через перехід від неринкових цін до ринкових. *Компенсаційні кредити* надаються країнам при скороченні доходів від експорту продукції і зростанні цін на імпорт, особливо на імпорт енергоносіїв. Середня величина ставок за цими кредитами складає 3,25%, а термін викупу національної валюти — до 5-ти років.

МВФ надає також кредити найбільшим країнам для підтримки платіжного балансу під 0,5% річних терміном до 10-ти років.

Світовий банк є однією з найбільших у світі організацій, що надають допомогу країнам з метою їх розвитку. Банк розробляє стратегії допомоги для кожної зі своїх країн-клієнтів у співробітництві з державними органами, неурядовими організаціями й приватним сектором. Представництва Банку в різних країнах світу займаються реалізацією його програм, підтримують зв'язок з урядом і цивільним суспільством і сприяють більш глибокому розумінню проблем розвитку.

Світовий банк відрізняється від *Групи Світового банку* тим, що до Світового банку входять лише дві інституції — Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) та Міжнародна асоціація розвитку (МАР), в той час як до Групи Світового банку входять, крім двох названих, ще три інституції: Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Багатостороння аге-

нція з гарантій інвестицій (БАГІ) та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС).

Співвласниками Світового банку є 187 країн-членів, інтереси яких представляє Рада керуючих і Рада директорів.

Штаб-квартира Світового банку – м. Вашингтон (США).

Найважливішим завданням Світового Банку є боротьба з бідністю. Пріоритетними завданнями є забезпечення стійкого соціального зростання країн, розвиток людського потенціалу, підвищення ефективності керування економікою і т. ін.

Банк надає допомогу країнам у залученні приватних інвестицій і підтримки їх на належному рівні. Ці інвестиції вкладаються в розвиток людських ресурсів, в інфраструктуру й охорону навколишнього середовища, що підсилює привабливість країни для приватних інвесторів і підвищує ефективність капіталовкладень.

Україна вступила до Світового Банку в 1992 році водночас із вступом до МВФ; вона є членом всіх його структур: МБРР, МФК, МАР і БАГІ. Серед міжнародних кредитно-фінансових організацій Міжнародний банк реконструкції та розвитку є другим, після МВФ, кредитором України.

За цільовим призначенням кредити Світового банку поділяються на 4 групи: інституційні; реабілітаційні; на розвиток певної галузі економіки; на структурну перебудову галузей економіки.

Інституційні кредити спрямовані на реформи та розвиток державного управління фінансами, економікою. *Реабілітаційна позика* має інвестиційний характер. Кошти, що надходять від Світового Банку, на відміну від коштів МВФ, використовуються більш різноманітно. Вони спрямовані не тільки на погашення дефіциту бюджету й платіжного балансу, але й на реалізацію довгострокових інвестиційних проектів, підтримку вітчизняних підприємств, страхування імпорту.

Позики Світового Банку для України вигідніші, ніж позики з інших джерел, оскільки умови надання ним кредиту більш сприятливі. За класифікацією Світового банку Україна належить до 3-ої групи країн, в яких рівень доходів на одну особу нижче середнього. Тому термін погашення кредитів продовжується до 20 років з пільговим періодом 5 років. Відсотки за кредит сплачуються за плаваючою ставкою і становлять близько 6,5% річних.

На відміну від МВФ, Світовий банк надає кредити тільки бідним країнам, в той час як МВФ може кредитувати будь-яку країну з числа членів, яка відчуває нестачу іноземної валюти для покриття короткострокових фінансових зобов'язань.

За рахунок Світового Банку в Україні було реалізовано 16 проектів на загальну суму 2895 млн. доларів та 15 млн. євро. Розподіл фінансування по окремих проектах такий:

- реабілітаційна позика (500 млн. дол.);
- інституційна позика (27 млн. дол.);

- проект реабілітації гідроенергетики (114 млн. дол.);
- проект із розробки насадництва (32 млн. дол.);
- експериментальний проект у вугільній галузі (16 млн. дол.);
- проект розвитку підприємств (310 млн. дол.);
- проект структурної перебудови вугільної галузі (300 млн. дол.);
- проект "Морський старт" (100 млн. дол.);
- проект структурної перебудови сільського господарства (понад 300 млн. дол.);
- проект розвитку підприємств, II етап (300 млн. дол.);
- проект розвитку експорту (60 млн. дол. та 15 млн. марок);
- проект розвитку ринку електроенергії (317 млн. дол.);
- проект підтримки соціального захисту (2,6 млн. дол.);
- проект структурної перебудови фінансового сектора (300 млн. дол.);
- проект реабілітації та розширення теплопостачання м. Києва (200 млн. дол.);
- проект розвитку системи казначейства (16,4 млн. дол.).

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте сутність та мету створення Світової організації торгівлі.
2. Яким чином ухвалюються рішення у СОТ?
3. Назвіть основні принципи діяльності СОТ та дайте їх характеристику.
4. Із яких угод складається СОТ?
5. Назвіть керівні органи СОТ.
6. Як здійснюється прийом країн до СОТ? Чи є членом СОТ Україна?
7. Охарактеризуйте сутність та задачі створення Міжнародного валютного фонду.
8. Як визначається „квота” країни у МВФ? Як визначається кількість голосів, що їх має країна, у МВФ?
9. Назвіть керівні органи МВФ та дайте пояснення.
10. Хто і як приймає рішення у МВФ?
11. Навіть види кредитів, які надає МВФ.
12. Охарактеризуйте сутність та задачі створення Світового банку. Назвіть структуру Світового банку.
13. Які кредити може надавати Світовий банк і кому?
14. Охарактеризуйте співпрацю України зі Світовим банком.

ТЕМА 6 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

Основні питання теми:

6.1 Міжнародна торгівля товарами: показники, тенденції.

6.2 Основні види міжнародної торгівлі товарами.

6.3 Вільна торгівля та протекціонізм.

6.4 Складання формули торговельної угоди.

6.5 Товарні класифікації: сутність, види.

6.1 Міжнародна торгівля товарами: показники, тенденції

Міжнародна торгівля товарами – це система економічних відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, пов'язаних з купівлею-продажем товарів матеріального виробництва та їх переміщенням через державні кордони. Міжнародна торгівля є сукупністю зовнішньої торгівлі (або експорту) усіх країн світу.

Примітка. Якщо мова йдеться про торгівлю між двома країнами, то вживають термін „міждержавна” (або взаємна, двостороння) торгівля.

Значення міжнародної торгівлі товарами для розвитку світової економіки, виробництва, суспільства величезне. Відомий російський письменник І. О. Гончаров, подорожуючи до берегів Японії, у своїй книзі „Фрегат „Паллада” писав так: „Торгівля поширилась всюди і продовжує поширюватись, розносячи по всьому світу плоди цивілізації”

Міжнародна торгівля товарами характеризується показниками, наведеними на рис. 6.1.



Рисунок 6.1 – Показники міжнародної торгівлі товарами

Експорт товарів – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам з вивезенням або без

вивезення цих товарів через митний кордон України. Обсяг експорту товарів визначається у фізичному та вартісному виразі.

Фізичний обсяг вимірюється в тоннах, кілограмах, фунтах, барелях, бушелях тощо. Вартісний обсяг вимірюється зазвичай у доларах США.

Примітка. В Англії 1 фунт дорівнює 0,45 кг, 1 бушель – 36,3 дм³; в США 1 бушель складає 35,2 дм³, 1 барель (нафтовий) – 159 дм³, 1 барель (сухий) – 115,6 дм³.

За прийнятими у світі стандартами експортом є перетин товаром митного кордону держави та фіксація цього факту у відповідній митній звітності. Наприклад, якщо обладнання продано американським підрозділом Коса-Коли українському підрозділу, то це вважається експортом США та імпортом України, незважаючи на те, що власником товару залишилась американська компанія Кока-Кола.

Не вважається експортом передача майна іноземним суб'єктом для формування статутного капіталу спільного підприємства.

Обсяг експорту товарів розраховується в цінах FOB (Free on Board – вільний на борту судна). Ціна FOB означає, що в неї включаються витрати з купівлі та доставки товару в порт відвантаження, переміщення товару через поручні судна, а також витрати з оплати експортного мита (якщо воно встановлено країною-експортером).

Імпорт товарів – це купівля українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у іноземних суб'єктів товарів із ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Головною ознакою для визнання товару імпортом є перетин товаром митного кордону держави та фіксація цього факту у відповідній митній звітності. Обсяг імпорту товарів визначається у фізичному та вартісному виразі.

Обсяг імпорту товарів розраховується в цінах CIF (Cost, Insurance and Freight – вартість, страхування, фрахт).

Ціна CIF формується так: до ціни FOB додаються витрати експортера з доставки товару в порт призначення, витрати на навантаження судна та витрати на страхування вантажу. Тому ціна CIF буде більшою за ціну FOB, а вартість імпорту товарів всіма країнами світу завжди буде більша, ніж вартість експорту приблизно на 10%.

Реекспорт товарів – це вивезення за кордон товарів, які раніше були завезені в країну, без їх переробки.

Реімпорт товарів – це завезення в країну товарів, які раніше були вивезені з країни, без їх переробки.

Обсяги реекспорту та реімпорту товарів визначається у фізичному та вартісному виразі.

Транзит – це переміщення вантажів через територію країни від одного пункту, розташованого на митному кордоні, до іншого.

Зовнішньоторговельний оборот – це сума обсягу експорту і імпорту товарів за рік. Чим більший зовнішньоторговельний оборот, тим більшою мірою країна бере участь у міжнародному поділі праці, тим більшу вигоду вона має від цього.

Не випадково, міжнародний клуб „Велика сімка (G7)” був створений у 1976 році Великою Британією, Німеччиною, Італією, Канадою, США, Францією і Японією, тобто країнами, які займали перші сім місць за показником зовнішньоторговельного обороту. У 1997 році на саміті у Денвері (США) до клубу була запрошена Росія, і клуб перетворився на „Велику вісімку (G8)”, хоча на той час Росія займала за цим показником 12-е місце у світі.

Зовнішньоторговельне сальдо – це різниця між вартісними обсягами експорту і імпорту товарів. Якщо зовнішньоторговельне сальдо додатне, то вартість експорту більша за вартість імпорту, що є позитивним моментом: в країну надходить валюта і держава збагачується.

Якщо зовнішньоторговельне сальдо від’ємне, то вартість експорту менша вартості імпорту. Це означає, що із країни вивозиться валюта і держава бідніє.

Зовнішньоторговельне сальдо України за останні 15 років наведені в таблиці 6.1 та показані на рис. 6.2.

Таблиця 6.1 – Сальдо зовнішньоторговельного балансу України (млн. дол. США) за 1996–2012 рр.

Роки	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Сальдо	-3200	-2896	- 2038	-265	+617	+490	+980	+60
Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012
Сальдо	+3676	-1854	-6667	-11422	-18581	-5733	-9309	-15848

Аналіз даних таблиці 6.1 та діаграми, наведеної на рис. 6.2, свідчить, що результати зовнішньоторговельної діяльності підприємств України не можна вважати задовільними, оскільки за останні роки (2005–2012 рр.) Україна має від’ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу, яке коливається в межах 10–18 млрд. дол. США, хоча раніше, особливо в період з 2000 по 2004 рік, це сальдо мало хоча і невелике, але додатне значення.

Причинами цього є переважно сировинний і головне нестабільний характер експорту продукції вітчизняних підприємств, нераціональна структура імпорту товарів в Україну, недостатня ефективність функціонування підприємств з іноземним капіталом; нестабільність нормативної бази, невирішення питання створення сприятливого інвестиційного клімату, недостатня якість і конкурентоспроможність продукції, що випускається на українських підприємствах тощо.

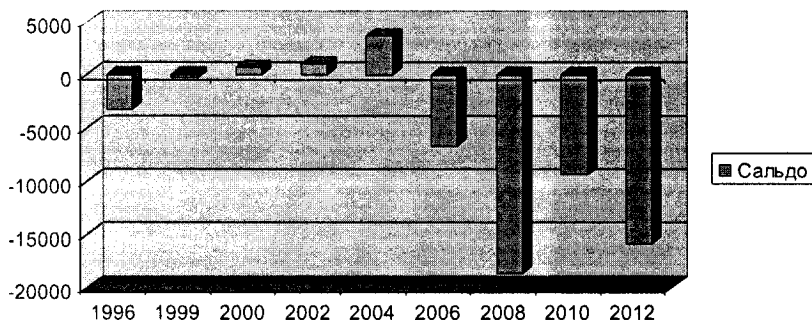


Рисунок 6.2 – Сальдо зовнішньоторговельного балансу України (млн. дол. США) за 1996–2012 рр.

Загальна експортна квота – це відношення обсягу експорту товарів до величини внутрішнього виробництва. Загальна експортна квота характеризує насиченість національної економіки продукцією, яка є конкурентоспроможною на світовому ринку. Чим більше значення має експортна квота, тим конкурентоспроможнішою є продукція країни.

Загальна імпортна квота – це відношення обсягу імпорту товарів до суми величин внутрішнього виробництва товарів та імпорту. Чим більше значення буде мати імпортна квота, тим більшою мірою країна бере участь у міжнародній торгівлі. Разом з тим, дуже велике значення імпортної квоти свідчить про значну залежність країни від імпортної продукції.

Загальний коефіцієнт (індекс) товарності – це відношення величини зовнішньоторговельного обороту країни до її валового внутрішнього продукту або відношення суми експорту та імпорту товарів до величини ВВП.

Цей показник, з одного боку, характеризує ступінь відкритості країни, а з іншого боку, показує економічну залежність економіки країни від світового ринку. Чим більшим буде загальний коефіцієнт товарності, тим вищим буде рівень міжнародної спеціалізації країни, тим відкритішою буде її економіка, тим більше вигод буде мати країни від участі у міжнародній торгівлі.

Якщо загальний коефіцієнт товарності дорівнює 0, то це означає, що країна знаходиться у повній економічній ізоляції. Прикладом такої країни є Північна Корея.

Структура експорту та імпорту товарів показує питому вагу кожного виду товару в загальному обсязі експорту або імпорту. За даним показником опосередковано визначають рівень розвитку країни. Так, чим вищою буде питома вага експорту продукції машинобудування, тим країна буде більш розвинутою. Якщо у структурі переважає експорт зерна, рису, томатів тощо то така країна є сільськогосподарською.

В наш час для міжнародної торгівлі характерні такі тенденції:

а) обсяг міжнародної торгівлі зростає більш швидкими темпами, ніж обсяг виробництва. Це пояснюється тим, що країни намагаються отримати вигоди від участі у міжнародному поділі праці, оскільки меншими зусиллями можна значно збільшити торговельні можливості країни порівняно з витратами, які потрібно вкласти в розвиток виробництва;

б) встановились чіткі залежності між рівнем промислового розвитку країни і обсягом її експорту. Чим вищий рівень розвитку країни, тим більшим буде її експорт. Сьогодні до 70% міжнародної торгівлі, тобто експорту товарів, перепадає на промислово розвинуті країни: США, Канаду, Німеччину, Японію тощо;

в) неухильно підвищується питома вага торгівлі кінцевою продукцією переробної промисловості: машинами, обладнанням, хімічними та наукомісткими товарами тощо та падає питома вага торгівлі продовольством, сировиною, паливом (сьогодні ця частка складає $\frac{1}{3}$ від загального обсягу міжнародної торгівлі). Провідні позиції тут займає Японія, яка експортує машин 65% від всього обсягу експорту цієї країни, Німеччина – 50 %, США – 40 %;

г) збільшується питома вага торгівлі вузлами та деталями як комплектувальними для організації міжнародного кооперованого виробництва, що повною мірою відповідає процесам економічної інтеграції;

д) міжнародна торгівля поступово наближається до режиму вільної торгівлі.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „міжнародна торгівля товарами”.
2. Якими показниками можна охарактеризувати стан міжнародної торгівлі товарами? Назвіть ці показники та поясніть їх сутність.
3. Яке значення для характеристики міжнародної торгівлі товарами мають такі показники, як зовнішньоторговельний оборот та зовнішньоторговельне сальдо?
4. Охарактеризуйте стан зовнішньоторговельного сальдо України. Які тут є проблеми?
5. Назвіть основні тенденції розвитку міжнародної торгівлі у наш час.

6.2 Основні види міжнародної торгівлі товарами

Міжнародна торгівля товарами має багато різновидів, класифікація яких наведена на рис. 6.3.

За товарною структурою міжнародна торгівля товарами поділяється на торгівлю продовольством, сировиною, мінеральними ресурсами.

продукцією машинобудування, хімічними товарами, кольоровими та чорними металами, текстильними виробами і т. ін.

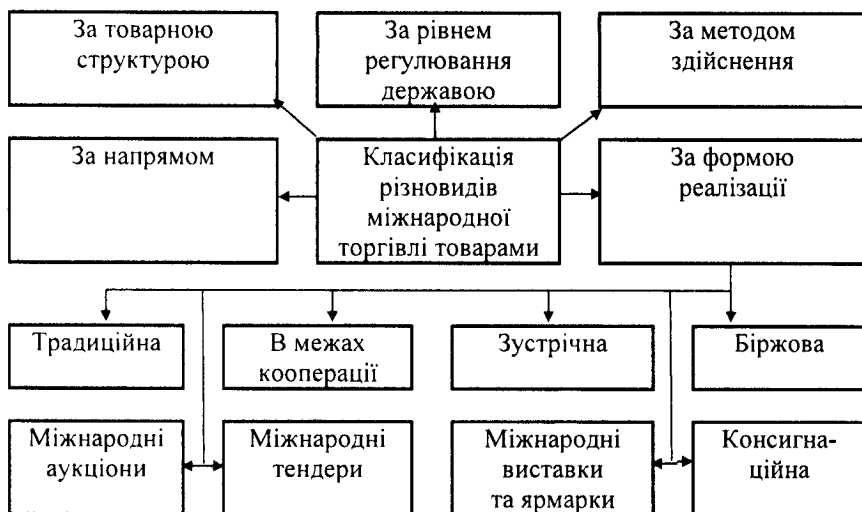


Рисунок 6.3 – Класифікація різновидів міжнародної торгівлі товарами

За рівнем регулювання міжнародна торгівля може бути:

- звичайною (відкритою), коли до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності застосовуються митні правила у повному обсязі, який встановлений національним законодавством;
- преференційною, коли до окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності застосовуються пільгові митні вимоги;
- дискримінаційною, коли діють обмеження експорту-імпорту певних товарів з боку країни або групи країн.

За методом здійснення міжнародна торгівля товарами може бути прямою, при якій зовнішньоторговельні угоди між контрагентами укладаються безпосередньо ними самими, та торгівля через посередників, коли при укладанні угод беруть участь посередники.

За напрямом міжнародна торгівля товарами поділяється на експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт.

Форми міжнародної торгівлі товарами:

- традиційна;
- в межах кооперації;
- біржова;
- на аукціонах;
- на тендерах;

- на виставках та ярмарках;
- консигнаційна;
- зустрічна тощо.

Традиційна торгівля здійснюється на основі укладених зовнішньоторговельних договорів, коли однією стороною договору виступає експортер товарів, а протилежною – імпортер цих товарів.

Торгівля в межах кооперації полягає у тому, що сторони поставляють одна одній вироби, деталі, комплектувальні тощо для створення кінцевого продукту на підставі укладених між країнами відповідних угод: міждержавних або міжнародних. Така торгівля відбувається на пільгових умовах, тобто без сплати певних податків.

В Україні факт наявності кооперації повинен бути підтверджений уповноваженим органом – Міністерством економічного розвитку і торгівлі України.

Біржова торгівля – це міжнародна торгівля стандартизованими масовими товарами за спеціальними правилами, яка здійснюється на товарних біржах за принципом „багато продавців – багато покупців”. Продавцем або покупцем визнається той, хто першим виконає встановлені біржею вимоги, наприклад, першим вигукне слово „Купую” тощо.

Найбільші відомими світовими товарними біржами є: Чиказька торговельна палата (Chicago Board of Trade); біржа „Чикаго Меркентайл”, де здійснюється продаж свинини, живої худоби, картоплі тощо; Нью-Йоркська біржа какао; Лондонська біржа металів; Лондонська біржа вовни тощо.

Торгівля на міжнародних *аукціонах* – це продаж певних товарів тому покупцю, який запропонує найвищу ціну за принципом „один продавець – багато покупців”. Основні види аукціонів:

- публічний, коли кожен наступний покупець викрикує більшу ціну. Купує той, хто останнім назве більшу ціну;
- голландський аукціон, коли спочатку встановлюється максимальна ціна, а потім відбувається її зниження доти, поки хтось з покупців не викрикнує слово “Куплено”;
- німий (негласний) аукціон, коли покупці заздалегідь узгоджують з аукціоністом умовні знаки про згоду заплатити оголошену ціну за товар. Аукціоніст сам піднімає ціну. Якщо покупець згоден на таке підняття ціни, то він подає умовний знак;
- автоматизований, коли хід продажу товарів та ціни (ставки), що пропонуються, автоматично висвітлюються на електронному табло тощо.

Найбільші відомі міжнародні аукціони:

- з продажу шерсті: Лондон, Ліверпуль, Сідней, Антверпен;
- з продажу хутра: Санкт-Петербург, Лондон, Нью-Йорк, Монреаль;
- з продажу чаю: Лондон, Амстердам, Калькутта, Коломбо;
- з продажу тютюну: Амстердам, Нью-Йорк;
- з продажу прянощів: Лондон, Амстердам;

- з продажу антикваріату – „Крістіс” (Лондон);
- з продажу витворів мистецтва – „Сотбіс” (Лондон) тощо.

Торгівля на міжнародних тендерах (торгах) полягає у тому, що покупець (або замовник) наперед оголошує свої вимоги до товару, а продавці (постачальники) пропонують свої послуги і ціну. Все це відбувається в закритому режимі. Перемагає той продавець (постачальник), кого вибере покупець. Критерієм вибору може бути мінімальна ціна пропозиції або інші умови.

Торгівля на тендерах (торгах) здійснюється за принципом: „один покупець – багато продавців”. Основні види торгів:

- відкриті, коли в торгах можуть брати участь всі бажаючі;
- закриті, коли в торгах можуть брати участь тільки ті, кого запросили;
- одиничні, коли покупець спочатку робить пропозицію тільки одному продавцю. Якщо умови цього продавця неприйнятні для покупця, то робиться пропозиція іншому продавцю і т. д.

Примітка. Інформація про те, на яких умовах переміг той чи інший продавець, ніколи не розголошується. У більшості ці угоди є конфіденційними.

Торгівля на міжнародних ярмарках полягає у тому, що в одних і тих же місцях періодично організуються великі ринки для демонстрації товарів та їх купівлі-продажу шляхом укладання торгових угод на поставку цих товарів в майбутньому. Ярмарки можуть бути і постійно діючими.

Постійно діючі міжнародні ярмарки діють у Нью-Йорку, Монреалі, Чикаго, Франкфурт-на-Майні, Ганновері, Мелані, Палермо, Парижі, Ліоні, Бордо, Марселі, Токіо тощо.

Торгівля на міжнародних виставках полягає у тому, що у певних місцях періодично (або постійно) організується демонстрація досягнень у сфері виробництва, науки і техніки з метою орієнтації виробників і покупців, вивчення потенційного попиту, стимулювання підписання протоколів про наміри (співробітництво, торгівля тощо).

Прикладом можуть бути Північноамериканська міжнародна автомобільна виставка у Детройті, Міжнародний авіакосмічний салон у Жуковському, Міжнародний аеросалон „Ле Бурже” (Франція) та інші.

Консигнаційна торгівля полягає у тому, що певний товар пересилається на склад, який знаходиться за кордоном даної країни. І з цього складу консигнатор (посередник, комісіонер) здійснює продаж цього товару за узгодженими з власником товару (консигнантом) цінами та правилами.

Консигнантом виступає суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який доручає посереднику – консигнатору реалізацію власної продукції на відповідному ринку від імені консигнатора, але за рахунок консигнанта. Дана продукція завозиться на склад консигнатора, який знаходиться за межами країни консигнанта. Товари є власністю консигнанта до моменту передачі їх консигнатором покупцю.

Зустрічна торгівля полягає у тому, що поставки товарів однією стороною супроводжуються зустрічними зобов'язаннями цієї сторони купити у протилежної сторони певні товари. Види зустрічної торгівлі:

- бартер;
- зустрічні закупки;
- компенсаційна торгівля;
- клірингова торгівля;
- операції з давальницькою сировиною.

Бартер (або товарообмін) – це одноразовий обмін певними товарами без здійснення грошових розрахунків між сторонами і часто без фіксації цін на ці товари.

В бартерних договорах обумовлюється тільки загальна вартість угоди.

Зустрічні закупки полягають у тому, що одна із сторін договору за продані нею товари бере на себе зобов'язання придбати певні товари у протилежної сторони. Обсяги продаж та закупок при цьому можуть не збігатися. Розрахунки між сторонами ведуться грошима.

Зустрічні закупки можуть бути організовані різними способами:

- шляхом укладання двох паралельних угод (на експорт товару і на зустрічну закупку товарів):

- шляхом укладання джентльменських угод, коли експортер офіційно не бере на себе зобов'язань щось купити у контрагента, але дає слово, що це зробить;

- шляхом укладання угод з переданням зобов'язань, коли експортер передає свої зобов'язання по зустрічній закупці товарів третій стороні (як правило, великим торговим фірмам);

- авансові закупки, коли зобов'язання сторін купити та поставити один одному товари фіксуються в одному договорі тощо.

Компенсаційна торгівля полягає у тому, що одна сторона надає іншій кредити, обладнання тощо, а інша компенсує це продукцією, яка буде виготовлена на цьому обладнанні. Грошові розрахунки між сторонами таких угод не проводяться. Основні види компенсаційної торгівлі:

- торгівля на основі домовленостей про виробниче співробітництво, коли одна зі сторін за наданий кредит або технологію бере на себе зобов'язання розраховуватись продукцією, виготовленою за допомогою цієї технології або на закупленому обладнанні. Частина кредиту може бути повернена грошима;

- торгівля шляхом укладання угоди про „розподіл продукції” – це угоди про будівництво промислових об'єктів „під ключ”, коли одна сторона будує, а інша сторона розпачується поставками продукції, яка буде виготовлятися на цьому підприємстві;

- торгівля шляхом укладання угод типу „розвиток-імпорт”, коли поставки обладнання однією стороною будуть покриватись за рахунок зустрічних поставок іншої продукції протилежною стороною.

Клірингова торгівля полягає у тому, що сторони (контрагенти) спочатку домовляються про обсяги і строки поставок певних товарів та їх ціни, здійснюють ці поставки без розрахунків, ведуть взаємний залік вимог та зобов'язань з поставок продукції. На певну дату сторони підраховують у грошовій формі обсяги надходжень та поставок, фіксують різницю у поставках (якщо вона є). Недосплатчена вартість або переноситься на наступний період, або покривається грошима.

Операції з давальницькою сировиною полягають у тому, що одна зі сторін договору поставляє іншій стороні сировину, яка після переробки іншою стороною повертається першій стороні для реалізації. Давальницькою сировиною можуть бути: сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектувальні тощо.

Право власності на давальницьку сировину та виготовлену із неї продукцію завжди належить тому суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності, який вивіз цю сировину за територію власної країни, тобто, експортеру сировини.

Розрахунки між сторонами ведуться грошима або частиною сировини чи готової продукції, яку експортер залишає тому, хто здійснює переробку сировини.

Запитання для самоконтролю

1. Назвіть основні види міжнародної торгівлі товарами та дайте їх характеристику.
2. За яким принципом здійснюється торгівля на біржах, аукціонах, тендерах? Поясніть відмінності в цих принципах.
3. Назвіть основні види зустрічної торгівлі та дайте їх характеристику.

6.3. Вільна торгівля та протекціонізм

З самого початку розвитку міжнародної торгівлі склались два принципівих (протилежних) підходи до організації міжнародної торгівлі: перший – політика вільної торгівлі, другий – політика протекціонізму.

Вільна торгівля – це процес торгівлі товарами між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності при мінімальному втручанні держави, який базується виключно на принципі абсолютних або порівняльних переваг. Держава (тобто, її митні органи) виконує при цьому лише ресстраційні функції.

Іншими словами, торгівля товарами відбувається тільки на основі співвідношення вільних світових та національних цін, що обумовлює для сторін отримання додаткової вигоди від участі у міжнародному поділі праці.

Основні переваги вільної торгівлі:

- збільшення торговельних можливостей країни;

- насичення внутрішнього ринку товарами;
- стимулювання конкуренції і т. п.;
- вплив (тиск) на місцевих виробників з метою зниження ними витрат виробництва;
- більш ефективне використання ресурсів, оскільки суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності спрямовують ресурси в ті галузі, які дають найбільшу віддачу), тощо.

Економічні переваги вільної торгівлі можна продемонструвати так: припустимо, в країні склалась рівновага між попитом та пропозицією на певний товар, тобто в країні продавалась кількість товарів q_0 за ціною C_0 (рис. 6.4).

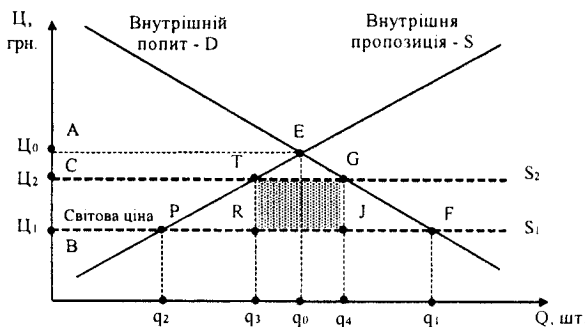


Рисунок 6.4 – Запровадження режиму вільної торгівлі

Із запровадженням в країні режиму вільної торгівлі товари стали продаватися за світовою ціною C_1 , тобто дешевше. Із рисунка 6.4 видно, що:

- ціна на товар знизиться до C_1 , що добре для споживачів;
- обсяг споживання товарів зросте з величини q_0 величини до q_1 , що також добре для споживачів;
- місцеві виробники зможуть виготовити та запропонувати ринку за ринковою ціною тільки q_2 товарів, тобто знизять виробництво. Це погано для національних виробників та національної економіки;
- обсяг імпорту товарів збільшиться і складе величину $(q_1 - q_2)$.

У результаті запровадження 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 графічно позначається чотирикутником $A E F B$ та розраховується за формулою:

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

де C_0 – ціна товару до запровадження режиму вільної торгівлі;

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

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

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

Але запровадження режиму вільної торгівлі має для країни і певні *недоліки*, серед яких:

- зростає можливість банкрутства вітчизняних виробників через їх нездатність конкурувати із закордонними фірмами, які постачають більш дешеві імпортні товари;

- зростає ймовірність збільшення соціальних конфліктів через погіршення життя населення через можливу зупинку вітчизняних виробництв та зростання безробіття;

- зростає загроза зростання від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу країни через те, що більше товарів буде завозитися з-за кордону, ніж вивозитися. І може виникнути ситуація, коли доходи від експорту товарів будуть меншими, ніж витрати на імпорт.

Тому у будь-якому випадку завжди знайдуться прибічники обмеження вільної торгівлі – так звані прибічники протекціонізму.

Протекціонізм – це запровадження будь-яких перешкод на шляху вільної торгівлі з метою захисту вітчизняних виробників. Політика протекціонізму базується на запровадженні низки бар'єрів, які є загально визаними у сучасному світі. Це: мита, ліцензування, квотування, надання пільг вітчизняним виробникам тощо.

Протекціонізм завжди має своїх прихильників, оскільки він:

- а) зрозумілий широкому колу населення і його запровадження не викликає зазвичай серйозних заперечень як з боку населення, так і з боку вітчизняних виробників;

- б) має жорсткі аргументи на користь свого запровадження, оскільки:

- забезпечує захист вітчизняних виробників;

- сприяє забезпеченню обороноздатності країни;

- зменшує рівень безробіття та знижує ймовірність соціальних потрясінь;

- сприяє захисту нових галузей від більш розвинутих, які мають кошти для свого розвитку. Саме ці нові галузі в майбутньому зможуть забезпечити суттєве підвищення ефективності виробництва, захоплення ринків певних товарів тощо;

- сприяє відновленню додатного зовнішньоторговельного балансу країни тощо.

Окрім того, у запровадженні протекціонізму завжди зацікавлена певна частина вітчизняних виробників, яка має економічну владу, оскільки

збереження традиційного виробництва дозволить національним виробникам отримувати сталі та звичайні прибутки.

Існує декілька типів протекціонізму:

- *селективний*, який скерований проти окремих країн або товарів;

- *галузевий*, який скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;

- *колективний*, який скерований певним об'єднанням країн щодо інших країн, які не входять у дане об'єднання;

- *прихований*, який здійснюється методами внутрішньої економічної політики (наприклад, встановленням певних стандартів на продукцію тощо).

Економічні наслідки запровадження в країні політики протекціонізму є суперечливими. Так,

- у *короткостроковому періоді* країна та окремі вітчизняні виробники отримують певні економічні вигоди від впровадження протекціоністських заходів за рахунок зростання надходжень в бюджет коштів від імпортного мита, збільшення виробництва певних товарів національними виробниками, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, оскільки ціна на імпортні товари буде збільшена за рахунок імпортного мита, зменшення соціальної напруги у суспільстві тощо. Це – позитивний вплив, що його буде мати країна від запровадження політики протекціонізму;

- у *довгостроковому періоді* консервується нераціональна структура вітчизняного виробництва, дефіцитні ресурси країни відволікаються з більш ефективних галузей в менш ефективні, придушується конкуренція тощо. Це – негативний вплив, що його буде мати країна від запровадження політики протекціонізму.

Висновок: вільна торгівля та протекціонізм – це дві протилежні сторони зовнішньоторговельної політики держави, кожна із яких має як позитивні, так і негативні наслідки для країни, окремих виробників, населення тощо.

І хоча в світі йде поступове зниження митних перешкод та відбувається поступовий перехід до режиму вільної торгівлі, все ж таки історія міжнародної торгівлі товарами свідчить, що у світі йде постійна боротьба між прихильниками ідей вільної торгівлі та протекціонізму.

Тут доречно навести відому „Петицію виробників свічок” французького економіста Фредеріка Бастіа (1801–1850 рр.), датовану ще 1845-м 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: звольте 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 закрите якомога більше можливих доступів до природного світла і створите попит на штучне освітлення, то хто з французьких підприємців не буде натхнений 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, шкури, а головне – гною, який є основою та фундаментом всього сільськогосподарського багатства.

Те ж саме відноситься і до судноплавства. Тисячі суден відправляються на китобійний промисел, 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 найскромнішого торговця сірниками, чия доля не була би полегшена успіхами цієї петиції..."

1. Вільна торгівля: сутність, переваги та недоліки.
2. Які економічні переваги для споживачів має запровадження в країні режиму вільної торгівлі?
3. Протекціонізм: сутність, аргументи на користь запровадження.
4. Назвіть основні форми протекціонізму та поясніть їх сутність.
5. Економічні наслідки для країни та національних виробників від запровадження в країні політики протекціонізму у короткотерміновому та довготерміновому періоді.

6.4 Складання формули торговельної угоди

Участь суб'єктів у зовнішньоекономічній діяльності може принести вигоду країні тільки тоді, коли правильно складена формула торговельної угоди. Тільки у цьому випадку торговельні можливості країни перевищать її виробничі можливості.

Виробничі можливості країни – це максимально можливий випуск продукції в країні при найповнішому використанні всіх факторів виробництва. *Торговельні можливості країни* – це максимально можливий обсяг товарів, який може мати країна на своїй території при участі цієї країни в міжнародному поділі праці.

Щоб збільшити торговельні можливості країни потрібно правильно скласти формулу торговельної угоди.

Для виведення формули торговельної угоди зробимо певні припущення:

- економіка країн функціонує в умовах повної зайнятості та забезпечує максимально можливий випуск продукції;
- кількість ресурсів в країнах обмежена і постійна;
- технології виробництва в країнах – постійні;
- в торгівлі беруть участь дві ізольовані країни, в кожній з яких виготовляються лише два види товарів;
- в країнах діє закон постійних витрат на виробництво і тому графіки, які характеризують виробничі можливості країн, мають вигляд, наведений на рис. 6.5;
- товари, які виготовляються в країнах, невзаємозамінні (наприклад, пшениця та кофе).

Для прикладу розглянемо дві країни: США та Бразилію. Припустимо, що США при наявних в цій країні факторах виробництва можуть виростити 30 млн. тонн пшениці або 30 млн. тонн кофе, а Бразилія, маючи свої власні фактори виробництва, може виростити відповідно 10 млн. тонн пшениці або 20 млн. тонн кофе.

Це означає, що якщо всі наявні ресурси США використають на виробництво пшениці, то вони виростять 30 млн. тонн пшениці, а якщо всі ре-

сурси використають на вирощування кофе, то – 30 млн. тонн кофе. Аналогічно і для Бразилії. Якщо всі наявні ресурси Бразилія використає на виробництво пшениці, то вона виростить 10 млн. тонн пшениці, а якщо всі ресурси використає на вирощування кофе, то – 20 млн. тонн кофе.

Графіки виробничих можливостей цих країн будуть мати вигляд, наведений на рис. 4.1.

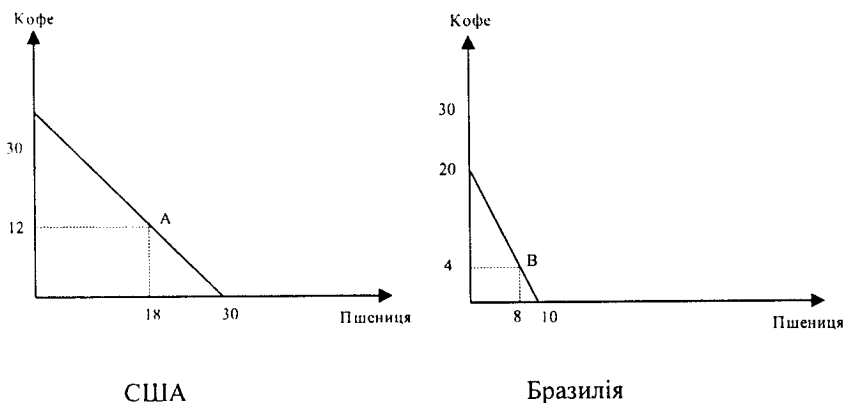


Рисунок 6.5 – Графіки виробничих можливостей США та Бразилії

Природно, що в кожній із цих країн історично склалася відповідна структура виробництва пшениці та кофе. Припустимо, що США вирощували 18 млн. тонн пшениці та 12 млн. тонн кофе (точка "А"), а Бразилія – 8 млн. тонн пшениці та 4 млн. тонн кофе (точка "В").

Але ось країни, вирішивши скористатись порівняльними перевагами у виробництві певних товарів, домовились укласти між собою торговельну угоду про обмін товарами, маючи за мету збільшити торговельні можливості своїх країн.

Для визначення, на виробництві саме яких товарів повинні спеціалізуватись США та Бразилія, використаємо теорію *альтернативної вартості*.

Сутність теорії альтернативної вартості можна сформулювати так: вартість (кількість) товарів, від яких потрібно відмовитись, щоб отримати певну вартість (кількість) даного товару, називається альтернативною вартістю даного товару. Чим більша альтернативна вартість даного товару, тим менш доцільно відмовлятися від виробництва інших товарів заради отримання даного товару. Тобто, потрібно виробляти саме альтернативні товари.

І навпаки, чим меншою буде альтернативна вартість даного товару, тим вигідніше виробляти саме його, а не інші альтернативні товари.

Виходячи з вищенаведеного, розрахуємо альтернативну вартість (кількість) пшениці П відносно кофе К в кожній із країн.

У США альтернативна вартість (або кількість) пшениці П відносно кофе К може бути визначена, як $1П = 1К$, тобто, для додаткового виробництва 1 млн. тонн пшениці США потрібно відмовитись від виробництва 1 млн. тонн кофе. В Бразилії альтернативна вартість (або кількість) пшениці П відносно кофе К складе $1П = 2К$, тобто, для додаткового виробництва 1 млн. тонн пшениці Бразилії потрібно відмовитись від виробництва 2 млн. тонн кофе.

Чия втрата, пов'язана з додатковим виробництвом 1 млн. тонн пшениці, буде більшою? Зрозуміло, що для Бразилії. Тому Бразилії не доцільно відмовлятися від виробництва кофе заради розширення виробництва пшениці. Тобто, Бразилія повинна спеціалізуватись саме на вирощуванні кофе.

Розрахуємо альтернативну вартість (кількість) кофе К відносно пшениці П в кожній із країн.

В США альтернативна вартість (кількість) кофе К відносно пшениці П може бути визначена, як $1К = 1П$, тобто, для додаткового виробництва 1 млн. тонн кофе США потрібно відмовитись від виробництва 1 млн. тонн пшениці. В Бразилії альтернативна вартість (кількість) кофе К відносно пшениці П може бути визначена, як $1К = \frac{1}{2}П$, тобто, для додаткового виробництва 1 млн. тонн кофе Бразилії потрібно відмовитись від виробництва $\frac{1}{2}$ млн. тонн пшениці.

Чия втрата, пов'язана з додатковим виробництвом 1 млн. тонн кофе, буде більшою? Зрозуміло, що для США. Тому США не доцільно відмовлятися від виробництва пшениці заради розширення виробництва кофе. Тобто, США повинні спеціалізуватись саме на вирощуванні пшениці.

Для США участь в міжнародній торгівлі буде вигідною тільки у тому випадку, коли обмін товарами буде за умови $1П > 1К$. Тільки тоді США отримають кофе більше, ніж вони могли б самі виростити.

Для Бразилії участь в міжнародній торгівлі буде вигідною тільки тоді, коли обмін товарами буде за умови $1К > \frac{1}{2}П$. Тільки тоді Бразилія отримає пшениці більше, ніж вона могла б виростити.

Звідси формула торговельної угоди обміну товарами між США та Бразилією (відносно пшениці) буде мати вигляд:

$$1К < 1П < 2К. \quad (6.2)$$

Чим ближчим буде обмін 1 млн. тонн пшениці до 2-х млн. тонн кофе, тим більше виграють США. Чим ближчим буде обмін 1 млн. тонн пшениці до 1 млн. тонн кофе, тим більше виграє Бразилія. Доведемо це графічно.

Припустимо, що США та Бразилія уклали торговельну угоду про обмін пшениці та кофе, яка має вигляд $1П = 1,5К$.

Тоді для США торговельні можливості збільшаться, бо якщо США виростять 30 млн. тонн пшениці та обміняють її на кофе, то отримають 45

млн. тонн кофе, а не 30 млн. тонн, коли б США займалися виробництвом кофе самостійно. Відповідно, зсунеться праворуч і точка "А", яка характеризує структуру виробництва пшениці і кофе в США до обміну товарами (див. рис. 6.6). Тобто, в країні після обміну буде більше товарів.

Припустимо, США виростили 30 млн. тонн пшениці. Із отриманого врожаю 10 млн. тонн пшениці США обміняли на 15 млн. тонн кофе. У результаті такого обміну США будуть мати 20 млн. тонн пшениці та 15 млн. тонн кофе (точка "А₁" на рис. 6.6), що більше, ніж було до обміну (18 млн. тонн пшениці та 12 млн. тонн кофе).

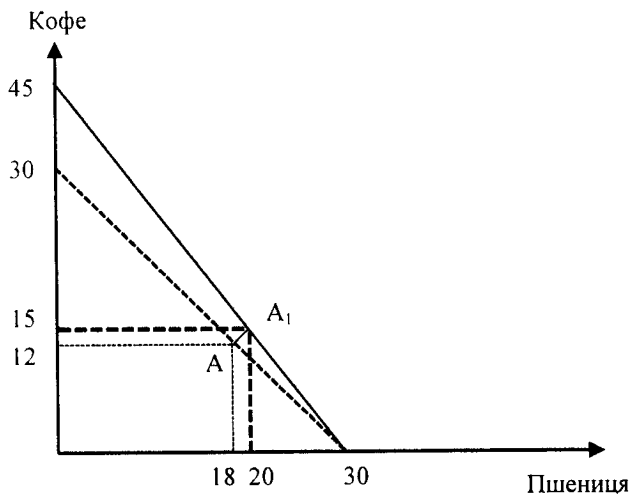


Рисунок 6.6 – Графік торговельних можливостей США після обміну товарами

Для Бразилії торговельні можливості також збільшаться, бо якщо Бразилія виростить 20 млн. тонн кофе і обміняє їх на пшеницю, то отримає $20:1,5=13,3$ млн. тонн пшениці, а не 10 млн. тонн, коли б Бразилія займалася вирощуванням пшениці самостійно. Відповідно, зсунеться праворуч і точка "В", яка характеризує структуру виробництва пшениці і кофе в Бразилії до обміну товарами (див. рис. 6.7). Тобто, в Бразилії після обміну також буде більше товарів.

Припустимо, Бразилія виробила 20 млн. тонн кофе, із них 15 млн. тонн обміняла на 10 млн. тонн пшениці. У результаті обміну Бразилія буде мати 10 млн. тонн пшениці та 5 млн. тонн кофе (див. точку В₁ на рис. 6.7), що більше, ніж було до обміну (8 млн. тонн пшениці та 4 млн. тонн кофе).

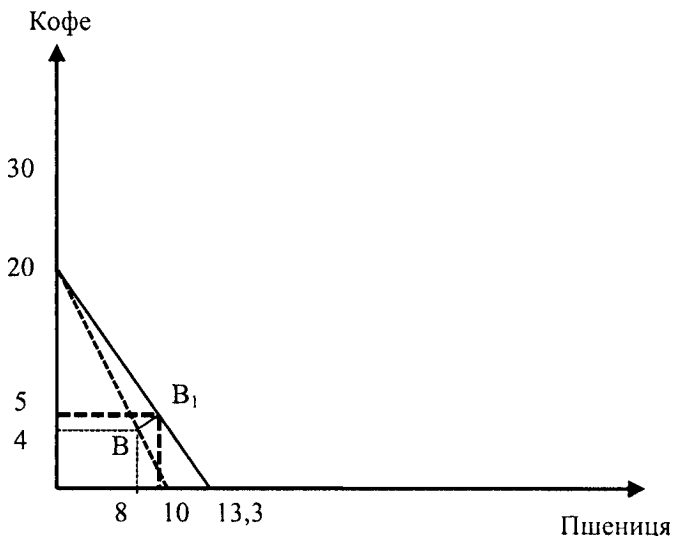


Рисунок 6.7 – Графік торговельних можливостей Бразилії після обміну товарами

Примітка. Формулу торговельної угоди обміну товарами між США та Бразилією можна записати не тільки відносно пшениці, а й відносно кофе. Тоді формула торговельної угоди буде мати вигляд:

$$\frac{1}{2}П < 1К < 1П. \quad (6.3)$$

Чим ближчим буде обмін 1 млн. тонн кофе до $\frac{1}{2}$ млн. тонн пшениці, тим більше виграють США. Чим ближчим буде обмін 1 млн. тонн кофе до 1 млн. тонн пшениці, тим більше виграє Бразилія.

Збільшення торговельних можливостей США та Бразилії буде мати місце тільки у тому випадку, коли виконується умова торговельної угоди (див. формули 6.2 або 6.3). Якщо торгівля товарами відбувається за межами цих формул, то одна із країн може отримати значні вигоди, а інша, навпаки, отримає тільки збитки.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте означення понять „виробничі можливості країни” та „торговельні можливості країни”.

2. Яким є графік виробничих можливостей країни для випадку, коли в країні діє закон постійних витрат на виробництво?

3. Що являє собою і як розраховується альтернативна вартість товару?

4. Яким чином можна вивести формулу торговельної угоди, за якої обидві країни отримують вигоду від купівлі-продажу товарів на світовому ринку?

6.5 Товарні класифікації: сутність, види

У міжнародній торгівлі беруть участь різноманітні товари, кількість найменувань яких складає десятки мільйонів. Тому для характеристики та аналізу світового ринку товарів створюються різні міжнародні та національні товарні класифікації товарів.

Під товарною класифікацією розуміють систематизований розподіл товарів за певними групами, класами, ознаками тощо на підставі їхнього збігу або різниці.

Мета товарних класифікацій – отримання інформації, яка б давала змогу суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, державним інституціям, експертам тощо робити аналіз та вивчати тенденції розвитку міжнародної торгівлі, визначити пріоритети у зовнішній торгівлі країни тощо.

Сучасні товарні класифікації розробляються на загальносвітовому, регіональному та національному рівнях.

На загальносвітовому рівні товарні класифікації розроблюють спеціалізовані агенції ООН. Так, у структурі ООН створені Статистична комісія ООН та Статистичне бюро, які займаються розробкою відповідних класифікацій.

На регіональному рівні також створені відповідні органи, які складають товарні та інші класифікації. В Європі таким органом є Статистичне управління (Євростат), яке складає класифікації з різних напрямів діяльності країн Європи, включають зовнішньоекономічну діяльність.

В Україні розробкою товарних класифікацій займаються Державна служба статистики, митна служба тощо.

Основними міжнародними товарними класифікаціями, розробленими ООН, є:

- міжнародна стандартна галузева класифікація усіх видів економічної діяльності – ISIC;

- класифікація основної продукції – CPC;

- гармонізована система опису і кодування товарів – HS.

Основними регіональними товарними класифікаціями ЄС є:

- класифікація видів економічної діяльності – NACE;

- класифікація продукції за видами діяльності – CPA;

- класифікація видів промислової продукції – PRODCOM;

- комбінована номенклатура – CN.

В Україні в 1995 році розроблена Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності – УКТЗЕД.

Дамо детальну характеристику цих класифікацій.

Міжнародна стандартна галузева класифікація усіх видів економічної діяльності ISIC основною ознакою має вид діяльності.

Код, що проставляється на товарі, складається із 4-х цифр та має вигляд XXXX.

Структура коду:

XX – розділ, яких налічується 60;

XXX – група, яких налічується 159;

XXXX – підгрупа, яких налічується 292.

Кожна рубрика має детальний опис. Наприклад, код 0111 означає такий вид діяльності, як «виращування зернових культур».

Класифікація основної продукції СРС основною ознакою має товари та послуги.

Код, що проставляється на товарі, складається із 5-ти цифр та має вигляд XXXXX.

Структура коду:

X – розділ,

XX – підрозділ,

XXX – група,

XXXX – клас,

XXXXX – підклас.

Кожна рубрика має детальний опис. Наприклад, код 01110 означає такий товар, як «пшениця».

Гармонізована система опису і кодування товарів HS розроблена спеціально для митних товарів і набула чинності з 1 січня 1988 року. Основною ознакою має всі рухомі товари.

Код, що проставляється на товарі, складається із 6-ти цифр та має вигляд XXXX.XX.

Структура коду:

XX – група;

XX.XX – товарна позиція;

XXXX.XX – товарна субпозиція.

Кожна рубрика має детальний опис. Наприклад, код 0101.11 означає такий товар, як «чистопородні племенні тварини».

Класифікація усіх видів економічної діяльності NACE основною ознакою має вид економічної діяльності.

Код, що проставляється на товарі, складається із 4-х цифр та має вигляд XX.XX.

Структура коду:

XX – розділи, яких налічується 60;

XX.X – групи, яких налічується 222;

XX.XX – класи, яких налічується 503.

Кожна рубрика має детальний опис. Наприклад, код 01.11 означає такий вид діяльності, як вирощування зернових, технічних та інших сільськогосподарських культур.

Класифікація продукції за видами діяльності CPA основною ознакою має продукцію та послуги.

Код, що проставляється на товарі, складається із 6-ти цифр та має вигляд XX.XX.XX.

Структура коду:

XX – розділи, яких налічується 60;

XX.X – групи, яких налічується 220;

XX.XX – класи, яких налічується 503;

XX.XX.X – категорії, яких налічується 946;

XX.XX.XX – підкатегорії, яких налічується 2303.

Кожна рубрика має детальний опис. Наприклад, код 01.11.11 означає такий товар, як «тверда пшениця».

Класифікатор видів промислової продукції PRODCOM має основною ознакою готову продукцію промисловості.

Код, що проставляється на товарі, складається із 8-ти цифр та має вигляд XX.XX.XX.XX.

Структура коду:

XX.XX.XX – збігається з кодами CPA;

XX.XX.XX.XX – конкретні види продукції, розроблені в Комбінованій номенклатурі – CN.

Кожна рубрика має детальний опис. Наприклад, код 15.91.10.63 означає такий товар, як «горілка».

Комбінована номенклатура CN основною ознакою має товари, які використовуються у зовнішній торгівлі. Класифікація набрала чинності з 1988 року.

Код, що проставляється на товарі, складається із 8-ми цифр та має вигляд XXXX XX XX.

Структура коду:

XX – група;

XXXX – товарна позиція;

XXXX XX товарна підпозиція;

XXXX XX XX – товарна підкатегорія.

Кожна рубрика має детальний опис. Наприклад, код 0102 10 30 означає такий товар, як «корови».

Оскільки міжнародні товарні класифікації створюються різними міжнародними організаціями, то виникає питання узгодженості цих класифікацій. Це питання вирішується шляхом розробки нових версій класифікацій, які наближають одну до одної.

В Україні, з 1 липня 2001 року запроваджена нова редакція Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності – УКТ ЗЕД.

Дана класифікація базується на Комбінованій номенклатурі опису і кодування товарів CN.

Всі товари в УКТЗЕД згруповані в 21 розділ. Розділи не позначені в кодї товару, а просто полегшують його пошук.

Код товару за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності УКТ ЗЕД складається із 10-ти цифр та має такий вигляд: „XXXX XX XX XX”.

Структура коду:

XX – товарна група (їх налічується 97);

XXXX – товарна позиція;

XXXX XX – товарна підпозиція;

XXXX XX XX – товарна категорія;

XXXX XX XX XX – товарна підкатегорія.

Кожна рубрика має детальний опис. Так, код 1001 10 00 10 означає такий товар, як пшениця тверда насіннева.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні експорт–імпорт товарів, повинні проставляти на товарах коди, які визначені Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності УКТ ЗЕД.

Запитання для самоконтролю

1. Що являють собою та з якою метою складаються товарні класифікації?
2. Хто складає товарні класифікації?
3. Поясніть сутність та дайте характеристику Міжнародної стандартної галузевої класифікації усіх видів економічної діяльності ISIC.
4. Поясніть сутність та дайте характеристику Класифікації основної продукції CPC.
5. Поясніть сутність та дайте характеристику Гармонізованої системи опису і кодування товарів HS.
6. Поясніть сутність та дайте характеристику Класифікації видів економічної діяльності NACE.
7. Поясніть сутність та дайте характеристику Класифікації продукції за видами діяльності CPA.
8. Поясніть сутність та дайте характеристику Класифікації видів промислової продукції PRODCOM.
9. Поясніть сутність та дайте характеристику Комбінованої номенклатури CN.
10. Дайте характеристику Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності УКТЗЕД.

ТЕМА 7 РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Основні питання теми:

- 7.1 *Тарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності (ЗТД).*
- 7.2 *Кількісні методи регулювання ЗТД.*
- 7.3 *Фінансові методи регулювання ЗТД.*
- 7.4 *Регулювання ЗТД за допомогою спеціальних процедур.*
- 7.5 *Адміністративні методи регулювання ЗТД.*

В кожній країні ведеться постійна явна або неявна боротьба між прихильниками вільної торгівлі та протекціонізму. Практично ця проблема вирішується шляхом запровадження державою певних видів та методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності ЗТД.

Розрізняють односторонні, двосторонні та багатосторонні види державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

Одностороннє полягає у запровадженні країною певних методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності в односторонньому порядку без погодження або консультацій з іншими країнами. Такі заходи здійснюються під час загострення політичних відносин або криз.

Двостороннє регулювання передбачає, що заходи торгової політики попередньо узгоджуються з країнами – торговими партнерами. Країни попереджають своїх торгових партнерів про запровадження певних заходів і узгоджують їх, щоб запобігти погіршенню торгових відносин.

Багатостороннє регулювання передбачає узгодження і регулювання торгової політики країн шляхом підписання багатосторонніх міжнародних угод.

Основними *методами* регулювання зовнішньоторговельної діяльності є: тарифні, кількісні, фінансові, спеціальні та адміністративні.

7.1 Тарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності (ЗТД)

Тарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності передбачає встановлення державою митних тарифів на товари, які перетинають митний кордон країни. Існує декілька означень поняття „митний тариф”.

Митний тариф – це інструмент торгової політики та державного регулювання внутрішнього ринку товарів та послуг; *митний тариф* – це систематизоване відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності зведення митних ставок, які застосовуються до товарів, котрі перетинають митний кордон країни; *митний тариф* – це конкретна ставка мита, яку повинен сплатити суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності при

переміщенні товару через митний кордон країни. При такому трактуванні поняття “митний тариф” повністю збігається з поняттям “мито”.

Об’єктивна можливість запровадження митного регулювання полягає у відмінності між внутрішніми та світовими цінами на певні товари. Особливістю митного регулювання є те, що воно діє на всіх суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності одночасно і однаково.

Митний тариф (мито) виконує три основні функції:

- *фіскальну*, тобто є однією із статей дохідної частини державного бюджету. У цьому випадку митний тариф встановлюється як на імпорتنі, так і на експортні товари;

- *протекціоністську (захисну)*, за допомогою якої держава захищає вітчизняних виробників від іноземної конкуренції. У цьому випадку митний тариф встановлюється на імпорتنі товари;

- *балансову*, яка попереджує небажаний експорт товарів, внутрішні ціни на які з певних причин нижчі за світові. У цьому випадку митний тариф встановлюється на експортні товари.

Існує багато видів мит, класифікація яких наведена на рис. 7.1.

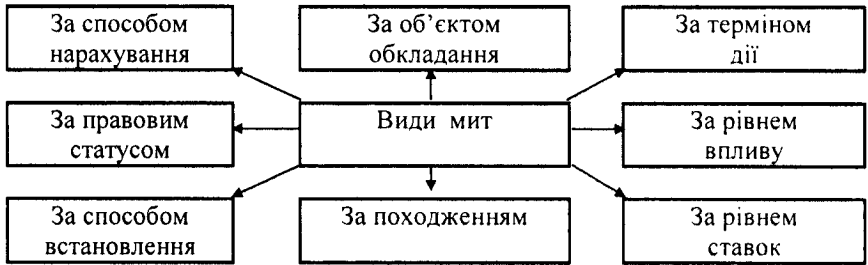


Рисунок 7.1 – Класифікація видів мит

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 у відсотках до митної вартості товару, а після цього отримана величина порівнюється з чинною твердою ставкою. Величина нарахованого мита в цьому випадку повинна бути не менша за величину, розраховану за твердою ставкою.

За *об’єктом обкладання* (або напрямом) мита бувають:

- *імпорتنі*, якими обкладаються імпорتنі товари. Ці мита є переважним видом мит, які застосовують всі країни світу для захисту національних виробників;

- *експортні*, якими обкладаються експортні товари. Ці 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, що перевозяться транзитом по території даної країни. Ці мита застосовуються дуже рідко переважно як засіб торгової війни.

За *терміном дії* мита бувають:

- *постійні*, які встановлюються без зазначення кінцевого терміну їх дії. Ці мита є переважним видом мит;

- *змінні*, які можуть бути змінені за певних обставин, визначених задалегідь, наприклад, при зміні світових цін тощо. Змінні мита є рідкісним видом мит;

- *сезонні*, які встановлюються на певний термін (до 4...6 місяців) для оперативного регулювання зовнішньої торгівлі переважно для товарів сільськогосподарського виробництва.

За *способом встановлення* мита бувають:

- такі, які встановлені *звичайним* порядком;

- *антидемпінгові*, які застосовуються у випадку завезення на територію країни товарів за ціною значно нижчою, ніж ціна товарів в країні, яка здійснює експорт, за умови, що імпорт таких товарів наносить збитки національним виробникам або перешкоджає зростанню національного виробництва;

- *компенсаційні*, які застосовуються для імпортних товарів у випадку, коли при їх виробництві безпосередньо або опосередковано використовуються субсидії, за умови, що імпорт таких товарів наносить збитки національним виробникам;

- *спеціальні*, які встановлюються на імпортні товари у випадку, якщо вони завозяться на територію країни в таких кількостях, що це може навести збитки національним виробникам, або як відповідь на дискримінаційні дії інших країн.

За *походженням* мита поділяються на:

- *автономні*, які встановлюються країною в односторонньому порядку;

- *договірні* (конвенційні) – це мита, які встановлюються країною на основі двосторонніх або багатосторонніх договорів з іншими країнами.

За *правовим статусом* мита бувають:

- встановлені законодавчим органом влади;

- встановлені виконавчим органом влади.

В Україні всі мита встановлюються Верховною Радою України.

За *рівнем ставок* мита бувають:

- *преференційні* – це мита, які мають менші ставки порівняно зі звичайними ставками імпортного мита. Такі мита встановлюються на основі

договорів з іншими країнами або союзами країн. У свою чергу преференційні мита поділяються на пільгові та нульові.

- звичайні (або повні), які встановлені для всіх інших країн.

За *рівнем впливу* мита (митні ставки) бувають:

- *номінальні*, які зазначені в систематизованому зведенні митних ставок. Номінальні ставки дають загальне уявлення про митне обкладання товарів в країні;

- *ефективні*, які визначають реальний рівень захисту національних виробників у даній країні.

Величина мита розраховується від величини *митної вартості* товару. *Митна вартість* товару – це ціна товару, яка складається на світовому ринку. Митна вартість товару підраховуються за методикою, визначеною в даній країні.

В Україні митна вартість товару – це ціна, яка фактично сплачена (чи повинна 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 повинна бути сплачена при вивезенні цих товарів з країни як умова їх вивезення.

Всі вищезазвані витрати повинні бути підтверджені відповідними документами.

Особливе значення для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності мають відомості не про номінальні, а про ефективні митні ставки. *Ефективна митна ставка* E (у %) характеризує рівень реального митного захисту національних виробників і розраховується за формулою:

$$E = \frac{H - \alpha \cdot H_1}{1 - \alpha}, \quad (7.1)$$

де H – номінальна ставка мита на кінцеву продукцію, яка завозиться на митну територію даної 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, які входять в кінцеву продукцію, що завозиться на митну територію країни, в %.

Ці складові, або так звана проміжна продукція, можуть завозитися до даної країни окремо.

Аналізуючи формулу (7.1), можна зробити такі висновки:

- якщо в кінцевій продукції немає складових, 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, тобто $H = H_1$, 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, тобто $H > H_1$, 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, тобто $H < H_1$, 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, тобто $H > H_1$, то реальний рівень захисту національних виробників буде посилюватись із зростанням питомої ваги α імпортних складових у кінцевій продукції і навпаки;

- якщо ставки імпортного мита на кінцеву продукцію будуть нижчими за ставки на імпортні складові, тобто $H < H_1$, то реальний рівень захисту національних виробників буде зменшуватись із зростанням питомої ваги α імпортних складових у 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.

Номінальна ставка імпортного мита може бути тільки додатною. 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.

Якщо уряду країни потрібно захистити національних виробників готової продукції, то необхідно установити ставки імпортного мита на кінцеву продукцію вищими за ставки мита на імпортні складові. Наприклад, номінальні та ефективні ставки мит на продукти харчування складають у 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 кінцеві продукти.

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

Аналіз структури митних ставок багатьох країн показує, що всі вони у першу чергу забезпечують захист національних виробників кінцевої продукції, 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 обробки.

Для прикладу можна навести рівень митного обкладання товарів у розвинутих країнах, які імпортують продукцію із країн, що розвиваються (див. таблицю 7.1). Тарифна ескалація, яку запроваджують промислово розвинуті країни, стимулює виробництво сировини в країнах, що розвиваються, і тим самим опосередковано консервує технологічну відсталість цих країн.

Таблиця 7.1 – 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

В результаті, країни, що розвиваються, можуть “пробитися” на світові ринки тільки із сировиною та напівфабрикатами. В той самий час ринки готової продукції для цих країн в силу тарифної ескалації розвинутих країн є практично закритими.

Запитання для самоконтролю

1. Основні види та методи державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.
2. Тарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності: сутність, особливості та можливість запровадження.
3. Дайте означення поняття „митний тариф” та охарактеризуйте його основні функції.
4. Назвіть основні види мит та поясність їх сутність.
5. Що являє собою митна вартість товару?
6. Що являє собою ефективна митна ставка і як вона розраховується?
7. Якою повинна бути ефективна митна ставка, щоб збільшити захист національного виробника?
8. Якою повинна бути ефективна митна ставка, щоб стимулювати конкуренцію у секторах, де виробляється кінцева продукція?

9. Що являє собою тарифна ескалація? Що вона стимулює, кому вигідна і які завдання вирішує?

7.2 Кількісні методи регулювання ЗТД

Кількісні методи регулювання зовнішньоторговельної діяльності належать до так званих нетарифних методів. Більшість з них, на відміну від тарифних методів, практично не регулюється міжнародними угодами. Тому їх запровадження відбувається вільніше ніж запровадження тарифних обмежень. Саме ця обставина дає змогу урядам країн використовувати нетарифні методи або будь-яку їх комбінацію для досягнення певної мети в галузі зовнішньоторговельної політики.

Кількісні методи регулювання зовнішньоторговельної діяльності – це адміністративна форма нетарифного державного регулювання, яка визначає кількість та номенклатуру товарів, які можуть бути експортовані з країни або імпортовані в країну.

Кількісні методи, у свою чергу, охоплюють:

- квотування (контингентування) товарів;
- ліцензування зовнішньоторговельної діяльності;
- „добровільне” обмеження експорту.

Квотування – це тимчасове обмеження обсягу експорту або імпорту товарів певною величиною – квотою. *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.

В Україні рішення про запровадження режиму квотування приймає Кабінет Міністрів України у таких випадках:

- у разі різкого погіршення платіжного балансу України;
- у разі значного порушення рівноваги на товарних ринках, особливо по сільськогосподарській продукції;
- як відповідь на дискримінаційні дії інших країн тощо.

Квоти, які можуть встановлюватись в Україні, класифікуються за спрямованістю дії та за охопленням.

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 безпосередньо урядами країн для попередження вивезення з країн дефіцитних товарів;

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

За *охопленням* квоти бувають:

- *глобальні*, які встановлюються на імпорт 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'язане *ліцензування* зовнішньоторговельної діяльності.

Ліцензування – це видача уповноваженим державним органом дозволів (ліцензій) на експорт або імпорт товарів у певних кількостях за певний період часу.

Ліцензування може бути складовою частиною процесу квотування або самостійним методом державного регулювання. У першому випадку ліцензія є документом, який підтверджує право суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності імпортувати або експортувати певний товар у межах існуючої квоти.

У другому випадку ліцензія є формою контролю за діяльністю окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які мали певні порушення у здійсненні такої діяльності у минулому.

Ліцензування зовнішньоторговельної діяльності запроваджується у випадках:

- погіршення стану платіжного балансу країни;
- необхідності забезпечення захисту життя та здоров'я населення країни, навколишнього середовища, історичних та художніх цінностей;
- експорту (імпорту) золота та срібла;
- як санкції до окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- запровадження квотування певних видів товарів тощо.

Ліцензії на експорт – імпорт товарів бувають одноразовими, генеральними, глобальними, автоматичними.

Одноразова ліцензія – це дозвіл терміном до одного року на ввезення або вивезення певного товару із зазначенням кількості або вартості товару, який видається конкретному суб'єкту підприємництва для здійснення ним однієї зовнішньоекономічної угоди.

Генеральна ліцензія – це дозвіл, який видається конкретному суб'єкту підприємництва на ввезення або вивезення протягом року певного товару із зазначенням кількості або вартості товару без обмеження кількості укладених угод.

Глобальна ліцензія – це дозвіл, який видається конкретному суб'єкту підприємництва 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 відповідних заявок, які не можуть бути скасовані 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. Аукціон вважається ефективним способом видачі дозволів на здійснення зовнішньотор-

говельних 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 суб'єктам підприємництва пропорційно питомій вазі їх експорту або імпорту в загальній сумі експорту або імпорту, яка визначається за попередній період часу, або пропорційно структурі попиту на ці товари з боку національних імпортерів (експортерів). Цей метод застосовується для зменшення тиску на уряд країни з боку інших суб'єктів підприємництва.

Розподіл ліцензій на позаціновій основі – передбачає видачу ліцензій тим суб'єктам підприємництва, які продемонстрували здатність здійснювати експорт або імпорт продукції найефективнішим способом. Застосування цього методу передбачає створення експертних комісій, розробки певних критеріїв, проведення конкурсів тощо, що потребує значних витрат коштів і може спричинити виникнення зловживань з боку певних урядових структур.

В Україні для отримання ліцензій на здійснення зовнішньоторговельної діяльності потрібно звернутися з відповідними документами до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

„Добровільне” обмеження експорту – це кількісне обмеження експорту, яке базується на зобов'язанні країни–експортера обмежити експорт своїх товарів до країни–імпортера. Таке рішення приймається на підставі офіційної або неофіційної міжурядової угоди про встановлення квот на експорт даної продукції.

„Добровільне” обмеження експорту країною–експортером запроваджується урядом цієї країни під тиском більш сильної країни–імпортера, яка може загрожувати прийняттям односторонніх обмежувальних дій на імпорт продукції з країни–експортера у випадку відмови останньої *„добровільно”* обмежити експорт своїх товарів.

Загальний економічний ефект для країни–імпортера від *„добровільного”* обмеження експорту країною, що його здійснює, від'ємний. Але цей від'ємний ефект може бути зменшений за рахунок того, що інші країни, які не взяли на себе зобов'язань про *„добровільне”* обмеження експорту, налагодять постачання відповідних товарів до даної країни–імпортера.

В результаті відбувається перерозподіл сфер впливу окремих промислових та фінансових угруповань та змінюються умови функціонування світового та регіональних ринків.

Запитання для самоконтролю

1. Поясніть сутність кількісних методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності та назвіть їх види.
2. Що являє собою квотування зовнішньоторговельної діяльності? У яких випадках воно запроваджується?

3. Що являє собою квота?

4. Назвіть види квот та поясніть їх зміст.

5. Що являє собою ліцензування зовнішньоторговельної діяльності? У яких випадках воно запроваджується?

6. Які існують види ліцензій? Назвіть основні способи отримання ліцензій на здійснення зовнішньоторговельної діяльності.

7. Що являє собою „добровільне” обмеження експорту товарів країною-експортером? Які наслідки має цей метод регулювання ЗТД?

7.3 Фінансові методи регулювання ЗТД

Фінансові методи регулювання зовнішньоторговельної діяльності займають значне місце в системі нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Набуваючи різних форм, ці методи спрямовані на зниження вартості товарів національних виробників і підвищення їх конкурентоспроможності на світовому або внутрішніх ринках. Основними методами фінансового регулювання є:

- субсидії;
- експортне кредитування;
- демпінг;
- преференції.

Субсидії – це грошові виплати, що їх здійснює держава, з метою підтримки національних виробників і встановлення опосередкованого тиску на конкурентів. Субсидії надаються як національним виробникам товарів, які конкурують з імпортом, так і національним виробникам товарів, які експортують свої товари.

Субсидії бувають прямі та непрямі.

Прямі субсидії – це безпосередні виплати, що їх здійснює держава, національним виробникам продукції. Прямі субсидії бувають експортними та внутрішніми. *Експортні субсидії* – це виплати національним експортерам після здійснення ними зовнішньоторговельних операцій, тобто це дотації національним виробникам після здійснення ними поставок продукції на зовнішні ринки. Величина виплат дорівнює різниці витрат експортера і величини отриманого ним доходу. Якщо виплати здійснюються національним виробникам, продукція яких конкурує з імпортом на території даної країни, то така субсидія називається *внутрішньою*.

Прямі експортні субсидії заборонені правилами СОТ.

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

Експортне кредитування – це фінансовий метод субсидування експорту, який передбачає фінансове стимулювання державою національних

виробників через систему кредитів, які надаються їм державними банками. Експортне кредитування може здійснюватись спеціально створеним *агентством з експортного кредитування*, яке може функціонувати або як департамент всередині міністерства торгівлі, або як самостійна організація на правах міністерства, або як приватна фінансова установа під контролем держави.

Експортне кредитування має такі форми:

- надання державними банками кредитів національним виробникам за ставками, нижчими за ринкові;

- надання державними банками іноземним виробникам кредитів за умови обов'язкової закупки ними певного переліку товарів у підприємств країни, яка надає кредити;

- страхування державними страховими компаніями таких експортних ризиків національних експортерів продукції, як неспроможність імпортера оплатити імпортовану ним продукцію, несподівані дії уряду, які можуть зашкодити виконанню імпортером своїх обов'язків перед експортером, тощо;

- інші, які практично не піддаються кількісному оцінюванню, а саме: перенесення термінів сплати перших платежів за кредитом на більш пізні періоди, оплата кредиту у валюті імпортера (покупця) або в формі товарних поставок тощо.

Експортні кредити бувають:

- короткотермінові (терміном до 1 року);

- середньотермінові (терміном від 1 до 5 років);

- довготермінові (терміном більше 5 років).

Демпінг – це метод фінансового регулювання зовнішньоторговельної діяльності, який полягає у просуванні товарів на зовнішні ринки за рахунок зниження експортних цін нижче нормального рівня цін, який склався в цих країнах. Демпінг може існувати як за рахунок окремих підприємств, які намагаються захопити зовнішні ринки, так і за рахунок державних експортних субсидій.

В основі демпінгу лежить ринкова ситуація, за якою еластичність попиту за ціною на внутрішньому ринку буде значно нижчою, ніж на зовнішньому. Це дозволяє підприємствам, які мають відносно монопольне положення на внутрішньому ринку, продавати свої товари на внутрішньому ринку за більш високими цінами, ніж на зовнішньому ринку, де попит на товари більш еластичний за ціною і де конкуренція вища.

Тобто, за рахунок встановлення більш високих внутрішніх цін на власні товари підприємство має змогу реалізовувати ці товари на зовнішніх ринках за більш низькими цінами.

Демпінг може бути спорадичним, навмисним, постійним та взаємним.

Спорадичний демпінг – це епізодичний продаж надлишкових товарів на зовнішніх ринках за заниженими цінами. Застосовується тоді, коли вну-

трішні обсяги виробництва товарів перевищують місткість внутрішнього ринку.

Навмисний демпінг – це тимчасове зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку та наступного установаження монополічних цін на даний товар.

Постійний демпінг – це постійний експорт товарів за цінами, нижчими за справедливі (нормальні) ціни.

Взаємний демпінг – це зустрічна торгівля двох країн одним і тим же товаром за заниженими цінами. Зустрічається досить рідко за умов високої монополізації внутрішнього ринку певним товаром у кожній із країн.

Оскільки демпінг офіційно заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і законодавством багатьох країн, то у випадку його доведення країни мають право застосовувати для таких товарів та їх виробників антидемпінгові мита.

Практично, демпінгом вважається продаж товарів за цінами, нижчими за так звані „справедливі” ціни, за умов нанесення збитків національним виробникам. Зрозуміло, що при визначенні „справедливого” рівня ціни на той чи інший товар завжди виникають певні складнощі. Для цього уповноважені органи здійснюють спеціальні дослідження, порівнюючи так звані демпінгові ціни з цінами на товари у даній країні, які існували протягом певного часу, або порівнюючи ці ціни з цінами на аналогічні товари, які існують в третіх країнах.

Безсумнівним доказом демпінгу є продаж товарів за цінами, нижчими за їх собівартість.

Застосування *преференцій* полягає у наданні країною окремим суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іншої країни певних пільг (наприклад, відміна або зниження мита та податків тощо) без надання таких пільг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності третіх країн.

Пільги можуть надаватися як окремим підприємствам, які випускають певну продукцію, так і окремим галузям (наприклад, які випускають оборонну продукцію) тощо. Якщо країни підпишуть договори про вільну торгівлю, то преференції поширюються на суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності обох країн.

До преференцій можна віднести запровадження пільгового режиму для суб'єктів, які займаються прикордонною та прибережною торгівлею. Це робиться з метою налагодження більш тісних ділових контактів між учасниками зовнішньоекономічної діяльності, які знаходяться в безпосередній близькості один до одного, але в різних країнах. І без надання таких пільг співробітництво між цими суб'єктами буде практично неможливим або вкрай ускладненим.

1. Що являють собою фінансові методи регулювання зовнішньоторговельної діяльності? Назвіть ці методи регулювання та поясніть їх зміст.
2. Що являють собою субсидії? Яких видів бувають субсидії та з якою метою запроваджуються?
3. Що являє собою експортне кредитування? В яких формах може виступати експортне кредитування?
4. Що являє собою демпінг? Яке економічне явище лежить в основі демпінгу? Яких видів буває демпінг? Поясніть їх сутність.
5. Що являють собою преференції? У яких діях держави можуть виявлятися преференції?

7.4 Регулювання ЗТД за допомогою спеціальних процедур

Окрім застосування тарифних методів регулювання, квотування та ліцензування зовнішньоторговельної діяльності тощо, досить часто у зовнішньоекономічній діяльності виникають ситуації, які важко спрогнозувати заздалегідь. Основні з них:

- завезення в країну товарів у таких розмірах, що завдало збитків національним виробникам;
- завезення в країну товарів за такими цінами, що знов-таки завдало шкоду національним виробникам;
- завезення в країну товарів, в яких були закладені субсидії. Це дозволило продавати ці товари дешевше, що нанесло збитки національним виробникам;
- застосування дискримінаційних дій до вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в інших країнах тощо.

Для боротьби з цими явищами в Україні були розроблені спеціальні процедури. Ці процедури є загальновизнаними, базуються на нормах міжнародного права та враховують національні особливості. На створення цих спеціальних процедур Україна витратила 8 років.

У 1998 році були прийняті низка базових Законів, які установили порядок запровадження в Україні спеціальних процедур з метою захисту національних виробників. Це Закони України: „Про захист національного виробника від демпінгового імпорту”, „Про захист національного виробника від субсидованого імпорту”, „Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну”.

Була також прийнята Постанова Кабінету Міністрів України „Про порядок проведення розслідувань з метою встановлення фактів дискримінаційних дій та/або недружніх дій з боку інших держав, митних союзів чи економічних угруповань щодо законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України” від 22 листопада 1999 р.

Зазначені документи регламентують, яким чином здійснюється захист законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України як на її території, так і за кордоном.

Так, якщо український виробник зазнав (чи зазнає) збитків від певних дій іноземних суб'єктів на території України, то він повинен:

1-й крок: звернутися до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України зі скаргою на несправедливі, на його думку, дії іноземних суб'єктів господарювання, які імпортують свої товари.

2-й крок: уповноважені фахівці Міністерства починають розгляд скарги, збирають необхідну інформацію, перевіряють факти, наведені у скарзі тощо.

3-й крок: складається звіт по суті перевірки скарги, який передається Міжвідомчій комісії з міжнародної торгівлі.

4-й крок: якщо подані матеріал заслуговують уваги, то Міжвідомча комісія приймає рішення про проведення *спеціального розслідування* і доручає Міністерству проведення експертизи, розрахунків, розгляд заяв зацікавлених осіб тощо. Термін роботи Міжвідомчої комісії – 270 днів, а за надзвичайних обставин – 330 днів.

5-й крок: За результатами розслідування Міжвідомча комісія приймає рішення, яке публікується у відкритому друці. Таким рішенням може бути:

- а) відмова заявнику в його проханні відшкодувати збитки;
- б) застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних мит до товарів (а реально – до їх виробників), імпорт яких викликав збитки у національних виробників;
- в) встановлення антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних квот на товари, імпорт яких завдав шкоди національним виробникам;
- г) запровадження антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних ліцензій на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Якщо рішення Міжвідомчої комісії відповідає пп. б), в) або г), то в ньому повинно бути доведено факт заподіяння шкоди та встановлено причинно-наслідковий зв'язок між імпортом іноземної продукції та фактом заподіяння шкоди.

Рішення Міжвідомчої комісії є дуже відповідальним, оскільки постраждала сторона може звернутися за захистом своїх прав до суду. І якщо рішення Міжвідомчої комісії буде визнано необгрунтованим, то постраждала сторона може ввести певні санкції проти українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у своїх країнах.

Примітка. З 2006 року в Україні запроваджено встановлення тільки спеціальних мит, квот та ліцензій, тобто всі види мит, квот та ліцензій об'єднані в один вид – спеціальний.

Якщо український виробник зазнав (чи зазнає) збитків від певних дій іноземних суб'єктів на території іншої країни, то він повинен:

1-й крок: звернутися до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України зі скаргою на несправедливі, на його думку, дії іноземних суб'єктів, у результаті яких він отримав збитки.

2-й крок: уповноважені фахівці Міністерства починають розгляд скарги, збирають необхідну інформацію, перевіряють факти, наведені у скарзі тощо. До розгляду скарги підключаються фахівці Міністерства іноземних справ України.

3-й крок: якщо вимоги українського виробника визнані справедливими, то Міністерство економічного розвитку і торгівлі України готує пропозиції щодо усунення виявлених порушень та спрямовує їх до компетентних органів іншої країни.

4-й крок: якщо реакції з боку компетентних органів іншої країни немає, то Міністерство спрямовує матеріали перевірки до Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі для підготовки та прийняття аналогічних заходів щодо іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на території України.

Чи будуть реально прийняті контрзаходи до іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у відповідь на дискримінаційні дії до українських суб'єктів, що були зроблені на території інших країн, залежить від багатьох причин, у тому числі і політичних.

Запитання для самоконтролю

1. Що являє собою і у яких випадках застосовується регулювання зовнішньоторговельної діяльності за допомогою спеціальних процедур?

2. Що повинен робити український суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності у випадку отримання збитків від несправедливих дій іноземних суб'єктів як на території України, так і на території інших країн?

7.5 Адміністративні методи регулювання ЗТД

Адміністративні методи займають незначне місце в системі нетарифних методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності, їх запровадження не підтримується світовою спільнотою, але в деяких випадках країни вдаються до цих методів з метою забезпечення захисту національних виробників. Адміністративні методи регулювання можуть бути прийнятними та прямими.

Основними *прихованими* методами регулювання є:

- технічні бар'єри;
- політика державних закупок товарів;
- вимоги про зміст місцевих компонентів.

До *прямих* адміністративних методів належать обмеження та прямі заборони на певні дії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які є небажаними для держави.

Технічні бар'єри – це методи, які передбачають дотримання умов національних стандартів, отримання сертифікатів якості для імпортової продукції, застосування специфічних упаковок і маркування товарів, дотримання певних санітарно-гігієнічних норм, застосування ускладнених митних формальностей (наприклад, пропуск товарів тільки через одну митницю тощо).

Разом з тим технічні бар'єри не завжди є методом протекціонізму. Часто їх запровадження переслідує мету захисту споживачів, примушуючи імпортерів продукції надавати споживачам повну і достовірну інформацію про зміст речовин, із яких виготовлені товари; про можливі ризики, пов'язані з використанням або експлуатацією даних товарів тощо.

Політика державних закупок товарів – це прихований метод регулювання зовнішньоторговельної діяльності, який потребує від державних органів і підприємств купувати певні товари тільки у національних виробників.

Вимоги про зміст місцевих компонентів – це прихований метод регулювання зовнішньоторговельної діяльності, який законодавчо визначає питому вагу кінцевих товарів, які повинні вироблятися національними виробниками в країні для реалізації на внутрішньому ринку. Мета цього методу – стимулювати переміщення виробництва певних товарів до даної країни і зберегти тим самим досягнутий рівень зайнятості в даній країні.

До *прямих* адміністративних методів належать:

- реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (відмінена з 12.01.1993 р.);
- реєстрація окремих видів контрактів (наприклад, зброї);
- заборона для іноземних суб'єктів ЗЕД відвідувати окремі міста, порти, залізничні станції тощо з якихось „об'єктивних” міркувань (наприклад, з метою гарантування національної безпеки тощо).

Запитання для самоконтролю

1. Що являють собою і у яких випадках застосовуються адміністративні методи регулювання зовнішньоторговельної діяльності?
2. Назвіть основні приховані методи регулювання зовнішньоторговельної діяльності та поясніть їх сутність.

ТЕМА 8 ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ В КРАЇНІ ІМПОРТНИХ ТА ЕКСПОРТНИХ МИТ

Основні питання теми:

- 8.1 Вплив імпортного мита на економіку малої країни.
- 8.2 Вплив імпортного мита на економіку великої країни.
- 8.3 Вплив експортного мита на економіку малої країни.
- 8.4 Вплив експортного мита на економіку великої країни.

8.1 Вплив імпортного мита на економіку малої країни

Країна вважається малою, якщо зміна попиту з її боку на імпортні товари (тобто, впровадження країною імпортного мита) не приводить до будь-яких значних змін світових цін. Більшість країн світу є малими з точки зору міжнародної економіки, оскільки зміна попиту з їх сторони на імпортні товари не приводить до будь-яких зсувів в світових цінах на ці товари.

Розглянемо дію імпортного мита на економіку малої країни (рис. 8.1).

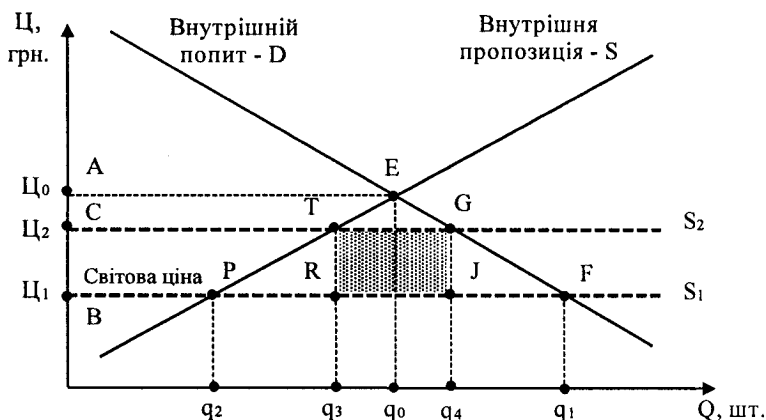


Рисунок 8.1— Вивчення впливу імпортного мита на економіку малої країни

До початку торгівлі становище малої країни характеризувалось внутрішнім попитом D та внутрішньою пропозицією S , рівновага попиту і пропозиції досягалася в точці E , товар реалізовувався за ціною C_0 , кількість споживання товару складала величину q_0 .

Після встановлення режиму вільної торгівлі:

- в країні встановилась ціна на товар на рівні світової, тобто C_1 ;

- за ціною C_1 національні виробники постачають на ринок q_2 одиниць товару;

- обсяг імпорту товару складе величину $(q_1 - q_2)$;

- обсяг споживання товару в країні складе величину q_1 .

Оскільки світовий ринок спроможний постачати в дану країну необмежену кількість товарів за ціною C_1 , то лінія сукупної пропозиції буде еластичною за ціною і зображається горизонтальною прямою S_1 . Рівність попиту і пропозиції в малій країні за умов вільної торгівлі буде досягнута в точці F .

З метою захисту національних виробників, які несуть збитки через появу на ринку дешевших імпортованих товарів, уряд малої країни може запровадити імпортне мито.

Оскільки мова йде про малу країну, то факт запровадження 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 зросте на величину імпортного мита M , тобто підвищиться з величини C_1 до C_2 .

Зрозуміло, що $(C_2 - C_1) = M$ – це величина імпортного мита M , яку установив уряд даної країни. Лінія сукупної пропозиції переміститься доверху та займе позицію S_2 , а рівність внутрішнього попиту і сукупної пропозиції на товар у малій країні буде досягнута в точці G .

Користуючись рис. 8.1, можна визначити економічні наслідки запровадження в малій країні імпортного мита:

- ціна на товар зростає з C_1 до C_2 , за що розплачуються споживачі країни;

- внутрішнє споживання товару скорочується з величини q_1 до q_4 , за що знов-таки розплачуються споживачі;

- активізується робота національних виробників, які за новою ціною C_2 можуть збільшити виробництво та постачання товару на внутрішній ринок з величини q_2 до величини q_3 ;

- обсяг імпорту даного товару скорочується з величини $(q_1 - q_2)$ до величини $(q_4 - q_3)$;

- імпортери вимушені будуть продавати свої товари за ціною C_2 , яка вища за світову ціну C_1 , що може несприятливо позначитись на іміджі виробників цих товарів.

В цілому ж, після запровадження імпортного мита споживачі малої країни змушені будуть сплачувати більше коштів за товар, ніж це було до того.

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

$$B = \frac{(C_2 - C_1) \cdot (q_1 + q_4)}{2}, \quad (8.1)$$

де Π_2 – ціна товару після запровадження в малій країні імпортного мита, ;

q_1 – обсяг споживання товару в країні до запровадження імпортного мита;

q_4 – обсяг споживання товару після встановлення в країні імпортного мита, шт.

Загальна величина економічних втрат B споживачів малої країни породжує виникнення перерозподільних ефектів та ефектів втрат.

Перерозподільні ефекти, в свою чергу, складаються з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу доходів; а ефекти втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

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

Ефект доходів бюджету графічно позначається чотирикутником TGJR. Величину додаткових доходів державного бюджету E_1 можна розрахувати за формулою:

$$E_1 = M \cdot (q_4 - q_3) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_3), \quad (8.2)$$

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

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

Ефект доходів бюджету E_1 характеризує переміщення доходів від споживачів до державного бюджету і не викликає втрат для економіки країни загалом.

Ефект перерозподілу доходів E_2 – це перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників. Якщо до запровадження імпортного мита споживачі купували q_2 товарів національного виробника за ціною Π_1 , то після запровадження імпортного мита споживачі будуть купувати більше товарів q_3 національного виробника і за вищою ціною Π_2 .

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

$$E_2 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_2 + q_3)}{2}, \quad (8.3)$$

де q_2 – кількість товарів, які вироблялись в малій країні національними виробниками до запровадження імпортного мита, шт.;

q_3 – кількість товарів, які стали вироблятися в малій країні національними виробниками 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 в результаті виробництва національними виробниками товарів з більш висо-

кими, ніж це є в світі, витратами. Ефект захисту виникає в результаті того, що більш ефективні імпорتنі товари заміщуються на внутрішньому ринку менш ефективними (тобто, більш дорогими) місцевими товарами.

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

$$E_3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}. \quad (8.4)$$

Ефект споживання E_4 також характеризує втрати економіки країни в результаті 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:

$$E_4 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}. \quad (8.5)$$

Загальні втрати V_k економіки малої країни від запровадження нею імпортного мита складають:

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (8.6)$$

де E_3 – ефект захисту;

E_4 – ефект споживання.

Таким чином, при запровадженні імпортного мита в будь-якій країні виникає декілька економічних ефектів. Ефекти доходу і перерозподілу є перерозподільчими ефектами імпортного мита і являють собою переміщення доходів від одних суб'єктів до інших та не ведуть до втрат для економіки країни загалом. Ефекти захисту і споживання у сукупності є втратами для економіки країни.

Для малої країни запровадження нею імпортного мита або перерозподіляє доходи всередині економіки, або веде до прямих економічних втрат. Ніякого позитивного ефекту, який міг би привести до економічного зростання економіки малої країни у випадку встановлення нею імпортного мита, не виникає.

Затитання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „мала країна” з точки зору впливу на світову ціну запровадження цієї країною імпортного мита.
2. Поясніть (графічно), що відбудеться в малій країні після запровадження нею імпортного мита на товари, які завозяться до даної країни.
3. Як розраховується загальна величина економічних втрат споживачів малої країни від запровадження нею мита на імпортні товари?

нювала Π_0 , пропозиція товару національними виробниками та його споживання – q_0 .

При встановленні режиму вільної торгівлі світова ціна Π_1 на товар буде нижчою, ніж внутрішня ціна Π_0 . Але, оскільки світовий ринок може експортувати у велику країну не будь-яку кількість товарів, а лише обмежену кількість, то сукупна пропозиція S_1 товару буде зображена у великій країні не горизонтальною прямою, як для малої країни, а похилою.

Рівність попиту і пропозиції у великій країні досягається в точці перетину світової ціни Π_1 з прямою внутрішнього попиту D (точка F), тому з певним припущенням можна вважати, що пряма сукупної пропозиції S_1 пройде через точку початку координат та точку F .

В точці F , яка характеризує стан економіки великої країни за умов режиму вільної торгівлі:

- ціна товару буде дорівнювати рівню світової ціни Π_1 ;
- обсяг попиту на товар складе величину q_1 ;
- внутрішня пропозиція товару за новою ціною Π_1 дорівнює величині q_2 ;
- велика країна буде імпортувати $(q_1 - q_2)$ товарів.

З метою захисту національних виробників уряд великої країни може запровадити імпортне мито.

Після запровадження великою країною імпортного мита (рисунок 8.2) ціна на товар підвищиться на величину імпортного мита M_i , тобто з рівня Π_1 до Π_2 . Перетин нової ціни Π_2 з прямою внутрішнього попиту D відбудеться в точці G .

На рис. 8.2 можна побачити економічні наслідки запровадження великою країною імпортного мита:

- ціна на товар зросте з рівня Π_1 до рівня Π_2 або на величину імпортного мита $M = (\Pi_2 - \Pi_1)$;
- внутрішнє споживання товару у великій країні скорочується з величини q_1 до величини q_4 ;
- активізується робота національних виробників, які збільшують постачання товару на внутрішній ринок з величини q_2 до величини q_3 ;
- обсяг імпорту товарів скорочується з величини $(q_1 - q_2)$ до величини $(q_4 - q_3)$.

У результаті запровадження великою країною імпортного мита всі споживачі цієї країни будуть вимушені сплачувати за товари більше коштів. *Втрати споживачів* великої країни в результаті запровадження імпортного мита графічно позначаються чотирикутником $CGFB$ і розраховуються за формулою:

$$B = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 + q_4)}{2}, \quad (8.7)$$

де Π_1 – ціна товару до запровадження великою країною імпортного мита;

Π_2 – ціна товару після запровадження великою країною імпортного мита;

q_1 – кількість товарів, які споживалися у великій країні до запровадження імпортного мита, шт.;

q_4 – кількість товарів, які споживаються у великій країні після запровадження імпортного мита, шт.

Як і у випадку малої країни, втрати V споживачів великої країни породжують виникнення перерозподільних ефектів та ефектів втрат. До перерозподільних ефектів відносяться ефекти доходів бюджету та перерозподілу доходів, до ефектів втрат – ефекти захисту та споживання.

Ефект перерозподілу E_2 – це перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників, оскільки до запровадження імпортного мита споживачі купували q_2 товарів національних виробників за ціною Π_1 , а після запровадження імпортного мита споживачі великої країни будуть купувати більше товарів національного виробника q_3 за вищою ціною Π_2 .

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

$$E_2 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_2 + q_3)}{2}, \quad (8.8)$$

де q_2 – кількість товарів, які вироблялись національними виробниками до запровадження великою країною імпортного мита, шт.;

q_3 – кількість товарів, які виробляються національними виробниками після запровадження великою країною імпортного мита, шт.

Ефект перерозподілу не приводить до погіршення економічного стану країни загалом.

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

$$E_3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}. \quad (8.9)$$

Ефект споживання E_4 також характеризує втрати економіки країни і виникає в результаті 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:

$$E_4 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}. \quad (8.10)$$

Загальні втрати B_k великої країни від запровадження нею імпортного мита складають:

$$B_k = E_3 + E_4, \quad (8.11)$$

де E_3 – ефект захисту;

E_4 – ефект споживання.

Основна різниця між малою та великою країнами при запровадженні імпортного мита полягає у відмінності розрахунку ефекту доходів бюджету.

Справа у тому, що запровадження великою країною імпортного мита призводить до зменшення нею обсягу імпорту товарів з величини $(q_1 - q_2)$ до величини $(q_4 - q_3)$. Зменшення обсягу імпорту, у свою чергу, зменшить попит на цей товар, що може примусити виробників цього товару зменшити ціни на даний товар.

На рис. 8.2 можна побачити, що за ціною Π_2 національні виробники можуть виробити та поставити q_3 товарів. Разом з імпортом цих товарів величиною $(q_4 - q_3)$ обсяг споживання товарів в країні складе величину q_4 (точка G). Але ціна Π_2 є внутрішньою ціною великої країни з урахуванням величини імпортного мита, яке запровадила ця країна. Цій ціні повинна відповідати нова світова ціна Π_3 , яку вимушені будуть установити експортери. Ця ціна визначається точкою перетину перпендикуляра, що опускається з точки G, яка знаходиться на лінії внутрішнього попиту D, з лінією сукупної пропозиції S_1 .

У результаті перетину отримаємо точку H, яка і буде визначати нову світову ціну Π_3 на даний товар.

Як видно з рис. 8.2, нова світова ціна на товар Π_3 зменшується настільки, що вона стає меншою за раніше існуючу світову ціну Π_1 . А зменшення світової ціни на товар з Π_1 до Π_3 приведе до того, що велика країна почне *отримувати додаткові доходи до бюджету* від запровадження нею імпортного мита за рахунок того, що буде купувати товари за меншими цінами.

В цьому випадку *ефект доходів бюджету* E_1 великої країни буде складатися з двох частин: ефекту внутрішніх доходів E_1^1 та ефекту зміни умов торгівлі E_1^2 .

Ефект внутрішніх доходів бюджету E_1^1 – це збільшення обсягів доходів державного бюджету за рахунок оподаткування імпортних товарів митом. Джерелом таких доходів є кошти споживачів. Ефект внутрішніх

доходів бюджету графічно позначається чотирикутником TGJR та розраховується за формулою:

$$E_1^1 = (C_2 - C_1) \cdot (q_4 - q_3), \quad (8.12)$$

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

Ефект внутрішніх доходів бюджету E_1^1 характеризує втрати споживачів великої країни від запровадження цією країною імпортного мита. Ефект внутрішніх доходів бюджету не викликає втрат для економіки країни загалом, оскільки кошти споживачів просто перерозподіляються в дохід державного бюджету.

Ефект зміни умов торгівлі E_1^2 – визначає втрати іноземних виробників за рахунок того, що вони вимушені реалізовувати свої товари на світовому ринку за нижчими цінами. Ефект умов торгівлі характеризує перерозподіл доходів від іноземних виробників до бюджету великої країни. Цей вид ефекту графічно позначається чотирикутником RJHM і розраховується за формулою:

$$E_1^2 = (C_1 - C_3) \cdot (q_4 - q_3), \quad (8.13)$$

де C_3 – світова ціна товару, яка може скластися після запровадження великою країною імпортного мита, грн.

Таким чином, у результаті запровадження великою країною імпортного мита велика країна, з одного боку, несе певні втрати V_k , а з іншого боку, отримує додаткові доходи від змін умов торгівлі E_1^2 .

При цьому:

якщо $E_1^2 > V_k$, то загальна економічна ситуація у великій країні після запровадження нею імпортного мита може покращитись;

якщо $E_1^2 = V_k$, то загальна економічна ситуація у великій країні після запровадження імпортного мита не зміниться;

якщо $E_1^2 < V_k$, то загальна економічна ситуація у великій країні після запровадження нею імпортного мита може погіршитись.

Таким чином, імпортне мито буде позитивно впливати на економіку великої країни тільки у тому випадку, якщо ефект умов торгівлі у вартісному вимірі буде більшим за величину втрат, які виникають у результаті меншої ефективності внутрішнього виробництва порівняно зі світовим та скороченням внутрішнього споживання товарів, тобто, коли зниження світової ціни на товар буде настільки значним, що воно перекриє суму втрат великої країни.

Запровадження імпортного мита великою країною веде до економічного виграшу тільки для однієї великої країни, але призводить до втрат для міжнародної економіки загалом, оскільки забезпечує лише перерозподіл доходів від одних країн до інших. Світове господарство в цілому несе тіль-

ки втрати через ефекти захисту і споживання. Це виявляється в тому, що у великій країні консервується менш ефективно, порівняно із закордонним, внутрішнє виробництво товарів, а також через скорочення у великій країні внутрішнього споживання товарів.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „велика країна” з точки зору впливу на світову ціну запровадження цією країною імпортного мита.
2. Поясніть (графічно), що відбудеться у великій країні після запровадження нею імпортного мита на товари, що завозяться до даної країни.
3. Поясніть, що являють для великої країни загальні втрати від запровадження нею мита на імпортні товари. Як розраховуються ці втрати?
4. Наведіть порівняльну характеристику економічних ефектів для великої та малої країни від запровадження ними імпортного мита.
5. Поясніть, в яких випадках і як саме може змінитись економічна ситуація у великій країні після запровадження нею мита на імпортні товари.

8.3 Вплив експортного мита на економіку малої країни

Експортне мито накладається на товари, які продаються за кордон та вивозяться за межі митної території даної країни. У більшості країн світу експортного мита просто не існує, а в США запровадження експортного мита взагалі заборонено конституцією. В наш час 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 економічні наслідки запровадження малою країною експортного мита.

До початку торгівлі певний товар виготовляється та споживається безпосередньо в даній країні. Рівноважна ціна C_0 на товар визначається перетином ліній внутрішнього попиту D і внутрішньої пропозиції S (точка E). Рівноважний обсяг виробництва товару складає в країні величину q_0 (рис. 8.3).

За умов вільної торгівлі світова ціна C_1 на даний товар буде вищою за рівноважну ціну C_0 . Це змусить національних виробників збільшити виробництво товарів та експортувати за світовою ціною C_1 . Але оскільки країна є малою, тобто не може впливати на стан світового ринку, то у результаті збільшення експорту товарів сукупний попит на світовому ринку не зміниться. Світовий ринок буде спроможний спожити необмежену кіль-

кість даних товарів за ціною Ц_1 . Тому лінія сукупного попиту D_1 на товар буде зображена горизонтальною прямою. Рівність сукупного попиту і внутрішньої пропозиції для малої країни за умов вільної торгівлі буде досягнута в точці F.

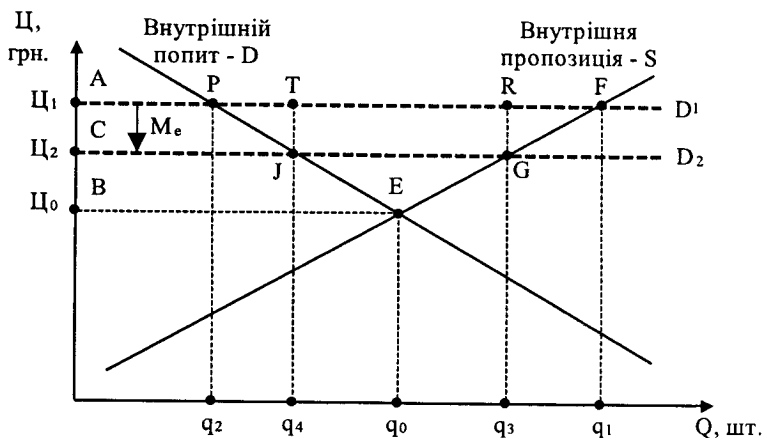


Рисунок 8.3— Вплив експортного мита на економіку малої країни

За умов функціонування у малій країні режиму вільної торгівлі можна відмітити такі наслідки (див. рис. 8.3):

- ціна товару на внутрішньому ринку підвищиться до Ц_1 ;
- національні 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 із країни складе величину $(q_1 - q_2)$.

Окрім того, режим вільної торгівлі може збільшитися виробництво товарів, на які витрачається дефіцитна сировина і які вивозяться за кордон, значно може скоротитися споживання даних товарів в самій країні тощо.

З метою запобігання цим наслідкам уряд малої країни може запровадити *експортне мито*. Оскільки мова йде про малу країну, то запровадження нею 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, у результаті чого його ціна зменшиться на величину експортного мита M_e і досягне рівня Ц_2 .

Ціна Ц_2 на товар в малій країні після запровадження нею експортного мита розраховується за формулою:

$$\text{Ц}_2 = \text{Ц}_1 - M_e, \quad (8.14)$$

де Π_1 – світова ціна на товар;
 M_e – величина експортного мита.

У результаті запровадження малою країною експортного мита лінія сукупного попиту переміститься донизу і займе положення D_2 . Виникне нова економічна ситуація, при якій рівновага сукупного попиту і внутрішньої пропозиції буде досягнута в точці G.

Наслідки запровадження експортного мита малою країною:

- виробництво товарів національними виробниками зменшиться з величини q_1 до q_3 , що забезпечить економію в країні дефіцитних ресурсів;
- внутрішнє споживання товарів в малій країні збільшиться з величини q_2 до величини q_4 ;
- ціна, за якою будуть реалізовуватись товари в малій країні, знизиться з величини Π_1 до Π_2 ;
- обсяг експорту товарів національними виробниками зменшиться з величини $(q_1 - q_2)$ до величини $(q_3 - q_4)$.

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

$$B = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 + q_3)}{2}, \quad (8.15)$$

де Π_1 – внутрішня ціна товару до запровадження малою країною експортного мита;

Π_2 – внутрішня ціна товару після запровадження малою країною експортного мита;

q_1 – кількість товарів, які вироблялись національними виробниками до запровадження експортного мита, шт.;

q_3 – кількість товарів, які виробляються в малій країні національними виробниками після запровадження експортного мита, шт.

Економічні втрати національних виробників малої країни породжують виникнення перерозподільних ефектів та ефектів втрат.

Перерозподільні ефекти, у свою чергу, складаються з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу доходів; а ефекти втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

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

$$E_1 = M_e \cdot (q_3 - q_4) = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_3 - q_4), \quad (8.16)$$

де M_e – величина експортного мита на товар;

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

Ефект доходів бюджету характеризує переміщення доходів від національних виробників до державного бюджету, не викликає втрат для економіки країни і є втратою тільки для виробників, оскільки частина їх доходів вилучається до 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 Π_1 . Після запровадження експортного мита споживачі будуть купувати більше товарів q_4 національного виробника, але за меншою ціною Π_2 .

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

$$E_2 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_4 + q_2)}{2}, \quad (8.17)$$

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

q_4 – кількість товарів, які споживаються в малій країні після запровадження нею експортного мита, шт.

Ефект перерозподілу E_2 не приводить до погіршення економічного стану країни в цілому.

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

$$E_3 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}. \quad (8.18)$$

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

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

$$E_4 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}. \quad (8.19)$$

Звідси, *загальні втрати економіки малої країни* V_k від запровадження нею експортного мита складають:

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (8.20)$$

де E_3 – ефект захисту;

E_4 – ефект споживання.

Таким чином, у результаті запровадження малою країною експортного мита виникає декілька видів економічних ефектів. Ефекти доходу і перерозподілу свідчать про переміщення доходів від національних виробників до держави та споживачів і не викликають втрат для економіки країни загалом.

Ефекти захисту і споживання, які виникають від запровадження малою країною експортного мита, являють собою сукупні втрати для економіки малої країни.

Запитання для самоконтролю

1. Поясніть, що являє собою експортне мито.
2. Охарактеризуйте економічні наслідки, які буде мати мала країна після запровадження нею експортного мита на товари.
3. Поясніть, що являють собою перерозподільні ефекти, які виникають у малій країні після запровадження нею експортного мита.
4. Охарактеризуйте економічні наслідки, які буде мати мала країна після запровадження нею експортного мита на товари.

8.4 Вплив експортного мита на економіку великої країни

Запровадження великою країною експортного мита на товари може змінити умови світової торгівлі і вплинути на світові ціни.

До початку торгівлі певний товар виготовляється та споживається безпосередньо у великій країні. Рівноважна ціна C_0 на товар визначається перетином лінії внутрішнього попиту D і внутрішньої пропозиції S (точка E). Рівноважний обсяг виробництва товару складає у великій країні величину q_0 (рис. 8.4).

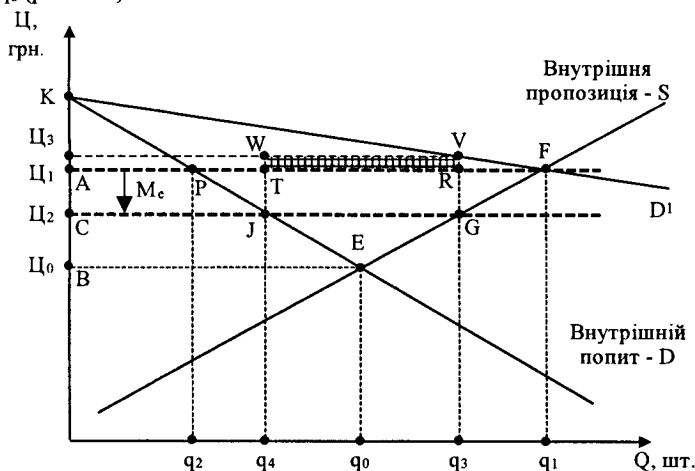


Рисунок 8.4— Вплив експортного мита на економіку великої країни

Якщо велика країна запровадить режим вільної торгівлі, то в ній установиться ціна на товар C_1 вища за рівноважну ціну C_0 . Вища ціна C_1 буде спонукати національних виробників збільшити виробництво товарів з метою їх експорту. Урівноваженість сукупного попиту і внутрішньої пропозиції для великої країни за умов вільної торгівлі буде досягнута в точці F , в якій при новій рівноважній (світовій) ціні C_1 обсяг внутрішньої пропозиції товару складе величину q_1 при сукупному попиту q_2 .

Оскільки велика країна постачає на світовий ринок значну кількість товарів, то вона суттєво впливає на стан світового ринку. У випадку зміни поставок товарів на світовий ринок світова ціна на цей товар може також змінитись. Тому лінія сукупного попиту товару буде зображена не горизонтальною, а похилою прямою D_1 .

Для побудови нової лінії сукупного попиту D_1 спочатку потрібно продовжити існуючу лінію внутрішнього попиту D до перетину її з віссю OY і отримати умовну точку K . З'єднавши точку K з точкою F , отримаємо нову лінію сукупного попиту на товар D_1 .

За умов існування у великій країні режиму вільної торгівлі:

- ціна товару на внутрішньому ринку підвищиться до рівня C_1 ;
- національні виробники збільшать виробництво товару з величини q_0 до величини q_1 ;
- внутрішнє споживання товару зменшиться з величини q_0 до величини q_2 ;
- експорт товарів із країни значно збільшиться і складе величину $(q_1 - q_2)$.

Режим вільної торгівлі може мати для великої країни і негативні наслідки. Зокрема може збільшитись виробництво товарів, на які витрачається дефіцитна сировина, значно може скоротитися споживання даних товарів всередині країни тощо.

З метою запобігання цим наслідкам уряд великої країни може запровадити *експортне мито*. Це зробить експорт товарів менш вигідним. Тому національні виробники повернуть частину виготовлених товарів на внутрішній ринок, у результаті чого ціна товару зменшиться на величину експортного мита M_e і досягне рівня C_2 .

Ціна C_2 на товар у великій країні після запровадження нею експортного мита розраховується за формулою:

$$C_2 = C_1 - M_e, \quad (8.21)$$

де C_1 – світова ціна на товар;
 M_e – величина експортного мита.

У результаті запровадження великою країною експортного мита виникне нова економічна ситуація, при якій рівновага сукупного попиту D_1 і внутрішньої пропозиції S буде досягнута в точці G .

Економічні наслідки запровадження великою країною експортного мита:

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

- внутрішнє споживання товарів збільшиться з величини q_2 до величини q_4 ;

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

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

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

$$B = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 + q_3)}{2}, \quad (8.22)$$

де Π_1 – внутрішня ціна товару до запровадження великою країною експортного мита;

Π_2 – внутрішня ціна товару після запровадження великою країною експортного мита;

q_1 – кількість товарів, які вироблялись у великій країні до запровадження експортного мита, шт.

q_3 – кількість товарів, які виробляються у великій країні після запровадження експортного мита, шт.

Економічні втрати національних виробників породжують виникнення перерозподільного ефекту та ефекту втрат. Перерозподільний ефект, у свою чергу, складається з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу доходів; а ефект втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

Ефект перерозподілу E_2 – це перерозподіл доходів від національних виробників до споживачів і не є втратою для економіки країни. Ефект перерозподілу E_2 графічно визначається чотирикутником APJC і розраховується за формулою:

$$E_2 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_4 + q_2)}{2}, \quad (8.23)$$

де q_2 – кількість товарів, які споживались у великій країні до запровадження нею експортного мита, шт.;

q_4 – кількість товарів, які споживаються у великій країні після запровадження нею експортного мита, шт.

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

$$E_3 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}. \quad (8.24)$$

Ефект споживання E_4 також характеризує втрати економіки країни і виникає в результаті того, що у зв'язку зі зменшенням ціни товару на внутрішньому ринку скорочується надходження грошей від споживачів як до національних виробників, так і до бюджету. Графічно ефект споживання E_4 позначається трикутником РТJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}. \quad (8.25)$$

Загальні втрати економіки великої країни V_k від запровадження нею експортного мита складають:

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (8.26)$$

де E_3 – ефект захисту;

E_4 – ефект споживання.

Основна різниця між малою та великою країнами при запровадженні ними експортного мита полягає у відмінності визначення ефекту доходів бюджету. Справа у тому, що запровадження великою країною експортного мита приводить до зменшення обсягу експорту товарів з величини $(q_1 - q_2)$ до величини $(q_3 - q_4)$. Зменшення обсягу експорту, у свою чергу, може спричинити підвищення світових цін на даний товар.

На рис. 8.4 можна побачити, що при експорті національними виробниками товарів у кількості $(q_3 - q_4)$ світова ціна товару може збільшитись і досягти рівня Π_3 . Для визначення цієї ціни потрібно продовжити лінію, яка визначає обсяг виробництва q_3 , до перетину її з прямою сукупного попиту D_1 (точка V).

А збільшення світової ціни товару з Π_1 до Π_3 приведе до того, що велика країна починає отримувати додаткові доходи до бюджету від запровадження нею експортного мита. Тобто, ефект доходів бюджету E_1 для великої країни складається з двох частин: ефекту внутрішніх доходів E_1^1 та ефекту зміни умов торгівлі E_1^2 .

Ефект внутрішніх доходів бюджету E_1^1 – це збільшення обсягів доходів державного бюджету за рахунок оподаткування товарів експортним митом. Ефект внутрішніх доходів бюджету графічно позначається чотирикутником TRGJ і розраховується за формулою:

$$E_1^1 = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_3 - q_4), \quad (8.27)$$

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

Ефект внутрішніх доходів бюджету характеризує переміщення доходів від національних виробників до державного бюджету, не викликає втрат для економіки країни і є втратою тільки для національних виробників, оскільки частина їх доходів вилучається до державного бюджету.

Ефект зміни умов торгівлі E_1^2 – характеризує перерозподіл доходів від іноземних споживачів до бюджету великої країни. Цей ефект графічно позначається чотирикутником WVRT і розраховується за формулою:

$$E_1^2 = (C_3 - C_1) \cdot (q_3 - q_4), \quad (8.28)$$

де C_3 – світова ціна товару, яка може скластися після запровадження великою країною експортного мита, грн.

Тобто, у результаті запровадження великою країною експортного мита ця країна, з одного боку, несе певні втрати V_k , а з іншого боку, отримує додаткові доходи E_1^2 . При цьому:

- якщо $E_1^2 > V_k$, то загальна економічна ситуація у великій країні після запровадження нею експортного мита може покращитись;
- якщо $E_1^2 = V_k$, то загальна економічна ситуація у великій країні після запровадження нею експортного мита не зміниться;
- якщо $E_1^2 < V_k$, то загальна економічна ситуація у великій країні після запровадження нею експортного мита може погіршитись.

Таким чином, для випадку великої країни запровадження нею експортного мита може змінити світові ціни та покращити умови торгівлі настільки, що компенсує негативний вплив експортного мита на економіку цієї країни. *Експортне мито буде позитивно впливати на економіку великої країни тільки у тому випадку, коли ефект зміни умов торгівлі у вартісному вимірі буде більшим за суму втрат, які виникнуть у результаті меншої дохідності внутрішнього виробництва порівняно зі світовим та скороченням доходів від внутрішнього споживання товарів.*

Запитання для самоконтролю

1. Поясніть, що відбувається у великій країні після встановлення нею експортного мита на власні товари.
2. Охарактеризуйте економічні наслідки, які буде мати велика країна після запровадження нею експортного мита.
3. Поясніть, що являють собою перерозподільні ефекти, які виникають у великій країні після запровадження нею експортного мита.
4. Поясніть відмінності в розрахунку ефекту доходів бюджету для великої та малої країн у випадку запровадження ними експортного мита.
5. Поясніть, в яких випадках і як саме може змінитись економічна ситуація у великій країні після запровадження нею експортного мита на товари.
6. Як ви вважаєте, покращиться чи ні економічна ситуація у світі після запровадження великою країною експортного мита?

ЛІТЕРАТУРА

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов. – М. : Междунар. отношения, 2001. – 544 с.
2. Дахно І. І. Міжнародна економіка : навчальний посібник. / І. І. Дахно, Ю. А. Бовтрук – К. : МАУП, 2002. – 216 с.
3. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник. / Дроздова Г. М. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 172 с.
4. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [підручник для вузів] / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман. За ред. проф. Багрової І. В. – Дніпропетровськ : ДДФЕІ, 2002. – 585 с.
6. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – / Кириченко О., Кавас І., Ятченко А. – Київ : Вид-во „Фінансист”, 2002. – 635 с.
7. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. / Кириченко О.А. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.
8. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Уч. пособие для вузов. / Киреев А. П. – М. : Междунар. отношения, 1998. – 416 с.
9. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. / Киреев А. П. – М. : Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
10. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : [навчальний посібник] / Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. – К. : Знання-Прес, 2001. – 277 с.
11. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. Приктикум. Частина I. Основи зовнішньоекономічної діяльності. / Козловський В. О. – Вінниця : ВНТУ, 2008. – 197 с.
12. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. Практикум. Частина II. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. / Козловський В. О. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 224 с.
13. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. [Практикум. Частина III]. Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку. / В. О. Козловський, О. Й. Лесько – Вінниця : ВНТУ, 2008. – 127 с.
14. Козловський В. О. Укладання зовнішньоекономічних договорів і контрактів : [навчальний посібник] / В. О. Козловський, О. Й. Лесько – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 166 с.
15. Парфенцева Н. Міжнародні статистичні класифікації в Україні : Впровадження й використання. / Парфенцева Н. – К. : Основи, 2000. – 351 с.

16. Руденко Л. В. Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій в банках : [посібник] / Руденко Л. В.– К. : Видавничий центр „Академія”. 2002. – 376 с.

17. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : [навчальний посібник] / А. П. Румянцева, Н. С. Рум'янцева – К. : Центр навч. літератури, 2004. – 384 с.

18. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : [навчальний посібник] / Під заг. ред. А. І. Кредісова / Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К. : 1997. – 448 с.

19. Сухарський В. С. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: теорія, методологія, практика : [навчальний посібник (курс лекцій)]. / Сухарський В. С., Сухарський В. В., Охота В. І. – Тернопіль : Астон, 2005. – 464 с.

Навчальне видання

Володимир Олександрович Козловський

**Основи зовнішньоекономічної
діяльності**
Частина I

Навчальний посібник

Редактор В. Дружиніна
Коректор З. Поліщук

Оригінал-макет підготовлено автором

Підписано до друку 03.10.2017 р.
Формат 29,7×42 ¼. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 8,17.
Наклад 50 (1-й запуск 1-20) пр. Зам. № 2017-366.

Видавець та виготовлювач
Вінницький національний технічний університет,
інформаційний редакційно-видавничий центр.
ВНТУ, ГНК, к. 114.
Хмельницьке шосе, 95, м. Вінниця, 21021.
Тел. (0432) 59-85-32, 59-87-38.
press.vntu.edu.ua; *e-mail*: kivc.vntu@gmail.com
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р



КОЗЛОВСЬКИЙ

Володимир Олександрович

Кандидат економічних наук, доцент, з 1997 року – професор Міжнародної кадрової академії.

З 1972 року постійно працює у Вінницькому національному технічному університеті. З 1982 р. по 2002 р. та з 2007 р. – завідувач кафедри економіки промисловості і організації виробництва.

Наукові інтереси: проблеми розвитку виробничого менеджменту і підприємництва. Автор більш 150 наукових праць, 7 монографій, 25 навчальних посібників, більш 40 методичних розробок.