

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

В. О. Козловський

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Практикум

**Частина I
ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

Затверджено Вченою радою Вінницького національного технічного університету як практикум для студентів спеціальності “Менеджмент організацій”. Протокол № 7 від 27 грудня 2007 р.

Вінниця ВНТУ 2008

УДК 339.9(470)(075.8)
ББК 65.9.(4.Укр)829я73
К 59

Р е ц е н з е н т и:

О. О. Мороз, доктор економічних наук, професор
О. В. Мороз, доктор економічних наук, професор
А. Г. Мазур, доктор економічних наук, професор

Рекомендовано до видання Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України

Козловський Володимир Олександрович

К 59 Зовнішньоекономічна діяльність. Практикум. Частина I. Основи зовнішньоекономічної діяльності. – Вінниця: ВНТУ, 2008. – 197 с.

В навчальному посібнику розглянуті теоретичні, методологічні і практичні питання здійснення зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі розвитку світового господарства. Розкриті основні концепції світової торгівлі, охарактеризований вплив основних методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності на стан економіки країни.

Навчальний посібник може бути використаний слухачами, що набувають другу вищу освіту за спеціальністю „Менеджмент організацій”, магістрантами всіх спеціальностей для вивчення дисципліни “Зовнішньоекономічна діяльність”, а також студентами технічних спеціальностей при вивченні окремих тем дисциплін “Економіка підприємства” та “Менеджмент”.

УДК 339.9(470)(075.8)

© В. О. Козловський, 2008

З М І С Т

Вступ	4
1 Розрахунок економічної вигоди від міжнародній торгівлі в епоху домінування теорії меркантилізму	6
2 Розрахунок економічної вигоди від міжнародної торгівлі на основі теорії абсолютних переваг А. Сміта	12
3 Розрахунок економічної вигоди від міжнародної торгівлі на основі теорії порівняльних переваг Д. Рікардо	21
4 Врахування погодинної оплати праці працівників в теорії порівняльних переваг Д. Рікардо	32
5 Поширення теорії порівняльних переваг Д. Рікардо на торгівлю декількома видами товарів	38
6 Формування валового національного доходу країни, суб'єкти господарювання якої беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності	46
7 Розрахунок рівня міжнародної спеціалізації виробництва та міри участі країни у міжнародній торгівлі	54
8 Складання формули торговельної угоди обміну товарами між країнами	59
9 Розрахунок ефективних імпорتنих митних ставок	68
10 Вивчення впливу імпортного мита на стан економіки малої країни	76
11 Вивчення впливу імпортного мита на стан економіки великої країни	86
12 Вивчення впливу імпортної митної квоти на економіку країни	98
13 Вивчення впливу експортного мита на стан економіки малої країни	109
14 Вивчення впливу експортного мита на стан економіки великої країни	119
15 Вивчення впливу імпорتنих квот на стан економіки країни ...	135
16 Вивчення впливу експортних квот на стан економіки країни ..	145
17 Вивчення впливу на економіку країни-імпортера “добровільного” обмеження експорту країною-експортером	153
18 Вивчення впливу на економіку країни встановлення нею вимог про зміст місцевих компонентів	165
19 Вивчення впливу на економіку країни запровадження нею внутрішніх субсидій	175
...	
20 Вивчення впливу на економіку країни запровадження нею експортних субсидій	183
Література	195

ВСТУП

В умовах 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. Для регулювання та регламентації зовнішньоекономічної діяльності в країні створюються уповноважені міністерства та відомства, приймаються відповідні закони, укладаються міждержавні та міжнародні угоди, створюються спеціалізовані міжнародні організації.

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 денної та заочної форм навчання, які навчаються за спеціальністю “Менеджмент організацій”, суттєву допомогу у вивченні питань, пов'язаних із організацією зовнішньоекономічної діяльності, дозволяє даний практикум. Цей практикум складається з 3-х книг (частин).

Дана книга є першою частиною практикуму і носить назву „Основи зовнішньоекономічної діяльності”. Вона використовується студентами, що навчаються за освітньо-кваліфікаційним рівнем „бакалавр з менеджменту”. В першій частині практикуму висвітлено основні концепції зовнішньоекономічної діяльності, умови та наслідки їх застосування для економіки країни. Детально розкрито значення економічної ролі, яку відіграє для економіки країни застосування імпорتنих та експортних мит і квот, прихованих та фінансових методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Перша частина практикуму складається з 20-ти практичних занять (завдань), які охоплюють актуальні питання організації зовнішньоекономічної діяльності на макрорівні. Кожне із практичних занять (завдань) має теоретичну і практичну частину, багатоваріантні завдання для індивідуального виконання, окремі задачі та відповіді на них, питання для самоконтролю.

В результаті вивчення теоретичного матеріалу та виконання практичних завдань студент повинен вміти розраховувати економічну вигоду від участі країни у міжнародній торгівлі, складати формули торговельних угод на рівні країн, розраховувати економічні наслідки для країни від запровадження нею експортних та імпорتنих мит і квот, внутрішніх та експортних субсидій тощо.

Друга частина практикуму, яка носить назву „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”, використовується студентами, що навчаються за освітньо-кваліфікаційним рівнем „спеціаліст з менеджменту”. В другій частині практикуму розглянуто питання укладання зовнішньоекономічних договорів, прогнозування експортних та імпорتنих договірних цін, особливості здійснення розрахунків між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності за допомогою міжнародних акредитива та інкасо, механізми застосування валютних застережень, правила митного оформлення вантажів при перетині державного кордону України, методики розрахунку економічної ефективності від участі підприємства у зовнішньоекономічній діяльності.

В результаті вивчення теоретичного матеріалу та виконання практичних завдань студент повинен вміти складати зовнішньоекономічні договори та визначати їх вартість, правильно користуватись Міжнародними правилами „Інкотермс-2000”, складати необхідні документи у випадку застосування міжнародних акредитивів та інкасо, розраховувати економічну вигоду від участі підприємства у зовнішньоекономічній діяльності тощо.

Третя частина практикуму носить назву „Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку”. Вона використовується студентами, що навчаються за освітньо-кваліфікаційним рівнем „магістр з менеджменту”. В третій частині практикуму розглянуто питання функціонування сучасного ринку в умовах інтернаціоналізації та глобалізації сучасного ринку, обґрунтування економічної доцільності входження країн в економічні союзи, проведення техніко-економічного обґрунтування створення спільних підприємств, особливості здійснення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності валютних операцій тощо.

В результаті вивчення теоретичного матеріалу та виконання практичних завдань студент повинен вміти застосовувати сучасні теорії функціонування світового ринку для аналізу економічних процесів, що відбуваються у світі, будувати часткову та загальну моделі рівноваги в міжнародній торгівлі товарами, розраховувати та аналізувати ефективність участі підприємства в роботі міжнародних виставок та ярмарок, визначати курси валют тощо.

Даний навчальний посібник може бути використаний слухачами, що навчаються за спеціальністю „Менеджмент організацій” для вивчення дисциплін „Основи ЗЕД”, „Менеджмент ЗЕД”, „Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку”, „Укладання зовнішньоекономічних договорів і контрактів”, а також магістрантами всіх спеціальностей та форм навчання при вивченні курсу „Зовнішньоекономічна діяльність”.

1

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Розрахунок економічної вигоди від міжнародної торгівлі в епоху домінування теорії меркантилізму”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку економічної вигоди для країни від її участі в міжнародній торгівлі в епоху домінування теорії меркантилізму.

1.1 Теоретична частина

Першою систематизованою теорією, яка обґрунтувала доцільність і сформулювала правила участі країни в міжнародній торгівлі, 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 в 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 становлення капіталістичних виробничих відносин, захоплення промислово розвинутими країнами Європи значних територій в Азії, Африці та Латинській Америці і створення на них колоній тощо. В світі поступово створювалась нова система господарювання, яка отримала назву раннього капіталізму. Існуюча в той час теоретична концепція про самозабезпеченість та самодостатність країн в умовах феодалізму вже не могла дати обґрунтовані та вичерпні відповіді на питання про місце та роль товарного виробництва і 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, яка домінувала в суспільстві в той час.

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

Теорія меркантилізму підкреслювала товарний характер виробництва і дотримувалась погляду, що *кількість багатства в світі обмежена*. Збагачення однієї країни можливе тільки за рахунок зубожіння іншої країни шляхом перерозподілу наявного багатства. Перерозподіл багатства можна зробити через міжнародну торгівлю товарами. Вирішальна роль в міжнародній торгівлі належить торговцям (купцям), праця яких визнавалась найважливішим фактором виробництва.

Концепція участі країн в міжнародній торгівлі, що її відстоювали прихильники меркантилізму, базувалась на таких твердженнях:

- 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 національного виробника, стимулювання експорту власних товарів, обмеження імпорту товарів з інших країн, заборону або обмеження вивезення власної сировини. Для досягнення цього держава повинна використовувати квоти та митні тарифи на певні види товарів та сировини; надавати субсидії експортерам вітчизняних товарів; обмежувати зовнішню торгівлю у випадку, коли це може погіршити торговий баланс країни, тощо;

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

Примітка. 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.

Далі 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 установа *державного контролю* за зовнішньоекономічною діяльністю. Держава запроваджувала різні міри покарання для тих, хто порушував чинні норми та правила організації міжнародної торгівлі.

Економічну вигоду E від участі країни у міжнародній торгівлі в епоху домінування теорії меркантилізму можна розрахувати за формулою:

$$E = (V_e - V_v) \cdot N - V_{тр}, \quad (1.1)$$

де V_e – ціна реалізації одиниці товару в країні, до якої експортується продукція, гр. золота/шт.;

V_v – ціна реалізації одиниці товару в країні, яка здійснює експорт продукції, гр. золота/шт.;

N – кількість товару, який експортується за рік, шт.;

$V_{тр}$ – витрати країни-експортера на транспортування продукції, митні процедури, сплату податків тощо, гр. золота.

Досягнення теорії меркантилізму стосовно участі країн у міжнародній торгівлі:

- вперше було визнано і обгрунтовано значення міжнародної торгівлі 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 стосовно участі країн у міжнародній торгівлі полягала в тому, що її засновники та послідовники не змогли усвідомити, що збагачення одних країн можливе не тільки за рахунок зубожіння інших країн або перерозподілу багатства, а і 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 міжнародній торгівлі стверджувався *нееквівалентний* обмін та *невигідність* 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 в нових умовах піддав сумніву теоретичні положення меркантилізму щодо участі країн у міжнародній торгівлі, 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. Окрім цього, 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 організація міжнародної торгівлі на засадах меркантилізму призведе до того, що врешті-решт обсяги експорту і імпорту 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 не вигідним. 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. При певних умовах обсяги експорту і імпорту товарів в кожній із країн зрівняються, що призведе до згортання міжнародної торгівлі між цими країнами.

Зрозуміло, що даний висновок Д. Хьюма базується на багатьох припущеннях, але вже це свідчило про певну обмеженість теорії меркантилізму стосовно участі країн у міжнародній торгівлі, особливо в період стрімкого розвитку капіталізму.

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.

1.2 Завдання для самостійного виконання

В таблиці 1.1 наведені дані про:

- країни „1” і „2”, які ведуть між собою торгівлю товарами „А” і „В”;
- ціни реалізації V_B і V_C одиниці товару в країні виробництва цих товарів та в країні експорту;
- кількість товарів N , які експортує кожна країна за рік;
- витрати $V_{тр}$ країни-експортера на транспортування товарів, оформлення митних процедур, сплату податків тощо.

Таблиця 1.1 – Початкові дані для виконання завдання

Вариант	Експорт товарів „А” із країни „1” в країну „2”				Експорт товарів „В” із країни „2” в країну „1”			
	В _е , грам зол./шт.	В _в , грам зол./шт.	N, шт.	В _{тр} , кг зол.	В _е , грам зол./шт.	В _в , грам зол./шт.	N, шт.	В _{тр} , кг зол.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	1,3	0,4	134000	18	5,4	2,4	76000	34
2	2,4	1,1	140000	21	65	23	12000	12
3	7,4	3,2	80000	10	11	10	100000	11
4	3,2	0,6	90000	13	12	8	70000	40
5	5,2	1,1	120000	34	9,1	6,3	45900	9,6
6	6,7	3,5	210000	54	4,5	2,1	32000	13
7	2,1	0,1	67000	25	3,3	2,0	90000	41
8	45	12	5900	21	56	33	5000	23
9	3,1	2,1	68000	32	9,4	4,1	40000	51
10	5,6	3,2	89000	21	7,4	3,2	30000	13
11	8,4	5,3	77000	23	4,9	1,7	25000	39
12	13	10	50000	50	13	7	10000	10
13	5,5	3,1	78000	4,1	14	9	9000	8
14	9,4	7,1	90000	6,3	45	15	1000	5
15	3,7	1,0	70000	13	190	140	1000	21
16	56	40	3000	12	123	80	900	13
17	27	10	6000	8,2	4,2	1,2	70000	37
18	3,2	1,1	67000	29	54	13	1300	21
19	6,6	2,2	54000	53	85	23	1200	34
20	8,1	3,5	56000	32	61	30	2000	12
21	3,1	0,9	45000	12	23	11	10000	42
22	4,1	2,4	47000	19	5	2	30000	41
23	5,2	3,6	32000	9	8	4	24000	28
24	7,3	4,4	43000	13	14	10	40000	73
25	10	8	50000	39	4,9	2,1	34000	19
26	11	7	34000	51	8,6	4,6	54000	38
27	5,5	3,3	27000	8	178	150	2000	12
28	7,8	4,9	23000	6	160	120	3000	83
29	9,7	6,6	35000	14	140	120	5000	42
30	13	7	14000	31	180	150	4000	31

Країна „1” постачає в країну „2” товари „А”, а країна „2” постачає в країну „1” товари „В”. Розрахунки за товари та оплату інших витрат країни ведуть золотом.

Керуючись даними таблиці 1.1, потрібно:

1. Розрахувати економічну вигоду для країни „1” від експорту товарів „А” до країни „2”.
2. Розрахувати економічну вигоду для країни „2” від експорту товарів „В” до країни „1”.
3. Зробити висновок, яка із країн „1” або „2” отримає більшу вигоду від участі в міжнародній торгівлі.
4. Зробити пропозиції щодо того, яким чином країна, яка відчуває втрату золота, повинна діяти, щоб запобігти цьому.

Примітка. Це можуть бути такі заходи, як запровадження імпоротно-го мита, збільшення податків, зміна маршрутів перевезення товарів тощо.

5. Підрахувати, як зміниться економічна вигода для кожної із країн від участі в торгівлі товарами „А” і “В”, якщо країна, де була зафіксована втрата золота, обмежить імпорт товарів на 30%. При цьому врахувати, що витрати експортера також повинні зменшитись приблизно на 15%.

6. Зробити висновки.

1.3. Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте епоху, в якій формувалась теорія меркантилізму. Назвіть представників даної теорії.

2. Сформулюйте суть та основні положення теорії меркантилізму стосовно участі країн у міжнародній торгівлі.

3. Поясніть, чому в епоху домінування теорії меркантилізму активний торговий баланс країни у міжнародній торгівлі свідчив про її збагачення? Чи діє це твердження в наш час?

4. Як повинна діяти країна, щоб реалізувати положення теорії меркантилізму стосовно її участі у міжнародній торгівлі?

5. Як розраховується економічна вигода від участі країни у міжнародній торгівлі?

6. Чому меркантилісти пропонували обмежувати вивезення із країни власної сировини та стимулювати безмитний імпорт сировини з інших країн?

7. Охарактеризуйте досягнення теорії меркантилізму стосовно участі країн у міжнародній торгівлі.

8. В чому полягає обмеженість теорії стосовно участі країн у міжнародній торгівлі.

9. Охарактеризуйте історичне місце теорії меркантилізму стосовно участі країн у міжнародній торгівлі, а також наслідки її застосування як для промислово розвинутих, так і для колоніальних країн.

10. Наведіть критику теорії меркантилізму стосовно участі країн у міжнародній торгівлі англійським економістом Д. Хьюмом. На яких припущеннях базується ця критика? Висловіть своє ставлення до даної критики.

11. Дайте сучасне пояснення терміну “неомеркантилізм”. В яких випадках його використовують?

2

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Розрахунок економічної вигоди від міжнародної торгівлі на основі теорії абсолютних переваг А. Сміта”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку економічної вигоди для країни від її участі в міжнародній торгівлі на основі застосування теорії абсолютних переваг в торгівлі А. Сміта.

2.1 Теоретична частина

Починаючи з другої половини XVII сторіччя беззаперечно дотримання країнами основних положень теорії меркантилізму почало стримувати розвиток виробництва та торгівлі. І на це були певні історичні причини.

По-перше, стали помітні значні зміни в соціально-економічних відносинах. В суспільстві укріпилась приватна власність на засоби виробництва, стрімко розвивалось вільне підприємництво, посилилась конкуренція тощо.

По-друге, поглибився поділ праці, набула свого розвитку *мануфактура* (мануфактура – це підприємство, засноване на поділі та ручних знаряддях праці), що відкрило нові можливості для стрімкого збільшення виробництва багатьох видів товарів, які могли б покращити життя людей.

В той же час промислові країни, керуючись теорією меркантилізму і 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 А. 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 в торгівлі*.

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:

- добробут будь-якої країни залежить не тільки від кількості накопиченого золота, а переважно від її здатності виробляти кінцеві товари та послуги. Тому основна задача полягає не в придбанні золота, а в розвитку виробництва товарів;

- країни 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” [9];

- абсолютні переваги у міжнародній торгівлі виникають тоді, коли перша країна може виробляти певний товар з меншими витратами, ніж друга, а друга країна має такі ж переваги з іншого товару. Оскільки, згідно з теорією трудової вартості, 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:

$$\begin{array}{l} g_{a1} < g_{a2} \quad \text{або} \quad g_{a1} > g_{a2} \\ g_{b1} > g_{b2} \quad \quad \quad g_{b1} < g_{b2}, \end{array} \quad (2.1)$$

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);

- 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. Таким чином А. Сміт сформу-

лював політику державного невтручання в економіку та виголосив свободу конкуренції (так звана політика “лессе-фер” (фр. laissez-faire);

- експорт товарів є позитивним фактором для економіки країни, бо 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 2.1.

Таблиця 2.1 – 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 2.1 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:

$$g_{a1} < g_{a2}$$

$$g_{b1} > g_{b2}$$

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:

$$g_{a1} \cdot N_{a1} + g_{b1} \cdot N_{b1} = L_1 \quad (2.2)$$

$$g_{a2} \cdot N_{a2} + g_{b2} \cdot N_{b2} = L_2,$$

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

Припустимо, що 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 тільки $30 \cdot 500 / 1500 = 10$ комп'ютерів. Якщо ж вони вивезуть банани у США і там їх продадуть, то зможуть купити вже $30 \cdot 1200 / 600 = 60$ комп'ютерів. Тобто вигода для 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 здійснення такої операції в США стане $(1030+30)=1060$ тонн бананів та залишиться $(940-10) = 930$ комп'ютерів. В Коста-Ріці відповідно стане $(160+10) = 170$ комп'ютерів і залишиться $(70-30) = 40$ тонн бананів.

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

Щоб отримати вигоду від міжнародної торгівлі обидві країни повинні збільшити виробництво тих товарів, з яких вони мають абсолютні переваги. Зрозуміло, що Коста-Ріка повинна 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 ресурсів, 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. В підсумку у Коста-Ріки буде 114 тонн бананів та стане $(93+12) = 105$ комп'ютерів, а в США залишиться $(1020-12) = 1008$ комп'ютерів та стане $(990+6) = 996$ тонн бананів.

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

Тобто обидві країни в результаті міжнародного обміну товарами стали багатшими. Не залучаючи додаткових ресурсів, в кожній із країн стало більше товарів. У Коста-Ріці та США разом стане $(102+1008) = 1110$ тонн бананів та $(109+1004) = 1113$ комп'ютерів. Результати розрахунків можна звести до таблиці 2.2:

Таблиця 2.2 – 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 склали: 102 тонни бананів та 109 комп'ютерів. Таким чином, в процесі торгівлі 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 склали: 1004 комп'ютерів та 1008 тонн бананів, тобто США обміняли $(1020-1004) = 16$ комп'ютерів на $(1008-990) = 18$ тонн бананів.

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

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

Може виникнути питання, за рахунок чого в Коста-Ріці та США стало більше як комп'ютерів, так і бананів, якщо відомо, що 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 питання: „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.

2.2 Завдання для самостійного виконання

Є дві країни (1) та (2), в яких виробляються товари “А” та “В”. Витрати часу (в умовних одиницях) на виробництво цих товарів, а також обсяги виробництва товарів „А” та „В” в країнах (1) та (2) наведені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Товари	Витрати часу на виробництво одиниці товару	Країна (1)	Країна (2)	Початковий обсяг виробництва в країні (1)	Початковий обсяг виробництва в країні (2)	Збільшення обсягів виробництва ΔA для країни (1) та ΔB для країни (2)	
							ΔA	ΔB
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	A	од. часу	33,3	50	180A+200B	190A+200B	20	30
	B		100	25				
2	A	од. часу	35	55	110A+120B	230A+210B	25	30
	B		105	27,5				
3	A	од. часу	50	70	290A+300B	270A+300B	24	26
	B		100	23,3				
4	A	од. часу	80	150	300A+280B	150A+200B	30	25
	B		200	50				
5	A	од. часу	60	90	190A+200B	300A+280B	40	42
	B		180	45				
6	A	од. часу	80	100	190A+200B	190A+250B	30	28
	B		200	50				

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
7	A	од.	80	110	200A+210B	250A+280B	28	30
	B	часу	160	22,25				
8	A	од.	56,7	100	140A+180B	150A+170B	29	20
	B	часу	170	50				
9	A	од.	100	120	180A+210B	220A+250B	36	39
	B	часу	200	40				
10	A	од.	46,7	150	190A+200B	180A+190B	26	27
	B	часу	140	33,3				
11	A	од.	80	120	100A+200B	200A+250B	20	30
	B	часу	200	60				
12	A	од.	100	125	400A+400B	450A+450B	48	50
	B	часу	200	50				
13	A	од.	45	11,25	180A+200B	250A+250B	27	24
	B	часу	90	37,5				
14	A	од.	50	75	200A+200B	150A+250B	16	20
	B	часу	150	50				
15	A	од.	60	80	200A+300B	250A+250B	20	25
	B	часу	150	40				
16	A	од.	75	96	200A+150B	260A+250B	22	24
	B	часу	150	32				
17	A	од.	60	85	200A+190B	250A+260B	34	35
	B	часу	180	42,5				
18	A	од.	80	120	280A+310B	220A+250B	34	38
	B	часу	120	40				
19	A	од.	65	142,5	230A+300B	210A+250B	38	34
	B	часу	130	47,5				
20	A	од.	90	120	210A+300B	250A+290B	29	28
	B	часу	150	40				
21	A	од.	90	195	210A+300B	250A+190B	26	27
	B	часу	180	65				
22	A	од.	95	180	270A+200B	250A+240B	30	28
	B	часу	190	60				
23	A	од.	60	80	250A+300B	230A+290B	30	31
	B	часу	150	40				
24	A	од.	70	85	210A+260B	180A+230B	24	26
	B	часу	210	42,5				
25	A	од.	100	160	260A+300B	250A+310B	27	24
	B	часу	150	40				
26	A	од.	100	150	270A+300B	250A+280B	36	34
	B	часу	250	30				
27	A	од.	100	180	190A+180B	150A+200B	27	30
	B	часу	200	60				
28	A	од.	50	90	250A+200B	160A+180B	28	25
	B	часу	200	45				

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
29	A	од.	70	147	230A+250B	250A+220B	20	23
	B	часу	140	49				
30	A	од.	72	100	270A+350B	250A+320B	38	34
	B	часу	216	50				

Керуючись даними таблиці 2.3, потрібно:

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

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

3. Визначити структуру виробництва товарів в кожній із країн після того, як вони почнуть спеціалізуватись на виготовленні товарів, з яких мають абсолютні переваги. Величини збільшення обсягів виробництва наведені в таблиці 2.3 (колонки 8 та 9).

4. Шляхом підбору значень величин обсягів товарів „А” та „В”, якими обмінюються країни (за прикладом, наведеним на стор. 16-17), підрахувати обсяг товарів „А” та „В”, який будуть мати країни (1) та (2) до та після обміну цими товарами.

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

5. Скласти таблицю (за зразком таблиці 2.2), до якої занести обсяги товарів „А” і „В” в країнах (1) та (2) до та після здійснення зовнішньоторговельних операцій.

6. Вивести формулу, за якою країнами був зроблений обмін товарами „А” та „В”.

7. Зробити висновки.

2.3 Питання для самоконтролю

1. Зробіть порівняльний аналіз історичних умов, в яких здійснювалось формування теорії меркантилізму та теорії абсолютних переваг в торгівлі А. Сміта.

2. Зробіть порівняльний аналіз ролі держави в регулюванні міжнародної торгівлі, яка була визначена теорією меркантилізму та теорією абсолютних переваг в торгівлі А. Сміта.

3. Зробіть порівняльний аналіз припущень, на яких базувались теорія меркантилізму та теорія абсолютних переваг в торгівлі А. Сміта. Поясніть, чому ці припущення різняться між собою?

4. Сформулюйте суть та основні положення теорії абсолютних переваг в торгівлі А. Сміта та дайте їм характеристику.

5. Поясніть, за яких умов виникають абсолютні переваги в міжнародній торгівлі?

6. Наведіть міркування, які дозволяють зробити висновок, що наявність абсолютних переваг в торгівлі дійсно дає змогу країнам збагачуватись. Що для цього їм потрібно зробити?

7. Сформулюйте суть державної політики “лессе-фер”.

8. Визначіть сильні сторони теорії абсолютних переваг в міжнародній торгівлі А. Сміта та поясніть їх зміст.

9. Поясніть, в чому полягає обмеженість теорії абсолютних переваг в торгівлі А. Сміта.

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

3

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Розрахунок економічної вигоди від міжнародної торгівлі на основі теорії порівняльних переваг Д. Рікардо”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку економічної вигоди від участі країни в міжнародній торгівлі на основі застосування теорії порівняльних переваг Д. Рікардо.

3.1 Теоретична частина

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

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 3.1:

Таблиця 3.1 – Витрати праці на виробництво одиниці товарів „А” і „В”

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

Аналізуючи таблицю 3.1, можна зробити висновок, що Португалія має абсолютні переваги перед Англією в виробництві як вина, так і тканини і тому торгувати їй з Англією буде не вигідно. Але це не так. Саме 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, 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.

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 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 в 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 3.1. Із даних таблиці 3.1 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 в 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 в виробництві тканини відносно Португалії. Тому Англія повинна спеціалізуватись на виробництві тканини і торгувати 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 складе $(100+20) = 120$ л, а витрати праці на його виробництво – $120 \cdot 80 = 9600$ (од. праці).

На залишок праці, тобто на величину $(17000-9600) = 7400$ (од. праці) Португалія виготовить $7400:90 = 82$ кв. м тканини. Таким чином, в 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, в 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 та залишиться $(222-12) = 210$ кв. м тканини.

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

Загальна кількість вина та тканини в двох країнах після їх спеціалізації на виробництві товарів з меншими порівняльними витратами збільшилась і стала складати $(201+101) = 302$ 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 3.2).

Таблиця 3.2 - Обсяги вина „А” та тканини „В” в Португалії (1) та Англії (2) до та після торгівлі цими товарами

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

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

В Англії було вироблено 222 кв. м тканини та 182 л вина, а після обміну ці обсяги склали: 202 кв. м тканини та 201 л вина, що більше, ніж було до того, як країна почала спеціалізуватись на виробництві тканини (200 л вина та 200 кв. м тканини). Тобто кількість товарів в Англії також

збільшилась. Англія в результаті торгівлі обміняла $(222-202) = 20$ кв. м тканини на $(201-182) = 19$ л вина.

Таким чином, усереднена формула обміну товарами при здійсненні торговельних операцій між Португалією та Англією (для даного прикладу!) має вигляд:

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

Таким чином, в 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 здійснюватися 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 таку політику.

До суттєвих досягнень теорії порівняльних переваг можна віднести:

а) Д. Рікардо були обгрунтовані 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. 3.3);

Таблиця 3.3 – Витрати часу на виробництво одиниці товару (годин)

Країни	У торгівлі немає стимулу			Кожна з країн має абсолютні переваги			Кожна з країн має порівняльні переваги		
	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

б) 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 вироблялись би там.

Теорія порівняльних переваг довела наявність суттєвого виграшу від торгівлі для всіх країн, які в ній беруть участь, спростувавши тезу про те, що країна може отримувати виграш в торгівлі тільки за рахунок нееквівалентного обміну та нанесення збитків іншим країнам.

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

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

Далі повторимо міркування, наведені на С. 24, з врахуванням цієї нової обставини. Так, якщо виробники вина в Португалії вирішать експортувати 10 л вина в Англію і там обміняти його на тканину, то за 10 л вина вони отримають як і раніше $10 \cdot 1,2 = 12$ кв. м тканини. Після цього в Португалії залишиться $(120-10) = 110$ л вина та стане $(82+12) = 94$ кв. м тканини, а в Англії стане $(182+10) = 192$ л вина та $(222-12) = 210$ кв.м тканини.

Якщо ж виробники тканини в Англії вирішать експортувати 8 кв. м тканини в Португалію і там обміняти її на вино, то за 8 кв.м тканини вони повинні отримати вже не 9 л вина, а на $8 \cdot 1,1875 = 9,5$ л вина. Після такої оборудки в Англії залишиться $(210-8) = 202$ кв. м тканини та стане $(192+9,5) = 201,5$ л вина, а в Португалії стане $(94+8) = 102$ кв. м тканини та залишиться $(110 - 9,5) = 100,5$ л вина. Результати розрахунків зведені до таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Обсяги товарів в країнах без та із застосуванням мита, яке запровадила Португалія на ввезення тканини із Англії

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

Результати таблиці 3.4 свідчать, що після запровадження Португалією імпортного мита на ввезення тканини із Англії, вина в Португалії стане менше, ніж було до запровадження цього мита. Це пояснюється тим, що Португалія втратила частину своїх порівняльних переваг. В той же час в Англії, після запровадження Португалією імпортного мита на ввезення тканини із Англії, вина стане більше, ніж було до запровадження цього мита. Тобто, від запровадження Португалією імпортного мита на тканину виграла Англія, а Португалія програла.

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

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

Тут доречно навести відому „Петицію виробників свічок” французького економіста Фредеріка Бастіа (1801-1850 рр.), датовану 1845 роком, в якій він в 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 вірному шляху... Ваша головна турбота – інтереси вітчизняного виробника. Ви намагаєтесь звільнити його від зовнішньої конкуренції та зберегти національний ринок для національної промисловості.

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

Ми страждаємо від нестерпної конкуренції з боку іноземного суперника, який поставлений, як нам здається, куди в більш вигідні умови при виробництві світла, ніж ми. Він повністю наповнив світлом наш національний ринок за нечувано низькими цінами. Як тільки він з'являється, наша торгівля завмирає – всі споживачі звертаються до нього; і галузь вітчизняної промисловості миттєво опиняється у цілковитому занепаді. Цей конкурент...ніхто інший як Сонце.

Ми благаємо вас: зволіть прийняти закон, який наказував би зачинити всі вікна, засклені дахи, ілюмінатори зовнішніми та внутрішніми віконницями, занавісками, шторами, а також затулити всі отвори, дірки, щілини, тріщини, які використовуються для проникнення сонячного світла

в будівлі, чим завдаються збитки гідним усяким похвалам виробам, якими ми робимо послуги нашій країні – країні, яка... не повинна залишити нас в нерівній боротьбі.

Якщо ви закриєте якомога більше можливих доступів до природного світла і створите попит на штучне освітлення, то хто з французьких підприємців не буде 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, шкіри, 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 самого скромного торговця сирниками, чия доля не була би полегшена успіхами цієї петиції” [17].

Обмеженість теорії порівняльних переваг Д. Рікардо полягає в 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.

3.2 Завдання для самостійного виконання

Є дві країни (1) та (2), в яких виробляються аналогічні товари „А” та „В”. Витрати часу (в умовних одиницях) на виробництво цих товарів в кожній із країн, а також початкові обсяги виробництва товарів в країнах наведені в таблиці 3.5.

Переслідуючи мету отримати економічну вигоду від участі в міжнародній торгівлі, країни збільшили виробництво товарів, з яких вони мають порівняльні переваги. Величини збільшення обсягу виробництва товарів Δ в кожній із країн (в абсолютних значеннях) наведені в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Початкові дані для виконання завдання

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

Продовження таблиці 3.5

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

Керуючись даними таблиці 3.5, потрібно:

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

2. Припустивши, що в кожній із країн (1) та (2) існує повна зайнятість працездатного населення, розрахувати для кожної із країн обсяг трудових ресурсів L , який існував до обміну товарами (див. практичне заняття 2, С. 14).

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

4. Шляхом підбору значень обсягів обміну товарами „А” та „В”, (за прикладом на С. 24), підрахувати обсяг товарів „А” та „В”, який будуть мати країни (1) та (2) після обміну цими товарами.

Примітка. Слід пам’ятати, що торгівля буде мати сенс, коли в кожній із країн товарів кожного виду стане більше, ніж до обміну. Якщо цього не досягнуто, то потрібно змінити значення обсягів обміну товарами та повторити дії, зазначені в пп. 4.

5. Скласти таблицю (за зразком таблиці 3.3), до якої занести обсяги товарів в країнах до та після здійснення торговельних операцій.

6. Вивести усереднену формулу, за якою був зроблений обмін товарами.

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

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

8. Скласти таблицю (за зразком таблиці 3.4), до якої занести обсяги товарів в країнах до та після запровадження однією із них імпортного мита.

9. Зробити висновки.

3.3 Питання для самоконтролю

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

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

3. Викладіть суть теорії порівняльних переваг Д. Рікардо.

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

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

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

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

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

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

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

11. Наведіть історичні приклади боротьби передових політиків та вчених за встановлення в їхніх країнах режиму вільної торгівлі.

4

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Врахування погодинної оплати праці працівників в теорії порівняльних переваг Д. Рікардо”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички врахування погодинної оплати праці працівників при торгівлі товарами між країнами на основі теорії порівняльних переваг Д. Рікардо з метою визначення спеціалізації країн на виробництві тих товарів, які забезпечать ці порівняльні переваги.

4.1 Теоретична частина

Як відомо, теорія порівняльних переваг в торгівлі 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, в даному твердженні не враховується купівельна спроможність населення країн, яка, в свою чергу, також впливає на обмін товарами між країнами.

З метою усунення цього недоліку Д. Рікардо поглибив теорію порівняльних переваг [22], для чого почав використовувати разом з годинами робочого часу, який витрачається на виготовлення товару, *ще й погодинну оплату праці робітників*, які виготовляють цей товар.

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

Для в'яснення сутності цих положень повернемося до прикладу, наведеного на С. 21, 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 4.1.

Таблиця 4.1 – Витрати праці g на виробництво одиниці товарів „А” і „В” та погодинна оплата праці працівників W в Португалії (1) та Англії (2)

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

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

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

$$\frac{W_1}{W_2} < \frac{g_{a2}}{g_{a1}}, \quad (4.1)$$

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 країні (1);
 g_{a2} – витрати часу на виготовлення одиниці товару „А” в країні (2).

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

$$\frac{W_2}{W_1} < \frac{g_{b1}}{g_{b2}}, \quad (4.2)$$

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

Тобто, товар „В” буде мати порівняльні переваги і його буде вигідно виготовляти в країні (2) за умови, якщо відносна погодинна заробітна плата 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 4.1 прикладу, можна розрахувати, що Португалія буде виготовляти у себе вино та поставляти його в Англію за умови:

$$\frac{W_1}{W_2} < \frac{g_{a2}}{g_{a1}} = \frac{120}{80} = 1,5, \quad (4.3)$$

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 пого-

динну 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:

$$\frac{W_2}{W_1} < \frac{g_{b1}}{g_{b2}} = \frac{90}{100} \text{ або} \quad (4.4)$$

$$\frac{W_1}{W_2} > \frac{100}{90} = 1,1, \quad (4.5)$$

тобто, коли погодинна оплата праці в Португалії буде вища, ніж в Англії в 1,1 раза та більше. Якщо ж погодинна оплата праці в Португалії буде менше в 1,1 раза 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 (4.3) та (4.5) можна вивести таке співвідношення:

$$1,1 < \frac{W_1}{W_2} < 1,5. \quad (4.6)$$

Аналізуючи співвідношення (4.6) можна зробити висновок: португальські споживачі зможуть купувати англійську тканину за умови, якщо їх погодинна оплата праці буде перевищувати погодинну оплату праці в Англії не менше, ніж в 1,1 раза. Якщо цього не буде, то Португалія не буде імпортувати англійську тканину, оскільки кожний португальський споживач зможе дешевше купувати тканину у власних вітчизняних виробників.

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

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

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

„Будь-яка країна буде мати порівняльні переваги в виробництві певного товару і може вигідно торгувати ним в 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 нижча.

4.2 Завдання для самостійного виконання

Є дві країни (1) та (2), в яких виробляються аналогічні товари „А” та “В”. Витрати часу (в умовних одиницях) на виробництво цих товарів в кожній із країн, а також п'ять випадків співвідношень погодинної оплати праці в країнах (1) та (2) наведені в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Товари	Витрати часу на виробництво одиниці товару	Країна (1)	Країна (2)	Випадки співвідношень погодинної оплати праці $\frac{W_1}{W_2}$					Співвідношення, яке потрібно взяти для аналізу
					1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	
1	2	3	4	5	6					7
1	А	од. часу	80	145	0,8	1,2	1,3	1,5	1,8	1,3
	В		100	110						
2	А	од. часу	95	165	0,9	1,1	1,4	1,6	1,8	1,5
	В		110	120						
3	А	од. часу	90	170	0,8	1,05	1,2	1,4	1,7	1,45
	В		100	125						
4	А	од. часу	180	275	0,9	1,12	1,5	1,6	1,9	1,35
	В		200	220						
5	А	од. часу	60	100	0,85	0,95	1,1	1,2	1,6	1,25
	В		70	80						
6	А	од. часу	80	175	0,9	1,2	1,3	1,4	1,9	1,35
	В		90	130						
7	А	од. часу	140	275	0,6	0,9	1,5	1,8	2,0	1,55
	В		160	200						
8	А	од. часу	70	125	0,8	1,1	1,3	1,5	1,9	1,45
	В		80	100						
9	А	од. часу	90	185	0,9	1,2	1,4	1,8	1,1	1,6
	В		100	140						
10	А	од. часу	80	135	0,8	1,05	1,25	1,45	1,8	1,3
	В		90	100						

Продовження таблиці 4.1

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

Керуючись даними таблиці 4.1, потрібно:

1. Визначити, при якому співвідношенні погодинної оплати праці W_1/W_2 товар „А” в країні (1) буде мати порівняльні переваги і країна (1)

зможе спеціалізуватись на виробництві цього товару і постачати його в країну (2).

2. Визначити, при якому співвідношенні погодинної оплати праці W_2/W_1 товар „В” в країні (2) буде мати порівняльні переваги і країна (2) зможе спеціалізуватись на виробництві цього товару і постачати його в країну (1).

3. Визначити межі коливань співвідношення погодинної оплати праці W_1/W_2 , при яких обидві країни зможуть мати порівняльні переваги з відповідних товарів та торгувати ними (за зразком формули 4.6).

4. Зіставити результати, отримані в пункті 3, з випадками співвідношень погодинної оплати праці (колонка 6 таблиці 4.1) та визначити ті випадки, при яких обидві країни зможуть мати порівняльні переваги з відповідних товарів та торгувати ними.

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

6. Приймаючи до уваги, що співвідношення в погодинній оплаті праці відповідає заданому в завданні (колонка 7 таблиці 4.1), визначити, які саме країни та з яких товарів будуть мати у цьому випадку порівняльні переваги. Визначіть, чи зможуть ці країни спеціалізуватись на виробництві цих товарів та торгувати ними?

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

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

8. Зробити висновки.

4.3 Питання для самоконтролю

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

2. Наведіть міркування, яким чином Д. Рікардо довів можливість виникнення порівняльних переваг в міжнародній торгівлі у випадку нерівності погодинної оплати праці в різних країнах.

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

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

5

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

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

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з визначення спеціалізації країни на виробництві певних товарів, з яких країна має порівняльні переваги, у випадку організації торгівлі декількома видами товарів.

5.1 Теоретична частина

Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо, яка стверджує: „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”, може бути поширена для випадку, коли країни торгують між собою декількома видами товарів.

Застосування теорії порівняльних переваг для цього випадку передбачає здійснення таких етапів робіт:

1 крок: визначають вартість товарів, які виготовляються в країнах (1) та (2) в одиницях праці g_i (наприклад, в годинах), яка витрачається на виробництво цих товарів.

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 5.1.

Таблиця 5.1 – Витрати праці на виробництво товарів в країнах (1) та (2), годин

Країна	Товари та витрати праці на виготовлення одиниці товару (g_i)					
	К (г _к)	Л (г _л)	А (г _а)	Т (г _т)	П (г _п)	Д (г _д)
(1)	200	300	50	5	7	15
(2)	1200	600	90	8	6	10

2 крок: 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 5.2.

Таблиця 5.2 – Розрахунки відносної ціни товарів в країні (1) порівняно з країною (2)

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

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

$$\frac{g_{a1}}{g_{a2}} < \frac{g_{b1}}{g_{b2}} < \dots < \frac{g_{n1}}{g_{n2}}, \quad (5.1)$$

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

В результаті ми будемо мати послідовність товарів з відносною вартістю, яка зростає (див. таблицю 5.2).

4 крок: 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:

$$\frac{W_2}{W_1} = \frac{5}{8} \quad \text{та} \quad \frac{W_1}{W_2} = \frac{8}{5}. \quad (5.2)$$

Користуючись формулою 4.2 (див. С. 33, практичне завдання 4), можна зробити висновок, що країна (2) буде мати порівняльні переваги в виробництві таких товарів, для яких виконується співвідношення:

$$\frac{W_2}{W_1} < \frac{g_{i1}}{g_{i2}}. \quad (5.3)$$

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).

Керуючись формулою 4.1 (див. С. 33, практичне завдання 4), можна зробити висновок, що країна (1) буде мати порівняльні переваги в виробництві таких товарів, для яких виконується співвідношення:

$$\frac{W_1}{W_2} < \frac{g_{i2}}{g_{i1}}. \quad (5.4)$$

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 краї-

на (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 в торгівлі, можна визначити саме ті товари, спеціалізація на виробництві яких дозволить країнам торгувати одна з одною та отримувати найбільшу вигоду від цієї торгівлі.

Як вже стверджувалось раніше, значення теорії порівняльних переваг Д. Рікардо важко переоцінити. Вона довела наявність суттєвого виграшу від торгівлі для всіх країн, які в ній беруть участь, розвіявши тезу про те, що одні країни можуть отримувати виграш в торгівлі тільки за рахунок нанесення збитків іншим країнам.

Практичне значення теорії порівняльних переваг полягає в 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 імпортовані 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 можна запроваджувати тільки тоді, коли національні виробники будуть мати абсолютні переваги в виробництві певних товарів. Це не зовсім так. Навіть при наявності сильної конкуренції вітчизняним товарам з боку іноземних завжди можна знайти такі товари, за виробництво 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 власні товари, 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 кра-

їнах за вищими, ніж у себе, цінами, то помилка прибічників цього міфу полягає в 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 цінових факторів. З ростом кількості товарів їх ціна буде спадати, що зменшує вигоду від торгівлі. При певних обсягах обміну товарами їх ціна може змінитись наскільки, що подальший обмін товарами буде просто недоцільним.

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

5.2 Завдання для самостійного виконання

Є вісім країн К1, К2, К3...К8, в кожній з яких можуть вироблятися товари „А”, „Б”, „В”, „Г”... „Н”. Витрати праці на виробництво одиниці кожного з товарів наведені в таблиці 5.3.

Таблиця 5.3 – Витрати праці на виробництво товарів (одиниць праці)

Країни	Товари										
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	К	Л	М	Н
К1	180	175	160	150	140	130	120	110	100	90	80
К2	30	35	40	50	60	80	100	120	130	150	160
К3	45	58	31	137	147	180	170	38	49	50	34
К4	80	47	94	29	59	120	230	180	115	117	162
К5	49	60	39	120	121	80	97	37	77	99	74
К6	120	112	111	121	90	60	86	82	100	49	139
К7	115	47	27	48	96	48	52	48	120	150	48
К8	48	93	90	180	200	220	210	215	231	205	190

Країни, які студент повинен взяти для аналізу, наведені в таблиці 5.4. Першу країну, яку студент бере для аналізу, потрібно позначити індексом (1), а другу – індексом (2).

Таблиця 5.4 – Країни, які потрібно взяти для аналізу

Варіант	Країни	Варіант	Країни	Варіант	Країни
1	K1 та K2	11	K2 та K6	21	K4 та K7
2	K1 та K3	12	K2 та K7	22	K4 та K8
3	K1 та K4	13	K2 та K8	23	K5 та K6
4	K1 та K5	14	K3 та K4	24	K5 та K7
5	K1 та K6	15	K3 та K5	25	K5 та K8
6	K1 та K7	16	K3 та K6	26	K6 та K7
7	K1 та K8	17	K3 та K7	27	K6 та K8
8	K2 та K3	18	K3 та K8	28	K7 та K8
9	K2 та K4	19	K4 та K5	29	K1 та K6
10	K2 та K5	20	K4 та K6	30	K3 та K7

В таблиці 5.5 наведені дані погодинної оплати праці в кожній із країн: W_1 – для країни (1) та W_2 – для країни (2).

Таблиця 5.5 – Погодинна оплата праці (гр. золота) в країнах (1) та (2)

Варіант	W_1	W_2	Варіант	W_1	W_2	Варіант	W_1	W_2
1	63	44	11	74	38	21	137	187
2	17	23	12	64	27	22	173	97
3	55	47	13	27	58	23	120	70
4	26	34	14	28	85	24	109	217
5	43	49	15	35	79	25	120	180
6	10	20	16	75	49	26	134	200
7	76	58	17	50	28	27	200	130
8	46	37	18	38	94	28	120	210
9	60	150	19	59	27	29	210	123
10	150	75	20	28	72	30	100	200

Керуючись даними таблиць 5.3, 5.4 та 5.5, потрібно:

1. Вибрати країни, які потрібно проаналізувати. Позначити їх індексами (1) та (2).

2. Для кожного із товарів, які виробляються в країні (1), розрахувати відносні витрати на їх виробництво порівняно з аналогічними товарами в країні (2), тобто розрахувати співвідношення g_{i1}/g_{i2} .

3. Для кожного із товарів, які виробляються в країні (2), розрахувати відносні витрати на їх виробництво порівняно з аналогічними товарами в країні (1), тобто розрахувати співвідношення g_{i2}/g_{i1} .

4. Розрахувати співвідношення в погодинній оплаті праці між країнами (1) та (2), тобто, величини W_1/W_2 та W_2/W_1 .

5. Зіставляючи співвідношення W_1/W_2 зі співвідношеннями g_{i2}/g_{i1} та співвідношення W_2/W_1 зі співвідношеннями g_{i1}/g_{i2} визначити, на виробництві яких товарів повинна спеціалізуватись країна (1), а на яких – країна (2).

6. Приймаючи до уваги, що в одній із країн погодинну оплату праці підвищили на 40%, розрахувати нові співвідношення W_1/W_2 та W_2/W_1 . Зіставляючи нове співвідношення W_1/W_2 зі співвідношеннями g_{i2}/g_{i1} та нове

співвідношення W_2/W_1 зі співвідношеннями g_{i1}/g_{i2} визначити, на виробництві яких товарів в нових умовах повинна спеціалізуватись країна (1), а на яких – країна (2).

Примітка. Для непарних варіантів врахувати, що погодинна оплата праці була підвищена в країні (1), а для парних – в країні (2).

7. Зробити висновки.

5.3 Питання для самоконтролю

1. За якою методикою можна визначити спеціалізацію країн з виробництва тих чи інших видів товарів, щоб ці товари мали порівняльні переваги і ними можна було б вигідно торгувати на світовому ринку?

2. Поясніть, яким чином теорія порівняльних переваг обґрунтовує необхідність та ефективність 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 правильне твердження, що торгівля більш розвинутих країн з менш розвинутими завжди носить нееквівалентний та дискримінаційний характер? Чи дійсно така торгівля базується на експлуатації бідних країн? В якому випадку цей висновок не підтверджується?

5. Чи ураховує теорія порівняльних переваг Д. Рікардо вплив цінових факторів на процес обміну товарами? Чи обмежує це дію теорії порівняльних переваг?

5.4 Задачі для самостійного розв'язку за темами 1-5

1. Кількість товарів (сиру та тканини), які можуть бути вироблені в країнах (1) та (2) за одну годину, наведені нижче:

Товари	Країна (1)	Країна (2)
Сир (1 кг)	5	1
Тканина (1 кв. м)	1	3

Визначіть, з виробництва якого товару країна (1) має абсолютні переваги порівняно з країною (2). Визначіть, з виробництва якого товару країна (2) має абсолютні переваги порівняно з країною (1).

2. Керуючись даними задачі 1, підрахуйте вигрaш від торгівлі для країн (1) та (2), якщо вони обмінюють 5 кг сиру на 3 кв. м тканини.

3. Керуючись даними задачі 1, підрахуйте виграш від торгівлі для країн (1) та (2), якщо вони обмінюють 5 кг сиру на 6 кв. м тканини.

4. Витрати робочого часу (в годинах) на виробництво одиниці товару „А” і одиниці товару „В” в країнах (1) та (2) наведені нижче:

Товари	Країна (1)	Країна (2)
А	6	1
В	2	4

Визначіть, в виробництві якого товару країна (1) буде мати абсолютні переваги.

5. Керуючись даними задачі 4, для країн (1) та (2) підрахуйте альтернативну ціну товару „В”, виражену через ціну товару „А”.

6. Керуючись даними задачі 4, підрахувати вигоду країни (2), якщо вона буде спеціалізуватись на виробництві товару “А”.

7. Витрати робочого часу (в годинах) в країнах (1) та (2) на виробництво одиниці товарів “А”, “В”, “С” та “D” наведені нижче:

Товари	Країна (1)	Країна (2)
А	1	12
В	2	18
С	4	24
D	15	30

Визначіть, з яких товарів країна (1) буде мати найбільшу і найменшу абсолютну перевагу перед країною (2).

8. Керуючись даними задачі 7, визначіть, які товари будуть мати порівняльні переваги та вироблятися в країні (1), а які товари – в країні (2) за умови, що погодинна оплата праці в країні (1) буде в 8 разів вищою, ніж в країні (2);

На прикладі товару „С” доведіть, що країна (1) отримає вигоди від торгівлі цим товаром.

Як зміниться торгівля між країнами, якщо різниця в погодинній заробітній платі в країнах (1) та (2) скоротиться до 6-ти разів?

5.5 Відповіді на задачі

1. Країна (1) має абсолютні переваги в виробництві сиру, а країна (2) має абсолютні переваги в виробництві тканини.

2. Виграш для країни (1) становить 2 кв. м тканини, а виграш для країни (2) буде дорівнювати 12 кв. м тканини.

3. Виграш для країни (1) становить 5 кв. м тканини, а виграш для країни (2) буде дорівнювати 9 кв. м тканини.

4. Країна (1) буде мати абсолютні переваги з товару „В”.

5. Для країни (1) альтернативна ціна товару „В” складає $2/6 = 1/3$, для країни (2) альтернативна ціна товару „В” складає $4/1$.

6. $1/2$ одиниць товару „В” в розрахунку на виробництво кожного товару „А”.

7. Країна (1) має абсолютні переваги з усіх товарів. Найбільшу – з товару „А” – $12 : 1 = 12$, а найменшу – з товару „D” – $30 : 15 = 2$.

8. В країні (1) будуть вироблятися товари „А” та „В”, а в країні (2) – товари „С” та „D”.

Виробництво товару „С” в країні (2) забезпечує відносну економію 8 одиниць праці, що вигідно для цієї країни.

При зміні погодинної оплати праці в країні (1) будуть вироблятися товари „А” та „В”, в країні (2) – товар „D”, а товар „С” може вироблятися як в країні (1), так і в країні (2).

6

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Формування валового національного доходу країни, суб'єкти господарювання якої беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку результатів зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та їх впливу на стан економіки країни.

6.1 Теоретична частина

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 в цілому. 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 (дохід);
- валовий внутрішній продукт (дохід);
- валовий національний продукт (дохід);
- валовий національний продукт (дохід), який використовується для накопичення та споживання.

В загальному вигляді механізм формування валового національного продукту (доходу) країни, який використовується для накопичення та споживання, відображений на рис. 6.1.

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 визначеного 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.

				Чисті трансферти - ЧТ	Валовий національний продукт (дохід), який використовується на накопичення та споживання
			Чистий факторний дохід – ЧФД	Валовий національний продукт (дохід) – ВВП	
		Амортизація основного капіталу – АМ	Валовий внутрішній продукт (дохід) – ВВП		ВВП
	Непрямі податки на бізнес – НП	Чистий внутрішній продукт (дохід) – ЧВП			
Процент на капітал	Національний дохід – НД				
Рента на землю					
Зарплата робітників	НД				

Рисунок 6.1– Формування валового національного доходу країни

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

$$\text{ЧВП} = (\text{НД} + \text{НП}), \quad (6.1)$$

де НД – величина національного доходу країни за рік;
НП – загальна величина непрямих податків на бізнес.

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

Величина ВВП може бути визначена за формулою:

$$\text{ВВП} = (\text{ЧВП} + \text{АМ}), \quad (6.2)$$

де АМ – амортизація основного капіталу за рік.

Разом з тим, існують три основних методи розрахунку величини валового внутрішнього продукту (доходу) ВВП:

- за виробленою продукцією (виробничий метод);
- за витратами (метод кінцевого використання);
- за доходами (розподільчий метод).

Для нашого випадку найцікавішим є метод розрахунку ВВП *методом кінцевого використання*. За даним методом величина ВВП розраховується за формулою:

$$\text{ВВП} = (C+I+G) + (X - \text{ІМ}), \quad (6.3)$$

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

І – внутрішні інвестиції (капіталовкладення), які містять витрати фірм (підприємств) на будівництво будинків і споруд, придбання обладнання, машин, технологій, створення матеріально-технічних запасів тощо, а також витрати домогосподарств на придбання житла (за рік);

G – державні витрати (закупки товарів і послуг, витрати на утримання армії, апарату управління тощо) за рік;

X – експорт товарів і послуг із країни за рік;

ІМ – імпорт товарів і послуг в країну за рік.

Величина (X - ІМ) отримала назву *чистий експорт*.

Показник ВВП, розрахований за формулою (6.3), використовувався для оцінювання стану економіки країни в умовах, коли господарські зв'язки між суб'єктами господарювання цих країн були не значні.

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 (дохід) ВНП.

Валовий національний продукт (дохід) ВНП (gross national product GNP) – це сума валового внутрішнього доходу (продукту) та величини чистого факторного доходу ЧФД. Валовий національний продукт (дохід) розраховується за формулою:

$$\text{ВНП} = (\text{ВВП} + \text{ЧФД}), \quad (6.4)$$

де ВВП – валовий внутрішній продукт (дохід), грн.;

ЧФД – чистий факторний дохід, грн.

Чистий факторний дохід ЧФД (net factor income – NY) – це різниця між доходами від використання факторів виробництва за кордоном, які є

власністю резидентів 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:

$$\text{ЧФД} = (\text{ІД}_к - \text{ІД}_в) + (\text{П}_к - \text{П}_в) + (\text{Р}_к - \text{Р}_в), \quad (6.5)$$

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 продукт (дохід), який має країна і який використовується на накопичення та споживання – $\text{ВНП}^н$.

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

$$\text{ВНП}^н = \text{ВНП} + \text{ЧТ} = \text{ВНП} + (\text{ЧТ}_к - \text{ЧТ}_в), \quad (6.6)$$

де ВНП – валовий національний продукт (дохід);

ЧТ – чисті трансферти (net transfers – NT);

$\text{ЧТ}_к$ – перекази із-за кордону робітників-мігрантів, які стали резидентами іншої країни;

$\text{ЧТ}_в$ – 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 продукт (дохід)* ВНП_c^H , що використовується на накопичення та споживання, розраховується за формулою:

$$\begin{aligned} \text{ВНП}_c^H &= \text{ВНП} + \text{ЧТ} = (\text{ВВП} + \text{ЧФД}) + \text{ЧТ} = \text{ВВП} + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ}), \\ &\Downarrow \\ \text{ВНП}_c^H &= [(C+I+G) + (X-IM)] + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ}), \\ &\Downarrow \\ \text{ВНП}_c^H &= [(C+I+G)] + [(X-IM) + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ})], \\ &\Downarrow \\ \text{ВНП}_c^H &= [(C+I+G)] + \text{СПО}, \end{aligned} \quad (6.7)$$

де СПО – сальдо поточних операцій платіжного балансу.

Сальдо поточних операцій платіжного балансу СПО (current account balance – САВ) характеризує загальні результати участі країни у зовнішньоекономічній діяльності і розраховується за формулою:

$$\text{СПО} = [(X-IM) + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ})]. \quad (6.8)$$

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

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

Обсяг накопичень (збережень) S , який зробила країна за рік з врахуванням результатів здійснення зовнішньоекономічної діяльності, розраховується за формулою:

$$S = (\text{ВНП}_c^H - C), \quad (6.9)$$

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

Зроблені розрахунки величини сальдо поточних операцій платіжного балансу СПО можна перевірити за допомогою формули:

$$\text{СПО} = [S - (I + G)], \quad (6.10)$$

де I – внутрішні інвестиції (капіталовкладення), які містять витрати фірм (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.

Результати, отримані за формулами (6.8) та (6.10), повинні збігатися.

6.2 Завдання для самостійного виконання

В таблиці 6.1 наведені економічні показники розвитку восьми країн за минулий рік, які займалися експортом-імпортом продукції, але практично не брали участі в міжнародному фінансовому ринку, міграційних процесах тощо. В таблиці 6.2 наведені дані про те, які саме країни студент повинен взяти для аналізу.

Таблиця 6.1 – Економічні показники країн (в млн. дол. США)

Економічні показники	Країни							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
Кінцеві споживчі витрати домогосподарств та підприємств	1700	1450	1650	1540	1230	1900	1700	1670
Внутрішні інвестиції	900	800	780	650	470	540	230	330
Державні витрати	200	300	320	400	200	150	170	190
Величина експорту товарів	70	80	56	43	76	24	87	34
Величина імпорту товарів	63	73	50	40	71	25	83	31

Таблиця 6.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Країни	Варіант	Країни	Варіант	Країни
1	А, Б, В	11	Г, Е, З	21	А, Б, Ж
2	Б, В, Г	12	А, Г, Ж	22	Б, В, Ж
3	В, Г, Д	13	А, Е, З	23	Г, Е, Ж
4	Г, Д, Е	14	Б, Д, Е	24	Г, Ж, З
5	Д, Е, Ж	15	Г, Д, З	25	А, В, Ж
6	Е, Ж, З	16	В, Г, Ж	26	А, Д, З
7	Ж, З, А	17	А, Ж, З	27	А, Е, Ж
8	А, В, Д	18	Б, В, Ж	28	Б, В, Е
9	Б, Г, Е	19	А, Б, З	29	Б, Д, Ж
10	В, Д, Ж	20	В, Г, З	30	А, Е, Ж

Користуючись даними таблиць 6.1 і 6.2, потрібно:

1. Вибрати згідно з завданням три країни, економічні показники яких потрібно дослідити та порівняти.

2. Для кожної із країн розрахувати величину валового внутрішнього продукту (доходу) ВВП.

В результаті активного входження вищезазначених країн в світовий економічний простір, економічні показники цих країн доповнились новими, які характеризують участь цих країн у міжнародному розподілі праці. Ці показники наведені в таблиці 6.3.

Таблиця 6.3 – Додаткові економічні показники країн (млн. дол. США)

Економічні показники	Країни							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
Прибуток, отриманий резидентами від зроблених ними прямих та портфельних інвестицій за кордоном, а також проценти за депозитами, отриманими резидентами від розміщення своїх коштів в закордонних банках	10	15	23	21	51	29	70	19
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	11	14	31	9	12	15	61	42
Перекази з-за кордону робітників-мігрантів, які є резидентами своєї країни	14	23	3	12	35	44	33	2
Перекази за кордон робітників-мігрантів, які є нерезидентами для даної країни (тобто, є резидентами іншої країни)	21	14	3	22	26	33	42	1
Сума ренти, отриманої резидентами за здану за кордоном нерухомість в оренду, авторські гонорари, отримані резидентами за кордоном тощо	65	56	7	68	75	76	67	8
Сума ренти, отриманої нерезидентами за здану в даній країні нерухомість в оренду, авторські гонорари, отримані нерезидентами в даній країні	20	18	7	15	27	33	14	3
Перекази з-за кордону робітників-мігрантів, які стали резидентами цієї (іншої) країни	28	27	4	35	37	36	34	9
Перекази за кордон робітників-мігрантів, які стали резидентами даної країни	16	14	3	16	23	22	16	5

Користуючись даними таблиці 6.3, для кожної із раніше вибраних згідно завдання країн потрібно:

1. Розрахувати величину чистого факторного доходу.
2. Розрахувати величину чистих трансфертів.
3. Розрахувати величину валового національного продукту (доходу).
4. Розрахувати величину валового національного продукту (доходу), який використовується для накопичення та споживання.
5. Розрахувати сальдо поточних операцій платіжного балансу країни.
6. Розрахувати обсяги накопичень (збережень), які були зроблені в кожній із країн за рік.
7. Перевірити правильність зроблених розрахунків за формули (6.10).
8. Зробити висновки щодо ефективності участі країн, що аналізувались, в міжнародному поділі праці.

6.3 Питання для самоконтролю

1. Що таке національні рахунки і для якої мети вони використовуються?
2. Назвіть основні економічні показники, які використовуються для оцінювання економічного стану країни?
3. Що означає та як розраховується національний дохід країни?
4. Як розраховується чистий внутрішній продукт (дохід) країни?
5. Що означає та як визначається валовий внутрішній продукт (дохід (країни))?
6. Як розраховується валовий внутрішній продукт (дохід) країни за методом кінцевого використання (або за витратами)?
7. Як розраховується чистий факторний дохід країни?
8. Як розраховується валовий національний продукт (дохід) країни?
9. Як розраховується обсяг чистих трансфертів?
10. Як розраховується валовий національний продукт (дохід) країни, який використовується на накопичення та споживання?
11. Поясніть, коли перекази грошей з-за кордону від працівників-мігрантів вважаються трансфертами, а коли факторним доходом?
12. Що означає та як розраховується сальдо поточних операцій платіжного балансу країни?
13. Як розраховується обсяг накопичень (збережень), який зробила країна за рік?
14. За якою формулою можна перевірити правильність зроблених розрахунків сальдо поточних операцій платіжного балансу країни?

7

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Розрахунок рівня міжнародної спеціалізації виробництва та міри участі країни у міжнародній торгівлі”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку рівня міжнародної спеціалізації виробництва та міри участі країни у міжнародній торгівлі.

7.1 Теоретична частина

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

Міжнародна спеціалізація виробництва розвивається за двома напрямками: виробничим та територіальним. *Виробничий напрямок* передбачає міжгалузеву, внутрішньогалузеву спеціалізацію виробництва або спеціалізацію окремих підприємств на виробництві певних видів продукції. *Територіальний напрямок* передбачає спеціалізацію окремих територій на виробництві тих чи інших товарів 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. Транснаціональні корпорації були створені промислово розвинутими країнами. 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 поставлятися на різні ринки. Транснаціональні корпорації за своєю суттю стали основними носіями *міжнародної спеціалізації на світовому ринку*.

Для оцінки рівня міжнародної спеціалізації виробництва та ступеня активності участі країни у міжнародній торгівлі (і відповідно – для вирішення питання про доцільність участі суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічній діяльності) 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 в значній мірі контролюва-

ти ринок даного виду продукції та задовольнити в ній потреби світового ринку.

Міжнародноспеціалізована галузь – це така галузь, в якій найактивнішим чином 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:

$$K_r = \frac{\alpha_k}{\alpha_c}, \quad (7.1)$$

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

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

Якщо $K_r > 1$, то галузь вважається міжнародноспеціалізованою і входження в цю галузь для суб'єктів господарювання є досить складним.

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

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

$$\alpha_e = \frac{E}{B}, \quad (7.2)$$

де E – обсяг експорту певного товару (або товару певної галузі) за даний період в країні, в грошових одиницях;

B – виробництво даного товару в країні (або товару певної галузі) за даний період часу, в грошових одиницях.

Чим більшим буде коефіцієнт α_e , тим більшим буде значення продукції даної галузі для розвитку експортного потенціалу країни.

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

$$\alpha_i = \frac{I}{B + I}, \quad (7.3)$$

де I – обсяг імпорту певного товару (або товару певної галузі) за даний період в країні, в грошових одиницях;

B – виробництво даного товару (або товару певної галузі) за даний період часу в країні, в грошових одиницях.

Чим більшим буде коефіцієнт α_i , тим в більшій мірі країна включена в міжнародний обмін, тим більше вона налаштована на отримання додаткової вигоди від участі в міжнародній торгівлі. 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:

$$K_t = \frac{E + I}{\text{ВВП}}, \quad (7.4)$$

де E – обсяг експорту певного товару (або товару певної галузі) за даний період в країні, в грошових одиницях;

I – обсяг імпорту певного товару (або товару певної галузі) за даний період в країні, 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 в міжнародному поділі праці, тим відкритішою є економіка даної країни. Але, з іншого боку, це свідчить про значну економічну взаємозалежність економіки країни від світового співтовариства.

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

7.2 Завдання для самостійного виконання

В таблиці 7.1 наведені економічні показники діяльності восьми галузей „А”, „Б”, „В”, „Г”, „Д”, „Е”, „Ж” та „З”.

Таблиця 7.1 – Економічні показники діяльності галузей (в млн. дол. США)

Економічні показники	Країни							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
Обсяг експорту товарів даної галузі в країні	300	400	260	120	30	310	90	100
Обсяг імпорту товарів даної галузі в країні	10	30	230	300	400	210	900	200
Обсяг виробництва товарів даної галузі в країні	600	700	800	900	1000	1200	2000	3000
Обсяг експорту товарів даної галузі в світі	6000	4500	3200	2100	6700	9000	7400	8900

В таблиці 7.2 наведені дані щодо того, які галузі є в країні і які з них потрібно взяти для аналізу, а також інші економічні показники розвитку країни.

Таблиця 7.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Галузі, які є в країні	Загальна величина експорту країни, млн. дол.	Загальна величина світового експорту, млн. дол.	ВВП країни, млн. дол.
1	А, Б, В	6000	30000	12000
2	Б, В, Г	7000	40000	14000
3	В, Г, Д	8000	50000	9000
4	Г, Д, Е	7800	55000	8900
5	Д, Е, Ж	9700	56000	8700
6	Е, Ж, З	3000	60000	10000
7	Ж, З, А	2000	70000	8000
8	А, В, Д	1050	83000	7690
9	Б, Г, Е	1200	61000	9760
10	В, Д, Ж	1300	64000	8700
11	Г, Е, З	1400	54000	11000
12	А, Г, Ж	1500	36000	12500
13	А, Е, З	1600	38000	11700
14	Б, Д, Е	1700	51000	12000
15	Г, Д, З	1800	63000	8700
16	В, Г, Ж	1900	80000	8800
17	А, Ж, З	2000	34000	8900
18	Б, В, Ж	2100	43000	5700
19	А, Б, З	2200	42000	13000
20	В, Г, З	2300	34500	12000
21	А, Б, Ж	2400	42400	11500
22	Б, В, Ж	2500	30000	11600
23	Г, Е, Ж	3000	41000	10300
24	Г, Ж, З	2900	26000	10500
25	А, В, Ж	3100	27000	14200
26	А, Д, З	2700	38000	9900
27	А, Е, Ж	2760	36500	9500
28	Б, В, Е	1300	65000	9200
29	Б, Д, Ж	1400	64500	9100
30	А, Е, Ж	1200	67500	8650

Керуючись даними таблиць 7.1 та 7.2, потрібно:

1. Вибрати країни, які потрібно взяти для аналізу.
2. Для кожної із країн розрахувати питому вагу експорту товарів даної галузі в загальному експорті країни та питому вагу експорту товарів даної галузі в світовому експорті.
3. Для кожної із країн розрахувати:
 - коефіцієнт відносної експортної спеціалізації галузі, що досліджується;

- експортну квоту товарів даної галузі ;
- імпортну квоту товарів даної галузі;
- коефіцієнт (індекс) товарності даної галузі.

4. На основі зроблених розрахунків зробити висновок щодо того, яка з країн має більші успіхи в зовнішньоекономічній діяльності і бере більшу участь в міжнародному поділі праці.

7.3 Питання для самоконтролю

1. Назвіть основні форми міжнародного поділу праці та дайте їм характеристику.
2. Дайте означення поняття „міжнародна спеціалізація виробництва”.
3. Назвіть основні напрямки міжнародної спеціалізації виробництва.
4. Дайте означення поняття „міжнародноспеціалізована продукція”.
5. Дайте означення поняття „міжнародноспеціалізована галузь”.
6. Якими показниками визначається рівень міжнародної спеціалізації галузі?
7. Як розраховується і про що свідчить коефіцієнт відносної експортної спеціалізації певної галузі країни?
8. Як розраховується і про що свідчить показник, який називається „експортна квота” певного товару?
9. Як розраховується і про що свідчить показник, який називається „імпортна квота” певного товару?
10. Як розраховується і про що свідчить показник, який називається „коефіцієнт товарності”?
11. Якщо коефіцієнт товарності підвищується, то про що це свідчить? Думку обґрунтуйте.
12. Якщо коефіцієнт товарності дорівнює нулю, то про що це свідчить? Думку обґрунтуйте.

8

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Складання формули торговельної угоди обміну товарами між країнами”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички зі складання формули торговельної угоди, за якою повинен здійснюватись обмін товарами між країнами, а також виконання допоміжних розрахунків, пов’язаних з побудовою кривих виробничих та торговельних можливостей країн, які приймають участь в міжнародній торгівлі.

8.1 Теоретична частина

Розроблена Д. Рікардо теорія порівняльних переваг в міжнародній торгівлі може бути застосована для складання формули торговельної угоди, за якою країни повинні здійснювати обмін товарами.

Нагадаємо, що, згідно з даною теорією, країни, які мають порівняльні переваги з певних товарів, повинні експортувати ці товари до інших країн в обмін на такі товари, порівняльні переваги з яких мають інші країни. Організація торгівлі за таким принципом передбачає міжнародну спеціалізацію країн на виробництві тих чи інших товарів, запровадження режиму вільної торгівлі між країнами, а також правильне складання формули торговельної угоди між країнами, за якою вони будуть обмінюватись товарами.

Для виведення формули торговельної угоди зробимо певні припущення:

- економіка країн функціонує в умовах повної зайнятості та забезпечує максимально можливий випуск продукції. Такий стан економіки країни характеризується поняттям “виробничі можливості країни”. *Виробничі можливості країни* – це максимально можливий випуск продукції в країні при найповнішому використанні всіх факторів виробництва;

- кількість ресурсів в країнах обмежена і постійна;

- технології виробництва в країнах – постійні;

- в торгівлі приймають участь дві ізольовані країни, в кожній з яких виготовляються лише два види товарів;

- в країнах діє закон постійних витрат на виробництво; тому графіки, які характеризують виробничі можливості країн, мають вигляд прямих ліній (рис. 8.1).

Примітка. Реально в країнах діє закон витрат на виробництво, які підвищуються, тому графіки виробничих можливостей мають вигнуту форму. Це означає, що при переналагодженні виробництва з одного виду продукції на іншій відбувається певна втрата ресурсів. Пояснюється це тим, що ресурси, які використовуються в певних галузях з певною ефективністю, починають вилучатись з цих галузей і перерозподіляються в інші

галузі. А оскільки ці ресурси не мають досконалої еластичності, то при їх перерозподілі частина цих ресурсів втрачається. Ми ж домовляємося про те, що втрат ресурсів при їх перерозподілі не буде. Це відповідає закону про постійні витрати на виробництво. Таке припущення не вплине на результати подальшого аналізу [16, 17].

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 ресурси 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.

Тому графіки виробничих можливостей цих країн будуть мати вигляд, наведений на рис. 8.1.

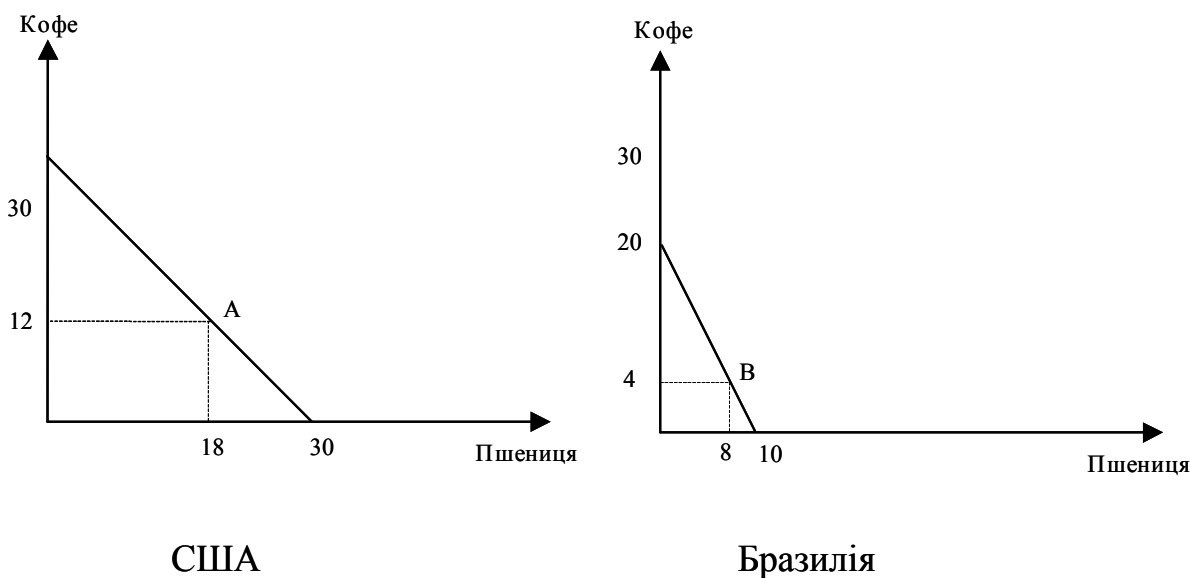


Рисунок 8.1 – Графіки виробничих можливостей США та Бразилії

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 в виробництві певних товарів, домовились укласти між собою торговельну угоду про обмін товарами, маючи за мету наповнити власні ринки необ-

хідними товарами, або, іншими словами, збільшити торговельні можливості своїх країн.

Торговельні можливості країни – це максимально можливий обсяг товарів, який може мати країна на своїй території при участі цієї країни в міжнародному поділі праці.

Для визначення, на виробництві саме яких товарів повинні спеціалізуватись США та Бразилія, використаємо теорію *альтернативної вартості*. Для нашого випадку суть теорії 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 (кількість) даного товару, тим менш доцільно відмовлятися від виробництва інших товарів заради отримання даного товару.*

Виходячи з вищенаведеного, розрахуємо альтернативну вартість (кількість) пшениці П відносно кофе К в кожній із країн, а саме: в США та Бразилії.

В 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, а саме: в США та Бразилії.

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 в 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 $1K > \frac{1}{2}П$. 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:

$$1K < 1П < 2K. \quad (8.1)$$

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 характеризувала структуру виробництва пшениці і кофе в США до обміну товарами (див. рис. 8.2). Тобто в країні після обміну буде більше товарів.

Припустимо, США виростили 30 млн. тонн пшениці. Із отриманого урожаю 10 млн. тонн пшениці США обміняли на 15 млн. тонн кофе. В результаті такого обміну США будуть мати 20 млн. тонн пшениці та 15 млн. тонн кофе (точка „А₁” на рис. 4.2), що більше, ніж було до обміну товарами (18 млн. тонн пшениці та 12 млн. тонн кофе).

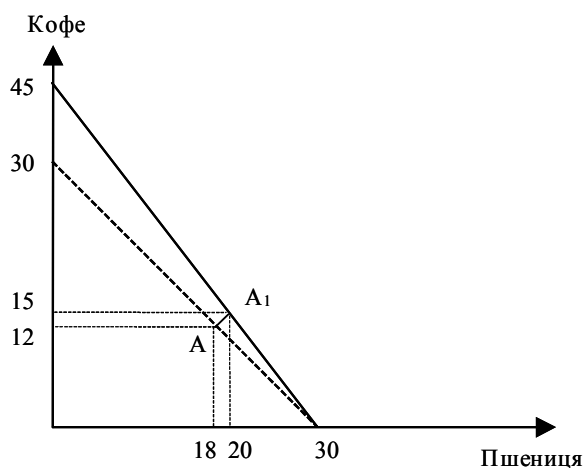


Рисунок 8.2 – Графік торговельних можливостей США після обміну товарами

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 характеризувала структуру виробництва пшениці і кофе в

Бразилії до обміну товарами (див. рис. 8.3). 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. В результаті обміну Бразилія буде мати 10 млн. тонн пшениці та 5 млн. тонн кофе (див. точку B_1 на рис. 8.3), що більше, ніж було до обміну (8 млн. тонн пшениці та 4 млн. тонн кофе).

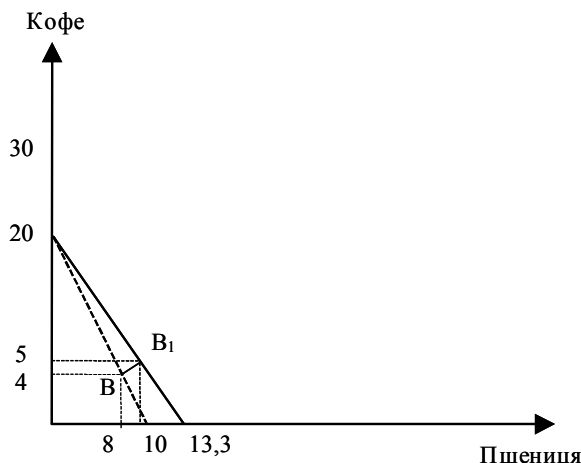


Рисунок 8.3 – Графік торговельних можливостей Бразилії після обміну товарами

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 вид:

$$1/2\Pi < 1K < 1\Pi. \quad (8.2)$$

Чим ближчим буде обмін 1 млн. тонн кофе до $1/2$ 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 в тому випадку, коли виконується умова торговельної угоди (див. формули 8.1 або 8.2). Якщо ж торговельна угода буде укладена неправильно або обмін товарами відбувається за її межами, то одна із країн може отримати значні вигоди, а інша, навпаки, отримає тільки збитки.

Повернемося до раніше розглянутого прикладу. Припустимо, що США та Бразилія уклали торговельну угоду про обмін пшениці та кофе, яка має вигляд $1\Pi = 2,5 K$. Тоді для США торговельні можливості збільшаться, бо якщо США вироблять 30 млн. тонн пшениці і обміняють її на кофе, то отримають 75 млн. тонн кофе, а не 30 млн. тонн, коли б США займалися виробництвом кофе самостійно. Відповідно, зсунеться праворуч і точка „А”, яка характеризувала структуру виробництва пшениці і кофе в США до обміну цими товарами (точка „А₂” на рис. 8.4).

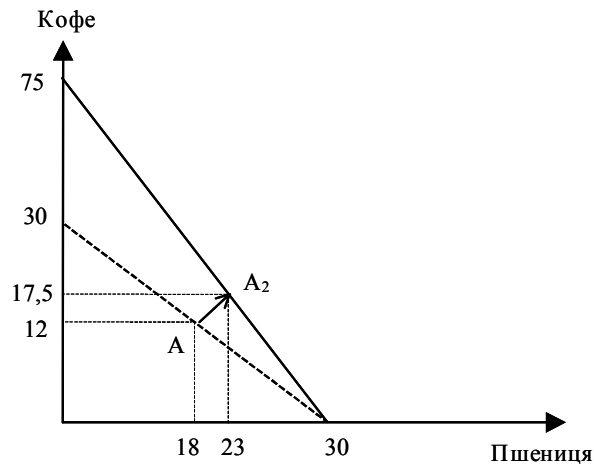


Рисунок 8.4 – Графік торговельних можливостей США при обміні товарами за межами торговельної угоди з вигодою для США

Припустимо, США виростили 30 млн. тонн пшениці, із яких 7 млн. тонн обміняли на 17,5 млн. тонн кофе. В результаті обміну США будуть мати 23 млн. тонн пшениці та 17,5 млн. тонн кофе (див. рис. 8.4).

Для Бразилії торговельні можливості, навпаки, зменшаться. Якщо Бразилія, виробить 20 млн. тонн кофе і обміняє його на пшеницю, то отримає тільки $20:2,5 = 8$ млн. тонн пшениці, а не 10 млн. тонн, коли б Бразилія займалася виробництвом пшениці самостійно. Точка „В”, яка характеризувала структуру виробництва пшениці і кофе в Бразилії до обміну товарами, зсунеться ліворуч (точка „В₂” на рис. 8.5). Тобто в країні після обміну товарів стане менше.

Припустимо, Бразилія виростила 20 млн. тонн кофе. Із отриманого урожаю Бразилія 17,5 млн. тонн обміняє на 7 млн. тонн пшениці. В результаті такого обміну Бразилія буде мати 7 млн. тонн пшениці та тільки 2,5 млн. тонн кофе, що менше, ніж було до обміну.

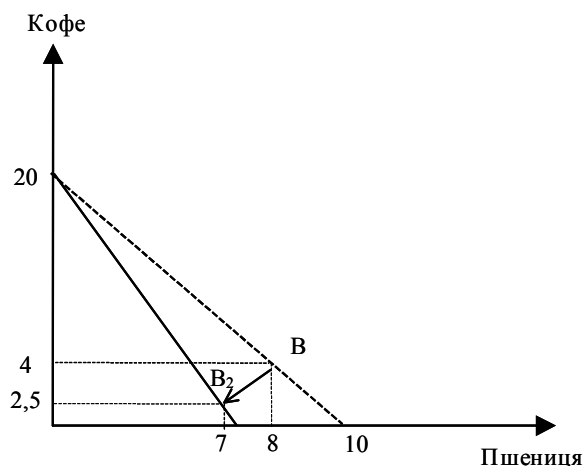


Рисунок 8.5 – Графік торговельних можливостей Бразилії при обміні товарами за межами торговельної угоди з втратою для Бразилії

Таким чином можна зробити висновок: якщо країна бере участь в міжнародній торгівлі і правильно укладає торговельні угоди, то її *торговельні можливості будуть більшими за виробничі*. Тобто країна може мати на своїй території більше товарів, ніж вона сама може виготовити при наявних факторах виробництва.

І навпаки, неправильно укладені торговельні угоди можуть завдати шкоди економіці країни і призвести до того, що торговельні можливості країни можуть зменшитись відносно її виробничих можливостей. Тобто в цьому випадку країна зазнає втрат певних товарів, які будуть вивезені з її території.

Слід також зазначити, що фактичний коефіцієнт обміну товарами, який знаходиться між верхньою та нижньою межею формули обміну, буде залежати від *співвідношення світового попиту і пропозиції* на ці товари. Якщо сукупний світовий попит на кофе нижчий його пропозиції, а попит на пшеницю вище за пропозицію, то ціна на кофе буде низькою, а ціна на пшеницю – високою. Коефіцієнт обміну в цьому випадку буде установлений близьким до $1П = 2К$, що буде вигідно для США. При оберненому співвідношенні світового попиту і пропозиції на кофе та пшеницю коефіцієнт обміну буде установлений близько до $1П = 1К$, що буде вигідно для Бразилії.

Таким чином, участь країн у міжнародній торгівлі може значно збільшити торговельні можливості країни. Тому протягом багатьох десятиліть як Д. Рікардо, так і інші визначні люди того часу відчайдушно боролися за розвиток вільної торгівлі, щоб дати змогу країнам реалізувати свої порівняльні переваги в торгівлі.

8.2 Завдання для самостійного виконання

В таблиці 8.1 наведені дані щодо дев'яти країн, які можуть виробляти певну продукцію, а саме: товари „А” та „В”.

Таблиця 4.1 – Дані щодо країн, які виготовляють продукцію

Країни	Країна може виготовляти:
1	10 виробів „А” або 25 виробів „В”
2	16 виробів „А” або 20 виробів „В”
3	20 виробів „А” або 15 виробів „В”
4	30 виробів „А” або 20 виробів „В”
5	40 виробів „А” або 40 виробів „В”
6	70 виробів „А” або 30 виробів „В”
7	80 виробів „А” або 20 виробів „В”
8	50 виробів „А” або 25 виробів „В”
9	50 виробів „А” або 60 виробів „В”

В таблиці 8.2 зазначені країни, які вирішили укласти між собою торговельну угоду про обмін товарами „А” та „В”.

Таблиця 8.2 – Країни, які вирішили укласти торговельну угоду

Варіант	Країни, які укладають торговельну угоду	Варіант	Країни, які укладають торговельну угоду
1	1 та 2	16	3 та 6
2	1 та 3	17	3 та 7
3	1 та 4	18	3 та 8
4	1 та 5	19	4 та 5
5	1 та 6	20	4 та 6
6	1 та 7	21	4 та 7
7	1 та 8	22	4 та 8
8	2 та 3	23	5 та 6
9	2 та 4	24	5 та 7
10	2 та 5	25	5 та 8
11	2 та 6	26	6 та 7
12	2 та 7	27	6 та 8
13	2 та 8	28	7 та 8
14	3 та 4	29	1 та 9
15	3 та 5	30	5 та 9

Керуючись даними таблиць 8.1 та 8.2, потрібно:

1. Побудувати графік виробничих потужностей кожної із країн з виробництва товарів „А” і „В”.
2. Скласти формулу торговельної угоди між країнами.
3. Визначити (самостійно) фактичний коефіцієнт обміну товарами, при якому від обміну товарами виграють обидві країни, та побудувати графіки торговельних можливостей кожної із країн.
4. Визначити (самостійно) фактичний коефіцієнт обміну товарами, при якому виграє перша країна, та побудувати графік торговельних можливостей кожної із країн.
5. Визначити (самостійно) фактичний коефіцієнт обміну товарами, при якому виграє друга країна, та побудувати графік торговельних можливостей кожної із країн.
6. Зробити висновки.

8.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення понять “виробничі можливості” країни та “торговельні можливості” країни. Зробіть порівняльний аналіз цих понять.
2. Наведіть графіки виробничих можливостей для випадку, коли в країнах діє закон постійних витрат на виробництво, та випадку, коли діє закон витрат на виробництво, які підвищуються. Поясніть, чому крива виробничих можливостей в першому випадку має вигляд прямої лінії, а в другому випадку – вигнутої лінії.
3. Перерахуйте припущення, які лежать в основі побудови графіка, який характеризує виробничі можливості країни.

4. Дайте пояснення поняттю “альтернативна вартість”. Наведіть приклади.

5. Наведіть методику складання формули торговельної угоди, якою повинні користуватись країни при здійсненні обміну товарами.

8.4 Задачі для самостійного розв’язку

1. Кожна із країн (1) та (2) виробляє товари „А” та „В”. На виробництво одиниці товару „А” в країні (1) витрачається 5 годин часу, а в країні (2) – 3 години. На виробництво одиниці товару „В” в країні (1) витрачається 2 години часу, а в країні (2) – 3 години. Загальна кількість праці в країні (1) визначається в 1000 годин, а в країні (2) – 1200 годин.

Побудуйте графіки виробничих можливостей для кожної із країн.

2. Керуючись даними задачі 1, підрахуйте відносну ціну товару „А” в кожній із країн порівняно з ціною на товар „В”.

3. Керуючись даними задачі 1, виведіть формулу обміну товарами „А” і „В” між країнами (1) та (2), при якій обидві країни будуть отримувати від торгівлі економічну вигоду.

4. Витрати праці (в годинах) на виробництво товарів „А” і „В” в країнах (1) та (2) наведені нижче:

Товари	Країна (1)	Країна (2)
А	6	1
В	2	4

Розрахуйте формулу обміну товарами „А” і „В” між країнами.

8.5 Відповіді на задачі

1. Для країни (1) графік виробничих можливостей пройде через точку 200 шт. товару „А”, яка відкладається на осі ОУ, та через точку 500 шт. товару „В”, яка відкладається на осі ОХ.

Для країни (2) графік виробничих можливостей пройде через точку 400 шт. товару „А”, яка відкладається на осі ОУ, та через точку 400 шт. товару „В”, яка відкладається на осі ОХ.

2. В країні (1) відносна ціна товару „А” порівняно з ціною товару „В” складає $5/2$, а в країні (2) – $3/3$.

3. $0,4A < 1B < 1A$ або $1B < 1A < 2,5B$.

4. $0,25B < 1A < 3B$ або $0,33A < 1B < 4A$.

9

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Розрахунок ефективних ставок імпортного мита”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з розрахунку ефективності ставок імпортного мита, які запроваджує країна, а також визначення спрямованості митної політики, яку запроваджує держава в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

9.1 Теоретична частина

Існує декілька визначень поняття „митний тариф”.

Митний тариф – це інструмент торгової політики та державного регулювання внутрішнього ринку товарів та послуг; *митний тариф* – це систематизоване у відповідності до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності зведення митних ставок, які застосовуються до товарів, які перетинають митний кордон країни; *митний тариф* – це конкретна ставка мита, яку повинен сплатити суб’єкт зовнішньоекономічної діяльності при ввезенні-вивезенні з митної території країни відповідного товару. При такому трактуванні поняття “митний тариф” повністю збігається з поняттям “мито”.

У зовнішньоекономічній діяльності *мито* виконує три основні функції:

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

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

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

Існує багато видів мит, які можуть бути запроваджені країнами.

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

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

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

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

За об'єктом обкладання мита бувають:

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

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

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

За характером дії мита бувають:

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

- *антидемпінгові*, які застосовуються у випадку завезення на територію країни товарів за ціною значно нижчою, ніж дана ціна встановлена на товари в країні, яка здійснює експорт, при умові, що імпорт таких товарів наносить збитки місцевим виробникам аналогічних товарів або перешкоджає зростанню національного виробництва;

- *компенсаційні*, які застосовуються для імпортних товарів у випадку, коли при їх виробництві безпосередньо або опосередковано використовуються субсидії, при умові, що імпорт таких товарів наносить збитки національним виробникам аналогічних товарів.

За походженням мита поділяються на:

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

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

- *преференційні* – це мита, які мають менші ставки в порівнянні зі звичайними ставками імпортного мита. Такі мита запроваджуються на основі багатосторонніх договорів з метою збільшення експорту товарів з країн, що розвиваються. З 1971 року в світі діє “Загальна система преференцій”, яка передбачає суттєве зниження імпортних мит, які запроваджують розвинуті країни на товари, які надходять з країн, що розвиваються.

За типом ставок мита поділяються на:

- *постійні*, які встановлюються органами державної влади країни без зазначення кінцевого терміну їх дії і які не можуть змінюватись за обставинами; постійні мита це є переважачим типом мит;

- *змінні*, які встановлюються органами державної влади країни і які можуть бути змінені за певних обставин, визначених заздалегідь, наприклад, при зміні світових цін тощо; змінні мита це є рідкісним типом мит.

За способом обрахування мита (митні ставки) бувають:

- *номінальні*, які зазначені в систематизованому зведенні митних ставок; номінальні ставки вони дають загальне уявлення про митне обкладання товарів в країні;

- *ефективні*, які визначають реальний рівень обкладання товарів митом в даній країні.

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

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

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

$$E = \frac{H - \alpha \cdot H_i}{1 - \alpha}, \quad (9.1)$$

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_i – номінальна ставка мита на складові частини, які входять в кінцеву продукцію, що завозиться на митну територію країни, в %. Ці складові частини, або так звана проміжна продукція, можуть завозитися до даної країни самостійно.

Аналізуючи формулу 9.1, можна зробити такі висновки:

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

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

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

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

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

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

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

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

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.

Саме на основі розрахунку ефективної митної імпортної ставки приймаються важливі рішення в галузі митної політики будь-якої держави та захисту національного виробника.

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

Примітка. Наприклад, номінальні та ефективні ставки мит на продукти харчування складають в США 4,7% та 10,6% відповідно, в Японії – 25,4% та 50,3%, в Європейському Союзі – 10,1% та 17,8%. Майже двокра-

тне 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 [9].

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

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

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

Тарифна ескалація – це підвищення ставок імпорту мита на кінцеву продукцію із зростанням ступеня її обробки. Тобто, чим більшої обробці була піддана продукція, тим вищі установлюються митні ставки на ввезення такої продукції.

Для прикладу можна навести рівень митного обкладання товарів в розвинутих країнах, які імпортують продукцію із країн, що розвиваються (див. таблицю 9.1):

Таблиця 9.1 – Ставки мита на товари (в %) в розвинутих країнах, які імпортують товари з країн, що розвиваються [9]

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

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

9.2 Завдання для самостійного виконання

В таблиці 9.2 наведені дані щодо того, які ставки імпортного мита на кінцеві Н та проміжні товари H_i запроваджені в країні, як саме змінюються ці ставки (ΔH та ΔH_i), а також зазначена величина питомої ваги проміжної продукції в кінцевій продукції α та зміна цієї величини $\Delta\alpha$.

Таблиця 11.2 – Початкові дані для виконання завдання

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

Керуючись даними таблиці 9.2, потрібно:

1. Для початкових даних завдання розрахувати величину ефективної ставки імпортного мита, яка склалася в даній країні, порівняти її з номіна-

льною ставкою імпортного мита та зробити висновок щодо ступеня митного захисту національного виробника в країні.

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

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

Примітка. При виконанні пункту 3 зміну номінальної ставки мита, яка була зроблена раніше в пункті 2, не враховувати.

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

5. Зробити висновки.

9.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття “митний тариф”. Охарактеризуйте основні функції, які він виконує.

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

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

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

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

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

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

8. Дайте означення поняття „митна вартість товару”. Назвіть витрати, які згідно з законодавством України потрібно враховувати при визначенні митної вартості товару.

9. За якою формулою розраховується ефективна імпортна митна ставка?

10. В залежності від співвідношення номінальної та ефективної митної імпоротної ставки охарактеризуйте ступінь митного захисту національного виробника в даній країні.

11. Яким чином в галузі митної політики повинна діяти держава, щоб захистити національного виробника кінцевої продукції?

12. Яким чином в галузі митної політики повинна діяти держава, щоб захистити національного виробника проміжної продукції?

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

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

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

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

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

10

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Вивчення впливу імпортного мита на стан економіки малої країни”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з прогнозування економічних наслідків запровадження в малій країні імпортного мита на товари.

10.1 Теоретична частина

Вплив імпортного мита на економіку окремих країн різний і залежить від питомої ваги економіки даної країни в світовій економіці.

В світовій економіці країна вважається *малою*, якщо зміна попиту з її боку на *імпортні* товари (тобто впровадження країною імпортного мита) не призводить 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 призводить до будь-яких зсувів в світових цінах на ці товари.

Розглянемо три стадії формування в малій країні внутрішньої ціни на товар:

- до початку торгівлі (або до впровадження режиму вільної торгівлі), коли товар виготовлявся та споживався безпосередньо в цій країні;
- після введення режиму вільної торгівлі, коли ввезення аналогічного товару з-за кордону нічим не обмежено;
- після запровадження в даній країні імпортного мита на даний товар.

Графік формування внутрішньої ціни в малій країні на цих стадіях наведений на рис. 10.1.

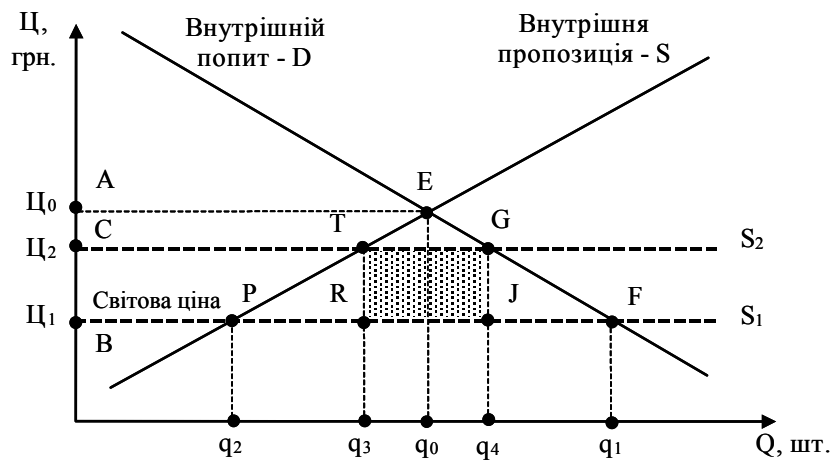


Рисунок 10.1– Вивчення впливу імпортного мита на економіку малої країни

До початку торгівлі мала країна виробляє та споживає товар в точці E, тобто виробляє q_0 одиниць товару за ціною C_0 за штуку. Внутрішній попит в країні характеризується лінією D, а внутрішня пропозиція – лінією S.

Після того, як країна запровадила режим вільної торгівлі, тобто відкрилась світу, з'ясувалось, що світова ціна на даний товар C_1 нижча за внутрішню ціну C_0 . Оскільки світовий ринок спроможний постачати в да-ну країну необмежену кількість товарів за ціною C_1 , то лінія сукупної пропозиції буде еластичною за ціною і буде зображена горизонтальною прямою S_1 . Рівність попиту і пропозиції в малій країні в умовах вільної торгівлі буде досягнута в точці F, яка характеризує обсяг попиту q_1 на товар за ціною C_1 за одиницю цього товару.

Користуючись рис. 10.1, можна визначити економічні наслідки запровадження в малій країні режиму вільної торгівлі:

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

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

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

$$E = (C_0 - C_1) \cdot q_0 + \frac{(C_0 - C_1) \cdot (q_1 - q_0)}{2}, \quad (10.1)$$

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

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

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

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

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

З метою захисту вітчизняних виробників, які почнуть нести збитки через появу на ринку більш дешевих імпорتنих товарів, уряд 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 Π_1 . Це означає, що умови торгівлі не зміняться, лише внутрішня ціна товару зросте на величину імпортного мита M , тобто підвищиться з величини Π_1 до Π_2 .

Зрозуміло, що $(\Pi_2 - \Pi_1) = M$ – 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 в малій країні буде досягнута в точці G .

Користуючись рис. 10.1, можна визначити економічні наслідки запровадження в малій країні імпортного мита:

- ціна на товар зростає з Π_1 до Π_2 , за що розплачується споживач, хоча нова ціна Π_2 товару і не сягає початкового рівня Π_0 ;
- внутрішнє споживання товару скорочується з величини q_1 до q_4 , за що знов-таки розплачується споживач;
- активізується робота вітчизняного виробника, який за новою ціною Π_2 може 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 Π_2 , яка вища за світову ціну Π_1 , що може несприятливо позначитись на іміджі виробників цих товарів.

В цілому ж, як результат запровадження імпортного мита споживачі малої країни змушені будуть сплачувати більше коштів за товар, ніж це було до того.

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

$$V = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot q_4 + \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}, \quad (10.2)$$

де Π_2 – ціна товару після запровадження в малій країні імпортного мита, грн.;

q_4 – кількість товарів, які споживаються в країні після запровадження імпортного мита, шт.

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

Перерозподільчі ефекти, в свою чергу, складаються з *ефекту доходів бюджету* та *ефекту перерозподілу*; а ефекти втрат – з *ефекту захисту* та *ефекту споживання*.

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

Ефект доходів бюджету графічно позначається чотирикутником TGJR. Величину додаткових доходів державного бюджету E_1 можна підрахувати за формулою:

$$E_1 = M \cdot (q_4 - q_3) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_3), \quad (10.3)$$

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 із приватного сектора до державного бюджету, не викликає втрат для економіки країни і є втратою тільки для споживачів, оскільки їх кошти вилучаються державою в дохід державного бюджету.

Ефект перерозподілу E_2 – це перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників. Так, до запровадження імпортного мита споживачі купували q_2 товарів національного виробника за ціною Π_1 . Після запровадження імпортного мита споживачі будуть купувати більше товарів q_3 національного виробника за вищою ціною Π_2 .

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

$$E_2 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot q_3 - \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}, \quad (10.4)$$

де q_2 – кількість товарів, які вироблялись в малій країні національним виробником після запровадження режиму вільної торгівлі (або до запровадження імпортного мита), шт.;

q_3 – кількість товарів, які виробляються в малій країні національним виробником після запровадження імпортного мита, шт.

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

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

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

$$E_3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}. \quad (10.5)$$

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:

$$E_4 = \frac{(Ц_2 - Ц_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}. \quad (10.6)$$

Загальні втрати V_k економіки малої країни від запровадження нею імпортного мита складають:

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (10.7)$$

де E_3 – ефект захисту;
 E_4 – ефект споживання.

Таким чином, як результат запровадження імпортного мита в будь-якій країні виникають 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 в цілому. Ефекти захисту і споживання являють в сукупності втрати для економіки в цілому.

Для випадку малої країни запровадження нею імпортного мита не може змінити світові ціни та покращити умови торгівлі настільки, щоб компенсувати негативний вплив мита на економіку цієї країни. Імпортне мито або перерозподіляє доходи всередині економіки, або веде до прямих економічних втрат. *Ніякого позитивного ефекту, який може привести до економічного зростання в тих чи інших секторах економіки малої країни, не виникає.*

10.2 Завдання для самостійного виконання

В малій країні, яка певний час була ізольована від світового товариства, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, яке наведено в таблиці 10.1.

Таблиця 10.1 – Початкові дані для виконання завдання

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

Продовження таблиці 10.1

1	2	3	4	5
3	1900 грн. при 20 шт.	250 грн. при 170 шт.	250 грн. при 8 шт.	800 грн. при 170 шт.
4	140 грн. при 15 шт.	21 грн. при 140 шт.	26 грн. при 9 шт.	75 грн. при 140 шт.
5	1200 грн. при 10 шт.	300 грн. при 120 шт.	400 грн. при 10 шт.	1800 грн. при 120 шт.
6	120 грн. при 11 шт.	31 грн. при 123 шт.	22 грн. при 9 шт.	175 грн. при 135 шт.
7	1800 грн. при 20 шт.	350 грн. при 170 шт.	300 грн. при 8 шт.	1800 грн. при 170 шт.
8	150 грн. при 15 шт.	31 грн. при 140 шт.	35 грн. при 10 шт.	175 грн. при 140 шт.
9	2200 грн. при 10 шт.	220 грн. при 150 шт.	215 грн. при 15 шт.	2180 грн. при 150 шт.
10	210 грн. при 11 шт.	21 грн. при 153 шт.	16 грн. при 12 шт.	175 грн. при 155 шт.
11	2900 грн. при 20 шт.	250 грн. при 180 шт.	150 грн. при 19 шт.	1800 грн. при 180 шт.
12	240 грн. при 15 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 19 шт.	275 грн. при 160 шт.
13	3220 грн. при 10 шт.	330 грн. при 150 шт.	330 грн. при 8 шт.	3280 грн. при 150 шт.
14	220 грн. при 11 шт.	31 грн. при 153 шт.	32 грн. при 20 шт.	275 грн. при 145 шт.
15	4280 грн. при 20 шт.	435 грн. при 180 шт.	430 грн. при 20 шт.	4280 грн. при 180 шт.
16	250 грн. при 15 шт.	31 грн. при 160 шт.	25 грн. при 15 шт.	275 грн. при 160 шт.
17	1300 грн. при 10 шт.	210 грн. при 120 шт.	215 грн. при 6 шт.	1380 грн. при 120 шт.
18	310 грн. при 11 шт.	21 грн. при 123 шт.	26 грн. при 7 шт.	375 грн. при 125 шт.
19	3190 грн. при 20 шт.	125 грн. при 170 шт.	215 грн. при 18 шт.	3810 грн. при 170 шт.
20	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 140 шт.	26 грн. при 19 шт.	375 грн. при 140 шт.
21	6320 грн. при 10 шт.	430 грн. при 120 шт.	530 грн. при 10 шт.	5380 грн. при 120 шт.
22	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 124 шт.	32 грн. при 9 шт.	375 грн. при 145 шт.
23	7380 грн. при 20 шт.	335 грн. при 170 шт.	520 грн. при 18 шт.	6380 грн. при 170 шт.
24	350 грн. при 15 шт.	31 грн. при 140 шт.	25 грн. при 10 шт.	375 грн. при 140 шт.
25	9300 грн. при 10 шт.	420 грн. при 150 шт.	295 грн. при 15 шт.	9380 грн. при 150 шт.
26	310 грн. при 11 шт.	21 грн. при 153 шт.	26 грн. при 12 шт.	375 грн. при 185 шт.

Закінчення таблиці 10.1

1	2	3	4	5
27	3090 грн. при 20 шт.	205 грн. при 180 шт.	250 грн. при 19 шт.	3800 грн. при 180 шт.
28	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 9 шт.	375 грн. при 160 шт.
29	3720 грн. при 10 шт.	730 грн. при 150 шт.	530 грн. при 12 шт.	5380 грн. при 160 шт.
30	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 155 шт.	32 грн. при 20 шт.	375 грн. при 165 шт.

Керуючись даними таблиці 10.1, потрібно:

1. Побудувати прямі внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції товару в малій країні, яка була ізольована від світового співтовариства, визначити рівноважну ціну P_0 та рівноважний обсяг виробництва q_0 .

2. Ураховуючи, що після запровадження в країні режиму вільної торгівлі ціна товару знизилась на кілька процентів, значення яких наведено в таблиці 10.2, визначити (графічно):

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

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

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

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

3. Керуючись формулою (10.1), підрахувати, яку додаткову економічну вигоду отримають всі споживачі малої країни в результаті запровадження в цій країні режиму вільної торгівлі.

Таблиця 10.2 – Дані щодо зниження ціни товару після запровадження в малій країні режиму вільної торгівлі

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

4. З метою захисту національних виробників в малій країні було запроваджено імпортне мито на товар. Величина імпортного мита (в процентах до ціни світового ринку P_1) наведена в таблиці 12.3.

Таблиця 10.3 – Дані щодо величини імпортного мита (в %), яке було запроваджено в малій країні

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

Керуючись даними таблиці 10.3, розрахувати величину імпортного мита (в грн.).

Після цього визначити (графічно):

- на скільки (в грн.) зміниться ціна на товар після запровадження в малій країні імпортного мита на цей товар;

- на скільки (в шт.) зможуть збільшити виробництво даного товару національні виробники після запровадження в малій країні імпортного мита;

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

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

5. Користуючись формулою (10.2), підрахувати загальну величину втрат споживачів малої країни від запровадження нею імпортного мита на товар.

6. Користуючись формулами (10.3), (10.4), (10.5) та (10.6), підрахувати величини ефекту доходів, перерозподілу, захисту та споживання.

7. Користуючись формулами (10.7), розрахувати загальні економічні втрати економіки малої країни від запровадження в ній імпортного мита на товар.

8. Зробити висновки.

Примітка. При виконанні практичних завдань 10-20 потрібно враховувати, що *сукупний попит* – це обсяг товарів, який споживачі готові колективно купити при існуючому рівні цін. Сукупний попит визначається:

- закупівлею товарів підприємствами (виробниче споживання);

- закупівлею товарів населенням країни;

- закупівлею товарів урядом (державне споживання);

- експортом за кордон товарів національних виробників.

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

- обсягом виробництва товарів національними виробниками;
- імпортом в країну товарів з-за кордону.

10.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „мала країна” з точки зору впливу на світову ціну запровадження цією країною імпортного мита на товари, що завозяться до даної країни.
2. Поясніть, чому крива сукупної пропозиції товару в малій країні після запровадження нею режиму вільної торгівлі зображена горизонтальною прямою?
3. Охарактеризуйте стадії формування в малій країні внутрішньої ціни на товар. Нарисуйте відповідні графіки формування рівноважної ціни на товар в цій країні.
4. Охарактеризуйте економічні наслідки, які буде мати мала країна після запровадження в ній режиму вільної торгівлі.
5. Поясніть, яким чином можна розрахувати економічну вигоду для споживачів малої країни від запровадження в ній режиму вільної торгівлі.
6. Поясніть (графічно), що відбудеться в малій країні після запровадження в ній імпортного мита на товари, які завозяться до даної країни.
7. Охарактеризуйте економічні наслідки, які буде мати мала країна після запровадження в ній мита на імпортні товари.
8. Поясніть, яким чином можна розрахувати загальну величину економічних втрат споживачів малої країни від запровадження в ній мита на імпортні товари.
9. Охарактеризуйте, що являють собою перерозподільчі ефекти від запровадження малою країною мита на імпортні товари.
10. Наведіть формули, за якими розраховуються ефект доходів бюджету та ефект перерозподілу. Поясніть, як впливають ці ефекти на економіку малої країни?
11. Охарактеризуйте, що являють собою ефекти втрат від запровадження малою країною мита на імпортні товари. Наведіть формули, за якими розраховуються ефекти захисту та споживання.
12. Поясніть, як зміниться економічна ситуація в малій країні після запровадження в ній мита на імпортні товари. Чи може даний захід покращити економічний стан малої країни?

11

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Вивчення впливу імпортного мита на стан економіки великої країни”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з прогнозування економічних наслідків запровадження у великій країні імпортного мита на товари.

11.1 Теоретична частина

Вплив імпортного мита на економіку окремих країн різний і залежить від питомої ваги економіки даної країни в світовій економіці.

Країна вважається *великою*, якщо зміна попиту з її боку на імпортні товари (тобто, впровадження країною імпортного мита) призведе до зміни світових цін. В цьому випадку імпортне мито для країни може бути не тільки засобом захисту внутрішнього ринку від конкурентів, скільки засобом покращання економічних умов торгівлі з зовнішнім світом.

Справа в тому, що обмеження великою країною (яка є значним імпортером на світовому ринку) імпорту товарів за допомогою запровадження імпортного мита може суттєво знизити сукупний попит на цей товар на світовому ринку, в результаті чого постачальники цього товару вимушені будуть знижувати свої ціни. А падіння цін на імпортовані товари при стабільних цінах на експортні товари при певних умовах *може привести* до покращання економічного становища великої країни.

Розглянемо три стадії формування світової ціни на імпортний товар для великої країни (рис. 11.1):

- до початку торгівлі, коли товар виробляється та споживається тільки великою країною;
- при запровадженні режиму вільної торгівлі, коли імпорт товару із за кордону у велику країну необмежений;
- після запровадження у великій країні імпортного мита.

До початку торгівлі велика країна виробляє та споживає товар в точці E, при цьому лінія D характеризує лінію внутрішнього попиту, а лінія S – лінію внутрішньої пропозиції товару. Рівноважна ціна товару дорівнює C_0 .

При запровадженні режиму вільної торгівлі виявляється, що світова ціна C_1 на товар буде нижчою, ніж внутрішня ціна C_0 . Але, оскільки світовий ринок може поставити у велику країну не будь-яку кількість товарів, а лише обмежену кількість, а зменшення ціни, як ми знаємо, приводить до зменшення пропозиції, то сукупна пропозиція S_1 товару (тобто, сума обсягів виробництва товарів в країні та експорту), буде представлена у великій країні не горизонтальною прямою, як для малої країни, а похилою.

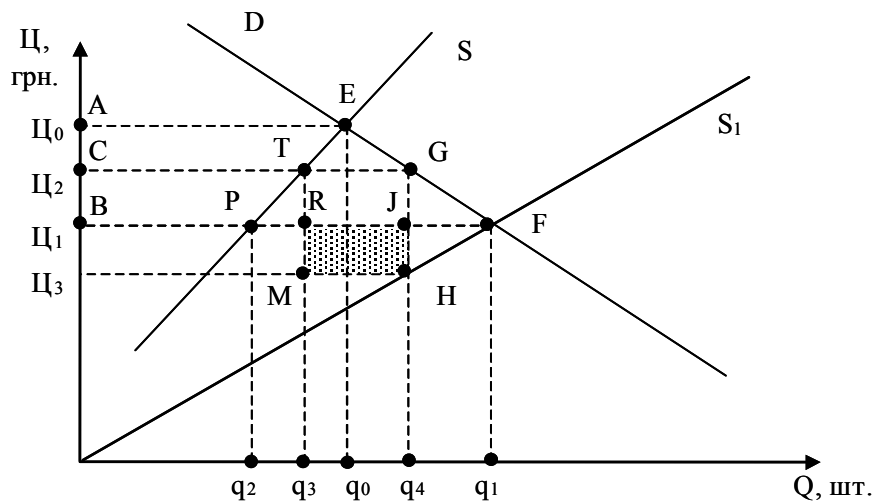


Рисунок 11.1 – Вплив імпортного мита на економіку великої країни

Рівність попиту і пропозиції в 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 після запровадження режиму вільної торгівлі, можна зазначити, що:

- ціна товару зменшиться з рівня Π_0 до рівня світової ціни Π_1 ;
- обсяг попиту на товар збільшиться з величини q_0 до q_1 ;
- внутрішня пропозиція товару за новою ціною Π_1 зменшиться з величини q_0 до величини q_2 , тобто національні виробники зменшать виробництво товарів з величини q_0 до q_2 ;
- велика країна буде імпортувати $(q_1 - q_2)$ товарів.

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

Загальна величина економічного ефекту E для споживачів великої країни від впровадження режиму вільної торгівлі графічно позначається чотирикутником $AEFB$ та розраховується за формулою:

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

де Π_0 – ціна товару, яка склалася у великій країні до запровадження нею режиму вільної торгівлі, грн.;

Π_1 – ціна товару, яка склалася у великій країні після запровадження нею режиму вільної торгівлі (тобто, світова ціна), грн.;

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

q_1 - кількість товарів, які споживаються у великій країні після запровадження нею режиму вільної торгівлі, шт.

Але запровадження у великій країні режиму вільної торгівлі в певних випадках може мати і негативну сторону, яка полягає в тому, що національні виробники будуть змушені зменшити виробництво товару і можуть збанкрутувати.

З метою захисту національних виробників, які почнуть нести збитки через появу на ринку більш дешевих імпортованих товарів, уряд великої країни може запровадити імпортне мито.

Після запровадження великою країною імпортного мита (рис. 11.1) ціна на товар підвищиться на величину імпортного мита M_i , тобто підвищиться з рівня Π_1 до Π_2 . Перетин прямої нової ціни Π_2 з прямою внутрішнього попиту D відбудеться в точці G .

На рис. 11.1 можна побачити економічні наслідки запровадження великою країною імпортного мита:

- ціна на товар зросте з рівня Π_1 до рівня Π_2 ;
- внутрішнє споживання товару у великій країні скорочується з величини q_1 до q_4 ;
- активізується робота національних виробників, які збільшують поставки товару на внутрішній ринок з величини q_2 до q_3 ;
- обсяг імпорту товарів скорочується з величини $(q_1 - q_2)$ до величини $(q_4 - q_3)$.

В результаті запровадження у великій країні імпортного мита всі споживачі великої 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:

$$B = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot q_4 + \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}, \quad (11.2)$$

де Π_2 – ціна товару, яка складеться у великій країні після запровадження в ній імпортного мита, грн.;

q_4 – кількість товарів, які споживаються у великій країні після запровадження в ній імпортного мита, шт.

В цілому, як і в випадку малої країни, втрати B споживачів великої країни породжують виникнення так званих *перерозподільчих ефектів та ефектів втрат*. До перерозподільчих ефектів відносяться ефекти доходів бюджету та перерозподілу, до ефектів втрат – ефекти захисту та споживання.

Розглянемо спочатку ефекти перерозподілу E_2 , захисту E_3 і споживання E_4 , які будуть однаковими як для малої, так і для великої країни.

Ефект перерозподілу E_2 – це перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників. Так, до запровадження імпортного мита споживачі купували q_2 товарів національного виробника за ціною Π_1 .

Після запровадження імпортного мита споживачі будуть купувати більше товарів q_3 національного виробника за вищою ціною Π_2 .

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

$$E_2 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot q_3 - \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}, \quad (11.3)$$

де q_2 – кількість товарів, які вироблялись в країні національним виробником після запровадження великою країною режиму вільної торгівлі, шт.;
 q_3 – кількість товарів, які виробляються національним виробником після запровадження великою країною імпортного мита, шт.

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

Ефект захисту E_3 характеризує втрати економіки країни в результаті виробництва національним виробником товарів з більш високими, ніж це є в світі, витратами виробництва. 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:

$$E_3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}. \quad (11.4)$$

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:

$$E_4 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}. \quad (11.5)$$

Таким чином, загальні втрати V_k великої країни від запровадження в ній імпортного мита складають:

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (11.6)$$

де E_3 – ефект захисту;
 E_4 – ефект споживання.

Основна різниця між малою та великою країнами при запровадженні ними імпортного мита полягає в відмінності визначення ефекту доходів бюджету.

Справа в 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, в свою чергу, зменшить попит на цей товар, що може примусити виробників цього товару за кордоном зменшити ціни (!) на даний товар.

На рис. 11.1 можна побачити, що за ціною Π_2 національні виробники можуть виробити та поставити q_3 товарів. Разом з імпортом цих товарів на величину $(q_4 - q_3)$ 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 . В результаті перетину отримаємо точку H, яка і буде визначати нову світову ціну Π_3 на даний товар.

Як видно з рис. 11.1, нова світова ціна на товар Π_3 падає 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:

$$E_1^1 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_3), \quad (11.7)$$

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 в цілому, 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 світо-

вому 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:

$$E_1^2 = (C_1 - C_3) \cdot (q_4 - q_3), \quad (11.8)$$

де C_3 – світова ціна товару, яка може скластися після запровадження великою країною імпортного мита, грн.

Таким чином, в результаті запровадження великою країною імпортного мита ця країна, з одного боку, несе певні втрати V_k , які визначаються формулами (11.4), (11.5) та (11.6), а з іншого боку, отримує додаткові доходи від змін умов торгівлі E_1^2 , які визначаються формулою (11.8).

Тому, щоб визначити, чи має місце *позитивний вплив на економіку великої країни запровадження нею імпортного мита*, потрібно порівняти втрати великої країни V_k з додатковими доходами E_1^2 , які отримує ця країна. При цьому можливі три випадки:

а) якщо $E_1^2 > V_k$, то загальна економічна ситуація у великій країні після запровадження нею імпортного мита може покращитись;

б) якщо $E_1^2 = V_k$, то загальна економічна ситуація у великій країні після запровадження імпортного мита не зміниться;

в) якщо $E_1^2 < V_k$, то загальна економічна ситуація у великій країні після запровадження нею імпортного мита може погіршитись.

В загальному вигляді порівняльна характеристика економічних ефектів від запровадження в малій та великій країнах імпортного мита наведена в таблиці 11.1 [9].

Таблиця 11.1 – Економічні ефекти від запровадження імпортного мита в малій та великій країнах

Ефект		Свідчить		Напрямок / причина	
в малій країні	у великій країні	в малій країні	у великій країні	в малій країні	у великій країні
доходів бюджету	внутрішніх доходів бюджету	про перерозподіл доходів		від споживачів до держави	від споживачів до держави
	умов торгівлі				від іноземних поставальників до держави
перерозподілу				від споживачів до виробників	
захисту		про витрати, які виникають в результаті:		меншої продуктивності внутрішнього виробництва в порівнянні з іноземним	
споживання				скорочення внутрішнього споживання	

Таким чином, в результаті запровадження імпортного мита в будь-якій країні виникають декілька економічних ефектів. Ефекти доходу і перерозподілу є перерозподільчими ефектами імпортного мита і являють собою переміщення доходів від одних суб'єктів до інших і не ведуть до втрат для економіки країни в цілому. Ефекти захисту і споживання являють в сукупності втрати для економіки як великої, так і малої країни в цілому.

Для випадку великої країни запровадження нею імпортного мита може змінити (зменшити) світові ціни та покращити умови торгівлі настільки, що компенсує негативний вплив мита на економіку цієї країни.

Імпортне мито буде позитивно впливати на економіку великої країни тільки у тому випадку, якщо ефект умов торгівлі в вартісному вираженні буде більшим за суму втрат, які виникають в результаті меншої ефективності внутрішнього виробництва в порівнянні зі світовим та скороченням внутрішнього споживання товарів. Тобто, коли зниження світової ціни на товар буде настільки значним, що воно перекриє зазначену вище суму втрат великої країни.

Таким чином, *тільки велика країна* із запровадженням імпортного мита може таким чином вплинути на рівень світових цін, що забезпечить собі деякий економічний ефект за рахунок покращання умов торгівлі. Але при цьому виникає проблема визначення такої ставки імпортного мита, яка б дійсно могла забезпечити цей економічний ефект. Така ставка називається оптимальною.

Оптимальна ставка імпортного мита – це така ставка мита, яка забезпечує максимізацію доходів бюджету великої країни від запровадження нею імпортного мита на товари. Залежність доходів бюджету великої країни від величини ставки імпортного мита λ_i наведена на рисунку 13.2.

При відсутності імпортного мита ($\lambda_i=0$) економічний стан великої країни, який визначається надходженнями до бюджету коштів від здійснення країною експортно-імпортних операцій, знаходиться в точці E_1 . При запровадженні та поступовому збільшенні ставки імпортного мита велика країна за рахунок зменшення світових цін починає отримувати додаткові надходження до бюджету. Ці надходження перебивають втрати країни від запровадження нею імпортного мита. Максимальна вигода, тобто, максимізація доходів бюджету, досягається в точці E_2 . Цій точці повинна відповідати *оптимальна* ставка імпортного мита, яка на рис. 11.2 позначена „ $\lambda_{i \text{ опт.}}$ ”.

Подальше зростання ставки мита призведе до того, що втрати великої країни від запровадження нею імпортного мита почнуть зростати і поступово стануть перевищувати додаткові надходження до бюджету, які виникають від зменшення світових цін. На рис. 11.1 можна побачити, що площа чотирикутника RJHM, яка визначає ці додаткові вигоди, буде поступово зменшуватись.

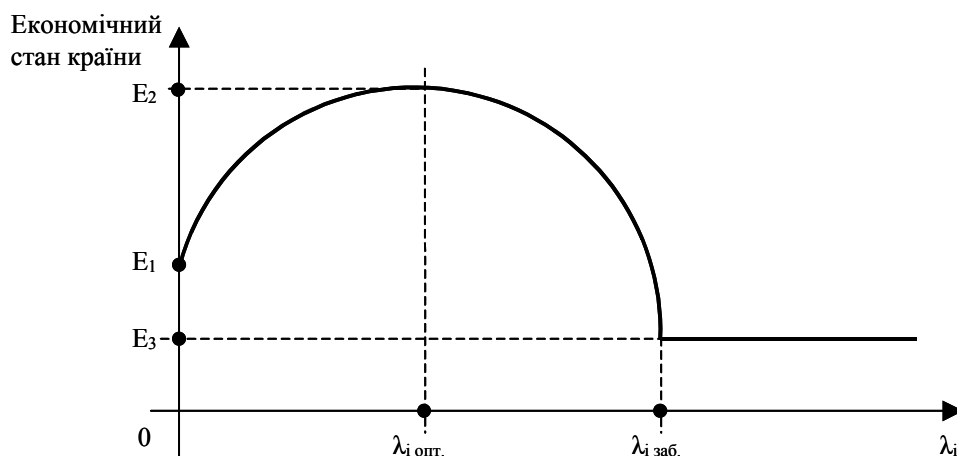


Рисунок 11.2 – Залежність надходжень до бюджету великої країни (або її економічного стану) від ставки імпортного мита

В точці E_3 ставка мита буде настільки високою, що імпорт товарів до великої країни втратить будь-який економічний сенс. Така величина ставки мита $\lambda_{i \text{ заб.}}$ називається *забороненою*.

Подальше підвищення ставки мита вже не буде мати ніякого сенсу і ніяк не зможе вплинути на економічний стан країни та збільшення надходжень до державного бюджету через те, що імпорту товарів взагалі не буде.

Таким чином, можна визначити такі основні ознаки *оптимального* імпортного мита:

- ставка оптимального мита завжди повинна знаходитись в межах: $0 < \lambda_{i \text{ опт.}} < \lambda_{i \text{ заб.}}$;

- ставка оптимального мита завжди відносно незначна за своєю величиною;

- ставка оптимального мита зворотно пропорційна еластичності імпорту за ціною; чим нижча еластичність імпорту за ціною, тим вища ставка оптимального мита; чим вища еластичність імпорту за ціною, тим нижча ставка оптимального мита. В виключних випадках, коли еластичність безмежно велика, імпортне мито дорівнює нулю, тобто його взагалі не потрібно запроваджувати.

Запровадження оптимального мита веде до економічного виграшу тільки для однієї великої країни, але *призводить до втрат для міжнародної економіки в цілому*, оскільки забезпечує лише перерозподіл доходів від однієї країни до іншої. Світове господарство в цілому несе тільки втрати через ефекти захисту і споживання. Це проявляється в тому, що у великій країні розвивається менш ефективно, в порівнянні з закордонним, внутрішнє виробництво товарів, а також через скорочення внутрішнього споживання товарів.

11.2 Завдання для самостійного виконання

У великій країні, яка певний час була ізольована від світового товариства, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, яке наведено в таблиці 11.2.

Таблиця 11.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Показники попиту на товар, ціна/шт.		Показники пропозиції на товар, ціна/шт.	
	2	3	4	5
1	1100 грн. при 10 шт.	190 грн. при 120 шт.	260 грн. при 6 шт.	810 грн. при 130 шт.
2	120 грн. при 11 шт.	20 грн. при 122 шт.	24 грн. при 7 шт.	80 грн. при 130 шт.
3	1800 грн. при 21 шт.	260 грн. при 150 шт.	260 грн. при 8 шт.	820 грн. при 160 шт.
4	150 грн. при 15 шт.	26 грн. при 140 шт.	27 грн. при 9 шт.	85 грн. при 140 шт.
5	1300 грн. при 10 шт.	330 грн. при 120 шт.	300 грн. при 10 шт.	1900 грн. при 120 шт.
6	140 грн. при 11 шт.	34 грн. при 126 шт.	42 грн. при 9 шт.	195 грн. при 135 шт.
7	1900 грн. при 20 шт.	390 грн. при 170 шт.	380 грн. при 8 шт.	1500 грн. при 160 шт.
8	170 грн. при 14 шт.	32 грн. при 140 шт.	37 грн. при 10 шт.	185 грн. при 140 шт.
9	2300 грн. при 10 шт.	230 грн. при 150 шт.	235 грн. при 15 шт.	2580 грн. при 150 шт.
10	250 грн. при 11 шт.	31 грн. при 153 шт.	17 грн. при 12 шт.	200 грн. при 158 шт.
11	2950 грн. при 20 шт.	260 грн. при 180 шт.	160 грн. при 19 шт.	1860 грн. при 180 шт.
12	250 грн. при 15 шт.	24 грн. при 150 шт.	18 грн. при 19 шт.	290 грн. при 150 шт.
13	3320 грн. при 10 шт.	360 грн. при 150 шт.	350 грн. при 8 шт.	3480 грн. при 140 шт.
14	240 грн. при 8 шт.	33 грн. при 153 шт.	35 грн. при 20 шт.	284 грн. при 140 шт.
15	4380 грн. при 19 шт.	445 грн. при 180 шт.	450 грн. при 20 шт.	4580 грн. при 170 шт.
16	260 грн. при 14 шт.	35 грн. при 160 шт.	55 грн. при 15 шт.	350 грн. при 155 шт.
17	1400 грн. при 9 шт.	240 грн. при 120 шт.	240 грн. при 6 шт.	1440 грн. при 114 шт.
18	340 грн. при 10 шт.	29 грн. при 128 шт.	28 грн. при 7 шт.	386 грн. при 122 шт.
19	3590 грн. при 219 шт.	155 грн. при 170 шт.	255 грн. при 18 шт.	3850 грн. при 165 шт.

Продовження таблиці 11.2

1	2	3	4	5
20	370 грн. при 14 шт.	26 грн. при 130 шт.	27 грн. при 18 шт.	379 грн. при 130 шт.
21	6400 грн. при 10 шт.	450 грн. при 120 шт.	560 грн. при 10 шт.	6000 грн. при 120 шт.
22	360 грн. при 11 шт.	30 грн. при 120 шт.	39 грн. при 9 шт.	500 грн. при 140 шт.
23	7500 грн. при 20 шт.	445 грн. при 170 шт.	540 грн. при 16 шт.	6600 грн. при 160 шт.
24	360 грн. при 13 шт.	35 грн. при 120 шт.	26 грн. при 10 шт.	450 грн. при 140 шт.
25	9500 грн. при 10 шт.	440 грн. при 150 шт.	390 грн. при 15 шт.	9700 грн. при 130 шт.
26	340 грн. при 10 шт.	24 грн. при 120 шт.	28 грн. при 10 шт.	430 грн. при 170 шт.
27	3000 грн. при 15 шт.	200 грн. при 170 шт.	260 грн. при 17 шт.	3000 грн. при 175 шт.
28	350 грн. при 14 шт.	23 грн. при 140 шт.	32 грн. при 9 шт.	390 грн. при 150 шт.
29	3900 грн. при 10 шт.	700 грн. при 130 шт.	580 грн. при 10 шт.	6000 грн. при 150 шт.
30	390 грн. при 11 шт.	34 грн. при 143 шт.	35 грн. при 20 шт.	385 грн. при 1645 шт.

Керуючись даними таблиці 11.2, потрібно:

1. Побудувати прямі внутрішнього попиту та внутрішньої пропозиції на товар, які склалися у великій країні. Визначити рівноважну ціну C_0 товару.

2. Користуючись побудованим графіком, визначити рівноважний обсяг виробництва q_0 .

3. Після запровадження у великій країні режиму вільної торгівлі ціна на товар знизилась на кілька процентів і стала дорівнювати світовій ціні C_1 . Значення зниження ціни (в %) в залежності від варіанта завдання наведені в таблиці 11.3.

Таблиця 11.3 – Зниження ціни на товар (в %)

Варіант	Зниження ціни, %	Варіант	Зниження ціни, %	Варіант	Зниження ціни, %	Варіант	Зниження ціни, %
1	35	9	44	17	54	25	46
2	25	10	46	18	49	26	40
3	37	11	53	19	50	27	42
4	48	12	44	20	40	28	50
5	52	13	54	21	45	29	47
6	49	14	57	22	46	30	48
7	42	15	40	23	47		
8	47	16	43	24	48		

Користуючись даними таблиці 11.3, підрахувати значення нової ціни C_1 , яка установиться у великій країні після запровадження режиму вільної торгівлі. Нанести цю ціну на графік співвідношення попиту і пропозиції та отримати точку F.

4. Нарисувати нову пряму сукупної пропозиції товару S_1 , яка буде визначати залежність обсягу виробництва та імпорту товарів у великій країні від ціни на ці товари після запровадження нею режиму вільної торгівлі.

5. Користуючись побудованим графіком, підрахувати (графічно):

- на скільки (в шт.) зміниться обсяг споживання товару у великій країні після запровадження режиму вільної торгівлі;

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

- яким стане обсяг імпорту товарів і на яку кількість (в шт.) він зросте після запровадження у великій країні режиму вільної торгівлі.

6. Користуючись формулою (11.1), підрахувати, яку додаткову вигоду отримають всі споживачі великої країни в результаті запровадження в ній режиму вільної торгівлі.

7. З метою захисту національного виробника велика країна запровадила імпортне мито на товар.

Величина імпортного мита (в процентах до ціни світового ринку) в залежності від варіанта завдання наведена в таблиці 11.4.

Таблиця 11.4 – Величина імпортного мита (в %)

Варіант	Мито, %	Варіант	Мито, %	Варіант	Мито, %	Варіант	Мито, %
1	28	9	26	17	33	25	27
2	18	10	27	18	25	26	24
3	27	11	36	19	26	27	33
4	34	12	27	20	28	28	30
5	42	13	33	21	33	29	30
6	39	14	37	22	31	30	31
7	27	15	28	23	37		
8	23	16	29	24	34		

8. Підрахувати, якою стане нова внутрішня ціна C_2 товару у великій країні після запровадження в ній імпортного мита. Нанести цю ціну на графік та отримати точку G.

Примітка. При проведенні креслень користуватись графіком, наведеним на рис. 11.1.

9. Користуючись побудованим графіком, визначити (графічно):

- на скільки (в грн.) зміниться ціна на товар після запровадження великою країною імпортного мита;

- на скільки (в шт.) зможуть збільшити виробництво товарів національні виробники після запровадження великою країною імпортного мита;

- на скільки скоротиться величина імпорту товару після запровадження великою країною імпортного мита;
- яким стане та як зміниться обсяг споживання товару у великій країні після запровадження в ній імпортного мита.

10. Користуючись формулою (11.2), розрахувати втрати споживачів великої країни в результаті запровадження в ній імпортного мита.

11. Користуючись формулами (11.3), (11.4) та (11.5), підрахувати ефекти перерозподілу E_2 , захисту E_3 і споживання E_4 , які виникнуть у великій країні в результаті запровадження в ній імпортного мита.

12. Користуючись формулою (11.6), підрахувати загальні втрати V_k великої країни від запровадження в ній імпортного мита.

13. Приймавши до уваги, що запровадження великою країною імпортного мита привело до зниження світової ціни на товар, визначити значення нової світової ціни, тобто величину C_3 . Для цього із точки G , яка була визначена раніше (див. п. 8), опустити перпендикуляр до його перетину з прямою сукупної пропозиції S_1 і отримати точку H .

14. Користуючись формулами (11.7) та (11.8), розрахувати для великої країни, яка запровадила імпортне мито, ефект внутрішніх доходів бюджету E_1^1 та ефект зміни умов торгівлі E_1^2 .

15. Шляхом порівняння величини E_1^2 (ефект зміни умов торгівлі) з величиною загальних втрат V_k великої країни від запровадження нею імпортного мита визначити, отримає чи не отримає велика країна економічну вигоду від запровадження в ній імпортного мита.

16. Зробити висновки.

11.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „велика країна” з точки зору впливу на світову ціну факту запровадження цією країною імпортного мита на товари, що завозяться до цієї країни.

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

3. Охарактеризуйте наслідки, які буде мати велика країна після запровадження в ній режиму вільної торгівлі. Поясніть, яким чином можна розрахувати економічну вигоду споживачів цієї країни від запровадження в ній режиму вільної торгівлі.

4. Поясніть (графічно), що відбудеться в великій країні після запровадження в ній імпортного мита на товари, що завозяться до даної країни.

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

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

7. Охарактеризуйте, що являють собою перерозподільчі ефекти від запровадження у великій країні мита на імпорتنі товари.

8. Поясніть, що являє собою ефект перерозподілу від запровадження великою країною імпортного мита, і як він розраховується?

9. Охарактеризуйте, що являють собою для великої країни ефект захисту та ефект споживання. Як вони розраховуються?

10. Охарактеризуйте, що являють собою для великої країни загальні втрати від запровадження нею мита на імпорتنі товари. Як розраховуються ці втрати?

11. Наведіть порівняльну характеристику економічних ефектів для великої та малої країни від запровадження ними імпортного мита.

12. Охарактеризуйте відмінності в розрахунку ефекту доходів бюджету для великої та малої країни. Поясніть суть понять „ефект внутрішніх доходів бюджету” та „ефект зміни умов торгівлі”. Як розраховуються ці ефекти?

13. Поясніть, в яких випадках і як саме може змінитись економічна ситуація у великій країні після запровадження в ній мита на імпорتنі товари.

14. Дайте означення поняття „оптимальне імпортне мито” для великої країни.

15. Нарисуйте та поясніть залежність надходжень до бюджету великої країни від величини ставки імпортного мита. Покажіть, в яких межах повинні знаходитись ставки імпортного мита, щоб забезпечити великій країні отримання максимальної економічної вигоди.

16. Назвіть основні ознаки оптимального імпортного мита.

17. Нарисуйте графіки еластичної та нееластичної залежності обсягу імпорту за ціною. Поясніть ці графіки.

18. Поясніть, як впливає запровадження великою країною імпортного мита на стан світової економіки в цілому.

12

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Вивчення впливу імпоротної митної квоти на економіку країни”

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

12.1 Теоретична частина

Імпортне мито, яке запроваджує країна для захисту національного виробника, несе в собі певне протиріччя, яке полягає в не збігу інтересів національних виробників та споживачів. З одного боку, національні виробники зацікавлені в імпортному миті, щоб захистити себе від іноземних конкурентів, а з іншого боку, як споживачі, вони потерпають від цього мита, оскільки вимушені купувати іноземні товари за більш високими цінами.

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

Імпортна митна квота – це різновид імпортного мита, ставки якого не постійні, а залежать від обсягу імпорту товарів. Тобто в межах певної кількості імпортованих товарів, так званої митної квоти, товари обкладаються митом за *зниженою ставкою*, а при перевищенні цієї митної квоти – товари обкладаються за *основною ставкою імпортного мита*. При цьому завжди витримується співвідношення, за яким величина митної квоти *повинна бути значно нижчою*, ніж кількість товару, який імпортується до країни.

Графік формування в країні внутрішньої ціни на товар при запровадженні імпоротної митної квоти наведений на рис. 12.1.

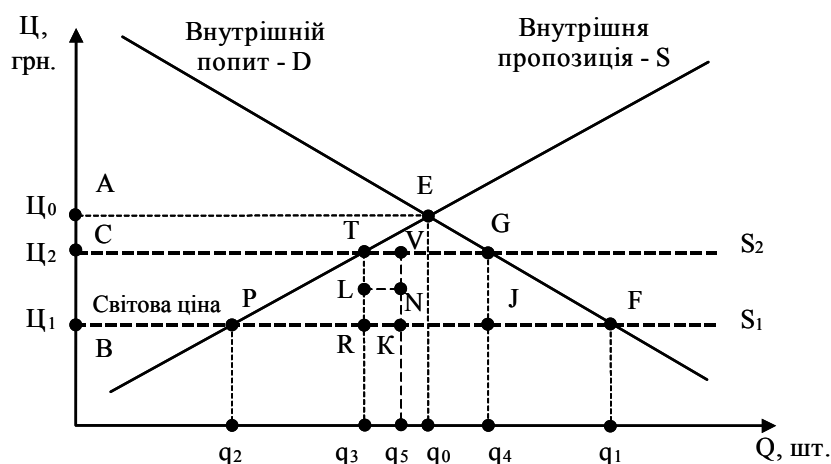


Рисунок 12.1– Формування в країні внутрішньої ціни на товар при запровадженні імпоротної митної квоти

До початку торгівлі країна виробляє та споживає q_0 одиниць товару за ціною Π_0 за штуку (точка E). Внутрішній попит в країні характеризується лінією D, а внутрішня пропозиція – лінією S.

Після того, як країна запроваджує режим вільної торгівлі, в ній установлюється ціна на товар Π_1 , яка дорівнює світовій ціні. Оскільки світовий ринок спроможний поставляти в дану країну необмежену кількість товарів за ціною Π_1 , то крива сукупної пропозиції буде представлена горизонтальною прямою S_1 . Рівність попиту і пропозиції в умовах вільної торгівлі буде досягнута в точці F, яка характеризує обсяг споживання товарів q_1 при їх ціні Π_1 за штуку.

Наслідки запровадження режиму вільної торгівлі в країні:

- ціна на товар знизиться з Π_0 до Π_1 ;
- обсяг споживання товару в країні збільшиться з q_0 до q_1 ;
- національні виробники вимушені будуть зменшити виробництво товару з величини q_0 до величини q_2 ;
- обсяг імпорту товару буде дорівнювати $(q_1 - q_2)$.

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

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

$$E = (\Pi_0 - \Pi_1) \cdot q_0 + \frac{(\Pi_0 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_0)}{2}, \quad (12.1)$$

де Π_0 – ціна товару в країні до запровадження в ній режиму вільної торгівлі, грн.;

Π_1 – світова ціна, тобто ціна товару після запровадження в країні режиму вільної торгівлі, грн.;

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

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

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

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

Оскільки величина митної квоти завжди набагато менша, ніж загальна величина імпорту, а країна відноситься до малих країн, то факт запрова-

дження в ній імпоротної митної квоти практично не позначиться на світовій ціні, яка залишиться на рівні C_1 .

Це означає, що умови торгівлі не зміняться, лише внутрішня ціна товару в країні в кінцевому вигляді зросте на основну ставку імпортного мита M_i , тобто підвищиться з величини C_1 до $C_2 = C_1 + M_i$.

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

Користуючись рис. 12.1, можна визначити наслідки від запровадження в країні імпоротної митної квоти:

- ціна на товар зросте з C_1 до C_2 , за що розплачуються споживачі, хоча нова ціна C_2 товару і не досягає початкового рівня C_0 ;

- внутрішнє споживання товару скорочується з величини q_1 до q_4 , за що знов-таки розплачуються споживачі країни;

- активізується робота національних виробників, які зможуть за новою ціною C_2 збільшити виробництво і поставки товару на внутрішній ринок з величини q_2 до q_3 ;

- обсяг імпорту товару скорочується з величини $(q_1 - q_2)$ до величини $(q_4 - q_3)$;

- імпортери вимушені будуть продавати свої товари за ціною C_2 , яка буде вища за світову ціну C_1 . Це може несприятливо позначитись на іміджі виробників цих товарів.

В цілому ж, в результаті запровадження в країні імпоротної митної квоти споживачі змушені будуть сплачувати більше коштів за товар, ніж це було до того. Загальна величина *економічних втрат споживачів* B від впровадження в країні імпоротної митної квоти графічно визначається чотирикутником $CGFB$ та розраховується за формулою:

$$B = (C_2 - C_1) \cdot q_4 + \frac{(C_2 - C_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}, \quad (12.2)$$

де C_2 – ціна товару після запровадження в країні імпоротної митної квоти, грн.;

q_4 – кількість товарів, які споживаються в країні після запровадження в ній імпоротної митної квоти, шт.

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

Ефекти перерозподілу, захисту та споживання для випадку запровадження імпоротної митної квоти розраховуються аналогічно тим, що описані в практичному занятті 10.

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

$$E_2 = (Ц_2 - Ц_1) \cdot q_3 - \frac{(Ц_2 - Ц_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}, \quad (12.3)$$

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

q_3 – кількість товарів, які виробляються національним виробником після запровадження в країні імпоротної митної квоти, шт.

Ефект захисту E_3 характеризує втрати для економіки країни в результаті виробництва національним виробником товарів з більш високими, ніж це є в світі, витратами виробництва. Графічно ефект захисту E_3 позначається трикутником TRP та розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(Ц_2 - Ц_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}. \quad (12.4)$$

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:

$$E_4 = \frac{(Ц_2 - Ц_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}. \quad (12.5)$$

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

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (12.6)$$

де E_3 – ефект захисту;

E_4 – ефект споживання.

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

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

$$E_1 = M_i \cdot (q_4 - q_3) = (Ц_2 - Ц_1) \cdot (q_4 - q_3), \quad (12.7)$$

то у випадку запровадження імпоротної митної квоти ефект доходів бюджету E_1 складається з двох частин (а в деяких випадках, і трьох частин).

Перша частина E_1^1 позначається чотирикутником LNKR і характеризує ту частину доходів державного бюджету, яка наповнюється за рахунок коштів споживачів, які імпортують товари в межах визначеної митної квоти. При цьому споживачі будуть сплачувати імпортне мито за *нижчою ставкою*. Оскільки нижча ставка імпортного мита в межах митної квоти приблизно дорівнює 50% від основної ставки імпортного мита, то величину E_1^1 можна розраховувати за формулою:

$$E_1^1 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1)}{2} \cdot (q_5 - q_3), \quad (12.8)$$

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

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

$$E_1^2 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_5) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot [(q_4 - q_3) - (q_5 - q_3)], \quad (12.9)$$

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

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

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

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

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

$$E_1^3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1)}{2} \cdot (q_5 - q_3). \quad (12.10)$$

Тобто, запроваджуючи імпортну митну квоту держава, насамперед, *перерозподіляє доходи бюджету на користь власних виробників*, підвищуючи їх здатність вести конкурентну боротьбу з іноземними імпортерами аналогічної продукції.

Зрозуміло, що якщо іноземні виробники дізнаються про такі дії національних виробників, вони можуть просто підвищити ціни на свої товари

до величини C_2 і отриману величину доходів E_1^3 просто перевести за кордон. В цьому випадку доходи державного бюджету країни, що запровадила імпорту митну квоту, дійсно понесуть втрати. Тому імпорту митна квота може використовуватись як інструмент торговельної політики тільки протягом обмеженого проміжку часу.

Тому основна суперечка між прихильниками та супротивниками вільної торгівлі базується на обговоренні аргументів „за” та „проти” використання імпорту мита як інструменту економічної політики держави. Порівняльна характеристика цих аргументів наведена в таблиці 12.1.

Таблиця 12.1– Порівняльна характеристика аргументів „за” та „проти” запровадження в країні імпорту мита (імпорту митної квоти)

Аргументи „проти”	Аргументи „за”
1	2
<p>1. Імпорту мито сповільнює економічний розвиток як країни, так і світової економіки в цілому.</p> <p>Економічний стан малої країни погіршується від запровадження імпорту мита в будь-якому випадку.</p> <p>Економічний стан великої країни також погіршується окрім випадку, коли ефект умов торгівлі перевищує економічні втрати від запровадження мита.</p> <p>Але й у цьому випадку покращання економічного стану великої країни відбувається за рахунок погіршення економічного стану інших країн.</p> <p>Тобто, в будь-якому випадку імпорту мито впливає на міжнародну економіку негативно.</p>	<p>1. Імпорту мито необхідне для захисту молодих галузей.</p> <p>Нові галузі промисловості, які народжуються в одних країнах, але є розвинутими в інших, потребують тимчасового захисту з боку держави. Знаходячись під захистом імпорту мита, нова галузь удосконалює виробництво, підвищує його ефективність, знижує собівартість продукції тощо. При наближенні внутрішньої ціни продукції до світової ціни імпорту мито може бути скасовано.</p> <p>Даний аргумент має певні недоліки:</p> <p>а) в багатьох випадках важко визначити ступінь зрілості галузі;</p> <p>б) завжди знайдуться певні групи бізнесменів, які будуть лобіювати запровадження імпорту мита.</p>
<p>2. Імпорту мито консервує нераціональну структуру власного виробництва, нераціональне використання ресурсів, скорочує внутрішнє споживання товарів в країні тощо, що зрештою закріплює економічне відставання даної країни від інших передових країн.</p> <p>Тому існують інші методи стимулювання національного виробництва, які не впливають на внутрішнє споживання та на ціни. До таких методів належать внутрішні субсидії, які держава може надавати національним виробникам. Правда, в цьому випадку держава не буде отримувати доходів, а навпаки, повинна планувати додаткові бюджетні витрати.</p>	<p>2. Імпорту мито – важливе джерело наповнення державного бюджету.</p> <p>Дійсно, цей аргумент активно використовується країнами з перехідною економікою. Податок на імпорту продукцію, яким є імпорту мито, зібрати набагато легше, ніж інші види податків, оскільки цей податок сплачується в момент перетину товаром митного кордону країни.</p> <p>Разом з тим, потрібно усвідомити, що імпорту мито буде наповнювати бюджет тільки до тих пір, поки національна промисловість не почне виробляти товари, аналогічні імпорту товарам. Після цього величина імпорту впаде, а доходи бюджету знизяться.</p>

Продовження таблиці 12.1

1	2
<p><i>3. Імпортне мито може призвести до скорочення загального рівня зайнятості в країні та зниження конкурентоспроможності експортної продукції.</i></p> <p>Запровадження імпортного мита призводить до того, що робочі місця, на яких виготовляється захищена митом продукція, стають більш привабливими для найманих працівників. Робоча сила починає покидати робочі місця в експортних галузях та переміщуватись в галузі, захищені імпортним митом.</p> <p>Окрім цього, з метою недопущення відтоку робочої сили з експортних галузей, в цих галузях може бути підвищена заробітна плата робітників, що автоматично збільшить витрати виробництва та знизить конкурентоспроможність експортної продукції.</p>	<p><i>3. Імпортне мито є дієвим засобом стимулювання вітчизняного виробництва.</i></p> <p>Прихильники цього аргументу стверджують, що, оскільки національна промисловість не може конкурувати з більш дешевими закордонними товарами, то її потрібно захистити імпортним митом. В іншому випадку, національні виробники можуть збанкрутувати, в країні збільшиться безробіття, знизиться рівень життя населення тощо.</p> <p>Для правильного рішення цього питання потрібно врахувати дію перерозподільчого ефекту від запровадження будь-якого мита. Як відомо, реальний ефект від запровадження мита отримує тільки одна країна за рахунок інших. Наприклад, імпортне мито може спричинити падіння експорту даної країни, що буде мати більш негативні наслідки, ніж вигода від запровадження цього мита.</p>
<p><i>4. Одностороннє запровадження імпортного мита може спричинити торгові війни між країнами.</i></p> <p>Країна, яка запровадила в односторонньому порядку імпортне мито для захисту національних виробників, ризикує підпасти під відповідні санкції цих країн на товари свого експорту. Це призведе до загального скорочення обсягів торгівлі та втрат для обох країн.</p>	
<p><i>5. Імпортне мито опосередковано підриває експорт країни.</i></p> <p>Оскільки в багатьох випадках експортні товари даної країни включають в собі імпортні деталі та комплектувальні вироби, то зростання цін на них автоматично підвищує ціну на експортну продукцію, яка стає менш конкурентоспроможною на світових ринках.</p> <p>Окрім цього, через імпортне мито іноземні партнери отримують за свій експорт меншу виручку, яку можна було б використати для закупівлі товарів, які експортуються даною країною.</p>	<p><i>4. Імпортне мито – це захист національної безпеки країни, її міжнародного іміджу, культури, традицій тощо.</i></p> <p>Даний аргумент належить до позаекономічних аргументів, які періодично виникають у тих чи інших зацікавлених політичних сил. Даний аргумент також застосовується тими угрупованнями, які лобіюють галузі, що випускають неконкурентоспроможну продукцію.</p> <p>Поширеною є також думка, що національна безпека країни вимагає від неї мати на своїй території мінімум необхідного виробництва на випадок виникнення надзвичайних обставин.</p>

Таким чином, існує низка специфічних проблем, пов'язаних з імпортним митом. З одного боку, імпортне мито захищає національних вироб-

ників, а, з іншого боку, ставка імпортного мита може бути настільки високою, що може припинити імпорт товарів взагалі. Тому виникає проблема знаходження оптимальної ставки імпортного мита, запровадження якої забезпечило б максимізацію рівня національного добробуту країни.

12.2 Завдання для самостійного виконання

В країні, яка певний час була ізольована від світового товариства, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, яке наведено в таблиці 12.2.

Таблиця 12.2 – Початкові дані для виконання завдання

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

Продовження таблиці 12.2

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

Керуючись даними таблиці 12.2, потрібно:

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

2. Ураховуючи, що після запровадження в країні режиму вільної торгівлі ціна товару знизилась (див. таблицю 12.3), розрахувати, якою стане ціна товару C_1 після запровадження в країні режиму вільної торгівлі.

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

Далі визначити (графічно):

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

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

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

Таблиця 12.3 – Зниження ціни товару (в %) після запровадження в країні режиму вільної торгівлі

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

3. Керуючись формулою (12.1), розрахувати, яку додаткову економічну вигоду отримують всі споживачі країни в результаті запровадження в ній режиму вільної торгівлі.

4. З метою захисту національного виробника в країні була запроваджена імпортна митна квота на даний товар.

Основна ставка імпортного мита (в % до ціни C_1), а також величина митної квоти (в шт.) наведені таблиці 12.4.

Таблиця 12.4 – Основна ставка імпортного мита (в %) та митна квота (шт.), які були запроваджені в країні

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

Керуючись даними таблиці 12.4, розрахувати, якою стане ціна товару C_2 (в грн.) після запровадження в країні імпортною митною квотою. Результати розрахунків нанести на графік.

Далі визначити (графічно):

- на скільки (в шт.) зможуть збільшити виробництво товару національні виробники після запровадження в країні імпортною митною квотою;

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

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

5. Користуючись формулою (12.2), розрахувати загальну величину втрат споживачів країни від запровадження в ній імпоротної митної квоти на товар.

6. Користуючись формулами (12.3), (12.4), (12.5) та (12.6), розрахувати величини ефектів перерозподілу, захисту та споживання, а також загальні втрати економіки країни від запровадження в ній імпоротної митної квоти.

7. Користуючись формулами (12.8), (12.9) та (12.10), розрахувати складові частини ефекту доходів бюджету (першу, другу та третю частини), які виникають при запровадженні в країні імпоротної митної квоти на товар.

8. Зробити висновки.

12.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть яке протиріччя несе в собі імпортне мито для виробників і споживачів даної продукції.

2. Дайте означення поняття „імпортна митна квота”. Чим воно відрізняється від поняття „імпортне мито”?

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

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

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

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

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

13

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Вивчення впливу експортного мита на стан економіки малої країни”

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

13.1 Теоретична частина

Експортне мито накладається на товари, які продаються за кордон та вивозяться за межі митної території даної країни. В більшості розвинутих країн світу експортного мита просто не існує, а в США запровадження експортного мита взагалі заборонено конституцією. В даний 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 нижче за світові.

Розглянемо механізм дії та економічні наслідки запровадження в малій країні експортного мита.

До початку торгівлі (або до впровадження режиму вільної торгівлі) 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 (див. рис. 13.1).

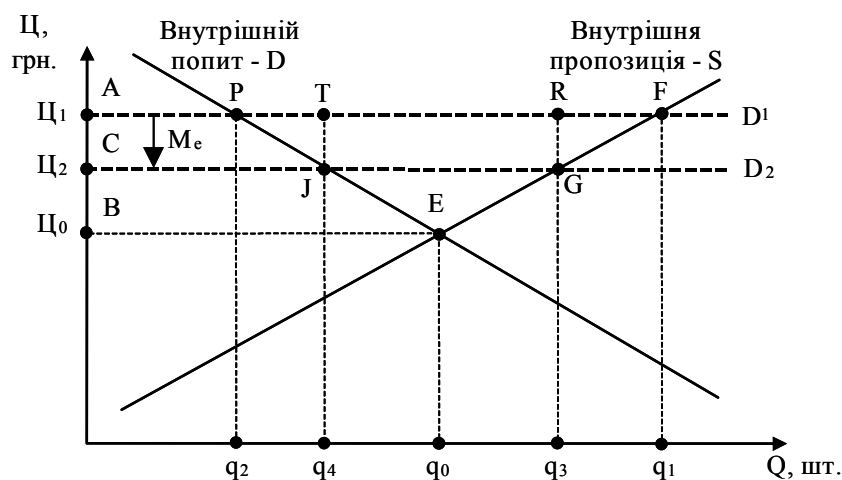


Рисунок 13.1– Вплив експортного мита на економіку малої країни

Після того, як мала країна запровадила режим вільної торгівлі, тобто відкрилась світу, може виникнути ситуація, що світова ціна Π_1 на даний товар буде вищою за рівноважну ціну Π_0 . Це примусить національних виробників збільшити виробництво товарів з метою їх експорту за світовою ціною Π_1 . Але оскільки країна є малою, тобто не може впливати на стан світового ринку, то в результаті збільшення експорту товарів сукупний попит на цей товар на світовому ринку не зміниться. Світовий ринок буде спроможний спожити необмежену кількість даних товарів за ціною Π_1 . Тому лінія сукупного попиту на товар буде представлена горизонтальною прямою D_1 . Рівність сукупного попиту і внутрішньої пропозиції для малої країни в умовах вільної торгівлі буде досягнута в точці F .

В результаті запровадження в малій країні режиму вільної торгівлі можна відмітити такі наслідки (див. рис. 13.1):

- ціна товару на внутрішньому ринку підвищиться з Π_0 до Π_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 з країни складе величину $(q_1 - q_2)$.

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

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

$$E = (\Pi_1 - \Pi_0) \cdot q_0 + \frac{(\Pi_1 - \Pi_0) \cdot (q_1 - q_0)}{2}, \quad (13.1)$$

де Π_0 – ціна товару в малій країні до запровадження в ній режиму вільної торгівлі, грн.;

Π_1 – світова ціна, тобто ціна товару в малій країні після запровадження в ній режиму вільної торгівлі, грн.;

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

q_1 - кількість товарів, які виробляються в малій країні після запровадження режиму вільної торгівлі, шт.

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

З метою запобігання цих наслідків уряд малої країни може запровадити *експортне мито*. Оскільки мова йде про малу країну, то запровад-

ження 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, в результаті чого його ціна зменшиться на величину експортного мита M_e і досягне рівня Π_2 .

Величину експортного мита M_e розраховують за формулою:

$$M_e = \frac{\lambda \cdot \Pi_1}{100}, \quad (13.2)$$

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

Π_1 – світова ціна на товар, грн.

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

$$\Pi_2 = \Pi_1 - M_e. \quad (13.3)$$

В результаті запровадження експортного мита в малій країні 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 в малій країні:

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

- внутрішнє споживання (попит) 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* V національних виробників від запровадження в країні експортного мита графічно визначається чотирикутником $AFGC$ та розраховується за формулою:

$$V = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot q_3 + \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}, \quad (13.4)$$

де Π_2 – внутрішня ціна товару після запровадження в малій країні експортного мита, грн.;

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

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

Перерозподільчі ефекти, в свою чергу, складаються з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу; а ефекти втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

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

$$E_1 = M_e \cdot (q_3 - q_4) = (C_1 - C_2) \cdot (q_3 - q_4), \quad (13.5)$$

де M_e – величина експортного мита на товар, грн.;

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

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

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

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

$$E_2 = (C_1 - C_2) \cdot q_2 + \frac{(C_1 - C_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}, \quad (13.6)$$

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

q_4 – кількість товарів, які споживаються в малій країні після запровадження в ній 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:

$$E_3 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}. \quad (13.7)$$

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

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

$$E_4 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}. \quad (13.8)$$

Таким чином, *загальні втрати економіки малої країни* V_k від запровадження нею експортного мита складають:

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (13.9)$$

де E_3 – ефект захисту;
 E_4 – ефект споживання.

Таким чином, в результаті запровадження в малій країні експортного мита виникає декілька видів економічних ефектів. Ефекти доходу і перерозподілу є перерозподільчими ефектами експортного мита і являють собою переміщення доходів від національних виробників до держави та споживачів і не ведуть до втрат для економіки країни в цілому.

Ефекти захисту і споживання, які виникають від запровадження малою країною експортного мита, являють собою в сукупності втрати для економіки країни в цілому.

13.2 Завдання для самостійного виконання

В малій країні, яка певний час була ізольована від світового товариства, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, яке наведено в таблиці 13.1.

Таблиця 13.1 – Початкові дані для виконання завдання

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

Продовження таблиці 13.1

1	2	3	4	5
3	1900 грн. при 20 шт.	250 грн. при 170 шт.	250 грн. при 8 шт.	800 грн. при 170 шт.
4	140 грн. при 15 шт.	21 грн. при 140 шт.	26 грн. при 9 шт.	75 грн. при 140 шт.
5	1200 грн. при 10 шт.	300 грн. при 120 шт.	400 грн. при 10 шт.	1800 грн. при 120 шт.
6	120 грн. при 11 шт.	31 грн. при 123 шт.	22 грн. при 9 шт.	175 грн. при 135 шт.
7	1800 грн. при 20 шт.	350 грн. при 170 шт.	300 грн. при 8 шт.	1800 грн. при 170 шт.
8	150 грн. при 15 шт.	31 грн. при 140 шт.	35 грн. при 10 шт.	175 грн. при 140 шт.
9	2200 грн. при 10 шт.	220 грн. при 150 шт.	215 грн. при 15 шт.	2180 грн. при 150 шт.
10	210 грн. при 11 шт.	21 грн. при 153 шт.	16 грн. при 12 шт.	175 грн. при 155 шт.
11	2900 грн. при 20 шт.	250 грн. при 180 шт.	150 грн. при 19 шт.	1800 грн. при 180 шт.
12	240 грн. при 15 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 19 шт.	275 грн. при 160 шт.
13	3220 грн. при 10 шт.	330 грн. при 150 шт.	330 грн. при 8 шт.	3280 грн. при 150 шт.
14	220 грн. при 11 шт.	31 грн. при 153 шт.	32 грн. при 20 шт.	275 грн. при 145 шт.
15	4280 грн. при 20 шт.	435 грн. при 180 шт.	430 грн. при 20 шт.	4280 грн. при 180 шт.
16	250 грн. при 15 шт.	31 грн. при 160 шт.	25 грн. при 15 шт.	275 грн. при 160 шт.
17	1300 грн. при 10 шт.	210 грн. при 120 шт.	215 грн. при 6 шт.	1380 грн. при 120 шт.
18	310 грн. при 11 шт.	21 грн. при 123 шт.	26 грн. при 7 шт.	375 грн. при 125 шт.
19	3190 грн. при 20 шт.	125 грн. при 170 шт.	215 грн. при 18 шт.	3810 грн. при 170 шт.
20	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 140 шт.	26 грн. при 19 шт.	375 грн. при 140 шт.
21	6320 грн. при 10 шт.	430 грн. при 120 шт.	530 грн. при 10 шт.	5380 грн. при 120 шт.
22	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 123 шт.	32 грн. при 9 шт.	375 грн. при 145 шт.
23	7380 грн. при 20 шт.	335 грн. при 170 шт.	520 грн. при 18 шт.	6380 грн. при 170 шт.
24	350 грн. при 15 шт.	31 грн. при 140 шт.	25 грн. при 10 шт.	375 грн. при 140 шт.
25	9300 грн. при 10 шт.	420 грн. при 150 шт.	295 грн. при 15 шт.	9380 грн. при 150 шт.
26	310 грн. при 11 шт.	21 грн. при 153 шт.	26 грн. при 12 шт.	375 грн. при 185 шт.

Продовження таблиці 13.1

1	2	3	4	5
27	3090 грн. при 20 шт.	205 грн. при 180 шт.	250 грн. при 19 шт.	3800 грн. при 180 шт.
28	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 9 шт.	375 грн. при 160 шт.
29	3720 грн. при 10 шт.	730 грн. при 150 шт.	530 грн. при 12 шт.	5380 грн. при 160 шт.
30	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 153 шт.	32 грн. при 20 шт.	375 грн. при 165 шт.

Керуючись даними таблиці 13.1, потрібно:

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

2. Враховуючи, що після запровадження в малій країні режиму вільної торгівлі ціна товару зросла на кілька процентів (див. таблицю 13.2), розрахувати, якою стане ціна товару після запровадження в малій країні режиму вільної торгівлі, тобто ціну C_1 . Розраховану ціну C_1 нанести на графік попиту і пропозиції.

Таблиця 13.2 – Дані щодо зростання ціни товару після запровадження в ній режиму вільної торгівлі (в % до рівноважної ціни C_0)

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

Далі визначити (графічно):

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

3. Керуючись формулою (13.1), розрахувати, яку додаткову економічну вигоду отримають всі національні виробники даної країни в результаті запровадження в ній режиму вільної торгівлі.

4. З метою зменшення вивезення дефіцитних ресурсів в малій країні було запроваджено експортне мито на товар.

Ставки експортного мита наведені в таблиці 13.3.

Таблиця 13.3 – Дані щодо величини ставок експортного мита (в %), яке було запроваджено в малій країні

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

Керуючись даними таблиці 13.3, а також формулами (13.2) та (13.3), розрахувати величину внутрішньої ціни на товар C_2 , яка буде встановлена в малій країні після запровадження в ній експортного мита.

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

5. Визначити (графічно):

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

6. Користуючись формулами (13.4), (13.5), (13.6), (13.7) та (13.8), розрахувати загальну величину економічних втрат національних виробників від запровадження малою країною експортного мита на товар, а також величини ефектів доходів, перерозподілу, захисту та споживання.

7. Користуючись формулою (13.9), розрахувати загальні економічні втрати країні від запровадження в ній експортного мита на товар.

8. Зробити висновки.

13.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть що являє собою експортне мито. Які функції воно виконує?
2. Дайте загальну характеристику місцю, яке займає експортне мито в системі заходів держави з регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

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

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

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

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

7. Охарактеризуйте, що являють собою перерозподільчі ефекти від запровадження в малій країні експортного мита. Поясніть, як розраховуються ефект доходів бюджету та ефект перерозподілу при запровадженні експортного мита на товари в малій країні.

8. Охарактеризуйте, що являють собою ефекти втрат від запровадження експортного мита на товари. Поясніть, як розраховуються ефект захисту та ефект споживання при запровадженні в малій країні експортного мита на товари.

14

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Вивчення впливу експортного мита на стан економіки великої країни”

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

14.1 Теоретична частина

У великій країні запровадження експортного мита на товари може змінити умови світової торгівлі і вплинути на світові ціни.

Розглянемо механізм дії та економічні наслідки запровадження експортного мита великою країною.

До початку міжнародної торгівлі (тобто до запровадження режиму вільної торгівлі) певний товар виготовляється та споживається безпосередньо у великій країні. Рівноважна ціна C_0 на товар визначається перетином ліній внутрішнього попиту D і внутрішньої пропозиції S (точка E). Рівноважний обсяг виробництва товару складає у великій країні величину q_0 (рис. 14.1).

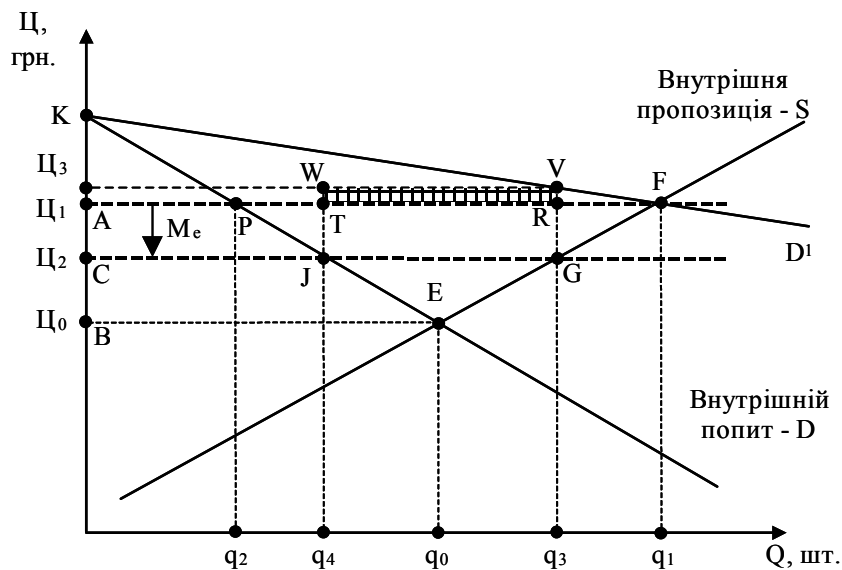


Рисунок 14.1– Вплив експортного мита на економіку великої країни

Після того, як велика країна запровадила режим вільної торгівлі і відкрилась світу, в ній установилась ціна на товар C_1 вища за рівноважну ціну C_0 . Вища ціна C_1 буде спонукати національних виробників великої країни збільшити виробництво товарів з метою їх експорту. Урівноваженість сукупного попиту і внутрішньої пропозиції для великої країни в умовах

вільної торгівлі буде досягнута в точці F, в якій при новій рівноважній ціні C_1 обсяг внутрішньої пропозиції товару складе величину q_1 при сукупному попиті q_2 .

Оскільки велика країна постачає на світовий ринок значну кількість товарів, то вона суттєво впливає на стан світового ринку. Так, у випадку зменшення поставок товарів на світовий ринок світова ціна на цей товар може зрости і навпаки. Тому лінія сукупного попиту товару буде представлена 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'єднаючи точку K з точкою F, отримаємо нову лінію сукупного попиту на товар D_1 .

В результаті запровадження у великій країні режиму вільної торгівлі можна відмітити такі економічні наслідки (рис. 14.1):

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

В результаті запровадження у великій країні режиму вільної торгівлі всі національні виробники товару отримають певну *економічну вигоду*, оскільки будуть мати можливість продавати виготовлені товари за вищою ціною.

Загальна величина економічного ефекту E для національних виробників графічно позначається чотирикутником AFEB та розраховується за формулою:

$$E = (C_1 - C_0) \cdot q_0 + \frac{(C_1 - C_0) \cdot (q_1 - q_0)}{2}, \quad (14.1)$$

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

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

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

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

Разом з тим, запровадження режиму 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 в середині країни тощо.

З метою запобігання цих наслідків, уряд великої країни може запровадити *експортне мито*. Це зробить експорт товарів менш вигідним. Тому національні виробники повернуть частину виготовлених товарів на внутрішній ринок, в результаті чого ціна товару зменшиться відносно рівня світової ціни Π_1 на величину експортного мита M_e і досягне рівня Π_2 . При цьому повинна дотримуватись умова, що $\Pi_1 = (\Pi_2 + M_e)$.

Величину експортного мита M_e розраховують за формулою:

$$M_e = \frac{\lambda \cdot \Pi_1}{100}, \quad (14.2)$$

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

Π_1 – світова ціна на товар, грн.

Тоді ціна на товар Π_2 у великій країні після запровадження в ній експортного мита розраховується за формулою:

$$\Pi_2 = \Pi_1 - M_e. \quad (14.3)$$

В результаті запровадження експортного мита в великій країні виникне нова економічна ситуація, при якій рівновага сукупного попиту D_1 і внутрішньої пропозиції S буде досягнута в точці G .

Економічні наслідки запровадження у великій країні експортного мита:

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

- внутрішнє споживання товарів у великій країні збільшиться з величини q_2 до величини q_4 ;

- ціна, за якою будуть реалізовуватись товари у великій країні, 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* V національних виробників від впровадження у великій країні експортного мита графічно визначається чотирикутником AFGC та розраховується за формулою:

$$V = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot q_3 + \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}, \quad (14.4)$$

де Π_2 – внутрішня ціна товару після запровадження у великій країні експортного мита, грн.;

q_3 – кількість товарів, які виробляються у великій країні після запровадження експортного мита, шт.

Загальна величина економічних втрат B національних виробників породжує виникнення так званих перерозподільчого ефекту та ефекту втрат. Перерозподільчий ефект, в свою чергу, складається з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу; а ефект втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

Розглянемо спочатку ефекти перерозподілу E_2 , захисту E_3 і споживання E_4 , які розраховуються однаково як для великої, так і для малої країни.

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:

$$E_2 = (C_1 - C_2) \cdot q_2 + \frac{(C_1 - C_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}, \quad (14.5)$$

де C_2 – ціна товару, яка установилась у великій країні після запровадження в ній експортного мита, грн.;

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

q_4 – кількість товарів, які споживаються у великій країні після запровадження в ній експортного мита, шт.

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:

$$E_3 = \frac{(C_1 - C_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}. \quad (14.6)$$

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 PTJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(C_1 - C_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}. \quad (14.7)$$

Загальні втрати економіки великої країни B_k від запровадження нею експортного мита складають:

$$B_k = E_3 + E_4, \quad (14.8)$$

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. Потрібно пам'ятати, що, оскільки мова йде про велику країну, то запровадження нею експортного мита може вплинути на рівень світових цін і змінити умови світової торгівлі.

Справа в 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, в свою чергу, може спричинити підвищення світових цін на даний товар.

На рис. 14.1 можна побачити, що при експорті національними виробниками товарів у кількості $(q_3 - q_4)$ світова ціна товару може 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 експортних товарів митом. Ефект внутрішніх доходів бюджету графічно позначається чотирикутником TRGJ і розраховується за формулою:

$$E_1^1 = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_3 - q_4), \quad (14.9)$$

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 коштів для економіки країни і є втратою тільки для національних виробників, оскільки їх доходи вилучаються в дохід 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:

$$E_1^2 = (\Pi_3 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_4), \quad (14.10)$$

де C_3 – світова ціна товару, яка може скластися після запровадження великою країною експортного мита, грн.

Таким чином, в результаті запровадження великою країною експортного мита ця країна, з одного боку, несе певні втрати V_k , які визначаються формулами (14.6), (14.7) та (14.8), а з іншого боку, отримує додаткові доходи E_1^2 , які визначаються формулою (14.10).

Щоб визначити, чи має місце *позитивний вплив на економіку великої країни запровадження нею експортного мита*, потрібно порівняти додаткові доходи E_1^2 , які отримує ця країна, з її втратами:

- 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, якщо ефект зміни умов торгівлі в вартісному вираженні буде більшим за суму втрат, які виникнуть в результаті меншої дохідності внутрішнього виробництва в порівнянні зі світовим та скороченням доходів від внутрішнього споживання товарів.*

Крайнім випадком експортного мита є так зване *ембарго*, тобто заборона експорту продукції з політичних мотивів. Застосовується дуже рідко.

14.2 Завдання для самостійного виконання

У великій країні, яка певний час була ізольована від світового товариства, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, яке наведено в таблиці 14.1.

Таблиця 14.1 – Початкові дані для виконання завдання

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

Продовження таблиці 14.1

1	2	3	4	5
5	1200 грн. при 10 шт.	300 грн. при 120 шт.	400 грн. при 10 шт.	1800 грн. при 120 шт.
6	120 грн. при 11 шт.	31 грн. при 123 шт.	22 грн. при 9 шт.	175 грн. при 135 шт.
7	1800 грн. при 20 шт.	350 грн. при 170 шт.	300 грн. при 8 шт.	1800 грн. при 170 шт.
8	150 грн. при 15 шт.	31 грн. при 140 шт.	35 грн. при 10 шт.	175 грн. при 140 шт.
9	2200 грн. при 10 шт.	220 грн. при 150 шт.	215 грн. при 15 шт.	2180 грн. при 150 шт.
10	210 грн. при 11 шт.	21 грн. при 153 шт.	16 грн. при 12 шт.	175 грн. при 155 шт.
11	2900 грн. при 20 шт.	250 грн. при 180 шт.	150 грн. при 19 шт.	1800 грн. при 180 шт.
12	240 грн. при 15 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 19 шт.	275 грн. при 160 шт.
13	3220 грн. при 10 шт.	330 грн. при 150 шт.	330 грн. при 8 шт.	3280 грн. при 150 шт.
14	220 грн. при 11 шт.	31 грн. при 153 шт.	32 грн. при 20 шт.	275 грн. при 145 шт.
15	4280 грн. при 20 шт.	435 грн. при 180 шт.	430 грн. при 20 шт.	4280 грн. при 180 шт.
16	250 грн. при 15 шт.	31 грн. при 160 шт.	25 грн. при 15 шт.	275 грн. при 160 шт.
17	1300 грн. при 10 шт.	210 грн. при 120 шт.	215 грн. при 6 шт.	1380 грн. при 120 шт.
18	310 грн. при 11 шт.	21 грн. при 123 шт.	26 грн. при 7 шт.	375 грн. при 125 шт.
19	3190 грн. при 20 шт.	125 грн. при 170 шт.	215 грн. при 18 шт.	3810 грн. при 170 шт.
20	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 140 шт.	26 грн. при 19 шт.	375 грн. при 140 шт.
21	6320 грн. при 10 шт.	430 грн. при 120 шт.	530 грн. при 10 шт.	5380 грн. при 120 шт.
22	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 125 шт.	32 грн. при 9 шт.	375 грн. при 145 шт.
23	7380 грн. при 20 шт.	335 грн. при 170 шт.	520 грн. при 18 шт.	6380 грн. при 170 шт.
24	350 грн. при 15 шт.	31 грн. при 140 шт.	25 грн. при 10 шт.	375 грн. при 140 шт.
25	9300 грн. при 10 шт.	420 грн. при 150 шт.	295 грн. при 15 шт.	9380 грн. при 150 шт.
26	310 грн. при 11 шт.	21 грн. при 153 шт.	26 грн. при 12 шт.	375 грн. при 185 шт.
27	3090 грн. при 20 шт.	205 грн. при 180 шт.	250 грн. при 19 шт.	3800 грн. при 180 шт.
28	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 9 шт.	375 грн. при 160 шт.

Продовження таблиці 14.1

1	2	3	4	5
29	3720 грн. при 10 шт.	730 грн. при 150 шт.	530 грн. при 12 шт.	5380 грн. при 160 шт.
30	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 153 шт.	32 грн. при 20 шт.	375 грн. при 165 шт.

Керуючись даними таблиці 14.1, потрібно:

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

2. Враховуючи, що після запровадження у великій країні режиму вільної торгівлі ціна товару зросла на кілька процентів (див. таблицю 14.2), розрахувати, якою стане ціна товару після запровадження в країні режиму вільної торгівлі, тобто ціна C_1 .

Таблиця 14.2 – Дані щодо зростання ціни товару після запровадження режиму вільної торгівлі (в % до рівноважної ціни)

Варіант	Зростання ціни, %	Варіант	Зростання ціни, %	Варіант	Зростання ціни, %	Варіант	Зростання ціни, %
1	25	9	36	17	34	25	26
2	30	10	38	18	29	26	20
3	35	11	46	19	30	27	29
4	41	12	35	20	24	28	20
5	45	13	37	21	30	29	29
6	40	14	37	22	30	30	34
7	38	15	27	23	30		
8	29	16	30	24	28		

Розраховану ціну C_1 нанести на графік сукупного попиту і внутрішньої пропозиції.

Далі визначити (графічно):

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

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

- яким може стати величина експорту (в шт.) товарів великою країною до інших країн після запровадження великою країною режиму вільної торгівлі.

3. Керуючись формулою (14.1), розрахувати, яку додаткову економічну вигоду отримують національні виробники великої країни в результаті запровадження в цій країні режиму вільної торгівлі.

4. З метою зменшення вивезення дефіцитних ресурсів великою країною було запроваджено експортне мито на товар.

Ставки експортного мита наведені в таблиці 14.3.

Таблиця 14.3 – Дані щодо ставки експортного мита (в %), яке було запроваджено у великій країні

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

Керуючись даними таблиці 14.3, а також формулами (14.2) та (14.3), розрахувати величину внутрішньої ціни на товар C_2 , яка буде установлена після запровадження у великій країні експортного мита.

Розраховану ціну C_2 нанести на графік сукупного попиту і внутрішньої пропозиції.

5. Визначити (графічно):

- величину експортного мита M_e ;
- на скільки (в шт.) зменшать виробництво даного товару національні виробники після запровадження у великій країні експортного мита;
- на скільки (в шт.) скоротиться величина експорту товару після запровадження у великій країні експортного мита на товар;
- як зміниться (в шт.) обсяг споживання товару у великій країні після запровадження нею експортного мита на цей товар.

6. Користуючись формулою (14.4), розрахувати загальну величину втрат національних виробників від запровадження власною країною експортного мита на товари.

7. Користуючись формулами (14.5), (14.6) та (14.7) розрахувати загальну величину доходів національних споживачів, а також величини ефектів захисту та споживання, які будуть мати місце у великій країні після запровадження нею експортного мита та товари.

8. Користуючись формулою (14.8), розрахувати загальні економічні втрати великої країні від запровадження нею експортного мита на товар.

9. Приймаючи до уваги, що запровадження великою країною експортного мита привело до підвищення світової ціни на товар, визначити значення цієї нової світової ціни C_3 (точка V). Для цього потрібно скористатися рекомендаціями, наведеними на стор. 123.

10. Керуючись формулами (14.9) та (14.10), розрахувати для великої країни, яка запровадила експортне мито, ефект внутрішніх доходів бюджету E_1^1 та ефект зміни умов торгівлі E_1^2 .

11. Шляхом порівняння величини E_1^2 (ефект зміни умов торгівлі) з величиною загальних втрат V_k великої країни від запровадження нею експортного мита визначити, отримає чи не отримає велика країна економічну вигоду від цього кроку митної політики.

12. Зробити висновки.

14.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „велика країна” з точки зору впливу на світову ціну факту запровадження цією країною експортного мита на товари, що вивозяться з цієї країни.

2. Охарактеризуйте стадії формування у великій країні рівноважної ціни на товар. Нарисуйте відповідні графіки.

3. Охарактеризуйте наслідки, які буде мати велика країна після запровадження в ній режиму вільної торгівлі. Поясніть, яким чином можна розрахувати економічну вигоду виробників цієї країни від запровадження в ній режиму вільної торгівлі.

4. Поясніть (графічно) що відбудеться у великій країні після запровадження нею експортного мита на товари.

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

6. Поясніть яким чином можна розрахувати загальну величину економічних втрат виробників великої країни від запровадження нею експортного мита на товари.

7. Поясніть що являє собою ефект перерозподілу від запровадження великою країною експортного мита і як він розраховується?

8. Охарактеризуйте, що являє собою для великої країни ефект втрат від запровадження мита на експортні товари.

9. Як розраховуються ефект захисту та ефект споживання для великої країни, яка запровадила експортне мито?

10. Охарактеризуйте відмінності в розрахунку ефекту доходів бюджету для великої та малої країн у випадку запровадження ними експортного мита. Поясніть суть понять „ефект внутрішніх доходів бюджету” та „ефект зміни умов торгівлі”. Як розраховуються ці ефекти?

11. Поясніть, в яких випадках і як саме може змінитись економічна ситуація у великій країні після запровадження нею експортного мита на товари.

12. Як ви вважаєте, покращиться чи ні економічна ситуація в світі після запровадження великою країною мита на власні експортні товари?

14.4 Задачі для самостійного рішення за темами 9-14

1. Експерти прогнозують тривалий період падіння економічної активності в країнах, які поставляють свої товари до України.

Як ви вважаєте, чи потрібно запроваджувати в Україні імпортне мито на товари, які завозяться з цих країн. Якщо так, то який вид мита за способом нарахування доцільно запровадити?

2. Припустимо, що в Україні вирішили підрахувати економічні наслідки від запровадження імпортного мита на цукор, який завозиться в Україну.

Поясніть, який мінімальний обсяг економічної інформації потрібно знати, щоб це зробити.

3. Імпортне мито – це:

- а) податок на споживачів;
- б) податок на споживачів та підтримка виробників, які конкурують з іноземними товарами;
- в) податок на виробництво.

Знайдіть правильну відповідь.

4. Якою повинна бути оптимальна ставка імпортного мита для малої країни:

- а) мати позитивне значення;
- б) дорівнювати нулю;
- в) мати від'ємне значення.

Знайдіть правильну відповідь

5. В країні виготовляється промислова та сільськогосподарська продукція, причому сільськогосподарська продукція експортується. З метою стимулювання розвитку виробництва промислової продукції уряд запровадив імпортне мито на промислові товари.

Назвіть позитивні та негативні наслідки цього кроку. Що ще можна запропонувати для захисту національного виробника промислової продукції в даній країні?

6. В країні виготовляється промислова та сільськогосподарська продукція, причому сільськогосподарська продукція експортується. З метою стимулювання розвитку виробництва промислової продукції уряд запровадив імпортне мито на промислові товари.

Поясніть, як саме запровадження імпортного мита вплине на обсяг зовнішньої торгівлі та на загальний економічний стан країни.

7. В країні виготовляється промислова та сільськогосподарська продукція, причому сільськогосподарська продукція експортується. З метою стимулювання розвитку виробництва промислової продукції уряд запровадив імпортне мито на промислові товари.

Поясніть, як зміняться обсяги промислового та сільськогосподарського виробництва та експорт сільськогосподарської продукції.

8. В країні ставка імпортного мита на одяг установлена на рівні 20%, а на тканину – 1%.

Підрахуйте ефективну ставку імпортного мита на одяг, якщо питома вага тканини в вартості одягу складає 20%. Зробіть висновки.

9. В країні ставка імпортного мита на одяг установлена на рівні 20%, а на тканину – 1%.

Підрахуйте ефективну ставку імпортного мита на одяг, якщо номінальну ставку імпортного мита на одяг підвищити до 40%. Зробіть висновки.

10. В країні ставка імпортного мита на одяг установлена на рівні 20%, а на тканину – 1%.

Підрахуйте ефективну ставку імпортного мита на одяг, якщо номінальну ставку імпортного мита на одяг зменшити до 10%. Зробіть висновки.

11. В країні ставка імпортного мита на одяг установлена на рівні 20%, а на тканину – 1%.

Підрахуйте ефективну ставку імпортного мита на одяг, якщо номінальну ставку імпортного мита на тканину підвищити до 10%. Зробіть висновки.

12. В країні ставка імпортного мита на одяг установлена на рівні 20%, а на тканину – 1%.

Підрахуйте ефективну ставку імпортного мита на одяг, якщо номінальну ставку імпортного мита на тканину зменшити до 0,4%. Зробіть висновки.

13. Ставка імпортного мита на телевізори складає 30%, а на електронно-променеві трубки до нього – 60%.

Розрахуйте ефективну ставку імпортного мита на телевізори, якщо вартість трубки складає: а) 40%; б) 50% ; в) 60% вартості телевізора. Зробіть висновки.

14. Номінальна ставка імпортного мита на кінцеву продукцію складає 40%, а ефективна – 50%. Номінальна ставка імпортного мита на комплектувальні вироби дорівнює 25%. Підрахуйте питому вагу комплектуючих в кінцевій продукції.

15. Номінальна ставка імпортного мита на кінцеву продукцію складає 40%, а ефективна – 20%. Питома вага комплектувальних виробів в кін-

цевій продукції дорівнює 25%. Підрахуйте величину номінальної ставки імпортного мита на комплектувальні вироби.

16. Ефективна ставка імпортного мита на кінцеву продукцію складає 40%. Номінальна ставка імпортного мита на комплектувальні вироби дорівнює 30%, а їх питома вага в вартості кінцевої продукції – 0,6.

Підрахуйте номінальну ставку імпортного мита на кінцеву продукцію.

17. Ефективна ставка імпортного мита на кінцеву продукцію складає 40%. Номінальна ставка імпортного мита на комплектувальні вироби дорівнює 30%, а їх питома вага в вартості кінцевої продукції – 0,6.

В силу певних причин питома вага комплектувальних виробів в кінцевій продукції знизилась до 0,3.

Підрахуйте якою в цьому випадку повинна бути номінальна ставка імпортного мита на кінцеву продукцію, щоб її ефективна ставка залишилась без змін.

18. В малій країні запроваджений режим вільної торгівлі. Світова ціна на товар складає 250 грн. за одиницю. Річне виробництво товару в країні складає 2 млн. шт., споживання – 3 млн. шт., імпорт – 1 млн. шт. Після того як в країні запровадили 20% імпортне мито на цей товар, виробництво товару збільшилось до 2,4 млн. шт., споживання скоротилось до 2,8 млн. шт., а імпорт товару скоротився до 0,4 млн. шт.

Підрахуйте загальну величину економічних втрат споживачів та додатковий дохід національних виробників від запровадження в країні імпортного мита на даний товар.

19. В малій країні запроваджений режим вільної торгівлі. Світова ціна на товар складає 250 грн. за одиницю. Річне виробництво товару в країні складає 2 млн. шт., споживання – 3 млн. шт., імпорт – 1 млн. шт. Після того як в країні запровадили 20% імпортне мито на цей товар, виробництво товару збільшилось до 2,4 млн. шт., споживання скоротилось до 2,8 млн. шт., а імпорт товару скоротився до 0,4 млн. шт.

Підрахуйте доходи бюджету та загальні втрати для економіки країни в цілому від запровадження в ній імпортного мита на товар.

20. Велика країна виробляє всього 100 млн. тонн пшениці, а споживає 140 млн. тонн. Імпорт пшениці складає 40 млн. тонн. Світова ціна на пшеницю 120 дол. за тонну. Уряд країни запроваджує імпортне мито на пшеницю у розмірі 20 дол. за 1 тонну.

За прогнозами виробництво пшениці в країні в наступному році зросте до 110 млн. тонн, споживання скоротиться до 120 млн. тонн, а імпорт –

до 10 млн. тонн. Скорочення попиту на пшеницю може привести до падіння світової ціни на пшеницю на 5 дол. за тонну.

Підрахуйте ефект внутрішніх доходів бюджету та зростання доходів національних виробників пшениці від запровадження великою країною імпортного мита.

21. Велика країна виробляє всього 100 млн. тонн пшениці, а споживає 140 млн. тонн. Імпорт пшениці складає 40 млн. тонн. Світова ціна на пшеницю 120 дол. за тонну. Уряд країни запроваджує імпортне мито на пшеницю у розмірі 20 дол. за 1 тонну.

За прогнозами виробництво пшениці в країні зросте до 110 млн. тонн, споживання скоротиться до 120 млн. тонн, а імпорт – до 10 млн. тонн. Скорочення попиту на пшеницю може привести до падіння світової ціни на пшеницю на 5 дол. за тонну.

Підрахуйте доходи країни від покращання умов торгівлі, втрати країни від зменшення ефективності внутрішнього виробництва та зменшення споживання пшениці, а також охарактеризуйте вплив запровадження імпортного мита на економічний стан великої країни.

22. В малій країні, яка була ізольована від світового співтовариства, вироблялось і споживалось 100 тис. шт. товару за ціною 25 дол. за шт. Світова ціна аналогічного товару дорівнювала 15 дол.

Після того, як в країні був запроваджений режим вільної торгівлі, національні виробники зменшили виробництво товару до 30 тис. шт. Споживання товару в країні збільшилось до 180 тис. шт.

Підрахуйте економічний ефект для споживачів від запровадження в малій країні режиму вільної торгівлі.

23. В малій країні, в якій діяв режим вільної торгівлі, вироблялось 120 тис. шт. товару. Споживання товару складало 200 тис. шт., а його імпорт – 80 тис. шт. Світова ціна товару – 15 дол. за шт.

Після того, як в країні було запроваджено імпортне мито в розмірі 5 доларів за одиницю товару, національні виробники збільшили виробництво товару до 150 тис. шт., а споживання товару в країні скоротилось до 160 тис. шт.

Підрахуйте загальну величину економічних втрат споживачів від запровадження імпортного мита, додаткові доходи бюджету, додаткові доходи національних виробників, а також загальні втрати економіки малої країни від запровадження в ній імпортного мита.

24. В малій країні, де діяв режим вільної торгівлі, національні виробники виробляли 200 тис. шт. товару. Споживання товару в країні складало 300 тис. шт., імпорт – 100 тис. шт. Світова ціна товару дорівнювала 30 дол. за шт.

З метою захисту національних виробників в країні запроваджена імпортна митна квота: величина квоти – 7 тис. шт., повна ставка імпортного мита – 8 дол. В результаті цього національні виробники збільшили виробництво товару до 240 тис. шт. Споживання товару скоротилось до 260 тис. шт., а імпорт – до 20 тис. шт.

Підрахуйте загальну величину економічних втрат споживачів від запровадження імпортової митної квоти, доходи національних виробників, доходи бюджету, загальні втрати економіки країни, а також додаткові можливості збільшення доходів національних виробників за рахунок перерозподілу доходів бюджету.

25. В малій країні, яка була ізольована від світового співтовариства, національні виробники виробляли 130 тис. шт. товарів, які повністю споживались в цій країні. Внутрішня ціна товару складала 40 дол.

Після того, як в країні був запроваджений режим вільної торгівлі і країна відкрилась світу, ціна товару стала дорівнювати світовій, яка складала 65 дол. Після цього національні виробники збільшили виробництво товарів до 200 тис. шт., а споживання товару зменшилось до 90 тис. шт. Експорт товарів склав 110 тис. шт.

Підрахуйте загальну величину економічного ефекту для національних виробників після запровадження в малій країні режиму вільної торгівлі.

26. В малій країні, де діяв режим вільної торгівлі, національні виробники виробляли 230 тис. шт. товарів при споживанні цих товарів 130 тис. шт. Експорт товарів складав 100 тис. шт. Світова ціна товару дорівнює 15 дол.

Після того, як в країні була запроваджена ставка експортного мита в 20%, національні виробники зменшили виробництво товарів до 200 тис. шт., а споживання товару збільшилось до 150 тис. шт. Експорт товарів склав 50 тис. шт.

Підрахуйте внутрішню ціну на товар, яка установиться після запровадження експортного мита, а також загальну величину економічних втрат для національних виробників.

27. В малій країні, де діяв режим вільної торгівлі, національні виробники виробляли 230 тис. шт. товарів при споживанні цих товарів 130 тис. шт. Експорт товарів складав 100 тис. шт. Світова ціна товару дорівнює 15 дол.

Після того, як в цій країні було запроваджено експортне мито величиною в 2,5 доларів за одиницю товару, національні виробники зменшили виробництво товарів до 200 тис. шт., а споживання товару збільшилось до 150 тис. шт. Експорт товарів склав 50 тис. шт.

Підрахуйте доходи бюджету, доходи споживачів, а також втрати країни від запровадження нею експортного мита на товар.

28. У великій країні, де діяв режим вільної торгівлі, національні виробники виробляли 250 тис. шт. товарів при споживанні цих товарів у кількості 150 тис. шт. Експорт товарів складав 100 тис. шт. Світова ціна одиниці товару дорівнює 20 дол.

Після того, як в країні була запроваджена ставка експортного мита в 25%, національні виробники зменшили виробництво товарів до 210 тис. шт., а споживання товару збільшилось до 180 тис. шт. Експорт товарів склав 30 тис. шт.

Підрахуйте внутрішню ціну на товар, яка установиться у великій країні після запровадження експортного мита, а також загальну величину економічних втрат для національних виробників.

29. У великій країні, де діяв режим вільної торгівлі, національні виробники виробляли 250 тис. шт. товарів при споживанні цих товарів у кількості 150 тис. шт. Експорт товарів складав 100 тис. шт. Світова ціна товару – 20 дол. за штуку.

Після запровадження експортного мита в 4 долара, національні виробники зменшили виробництво товарів до 210 тис. шт., а споживання товару збільшилось до 180 тис. шт. Оскільки країна велика, то запровадження нею експортного мита може спричинити підвищення цін на світовому ринку на 6 доларів.

Підрахуйте внутрішні доходи бюджету, доходи споживачів, втрати країни від запровадження в ній експортного мита, а також доходи великої країни від покращання умов торгівлі. Охарактеризуйте вплив експортного мита на економічний стан великої країни.

14.5 Відповіді на задачі

1. Оскільки в період економічного спаду ціни на товари падають, то це приводить до підвищення конкурентоспроможності імпортованих товарів. Тому з метою захисту національного виробника потрібно запровадити мито на імпортовані товари. Найбільш ефективний вид мита – специфічні мита.

2. Потрібно знати світову ціну на цукор, ставку імпортованого мита, величину попиту на цукор в Україні до та після запровадження імпортованого мита, прогнозовану величину імпорту цукру, обсяги виробництва цукру в Україні до та після запровадження імпортованого мита.

3. б).

4. б).

5. Національне виробництво збільшиться, споживання промислових товарів скоротиться. Можна запровадити прямі субсидії виробникам промислової продукції.

6. Обсяг торгівлі зменшиться, загальний економічний стан погіршиться.
7. Обсяг промислового виробництва зросте, обсяги виробництва та експорту сільськогосподарської продукції зменшаться.
8. 24,75%, тобто, реальний захист національного виробника перевищує номінальний.
9. 49,75%, тобто реальний захист національного виробника одягу ще більше підсилиться.
10. 12,25%, тобто реальний захист національного виробника одягу значно зменшиться.
11. 22,5%, тобто, реальний захист національного виробника одягу буде перевищувати номінальний, але істотно зменшиться.
12. 24,9%, тобто, реальний захист національного виробника одягу зросте.
13. 10%; 0%; -15%; тобто, реальний захист національних виробників телевізорів при підвищенні питомої ваги комплектуючих буде зменшуватись.
14. 0,4 або 40%.
15. 1 або 100%.
16. 34%.
17. 37%, тобто для того, щоб не зменшити захист національного виробника кінцевої продукції, номінальну ставку імпортного мита на кінцеву продукцію потрібно збільшити з 34% до 37%.
18. 145 млн. грн.; 110 млн. грн.
19. 20 млн. грн.; 15 млн. грн.
20. 200 млн. дол.; 2100 млн. дол.
21. 50 млн. дол.; 300 млн. дол.; економічний стан країни погіршиться.
22. 1400 тис. дол.
23. 900 тис. дол.; 50 тис. дол.; 675 тис. дол.; 175 тис. дол.
24. 2240 тис. дол.; 1760 тис. дол.; 132 тис. дол.; 320 тис. дол.; 28 тис. дол.
25. 4125 тис. дол.
26. 12 дол., 645 тис. дол.
27. 125 тис. дол.; 350 тис. дол.; 62,5 тис. дол.
28. 15 дол.; 1150 тис. дол.
29. 120 тис. дол.; 660 тис. дол.; 140 тис. дол.; 180 тис. дол.; економічний стан країни покращиться.

Тема: „Вивчення впливу імпорتنих квот на стан економіки країни”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з вивчення впливу імпорتنих квот на стан економіки країни, суб'єкти господарювання якої займаються зовнішньоекономічною діяльністю, а також зрозуміти різницю між поняттями „імпортне мито” та „імпортна квота””.

15.1 Теоретична частина

В доповнення до тарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності можуть використовуватись так звані нетарифні методи – *кількісні, приховані та фінансові*. Більшість з них, на відміну від тарифних методів, практично не регулюється міжнародними угодами. Тому їх запровадження відбувається вільніше, ніж запровадження тарифних обмежень, застосування яких регулюються Світовою Організацією Торгівлі – СОТ. Саме ця обставина дає змогу урядам країн використовувати нетарифні методи або будь-яку їх комбінацію для досягнення певної мети в галузі зовнішньоторговельної політики.

Кількісні обмеження – це адміністративна форма нетарифного державного регулювання, яка визначає кількість та номенклатуру товарів, які можуть бути експортовані або імпортовані. Кількісні обмеження, в свою чергу, охоплюють квотування (контингентування), ліцензування та „добровільне” обмеження експорту.

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 установлюється на певний термін.

За спрямованістю дії, квоти бувають:

- *експортні*, які запроваджуються в відповідності до стабілізаційних угод, які 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 установлюються 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'язаний інший спосіб державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності – *ліцензування*.

Ліцензування – це регулювання зовнішньоекономічної діяльності через дозволи на експорт або імпорт товарів в визначених кількостях за певний період часу, які видаються державними органами суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності.

Ліцензування може бути *складовою частиною процесу квотування* або *самостійним інструментом* державного регулювання. В першому випадку ліцензія є лише документом, який підтверджує право імпортувати або експортувати певний товар в межах існуючої квоти. В другому випадку ліцензія набуває певних конкретних форм, які характеризують зовнішньоекономічну політику держави. Такі ліцензії бувають одноразовими, генеральними, глобальними, автоматичними.

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

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

Глобальна ліцензія – це дозвіл, який видається державою конкретному суб'єкту підприємництва (підприємству) на ввезення або вивезення протягом визначеного періоду певного товару без обмежень кількості або вартості цього товару.

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

Ліцензування використовують багато країн, і насамперед, країни, що розвиваються, для здійснення державного регулювання імпорту або експорту. Розвинуті країни використовують ліцензії як документ, який підтверджує право експорту або імпорту товарів в межах визначеної квоти.

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

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

Система явних переваг – передбачає видачу ліцензій певним суб'єктам підприємництва (підприємствам) 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 бо-

ку національних імпортерів (експортерів). Цей метод застосовується для зменшення тиску на уряд країни з боку інших суб'єктів підприємництва (підприємств) з метою відміни таких ліцензій.

Розподіл ліцензій на позаціновій основі – передбачає видачу ліцензій тим суб'єктам підприємництва (підприємствам), які продемонстрували здатність здійснювати експорт або імпорт продукції найефективнішим способом. Застосування цього методу передбачає створення відповідних експертних комісій, розробки певних критеріїв, проведення конкурсів тощо, що вимагає значних витрат коштів і може слугувати виникненню зловживань з боку відповідних урядових структур.

Розглянемо дію імпоротної квоти, яка запроваджується в країні з режимом вільної торгівлі. Припустимо, що в країні внутрішня пропозиція товару визначається прямою S , а внутрішній попит – прямою D (рис. 15.1). Сукупна пропозиція товару з-за кордону необмежена і відповідає прямій S_1 , яка визначає світову ціну Π_1 .

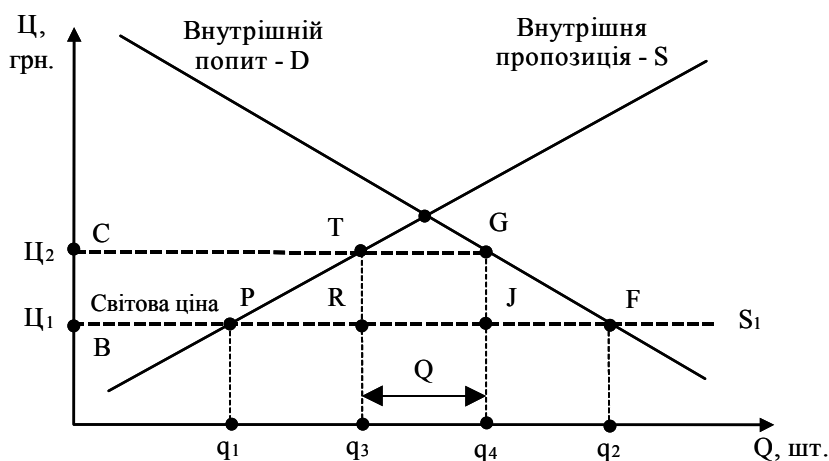


Рисунок 15.1 – Механізм дії імпоротної квоти

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

З певних міркувань країна вимушена обмежити імпорт і запровадити імпортну квоту товарів величиною Q . В цьому випадку :

- внутрішня ціна на товар підвищиться з рівня Π_1 до Π_2 ;
- внутрішнє виробництво товарів збільшиться з величини q_1 до величини q_3 ;
- споживання товару скоротиться з величини q_2 до величини q_4 .

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

$$B = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot q_4 + \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_2 - q_4)}{2}, \quad (15.1)$$

де Π_1 – світова ціна товару, грн.;

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

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

q_4 – кількість товарів, які споживаються в країні після запровадження імпоротної квоти, шт.

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

Ефект перерозподілу E_2 – це перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників. Так, до запровадження імпоротної квоти споживачі купували q_1 товарів національного виробника за ціною Π_1 , а після запровадження квоти споживачі будуть купувати q_3 товарів національного виробника за вищою ціною Π_2 .

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

$$E_2 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot q_3 - \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_1)}{2}, \quad (15.2)$$

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

q_3 – кількість товарів, які виробляються національним виробником після запровадження імпоротної квоти, шт.

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

Ефект захисту E_3 характеризує втрати для економіки країни в результаті виробництва національним виробником товарів з більш високими, ніж це є в світі, витратами виробництва. 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:

$$E_3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_1)}{2}. \quad (15.3)$$

Ефект споживання E_4 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:

$$E_4 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_2 - q_4)}{2}. \quad (15.4)$$

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

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (15.5)$$

де E_3 – ефект захисту;
 E_4 – ефект споживання.

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

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

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

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

$$E_1 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_3) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot Q, \quad (15.6)$$

де Q – величина імпортної квоти на товар, грн.

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

Друга відмінність імпортного мита від імпортної квоти полягає в *різній силі* обмежувального впливу на імпорт продукції. Розглянемо наслідки запровадження імпортного мита і імпортної квоти на прикладі, наведеному на рис. 15.2.

Припустимо, що в країні запроваджено імпорнтне мито величиною ΔC грн. Це підвищить ціну товару з C_1 до $(C_1 + \Delta C)$. Величина імпорту товарів зменшиться з $(q_2 - q_1)$ до $(q_4 - q_3)$.

Запровадження в країні імпорнтної квоти величиною $Q = (q_4 - q_3)$ також підвищує ціну товару з C_1 до $(C_1 + \Delta C)$. Здається, що запровадження як імпорнтного мита, так і імпорнтної квоти дає однаковий ефект. Але це не так.

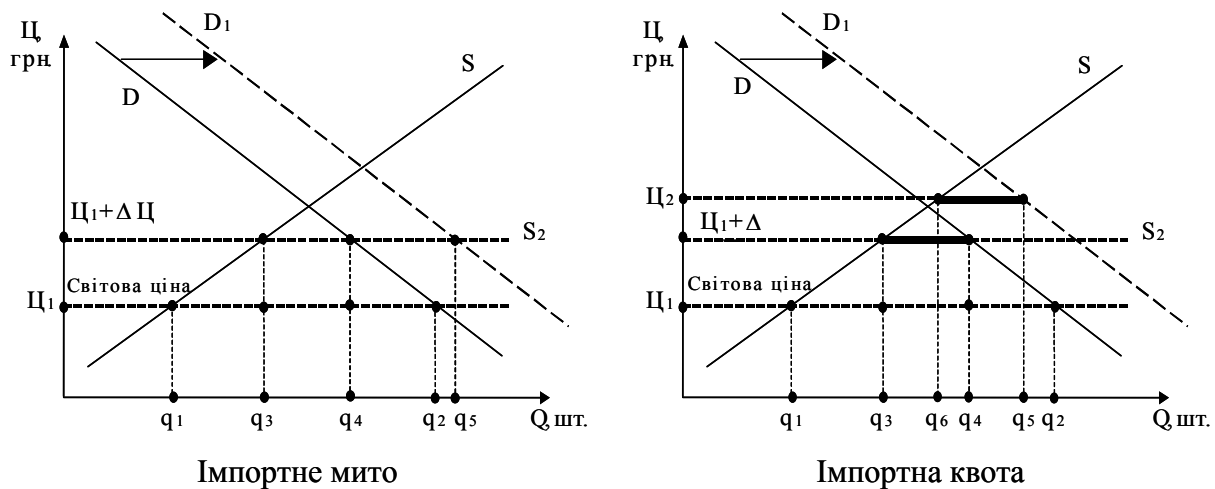


Рисунок 15.2 – Порівняння дії імпорнтного мита та імпорнтної квоти

Припустимо, що з певних причин попит на товар в країні підвищиться з D до D_1 . У випадку застосування імпорнтного мита внутрішня ціна товару (яка знаходиться під захистом імпорнтного мита) не зміниться і залишиться $(C_1 + \Delta C)$. Величина імпорту товарів зросте на величину $(q_5 - q_4)$ і стане дорівнювати $(q_5 - q_3)$. Споживання товару в країні зросте і стане дорівнювати q_5 .

У випадку застосування імпорнтної квоти $Q = (q_4 - q_3)$ обсяг імпорту не зміниться (нагадаємо, що головна задача імпорнтної квоти – збереження величини імпорту). Внутрішня ціна товару зросте і стане дорівнювати C_2 . Виробництво товару в країні зросте до величини q_6 , а споживання – до величини q_5 .

Таким чином, обмежувальний вплив імпорнтної квоти більший, ніж імпорнтного мита, оскільки дозволяє утримувати імпорнт в заданих межах. Порівняльна характеристика імпорнтного мита та імпорнтної квоти наведена в таблиці 15.1.

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

Таблиця 15.1 – Порівняльна характеристика імпортного мита та імпоротної квоти

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

15.2 Завдання для самостійного виконання

В країні, яка була ізольована від світового співтовариства, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, яке наведено в таблиці 15.2.

Таблиця 15.2 – Початкові дані для виконання завдання

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

Продовження таблиці 15.2

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

Керуючись даними таблиці 15.2, потрібно:

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

2. Знайти (графічно) рівноважну ціну товару P_0 , яка склалася в країні при умові, що країна була ізольована від світового співтовариства.

3. Припустимо, що після того, як в країні був запроваджений режим вільної торгівлі, світова ціна товару P_1 установилась на рівні 0,6 від рівно-

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

4. Керуючись даним графіком визначити (графічно):

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

5. З метою захисту національних виробників в країні була запроваджена імпортна квота Q на товар, величина якої (в % від обсягу імпорту) наведена в таблиці 15.3.

Таблиця 15.3 – Дані щодо величини імпортної квоти на товар (в %)

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

Підрахувати величину квоти Q на нанести її на графік попиту і пропозиції так, як це показано на рис. 15.1.

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

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

7. Користуючись формулою (15.1), розрахувати загальні економічні втрати споживачів від запровадження в країні імпортної квоти на товар.

8. Користуючись формулами (15.2), (15.3) та (15.4), розрахувати ефекти перерозподілу, захисту та споживання, що виникають в країні в результаті запровадження в ній імпортної квоти на товар.

9. Користуючись формулою (15.5), розрахувати загальні економічні втрати країні від запровадження нею імпортної квоти на товар.

10. Користуючись формулою (15.6), розрахувати ефект доходу бюджету від запровадження країною імпортної квоти на товар.

11. Припустити, що лінія внутрішнього попиту на товар в країні перемістилась праворуч (по осі OX) на відстань, яка відповідає певній кількості товарів, величина яких наведена в таблиці 15.4.

Таблиця 15.4 – Дані щодо величини переміщення праворуч прямої внутрішнього попиту на товар ΔN (в шт.)

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

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

12. Нанести на новий графік величину імпортової квоти Q , яка була розрахована в п. 5 (див. рис 15.2, права частина).

13. Користуючись даним графіком, визначити (графічно):

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

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

- обсяг споживання товару після зміни попиту на даний товар.

14. Зробити висновки.

15.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте загальну характеристику нетарифним методам регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

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

3. Дайте означення поняття „квота”. Наведіть класифікацію квот та дайте їм характеристику за визначеними ознаками.

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

5. Назвіть основні види ліцензій та дайте їм характеристику.

6. Охарактеризуйте основні форми видачі ліцензій.

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

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

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

16

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Вивчення впливу експортних квот на стан економіки країни”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з вивчення впливу експортних квот на стан економіки країни, суб'єкти господарювання якої займаються зовнішньоекономічною діяльністю, а також зрозуміти різницю між поняттями „експортне мито” та „експортна квота”.

16.1 Теоретична частина

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

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

Припустимо, що в країні внутрішня пропозиція товару визначається прямою S , а внутрішній попит – прямою D (рис. 16.1). Сукупний попит товарів за кордоном необмежений і відповідає прямій D_1 .

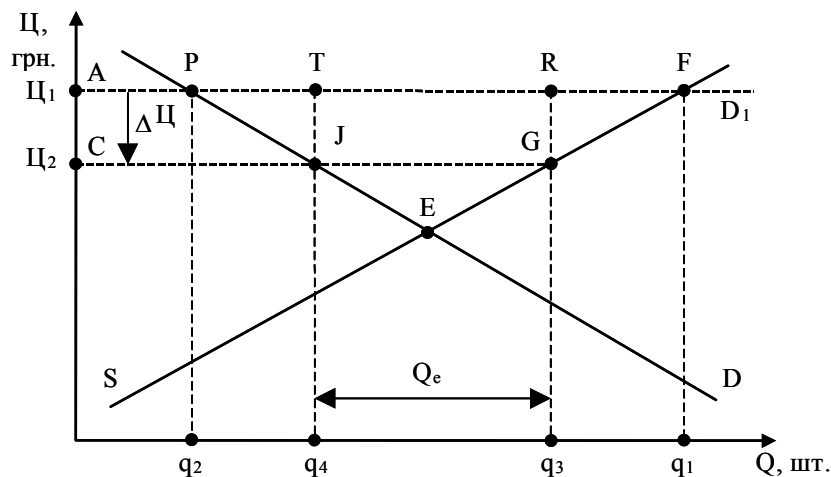


Рисунок 16.1 – Механізм дії експортної квоти

Для таких умов ціна реалізації товару на внутрішньому ринку дорівнює C_1 , національні виробники виробляють q_1 товарів, споживання товарів в країні складає величину q_2 , експорт товарів за межі країни дорівнює величині $(q_1 - q_2)$.

З певних причин країна вимушена обмежити експорт товарів і запровадила експорту квоту Q_e . В цьому випадку, щоб не втратити прибутки,

експортери частину власних товарів повернуть на власний внутрішній ринок. В результаті:

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

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

$$V = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot q_3 + \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}, \quad (16.1)$$

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

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

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

q_3 – кількість товарів, які виробляються в країні після запровадження експортної квоти, шт.

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

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

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

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

$$E_2 = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot q_2 + \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}, \quad (16.2)$$

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

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

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

Ефект захисту E_3 характеризує втрати для економіки країни в результаті реалізації національним виробником на внутрішньому ринку товарів за нижчою, ніж це є в світі, ціною. Графічно ефект захисту E_3 позначається трикутником RFG та розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}. \quad (16.3)$$

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 виробників, так і до бюджету. Графічно ефект споживання E_4 позначається трикутником RTJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}. \quad (16.4)$$

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

$$V_k = E_3 + E_4. \quad (16.5)$$

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

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

Пояснюється це тим, що національні виробники мають змогу поставити на зовнішній ринок Q_e товарів в межах квоти за більш високою ціною Π_1 . В результаті експортери „перехоплюють” кошти іноземних споживачів, які б мали надійти до державного бюджету (як це було при застосуванні експортного мита). Нагадаємо, що ефект доходів бюджету E_1 графічно позначається чотирикутником TRGJ та розраховується за формулою:

$$E_1 = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_3 - q_4) = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot Q_e, \quad (16.6)$$

де Q_e – величина експортної квоти, шт.

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

Друга відмінність експортної квоти від експортного мита полягає в різній силі обмежувального впливу на експорт продукції. Розглянемо наслідки запровадження експортного мита і експортної квоти на прикладі, що наведений на рис. 16.2.

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

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

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

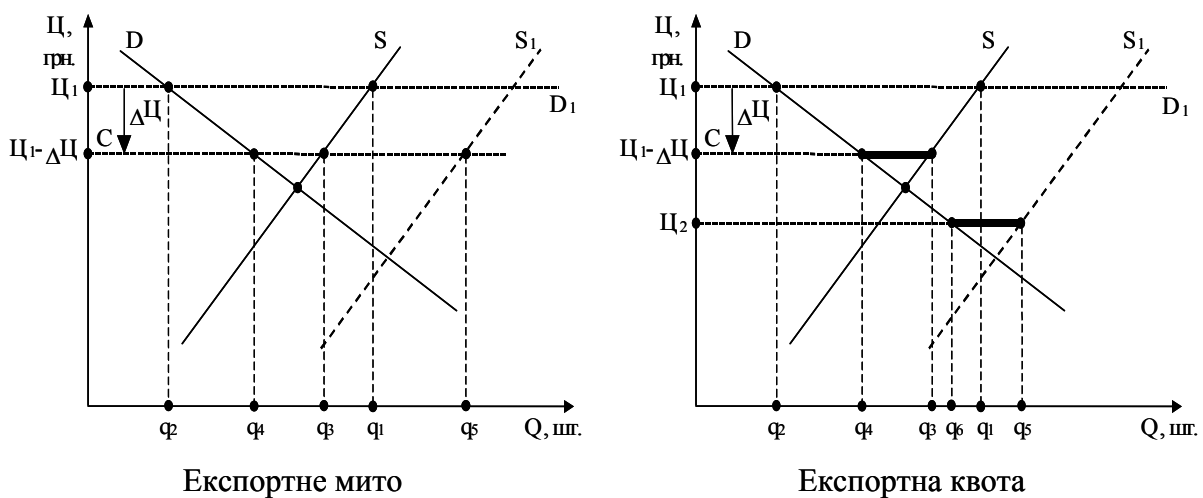


Рисунок 16.2 – Порівняння дії експортного мита та експортної квоти

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

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

Таким чином, обмежувальний вплив експортної квоти більший, ніж експортного мита, оскільки дозволяє утримувати експорт в заданих межах. Порівняльна характеристика експортного мита та експортної квоти наведена в таблиці 16.1.

Як і у випадку експортного мита, застосування країною експортної квоти або перерозподіляє доходи в середині країни, або веде до прямих

економічних втрат. Ніякого позитивного ефекту, який може привести до економічного зростання в тих чи інших секторах економіки країни від застосування експортних квот, не виникає.

Таблиця 16.1 – Порівняльна характеристика експортного мита та експортної квоти

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

16.2 Завдання для самостійного виконання

В країні, яка була ізольована від світового співтовариства, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, яке наведено в таблиці 16.2.

Таблиця 16.2 – Початкові дані для виконання завдання

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

Продовження таблиці 16.2

1	2	3	4	5
10	210 грн. при 11 шт.	21 грн. при 153 шт.	16 грн. при 12 шт.	175 грн. при 155 шт.
11	2900 грн. при 20 шт.	250 грн. при 180 шт.	150 грн. при 19 шт.	1800 грн. при 180 шт.
12	240 грн. при 15 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 19 шт.	275 грн. при 160 шт.
13	3220 грн. при 10 шт.	330 грн. при 150 шт.	330 грн. при 8 шт.	3280 грн. при 150 шт.
14	220 грн. при 11 шт.	31 грн. при 153 шт.	32 грн. при 20 шт.	275 грн. при 145 шт.
15	4280 грн. при 20 шт.	435 грн. при 180 шт.	430 грн. при 20 шт.	4280 грн. при 180 шт.
16	250 грн. при 15 шт.	31 грн. при 160 шт.	25 грн. при 15 шт.	275 грн. при 160 шт.
17	1300 грн. при 10 шт.	210 грн. при 120 шт.	215 грн. при 6 шт.	1380 грн. при 120 шт.
18	310 грн. при 11 шт.	21 грн. при 123 шт.	26 грн. при 7 шт.	375 грн. при 125 шт.
19	3190 грн. при 20 шт.	125 грн. при 170 шт.	215 грн. при 18 шт.	3810 грн. при 170 шт.
20	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 140 шт.	26 грн. при 19 шт.	375 грн. при 140 шт.
21	6320 грн. при 10 шт.	430 грн. при 120 шт.	530 грн. при 10 шт.	5380 грн. при 120 шт.
22	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 123 шт.	32 грн. при 9 шт.	375 грн. при 145 шт.
23	7380 грн. при 20 шт.	335 грн. при 170 шт.	520 грн. при 18 шт.	6380 грн. при 170 шт.
24	350 грн. при 15 шт.	31 грн. при 140 шт.	25 грн. при 10 шт.	375 грн. при 140 шт.
25	9300 грн. при 10 шт.	420 грн. при 150 шт.	295 грн. при 15 шт.	9380 грн. при 150 шт.
26	310 грн. при 11 шт.	21 грн. при 153 шт.	26 грн. при 12 шт.	375 грн. при 185 шт.
27	3090 грн. при 20 шт.	205 грн. при 180 шт.	250 грн. при 19 шт.	3800 грн. при 180 шт.
28	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 9 шт.	375 грн. при 160 шт.
29	3720 грн. при 10 шт.	730 грн. при 150 шт.	530 грн. при 12 шт.	5380 грн. при 160 шт.
30	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 153 шт.	32 грн. при 20 шт.	375 грн. при 165 шт.

Керуючись даними таблиці 16.2, потрібно:

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

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

3. Після впровадження в країні режиму вільної торгівлі, світова ціна товару P_1 установилась на рівні 1,5 від рівноважної ціни P_0 . Розрахувати світову ціну P_1 та нанести її на графік сукупного попиту D_1 і внутрішньої пропозиції S .

4. Керуючись даним графіком визначити (графічно):

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

5. Після підписання відповідних угод в країні була запроваджена експортна квота Q_e на товар, величина якої (в % від обсягу експорту) наведена в таблиці 16.3.

Таблиця 16.3 – Дані щодо величини експортної квоти на товар (в %)

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

Розрахувати величину експортної квоти Q_e і нанести її на графік сукупного попиту і внутрішньої пропозиції так, як це наведено на рис. 16.1.

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

- внутрішню ціну P_2 , яка установиться на товар після запровадження нею експортної квоти;
- обсяг виробництва товарів національним виробником після запровадження експортної квоти;
- обсяг споживання товару в країні після запровадження експортної квоти.

7. Користуючись формулою (16.1), розрахувати загальні економічні втрати національних виробників від запровадження країною експортної квоти на товар.

8. Користуючись формулами (16.2), (16.3) та (16.4), розрахувати ефекти перерозподілу, захисту та споживання, які виникають в країні в результаті запровадження нею експортної квоти на товар.

9. Користуючись формулою (16.5), розрахувати загальні економічні втрати країни від запровадження нею експортної квоти на товар.

10. Користуючись формулою (16.6), розрахувати ефект доходів бюджету від запровадження країною експортної квоти на товар.

11. Припустити, що лінія внутрішньої пропозиції товару в країні перемістилась праворуч (по осі ОХ) на відстань, яка відповідає певній кількості товарів, величина яких наведена в таблиці 16.4.

Таблиця 16.4 – Дані щодо величини переміщення праворуч прямої внутрішньої пропозиції товару на ΔN (в шт.)

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

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

12. Нанести на новий графік величину експортної квоти Q_e , яка була розрахована в п. 5 (рис 16.2, права частина).

13. Користуючись даним графіком, визначити (графічно):

- нову внутрішню ціну C_3 товару, яка установиться в країні після зміни внутрішньої пропозиції даного товару;

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

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

14. Зробити висновки.

16.3 Питання для самоконтролю

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

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

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

17

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: „Вивчення впливу на економіку країни-імпортера „добровільного” обмеження експорту країною-експортером”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з вивчення впливу на економіку країни-імпортера „добровільного” обмеження експорту, яке запроваджує країна, що здійснює експорт продукції в дану країну.

17.1 Теоретична частина

Кількісне обмеження імпорту товарів в країну може бути досягнуто не тільки за рахунок запровадження імпортного мита або імпортної квоти, але й в результаті заходів, які отримали назву „добровільне” обмеження експорту товарів країною-експортером.

„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.

„Добровільне” обмеження експорту – це кількісне обмеження експорту, яке базується на зобов’язанні країни-експортера обмежити свій експорт до країни-імпортера. Таке рішення приймається на підставі офіційної або неофіційної міжурядової угоди про встановлення квот на експорт даної продукції.

Розглянемо економічний механізм дії „добровільного” обмеження експорту, яке запроваджує країна-експортер (рис. 17.1.).

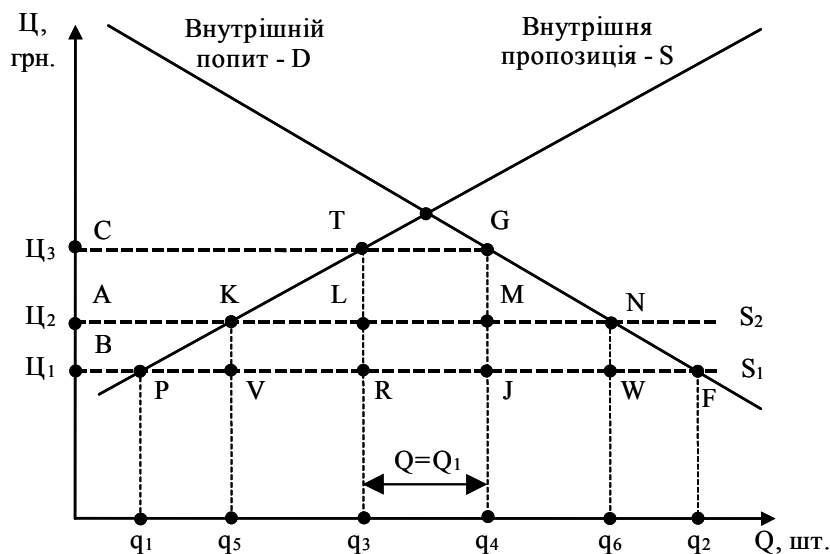


Рисунок 17.1 – Економічний механізм дії „добровільного” обмеження експорту на економіку країни-імпортера

Припустимо, що в країні-імпортері внутрішня пропозиція товару характеризується прямою S , а внутрішній попит – прямою D . До даної країни товари можуть надходити в необмеженій кількості з двох країн – країни (1) та країни (2). Надходження товару із країни (1) буде характеризуватись прямою сукупної пропозиції S_1 , а надходження товару із країни (2) – прямою сукупної пропозиції S_2 . Товари із країни (1) можуть продаватися за ціною Π_1 , а із країни (2) – за ціною Π_2 .

Зрозуміло, що в даній ситуації, коли $\Pi_1 < \Pi_2$, ринок країни-імпортера буде захоплений країною (1), оскільки ціна товару, яку пропонує країна (1), буде менша, ніж ціна товару, яку пропонує країна (2). Таким чином, внутрішнє виробництво товарів в країні-імпортері буде складати величину q_1 , внутрішнє споживання товарів – величину q_2 , величина імпорту товарів – величину $(q_2 - q_1)$. Товари на ринку країни-імпортера будуть продаватися за ціною Π_1 .

Далі припустимо, що під загрозою санкцій з боку країни-імпортера, країна (1) вимушена прийняти рішення про „добровільне” обмеження експорту своєї продукції до країни-імпортера, запровадивши експортну квоту величиною Q . В результаті цього в країні-імпортері можна буде відмітити такі зміни:

- ціна товару зросте з Π_1 до Π_3 ;
- обсяг виробництва товарів національними виробниками в країні-імпортері зросте з величини q_1 до величини q_3 ;
- обсяг споживання товарів в країні-імпортері зменшиться з величини q_2 до величини q_4 ;
- величина імпорту товарів з країни (1) зменшиться і буде дорівнювати величині експортної квоти $Q = Q_1 = (q_4 - q_3)$.

В результаті застосування „добровільного” обмеження експорту країною (1), загальна величина *економічних втрат споживачів* V країни-імпортера графічно позначається чотирикутником $CGFB$ та розраховується за формулою:

$$V = (\Pi_3 - \Pi_1) \cdot q_4 + \frac{(\Pi_3 - \Pi_1) \cdot (q_2 - q_4)}{2}, \quad (17.1)$$

де Π_1 – внутрішня ціна товару в країні-імпортері до запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, грн.;

Π_3 – внутрішня ціна товару в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, грн.;

q_2 – кількість товарів, які споживались в країні-імпортері до запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, шт.;

q_4 – кількість товарів, які споживаються в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, шт.

Загальна величина економічних втрат V споживачів країни-імпортера породжує виникнення перерозподільчого ефекту та ефекту втрат. Пе-

перерозподільчий ефект, в свою чергу, складається з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу; а ефект втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

Ефект перерозподілу E_2 – це перерозподіл доходів від споживачів країни-імпортера до національних виробників. Національні виробники отримують додатковий дохід E_2 , який графічно позначається чотирикутником СТРВ і розраховується за формулою:

$$E_2 = (Ц_3 - Ц_1) \cdot q_3 - \frac{(Ц_3 - Ц_1) \cdot (q_3 - q_1)}{2}, \quad (17.2)$$

де q_1 – кількість товарів, які вироблялись національними виробниками країни-імпортера до запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, шт.;

q_3 – кількість товарів, які виробляються національними виробниками країни-імпортера після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, шт.

Ефект перерозподілу E_2 не призводить до погіршення економічного стану країни-імпортера в цілому, а тільки свідчить про перерозподіл доходів в країні.

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

$$E_3 = \frac{(Ц_3 - Ц_1) \cdot (q_3 - q_1)}{2}. \quad (17.3)$$

Ефект споживання E_4 характеризує втрати економіки країни-імпортера 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:

$$E_4 = \frac{(Ц_3 - Ц_1) \cdot (q_2 - q_4)}{2}. \quad (17.4)$$

В результаті застосування „добровільного” обмеження експорту країною (1) змінюється економічний зміст ефекту доходів бюджету країни-імпортера.

Ефект доходів бюджету країни-імпортера E_1 графічно позначається чотирикутником TGJR і розраховується за формулою:

$$E_1 = (Ц_3 - Ц_1) \cdot (q_4 - q_3) = (Ц_3 - Ц_1) \cdot Q, \quad (17.5)$$

де Q – величина експортної квоти на товар, яку „добровільно” запровадила країна (1), грн.

Ефект доходів бюджету країни-імпортера характеризує переміщення доходів від споживачів *не до її державного бюджету (як у випадку запровадження імпортного мита), а до виробників країни-експортера*, які в результаті „добровільного” обмеження експорту зможуть підвищити ціну на свою продукцію з величини $Ц_1$ до $Ц_3$. Тому ефект доходів буде характеризувати втрати для економіки країни-імпортера.

Таким чином, в результаті „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) до країни-імпортера, остання буде відчувати втрати для своєї економіки, загальна величина яких складе:

$$B_k = E_1 + E_3 + E_4, \quad (17.6)$$

де E_1 – ефект доходів бюджету, грн.;

E_3 – ефект захисту, грн.;

E_4 – ефект споживання, грн.

Тобто, в результаті „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) до країни-імпортера, остання буде відчувати *більші втрати, ніж при застосуванні нею імпортного мита на дані товари*.

Разом з тим, було б неправильно думати, що країна-імпортер буде вимагати від країни (1) „добровільно” обмежити експорт своїх товарів тільки для того, щоб зазнати власних додаткових збитків. Насправді, застосування „добровільного” обмеження експорту – це *витончений елемент торговельної політики розвинутих країн, спрямований на захоплення ринків певної продукції та подолання опору конкурентів*.

Для пояснення цього знову звернемося до рис. 17.1. В результаті запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту своїх товарів їх ціна на внутрішньому ринку країни-імпортера зросте з рівня $Ц_1$ до $Ц_3$. Але в цьому випадку товари країни (1) стануть вже неконкурентоспроможними, оскільки є країна (2), яка може поставляти до країни-імпортера товари за меншою ціною, а саме за ціною $Ц_2$. Окрім цього на країну (2) не розповсюджується режим прийняття на себе зобов’язань про „добровільне” обмеження експорту своєї продукції до країни-імпортера.

В результаті, країна-імпортер, примушуючи країну (1) „добровільно” обмежити експорт своєї продукції, фактично відкриває дорогу для експорту продукції з країни (2) і врешті-решт добивається такого:

- ціна товару в країні-імпортері зменшується з рівня $Ц_3$ до $Ц_2$;

- обсяг виробництва товарів національним виробником в країні імпорту зменшиться з величини q_3 до q_5 , але збільшиться відносно попереднього значення q_1 , тобто $q_5 > q_1$;

- обсяг споживання товарів в країні імпорту збільшиться з величини q_4 до q_6 ;

- величина експорту товарів із країни (1) залишиться без змін і буде дорівнювати величині її експортної квоти, тобто $Q = Q_1 = (q_4 - q_3)$;

- з'явиться експорт товарів із країни (2), величина якого буде дорівнювати $Q_2 = [(q_3 - q_5) + (q_6 - q_4)]$.

Економічні наслідки застосування „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) при наявності експорту аналогічних товарів із країни (2) такі:

- по-перше, в країні-імпортері зменшуються економічні втрати ΔB споживачів товарів;

- по-друге, частково змінюється зміст перерозподільчого ефекту та ефекту втрат.

Зменшення втрат ΔB споживачів товарів в країні-імпортері позначається чотирикутником CGNA і розраховується за формулою:

$$\Delta B = (\Pi_3 - \Pi_2) \cdot q_4 + \frac{(\Pi_3 - \Pi_2) \cdot (q_6 - q_4)}{2}, \quad (17.7)$$

де Π_2 – внутрішня ціна товару в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту і при наявності експорту товарів із країни (2), грн.;

Π_3 – внутрішня ціна товару в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту і при відсутності експорту товарів із країни (2), грн.;

q_4 – кількість товарів, які споживаються в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту при відсутності експорту товарів із країни (2), шт.;

q_6 – кількість товарів, які споживаються в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту і при наявності експорту товарів із країни (2), шт.

Загальні економічні втрати споживачів B^1 країни-імпортера при експорті товарів із країни (2) будуть позначатись чотирикутником ANFB і розраховуються за формулою:

$$B^1 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot q_6 + \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_2 - q_6)}{2}. \quad (17.8)$$

Ефект перерозподілу E^1_2 , який характеризує перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників країни-імпортера, зменшиться. Національні виробники будуть отримувати додатковий дохід E^1_2 , який

графічно позначається чотирикутником АКРВ і розраховується за формулою:

$$E_2^1 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot q_5 - \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_5 - q_1)}{2}, \quad (17.9)$$

де q_5 – кількість товарів, які виробляються національними виробниками країни-імпортера після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту і при наявності експорту товарів із країни (2), шт.

Ефект перерозподілу не призводить до погіршення економічного стану країни-імпортера в цілому, а тільки свідчить про перерозподіл доходів в країні.

Ефект захисту E_3^1 , який характеризує втрати для економіки країни-імпортера в результаті виробництва національними виробниками товарів з більш високими, ніж це є в світі, витратами виробництва, *також зменшується*. Ефект захисту виникає в результаті того, що більш ефективні імпортовані товари країни (1) заміщуються на внутрішньому ринку менш ефективними (тобто більш дорогими) товарами країни (2) та місцевими товарами.

Графічно ефект захисту E_3^1 позначається трикутником РКV та розраховується за формулою:

$$E_3^1 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_5 - q_1)}{2}. \quad (17.10)$$

Ефект споживання E_4^1 , який характеризує втрати економіки країни-імпортера в результаті того, що у зв'язку із зростанням ціни на товар (відносно світової ціни) скорочується його споживання, *також зменшується*.

Графічно ефект споживання E_4^1 позначається трикутником WNF і розраховується за формулою:

$$E_4^1 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_2 - q_6)}{2}. \quad (17.11)$$

Ефект доходів бюджету E_1^1 , який визначає для випадку застосування країною (1) „добровільного” обмеження експорту збільшення доходів експортерів країни (1), *також зменшується*. Тобто країна (1), яка „добровільно” обмежила свій експорт, буде відчувати втрату доходів своїх експортерів в тому випадку, якщо країна (2) почне здійснювати експорт своїх товарів до країни-імпортера.

Ефект доходів бюджету E_1^1 графічно позначається чотирикутником LMJR і розраховується за формулою:

$$E_1^1 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_3) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot Q, \quad (17.12)$$

де Q – величина експортної квоти на товар, яку „добровільно” запровадила країна (1), грн.

Окрім цього, з’являється новий вид перерозподільчого ефекту – так званий *ефект відхилення* E_5^1 . Ефект відхилення позначається чотирикутниками KLRV та MNWJ і характеризує доходи експортерів країни (2) після того, як вони почали експорт товарів до країни-імпортера. Ці доходи також є втратами для економіки країни-імпортера.

Ефект відхилення E_5^1 розраховується за формулою:

$$E_5^1 = (Ц_2 - Ц_1) \cdot [(q_3 - q_5) + (q_6 - q_4)] = (Ц_2 - Ц_1) \cdot Q_2, \quad (17.13)$$

де Q_2 – експорт товарів із країни (2) після того, як країна (1) „добровільно” обмежила експорт товарів до країни-імпортера.

Загальні втрати країни-імпортера V_k^1 від „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) і наявності експорту товарів із країни (2) будуть дорівнювати:

$$V_k^1 = E_1^1 + E_3^1 + E_4^1 + E_5^1, \quad (17.14)$$

де E_1^1 – ефект доходів бюджету, грн.;

E_3^1 – ефект захисту, грн.;

E_4^1 – ефект споживання, грн.;

E_5^1 – ефект відхилення, грн.

Але величина загальних втрат V_k^1 для країни-імпортера буде меншою, ніж величина втрат V_k , розрахована за формулою (17.6), коли до країни-імпортера здійснювала поставки товарів тільки країна (1), а експорту товарів із країни (2) до країни-імпортера ще не було, тобто:

$$V_k^1 < V_k. \quad (17.15)$$

Таким чином, „добровільне” обмеження експорту за своєю суттю являє собою експортну квоту, яка в односторонньому порядку запроваджується урядом країни, що здійснює експорт продукції, під політичним (або іншим) тиском з боку країни-імпортера.

Загальний економічний ефект для країни-імпортера від „добровільного” обмеження експорту країною, що його здійснює, *негативний*. Цей негативний 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.

17.2 Завдання для самостійного виконання

В країні, яка була ізольована від світового співтовариства, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, яке наведено в таблиці 17.1.

Таблиця 17.1 – Початкові дані для виконання завдання

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

Продовження таблиці 17.1

1	2	3	4	5
20	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 140 шт.	26 грн. при 19 шт.	375 грн. при 140 шт.
21	6320 грн. при 10 шт.	430 грн. при 120 шт.	530 грн. при 10 шт.	5380 грн. при 120 шт.
22	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 127 шт.	32 грн. при 9 шт.	375 грн. при 145 шт.
23	7380 грн. при 20 шт.	335 грн. при 170 шт.	520 грн. при 18 шт.	6380 грн. при 170 шт.
24	350 грн. при 15 шт.	31 грн. при 140 шт.	25 грн. при 10 шт.	375 грн. при 140 шт.
25	9300 грн. при 10 шт.	420 грн. при 150 шт.	295 грн. при 15 шт.	9380 грн. при 150 шт.
26	310 грн. при 11 шт.	21 грн. при 153 шт.	26 грн. при 12 шт.	375 грн. при 185 шт.
27	3090 грн. при 20 шт.	205 грн. при 180 шт.	250 грн. при 19 шт.	3800 грн. при 180 шт.
28	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 9 шт.	375 грн. при 160 шт.
29	3720 грн. при 10 шт.	730 грн. при 150 шт.	530 грн. при 12 шт.	5380 грн. при 160 шт.
30	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 153 шт.	32 грн. при 20 шт.	375 грн. при 165 шт.

Керуючись даними таблиці 17.1, потрібно:

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

2. Знайти (графічно) рівноважну ціну товару C_0 , яка склалася в країні, що була ізольована від світового співтовариства.

3. Прийняти до уваги, що до даної країни можуть в необмеженій кількості надходити товари з країни (1) та країни (2). Ціна товару, який надходить з країн (1) та (2) буде нижчою, ніж рівноважна ціна C_0 . Дані про те, на скільки (в % по відношенню до рівноважної ціни C_0) буде нижча ціна товару, який може надходити з країн (1) та (2), наведені в таблиці 17.2.

Таблиця 17.2 – Дані про зниження ціни товару ΔC (в %), який може надходити з країн (1) та (2)

Вариант	ΔC_1 %	ΔC_2 %	Вариант	ΔC_1 %	ΔC_2 %	Вариант	ΔC_1 %	ΔC_2 %	Вариант	ΔC_1 %	ΔC_2 %
1	40	22	9	34	17	17	45	28	25	36	19
2	41	23	10	35	21	18	44	27	26	37	30
3	42	24	11	36	23	19	43	26	27	39	28
4	43	25	12	37	21	20	42	29	28	47	34
5	45	19	13	38	25	21	46	30	29	46	32
6	46	18	14	39	23	22	41	28	30	44	31
7	43	26	15	40	27	23	40	27			
8	40	29	16	45	28	24	43	26			

Керуючись даними таблиці 17.2, розрахувати ціни C_1 та C_2 , за якими можуть надходити до країни-імпортера товари відповідно з країни (1) та країни (2). Нанести ці ціни, а також пряму сукупної пропозиції S_1 товару з країни (1) та пряму сукупної пропозиції S_2 товару з країни (2) на графік попиту і пропозиції так, як це показано на рис. 17.1.

4. Припустивши, що до країни-імпортера товар буде надходити тільки з країни (1), визначити (графічно):

- внутрішнє виробництво товару в країні-імпортері;
- внутрішнє споживання товару в країні-імпортері;
- величину експорту товару країною (1) до країни-імпортера.

5. Припустити, що під загрозою певних санкцій країна (1) взяла на себе зобов'язання про „добровільне” обмеження експорту власних товарів до країни-імпортера .

Величина „добровільного” обмеження експорту ΔD (в % до величини експорту) країною (1) наведена в таблиці 17.3.

Таблиця 17.3 – Дані про „добровільне” обмеження експорту товарів ΔD країною (1), в % до величини експорту

Варі-ант	ΔD , %	Варі-ант	ΔD , %	Варі-ант	ΔD , %	Варі-ант	ΔD , %
1	25	9	24	17	34	25	29
2	10	10	36	18	29	26	30
3	20	11	33	19	30	27	28
4	30	12	34	20	28	28	27
5	34	13	34	21	31	29	33
6	35	14	37	22	32	30	34
7	22	15	30	23	30		
8	27	16	32	24	31		

Керуючись даними таблиці 17.3, розрахувати величину експортної квоти Q_1 , яку „добровільно” запровадила країна (1), та нанести її на графік попиту і пропозиції.

6. Визначити (графічно):

- ціну товару C_3 , яка стане в країні-імпортері після того, як країна (1) зобов'язалась „добровільно” обмежити експорт власної продукції;

- внутрішнє виробництво товару в країні-імпортері після того, як країна (1) зобов'язалась „добровільно” обмежити експорт продукції;

- внутрішнє споживання товару в країні-імпортері після того, як країна (1) зобов'язалась „добровільно” обмежити експорт власної продукції.

7. Розрахувати економічні втрати споживачів країни-імпортера після того, як країна (1) взяла на себе зобов'язання про „добровільне” обмеження експорту продукції.

8. Розрахувати ефект перерозподілу, який виникає в країні-імпортері після того, як країна (1) взяла на себе зобов'язання про „добровільне” обмеження експорту власної продукції.

9. Розрахувати ефекти захисту, споживання, доходів бюджету країни-імпортера після того, як країна (1) взяла на себе зобов'язання про „добровільне” обмеження експорту власної продукції.

10. Розрахувати загальні втрати для економіки країни-імпортера після того, як країна (1) взяла на себе зобов'язання про „добровільне” обмеження експорту власної продукції.

11. Ураховуючи, що після того, як країна (1) взяла на себе зобов'язання про „добровільне” обмеження експорту, а країна (2) почала здійснювати експорт своїх товарів до країни-імпортера, визначити (графічно):

- внутрішнє виробництво товару в країні-імпортері після того, як країна (1) взяла на себе зобов'язання про „добровільне” обмеження експорту, а країна (2) почала експорт власних товарів до країни-імпортера;

- внутрішнє споживання товару в країні-імпортері після того, як країна (1) взяла на себе зобов'язання про „добровільне” обмеження експорту, а країна (2) почала експорт власних товарів до країни-імпортера;

- величину експорту товарів країною (2) до країни-імпортера.

12. Розрахувати величину зменшення економічних втрат споживачів країни-імпортера від „добровільного” обмеження експорту власних товарів країною (1) і при наявності експорту аналогічних товарів із країни (2).

13. Розрахувати загальні економічні втрати споживачів країни-імпортера від „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) і при наявності експорту аналогічних товарів із країни (2).

14. Розрахувати ефекти перерозподілу, захисту, споживання, доходів бюджету та відхилення, які будуть мати місце в країні-імпортері від „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) і при наявності експорту аналогічних товарів із країни (2).

15. Розрахувати загальні економічні втрати країни-імпортера від „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) і при наявності експорту аналогічних товарів з країни (2).

16. Порівняти розрахунки величин загальних економічних втрат країни-імпортера, зроблені в пп. 10 та 15.

17. Зробити загальні висновки.

17.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „добровільне” обмеження експорту країною-експортером.

2. Наведіть механізм дії і економічні наслідки для країни-імпортера „добровільного” обмеження експорту товарів країною-експортером.

3. Сформулюйте мету запровадження „добровільного” обмеження експорту країною, яка здійснює експорт власних товарів до країни-імпортера.

4. Як розраховується загальна величина економічних втрат споживачів країни-імпортера при застосуванні іншою країною „добровільного” обмеження експорту власних товарів до країни-імпортера?

5. Як розраховуються ефекти перерозподілу, захисту та споживання, що виникають в країні-імпортері, при застосуванні іншою країною „добровільного” обмеження експорту власних товарів до країни-імпортера? Поясніть суть цих видів ефектів.

6. Як розраховується ефект доходів бюджету в країні-імпортері при застосуванні іншою країною „добровільного” обмеження експорту власних товарів до країни-імпортера? Поясніть, як змінюється економічний зміст ефекту доходів бюджету для країни-імпортера в порівнянні з випадком застосування країною імпортного мита на відповідні товари.

7. Як розраховуються загальні втрати країни-імпортера при застосуванні іншою країною „добровільного” обмеження експорту власних товарів до країни-імпортера?

8. Охарактеризуйте економічні наслідки, які буде мати країна-імпортер після того, як одна з країн прийняла рішення про „добровільне” обмеження експорту власних товарів до даної країни, а інша країна почала здійснювати експорт аналогічних товарів до даної країни-імпортера.

9. Яким чином здійснюється розрахунок ефектів перерозподілу, захисту та споживання після того, як одна з країн прийняла рішення про „добровільне” обмеження експорту товарів до країни-імпортера, а інша країна почала здійснювати експорт аналогічних товарів до даної країни-імпортера? Поясніть суть цих видів ефектів.

10. Яким чином здійснюється розрахунок доходів бюджету та ефект відхилення після того, як одна з країн прийняла рішення про „добровільне” обмеження експорту товарів до країни-імпортера, а інша країна почала здійснювати експорт аналогічних товарів до даної країни-імпортера?

Поясніть суть цих видів ефектів.

11. Яку мету переслідує країна-імпортер товарів, яка примушує країну-експортера цих товарів „добровільно” обмежити експорт власних товарів до країни імпорту?

Тема: „Вивчення впливу на економіку країни встановлення нею вимог про зміст місцевих компонентів”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з вивчення впливу на стан економіки країни-імпортера такого прихованого методу торговельної політики, як встановлення нею вимог про зміст місцевих компонентів.

18.1 Теоретична частина

Суттєву роль серед нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відіграють методи *прихованого протекціонізму*, які являють собою різні бар'єри на шляху міжнародної торгівлі. За деякими оцінками існує декілька сотень видів прихованого протекціонізму, за допомогою яких країни в односторонньому порядку обмежують імпорт або експорт товарів [9].

Основними методами прихованого протекціонізму є:

- технічні бар'єри;
- внутрішні податки та збори;
- політика державних закупок товарів;
- вимоги про зміст місцевих компонентів.

Технічні бар'єри – це приховані методи торговельної політики, які передбачають для імпоротної продукції безумовне дотримання умов національних стандартів; отримання для продукції, що завозиться в країну, спеціальних сертифікатів якості; застосування специфічних упаковок і маркування імпортованих 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 національних споживачів, оскільки примушує імпортерів продукції надавати споживачам повну і достовірну інформацію про зміст речовин, із яких виготовлені товари, про можливі ризики, пов'язані з використанням або експлуатацією імпортованих товарів тощо.

Внутрішні податки і збори – це приховані методи торговельної політики, спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортованих товарів і зменшення їх конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Внутрішні податки, якими обкладаються імпортовані товари, за своєю суттю є непрямими: податок на додану вартість, акцизний збір, податок з продажу. До внутрішніх зборів відносяться: збори на митне оформлення товарів, реєстрацію на митниці, портові збори, інші митні формальності. Внутрішні пода-

тки і збори відіграють дискримінаційну роль у тому випадку, коли вони застосовуються тільки для імпортних товарів.

Політика державних закупок товарів – це прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів і підприємств купувати певні товари тільки у національних виробників.

Вимоги про зміст місцевих компонентів – це прихований метод торговельної політики, який законодавчо визначає питому вагу кінцевих товарів, які повинні вироблятися національними виробниками в країні для реалізації на внутрішньому ринку. Мета цього методу – запобігти переміщенню виробництва відповідних товарів до інших країн з більш дешевою робочою силою і зберегти тим самим досягнутий рівень зайнятості в даній країні.

Економічний ефект від запровадження країною вимог про зміст місцевих компонентів може бути оцінений кількісно (рис. 18.1).

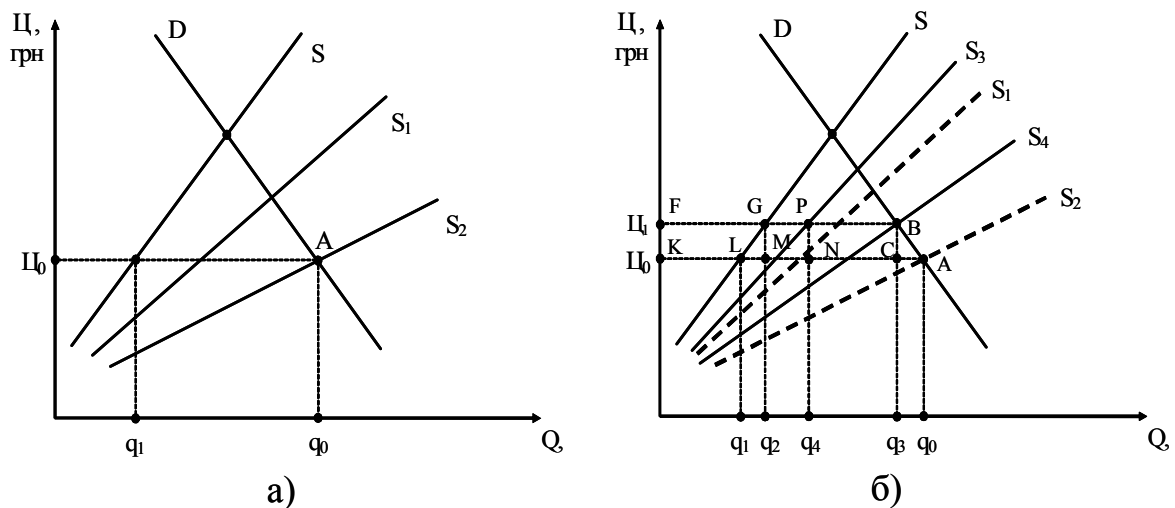


Рисунок 18.1 – Економічний ефект від запровадження країною вимог про зміст місцевих компонентів

Припустимо, що в країні внутрішній попит товару складає величину D , а внутрішня пропозиція – S . Пропозиція товару з-за кордону в умовах вільної торгівлі позначається прямою S_1 . Оскільки собівартість закордонного товару нижча, ніж внутрішнього, то пряма S_1 буде розміщена нижче і буде більш похилою, ніж пряма S (рис. 18.1, а).

Якщо сплусувати кількість товару, який пропонується національними виробниками, з кількістю товару, який пропонується з-за кордону за кожною із цін, то отримаємо сукупну пропозицію на товар, яка визначається прямою S_2 . Рівновага між внутрішнім попитом D і сукупною пропозицією товару S_2 буде досягнута в точці „А”, в якій за ціною P_0 в країні буде реалізовано q_0 товарів. Причому q_1 товарів буде реалізовано національними виробниками, а $(q_0 - q_1)$ товарів – імпортерами (рис. 18.1, а).

Питому вагу товарів α , які будуть вироблені та реалізовані національними виробниками, можна розрахувати за формулою:

$$\alpha = \frac{q_1}{q_0}, \quad (18.1)$$

де q_1 – кількість кінцевих товарів, вироблених національними виробниками, які споживаються в країні (в натуральних або грошових одиницях);
 q_0 – загальна кількість кінцевих товарів, які споживаються в країні (в натуральних або грошових одиницях).

З метою захисту національних виробників уряд країни може встановити *вимоги про зміст місцевих компонентів*, тобто може визначити питому вагу кінцевих товарів національних виробників в загальному обсязі товарів, які реалізуються в даній країні. Зрозуміло, що чим більшою буде ця питома вага, тим у більшій мірі будуть захищені національні виробники.

Щоб не підпасти під дію даного обмеження та не втратити ринки збуту продукції, іноземні виробники будуть змушені перемістити виробництво даних товарів з-за кордону в країну імпорту і виробляти ці товари разом з національними виробниками. Припустимо, що обсяг переміщення виробництва даних товарів з-за кордону буде дорівнювати обсягу імпорту цих товарів. Оскільки собівартість товарів, які почнуть виробляти в країні імпорту іноземні виробники *буде децю вищою*, ніж в тих країнах, де традиційно виробляється дана продукція, але *нижчою*, ніж її виробляють національні виробники, то пряма пропозиції даного товару S , який буде вироблятися на території країни імпорту іноземними виробниками, займе положення S_3 (рис. 18.1, б).

Якщо скласти кількість товару, який виготовляється національними виробниками, з кількістю товару, який буде виготовлятися в даній країні іноземними виробниками після переміщення в дану країну виробництва товарів з-за кордону за кожною із цін, то отримаємо сукупну пропозицію товару, яка буде позначена прямою S_4 .

В результаті, рівновага ринку даного товару в країні буде досягнута в точці „В” (рис. 18.1, б), в якій:

- ціна товару збільшиться і буде складати величину C_1 ;
- величина споживання товару в країні зменшиться з q_0 до q_3 ;
- кількість кінцевих товарів, яку будуть виробляти національні виробники, збільшиться q_1 до q_2 ;
- величина імпорту кінцевих товарів іноземними виробниками зменшиться і складе $(q_3 - q_2)$, причому товари у кількості $(q_4 - q_2)$ іноземні виробники будуть безпосередньо виробляти на території країни імпорту, а товари у кількості $(q_3 - q_4)$ – виробляти на власній території та завозити до країни імпорту.

Питома вагу товарів β , які будуть виготовлені та реалізовані національними виробниками після запровадження вимог про зміст місцевих компонентів, розраховується за формулою:

$$\beta = \frac{q_2}{q_3}, \quad (18.2)$$

де q_2 – кількість кінцевих товарів, вироблених та реалізованих національними виробниками після запровадження вимог про зміст місцевих компонентів (в натуральних або грошових одиницях);

q_3 – кількість кінцевих товарів, які споживаються в країні після запровадження нею вимог про зміст місцевих компонентів (в натуральних або грошових одиницях).

Загальні втрати національних споживачів V від запровадження вимог про зміст місцевих компонентів позначаються чотирикутником FBAK і розраховуються за формулою:

$$V = (C_1 - C_0) \cdot q_3 + \frac{(C_1 - C_0) \cdot (q_0 - q_3)}{2}, \quad (18.3)$$

де C_1 – ціна товару, яка установиться в країні після запровадження вимог про зміст місцевих компонентів, грн.;

C_0 – ціна товару в країні до запровадження вимог про зміст місцевих компонентів, грн.

Загальні втрати споживачів спонукають виникненню низки ефектів, до яких відносяться ефекти перерозподілу, захисту, споживання, доходів іноземних виробників та додаткових витрат виробництва.

Ефект перерозподілу E_2 характеризує перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників, позначається чотирикутником FGLK і розраховується за формулою:

$$E_2 = (C_1 - C_0) \cdot q_2 - \frac{(C_1 - C_0) \cdot (q_2 - q_1)}{2}. \quad (18.4)$$

Ефект захисту E_3 характеризує втрати країни в зв'язку з нижчою ефективністю місцевого виробництва товарів у порівнянні з іноземним виробництвом цих же товарів, позначається трикутником GML і розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(C_1 - C_0) \cdot (q_2 - q_1)}{2}. \quad (18.5)$$

Ефект споживання E_4 характеризує втрати країни, що виникають в результаті зменшення споживання товарів через зростання цін, позначається трикутником ВАС і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_0) \cdot (q_0 - q_3)}{2}. \quad (18.6)$$

Сегмент GBCM, який зазвичай характеризує ефект доходів бюджету E_1 , в даному випадку поділяється на дві складові E_1^1 та E_1^2 .

Складова E_1^1 характеризує додатковий прибуток іноземних виробників, який вони отримують від того, що розташують свої підприємства на території країни імпорту і будуть продавати вироблені тут товари за більш високими цінами. Цей прибуток практично залишається на території країни імпорту і не є втратами для даної країни.

Складова E_1^1 позначається чотирикутником GPNM і розраховується за формулою:

$$E_1^1 = (\Pi_1 - \Pi_0) \cdot (q_4 - q_2) = (\Pi_1 - \Pi_0) \cdot Q_T, \quad (18.7)$$

де q_4 – кількість товарів, які будуть вироблятися на території країни імпорту як національними, так і іноземними виробниками після запровадження вимог про зміст місцевих компонентів, шт.;

q_2 – кількість кінцевих товарів, вироблених та реалізованих національними виробниками після запровадження вимог про зміст місцевих компонентів (в натуральних або грошових одиницях);

Q_T – кількість товарів, яку іноземні виробники будуть виробляти на території країни імпорту (в натуральних одиницях). Зрозуміло, що:

$$Q_T = (q_4 - q_2). \quad (18.8)$$

Складова E_1^2 характеризує прибуток іноземних виробників, який вони отримують від того, що будуть мати змогу завозити товари зі своїх країн в країну імпорту та реалізовувати їх там за більш високими цінами. Цей прибуток є втратами для країни імпорту.

Складова E_1^2 позначається чотирикутником PBCN і розраховується за формулою:

$$E_1^2 = (\Pi_1 - \Pi_0) \cdot (q_3 - q_4) = (\Pi_1 - \Pi_0) \cdot [q_3 - (q_2 + Q_T)], \quad (18.9)$$

де q_3 – кількість кінцевих товарів, які споживаються в країні після запровадження нею вимог про зміст місцевих компонентів (в натуральних або грошових одиницях).

Загальні втрати V_k економіки країни, яка запровадила вимоги про зміст місцевих компонентів, складуть:

$$V_k = E_3 + E_4 + E_1^2. \quad (18.10)$$

Таким чином, застосування країною імпорту вимог до змісту місцевих компонентів має обмежувальний вплив на величину імпорту. Економічні втрати від цього кроку перекладаються на споживачів країни-імпортера. Зберігаючи робочі місця в країні, застосування вимог до змісту місцевих компонентів призводить до зниження ефективності функціонування економіки країни-імпортера в цілому.

18.2 Завдання для самостійного виконання

В країні склалося певне співвідношення між внутрішнім попитом та внутрішньою пропозицією на товар, яке наведено в таблиці 18.1.

Таблиця 18.1 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Показники внутрішнього попиту D, ціна/шт.		Показники внутрішньої пропозиції S, ціна/шт.	
	2	3	4	5
1	1000 грн. при 50 шт.	200 грн. при 120 шт.	250 грн. при 6 шт.	800 грн. при 80 шт.
2	110 грн. при 55 шт.	21 грн. при 123 шт.	26 грн. при 7 шт.	75 грн. при 82 шт.
3	1900 грн. при 53 шт.	250 грн. при 170 шт.	250 грн. при 8 шт.	800 грн. при 84 шт.
4	140 грн. при 60 шт.	21 грн. при 140 шт.	26 грн. при 9 шт.	75 грн. при 85 шт.
5	1200 грн. при 40 шт.	300 грн. при 120 шт.	400 грн. при 10 шт.	1800 грн. при 83 шт.
6	120 грн. при 45 шт.	31 грн. при 123 шт.	22 грн. при 9 шт.	175 грн. при 79 шт.
7	1800 грн. при 46 шт.	350 грн. при 170 шт.	300 грн. при 8 шт.	1800 грн. при 76 шт.
8	150 грн. при 48 шт.	31 грн. при 140 шт.	35 грн. при 10 шт.	175 грн. при 77 шт.
9	2200 грн. при 50 шт.	220 грн. при 150 шт.	215 грн. при 15 шт.	2180 грн. при 75 шт.
10	210 грн. при 60 шт.	21 грн. при 153 шт.	16 грн. при 12 шт.	175 грн. при 79 шт.
11	2900 грн. при 62 шт.	250 грн. при 180 шт.	150 грн. при 19 шт.	1800 грн. при 81 шт.
12	240 грн. при 58 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 19 шт.	275 грн. при 83 шт.

Продовження таблиці 18.1

1	2	3	4	5
13	3220 грн. при 56 шт.	330 грн. при 150 шт.	330 грн. при 8 шт.	3280 грн. при 90 шт.
14	220 грн. при 55 шт.	31 грн. при 153 шт.	32 грн. при 20 шт.	275 грн. при 88 шт.
15	4280 грн. при 61 шт.	435 грн. при 180 шт.	430 грн. при 20 шт.	4280 грн. при 86 шт.
16	250 грн. при 46 шт.	31 грн. при 160 шт.	25 грн. при 15 шт.	275 грн. при 87 шт.
17	1300 грн. при 40 шт.	210 грн. при 120 шт.	215 грн. при 6 шт.	1380 грн. при 91 шт.
18	310 грн. при 41 шт.	21 грн. при 123 шт.	26 грн. при 7 шт.	375 грн. при 87 шт.
19	3190 грн. при 51 шт.	125 грн. при 170 шт.	215 грн. при 18 шт.	3810 грн. при 80 шт.
20	340 грн. при 36 шт.	21 грн. при 140 шт.	26 грн. при 19 шт.	375 грн. при 84 шт.
21	6320 грн. при 60 шт.	430 грн. при 120 шт.	530 грн. при 10 шт.	5380 грн. при 85 шт.
22	320 грн. при 61 шт.	31 грн. при 123 шт.	32 грн. при 9 шт.	375 грн. при 86 шт.
23	7380 грн. при 62 шт.	335 грн. при 170 шт.	520 грн. при 18 шт.	6380 грн. при 89 шт.
24	350 грн. при 63 шт.	31 грн. при 140 шт.	25 грн. при 10 шт.	375 грн. при 90 шт.
25	9300 грн. при 64 шт.	420 грн. при 150 шт.	295 грн. при 15 шт.	9380 грн. при 86 шт.
26	310 грн. при 58 шт.	21 грн. при 153 шт.	26 грн. при 12 шт.	375 грн. при 92 шт.
27	3090 грн. при 54 шт.	205 грн. при 180 шт.	250 грн. при 19 шт.	3800 грн. при 94 шт.
28	340 грн. при 55 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 9 шт.	375 грн. при 93 шт.
29	3720 грн. при 40 шт.	730 грн. при 150 шт.	530 грн. при 12 шт.	5380 грн. при 92 шт.
30	320 грн. при 38 шт.	31 грн. при 153 шт.	32 грн. при 20 шт.	375 грн. при 91 шт.

Керуючись даними таблиці 18.1, потрібно:

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

2. Користуючись даними таблиці 18.2, в якій наведено пропозицію S_1 товару з-за кордону, нанести цю пряму пропозиції S_1 на попередній графік.

3. Плюсуючи (графічно) кількість товару, який пропонується національними виробниками, з кількістю товару, який пропонується з-за кордону за кожною із цін, побудувати пряму сукупної пропозиції S_2 .

Таблиця 18.2 – Дані щодо пропозиції товару з-за кордону

Вариант	Пропозиція товару з-за кордону S_1 , ціна/шт.		Пропозиція товару з-за кордону S_3 після того, як в країні запровадили вимоги про зміст місцевих компонентів, ціна/шт.	
	2	3	4	5
1	230 грн. при 6 шт.	500 грн. при 80 шт.	240 грн. при 6 шт.	700 грн. при 80 шт.
2	22 грн. при 7 шт.	50 грн. при 82 шт.	24 грн. при 7 шт.	65 грн. при 82 шт.
3	230 грн. при 8 шт.	450 грн. при 84 шт.	240 грн. при 8 шт.	660 грн. при 84 шт.
4	20 грн. при 9 шт.	40 грн. при 85 шт.	23 грн. при 9 шт.	60 грн. при 85 шт.
5	300 грн. при 10 шт.	1300 грн. при 83 шт.	350 грн. при 10 шт.	1600 грн. при 83 шт.
6	17 грн. при 9 шт.	120 грн. при 79 шт.	20 грн. при 9 шт.	150 грн. при 79 шт.
7	240 грн. при 8 шт.	1200 грн. при 76 шт.	260 грн. при 8 шт.	1600 грн. при 76 шт.
8	28 грн. при 10 шт.	100 грн. при 77 шт.	31 грн. при 10 шт.	145 грн. при 77 шт.
9	180 грн. при 15 шт.	1300 грн. при 75 шт.	200 грн. при 15 шт.	1700 грн. при 75 шт.
10	10 грн. при 12 шт.	125 грн. при 79 шт.	13 грн. при 12 шт.	155 грн. при 79 шт.
11	110 грн. при 19 шт.	1300 грн. при 81 шт.	130 грн. при 19 шт.	1600 грн. при 81 шт.
12	11 грн. при 19 шт.	200 грн. при 83 шт.	14 грн. при 19 шт.	240 грн. при 83 шт.
13	280 грн. при 8 шт.	2400 грн. при 90 шт.	300 грн. при 8 шт.	2800 грн. при 90 шт.
14	25 грн. при 20 шт.	175 грн. при 88 шт.	28 грн. при 20 шт.	235 грн. при 88 шт.
15	350 грн. при 20 шт.	3280 грн. при 86 шт.	390 грн. при 20 шт.	3780 грн. при 86 шт.
16	18 грн. при 15 шт.	180 грн. при 87 шт.	22 грн. при 15 шт.	235 грн. при 87 шт.
17	150 грн. при 6 шт.	900 грн. при 91 шт.	185 грн. при 6 шт.	1200 грн. при 91 шт.
18	19 грн. при 7 шт.	275 грн. при 87 шт.	22 грн. при 7 шт.	325 грн. при 87 шт.
19	160 грн. при 18 шт.	2810 грн. при 80 шт.	200 грн. при 18 шт.	3310 грн. при 80 шт.
20	18 грн. при 19 шт.	200 грн. при 84 шт.	22 грн. при 19 шт.	300 грн. при 84 шт.
21	430 грн. при 10 шт.	4280 грн. при 85 шт.	490 грн. при 10 шт.	4680 грн. при 85 шт.

Продовження таблиці 18.2

1	2	3	4	5
22	24 грн. при 9 шт.	230 грн. при 86 шт.	27 грн. при 9 шт.	300 грн. при 86 шт.
23	460 грн. при 18 шт.	4380 грн. при 89 шт.	480 грн. при 18 шт.	5380 грн. при 89 шт.
24	18 грн. при 10 шт.	230 грн. при 90 шт.	22 грн. при 10 шт.	290 грн. при 90 шт.
25	200 грн. при 15 шт.	6380 грн. при 86 шт.	245 грн. при 15 шт.	7880 грн. при 86 шт.
26	20 грн. при 12 шт.	240 грн. при 92 шт.	23 грн. при 12 шт.	300 грн. при 92 шт.
27	200 грн. при 19 шт.	2600 грн. при 94 шт.	225 грн. при 19 шт.	3300 грн. при 94 шт.
28	11 грн. при 9 шт.	275 грн. при 93 шт.	13 грн. при 9 шт.	325 грн. при 93 шт.
29	470 грн. при 12 шт.	3880 грн. при 92 шт.	500 грн. при 12 шт.	4480 грн. при 92 шт.
30	25 грн. при 20 шт.	240 грн. при 91 шт.	28 грн. при 20 шт.	300 грн. при 91 шт.

4. Для прямих S_2 та D визначити (графічно):

- точку рівноваги між внутрішнім попитом і сукупною пропозицією (точку „А”);

- рівноважну ціну товару C_0 ;

- кількість товарів q_1 , які будуть вироблятися національними виробниками;

- величину споживання товарів в країні q_0 ;

- величину імпорту товарів до країни.

5. Розрахувати питому вагу α кінцевих товарів, які будуть вироблені і реалізовані національними виробниками.

6. З метою захисту національного виробника країна запровадила вимоги про зміст місцевих компонентів. В результаті цього іноземні виробники перемістили виробництво товарів до країни імпорту. Дані щодо кількості товарів S_3 , які стали виготовлятися іноземними виробниками на території країни імпорту, наведені в таблиці 18.2 (права колонка).

7. Плюсуєчи (графічно) кількість товару S , який пропонується національними виробниками, з кількістю товару, який виготовляється іноземними виробниками на території країни імпорту S_3 , побудувати пряму сукупної пропозиції S_4 .

8. Для прямих S_4 та D визначити (графічно):

- точку рівноваги між попитом і пропозицією (точку „В”);

- рівноважну ціну товару C_1 ;

- кількість товарів q_2 , які будуть вироблятися національними виробниками;

- величину споживання товарів в країні q_3 ;

- кількість товарів, яку будуть виробляти іноземні виробники на території країни імпорту, тобто величину ($q_4 - q_2$);

- величину імпорту товарів до країни ($q_3 - q_4$).

9. Розрахувати питому вагу β кінцевих товарів, які будуть вироблені і реалізовані в країні національними виробниками. Порівняти отриману величину з розрахунками, зробленими в п. 5.

10. Розрахувати загальні втрати споживачів країни від запровадження вимог про зміст місцевих компонентів.

11. Розрахувати ефекти перерозподілу, захисту, споживання, а також додатковий прибуток іноземних виробників від того, що вони, з одного боку, будуть мати змогу виробляти товари в країні імпорту, а з другого боку, поставляти аналогічні товари в країну імпорту зі своєї території.

12. Розрахувати загальні втрати країни від запровадження нею вимог про зміст місцевих компонентів.

13. Зробити висновки.

18.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте характеристику прихованих методів торговельної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Визначіть їх суть, зміст та мету запровадження.

2. Поясніть, в чому полягає суть запровадження країною вимог про зміст місцевих компонентів. Чи покращує цей метод торговельної політики економічний стан країни?

3. Поясніть, яким чином будується пряма сукупної пропозиції товару у випадку запровадження країною вимог про зміст місцевих компонентів.

4. Яким чином розраховуються загальні втрати національних споживачів від запровадження країною вимог про зміст місцевих компонентів?

5. Які види ефектів виникають при застосуванні країною вимог про зміст місцевих компонентів? Поясніть суть цих ефектів.

6. Наведіть формули, за якими розраховуються ефекти перерозподілу, захисту, споживання у випадку запровадження країною вимог про зміст місцевих компонентів.

7. Поясніть, на які види ефектів розподіляється ефект доходів бюджету при запровадженні країною вимог про зміст місцевих компонентів. Як розраховуються ці види ефектів?

8. Як розраховуються загальні втрати країни від запровадження нею вимог про зміст місцевих компонентів?

Тема: „Вивчення впливу на економіку країни запровадження нею внутрішніх субсидій”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з вивчення впливу на економіку країни такого фінансового методу торговельної політики, як запровадження країною внутрішніх субсидій.

19.1 Теоретична частина

Фінансові методи займають значне місце в системі нетарифних методів регулювання зовнішньоторговельної політики. Набуваючи різних форм, ці методи спрямовані на зниження вартості товарів національних виробників і підвищення їх конкурентоспроможності на світовому або внутрішніх ринках. Найпоширенішими методами фінансової політики є субсидії, експортне кредитування та демпінг.

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

Субсидії бувають:

- *прямі* – безпосередні виплати експортерам після здійснення ними зовнішньоторговельних операцій, тобто це дотації національним виробникам при здійсненні ними поставок продукції на зовнішні ринки. Величина виплат дорівнює різниці витрат експортера і величини отриманої ним виручки. Такі прямі субсидії експортерам називають ще *експортними*. Прямі експортні субсидії заборонені правилами СОТ. Якщо пряма субсидія надається національним виробникам, продукція яких конкурує з імпортом, то така субсидія називається *внутрішньою*;

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

Експортне кредитування – це прихований 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 фірма під контролем держави.

Експортне кредитування має такі форми:

- надання державними банками кредитів національним виробникам за ставкою, нижчою за ринкову;
- надання державними банками іноземним виробникам кредитів при умові обов'язкової закупки ними певного переліку товарів у фірм країни, яка надає кредити;
- страхування державними страховими компаніями таких експортних ризиків національних експортерів продукції, як неспроможність імпортера оплати поставлену продукцію, несподівані дії уряду, які можуть унеможливити виконання 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 в валюті 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 фінансової нетарифної торговельної політики, який полягає в 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 фірм, 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 нижчою, ніж на зовнішньому. Це дозволяє фірмам, 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 вище.

Демпінг у зовнішньоторговельній діяльності може мати такі форми:

- *спорадичний* демпінг – епізодичний продаж надлишкових товарів на зовнішніх ринках за заниженими цінами. Застосовується тоді, коли внутрішні обсяги виробництва товарів перевищують місткість внутрішнього ринку;
- *навмисний* демпінг – тимчасове зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку та наступного установлення монопольних цін на даний товар;
- *постійний* демпінг – постійний експорт товарів за цінами, нижчими за справедливі (нормальні) ціни;
- *взаємний* демпінг – зустрічна торгівля двох країн одним і тим же товаром за заниженими цінами. Зустрічається досить рідко при умові високої монополізації внутрішнього ринку певним товаром в кожній із країн.

Демпінг заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і законодавством багатьох країн. У випадку його доведення країни мають право застосовувати для таких товарів антидемпінгові мита.

Демпінгом вважається продаж товарів за цінами, нижчими за так звані „справедливі” ціни, які наносять збитки національним виробникам. Зрозуміло, що певні складнощі виникають при визначенні „справедливого” рівня ціни на той чи інший товар. Для цього здійснюють спеціальні дослідження та порівнюють так звані демпінгові ціни з цінами на даний товар в даній країні, які існували протягом певного часу, або порівнюють ці ціни з цінами на аналогічний товар, які існують в третіх країнах. Доказом демпінгу є продаж товарів за цінами, нижчими за собівартість.

Розглянемо економічний механізм дії внутрішньої субсидії як фінансового методу регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

Внутрішня субсидія – найбільш замаскований фінансовий метод торговельної політики, який передбачає бюджетне фінансування в країні виробництва товарів, які конкурують з імпортом (рис. 19.1).

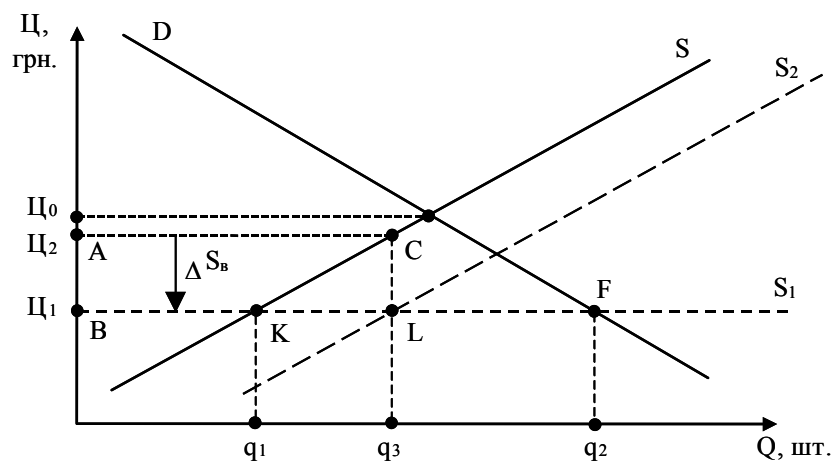


Рисунок 19.1 – Економічний ефект дії внутрішньої субсидії

Припустимо, що в країні внутрішня пропозиція товару складає S , а внутрішній попит – D . Сукупна пропозиція товару з-за кордону за ціною $Ц_1$ необмежена і дорівнює S_1 .

За таких умов ринкова рівновага між внутрішнім попитом і сукупною пропозицією буде досягнута в точці „F”. Внутрішнє виробництво товарів в країні складає q_1 , споживання – q_2 , імпорт товарів – $(q_2 - q_1)$. Ціна реалізації товару буде дорівнювати $Ц_1$.

Для підтримки національних виробників, продукція яких конкурує з імпортом, уряд країни вирішив запровадити для національних виробників внутрішні субсидії $\Delta S_{\text{в}}$. Запровадження внутрішньої субсидії $\Delta S_{\text{в}}$ дозволить національним виробникам, які виробляють товар за більшою ціною, наприклад, за ціною $Ц_2$, продавати його на внутрішньому ринку за ринковою ціною $Ц_1 = (Ц_2 - \Delta S_{\text{в}})$. Кількість товарів, які зможуть виробити національні виробники за ціною $Ц_1 = (Ц_2 - \Delta S_{\text{в}})$ зросте з величини q_1 до величини q_3 . Це адекватно переміщенню прямої внутрішньої пропозиції товару S до-

низу праворуч і її перетину з прямою Π_1 (точка „L” на рис. 19.1). Пряма внутрішньої пропозиції S займе положення S_2 .

В результаті запровадження внутрішньої субсидії:

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

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

$$B_6 = \Delta S_v \cdot q_3, \quad (19.1)$$

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

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

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

Ефект перерозподілу E_2 являє собою додаткові доходи тих національних виробників, які мають більш ефективне виробництво та можуть реалізувати кількість товарів q_1 за більш високою ціною. Ефект перерозподілу перерозподіляє доходи бюджету на користь національних виробників і не є втратою для країни. Ефект перерозподілу позначається чотирикутником $АСКВ$ і розраховується за формулою:

$$E_2 = \Delta S_v \cdot q_3 - \frac{\Delta S_v \cdot (q_3 - q_1)}{2}, \quad (19.2)$$

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

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

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

$$E_3 = \frac{\Delta S_v \cdot (q_3 - q_1)}{2}. \quad (19.3)$$

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

Якщо застосування імпорتنих мит та квот викликає виникнення в країні-імпортері так званого ефекту споживання, який є економічною втра-

тою для країни, то внутрішні субсидії такого ефекту не викликають, хоча також забезпечують обмеження імпорту. Але зменшення споживання товарів в країні-імпортері у випадку застосування внутрішніх субсидій не відбувається, і ціни на товари не зростають.

Тому внутрішні субсидії, що запроваджуються державою для захисту національних виробників, є *економічно більш кращим методом обмеження імпорту товарів порівняно з імпортною квотою або імпортним митом*.

Примітка. Специфічною формою внутрішньою субсидії є субсидування імпорту продукції. Воно запроваджується в тому випадку, коли через різкі зміни курсу національної валюти відносно інших світових валют значно підвищуються ціни на імпортні товари, які є край необхідними для населення даної країни. В цьому випадку держава вимушена запроваджувати субсидування частини імпорту за рахунок державного бюджету.

19.2 Завдання для самостійного виконання

В країні склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, яке наведено в таблиці 19.1.

Таблиця 19.1 – Початкові дані для виконання завдання

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

Продовження таблиці 19.1

1	2	3	4	5
12	240 грн. при 15 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 19 шт.	275 грн. при 160 шт.
13	3220 грн. при 10 шт.	330 грн. при 150 шт.	330 грн. при 8 шт.	3280 грн. при 150 шт.
14	220 грн. при 11 шт.	31 грн. при 153 шт.	32 грн. при 20 шт.	275 грн. при 145 шт.
15	4280 грн. при 20 шт.	435 грн. при 180 шт.	430 грн. при 20 шт.	4280 грн. при 180 шт.
16	250 грн. при 15 шт.	31 грн. при 160 шт.	25 грн. при 15 шт.	275 грн. при 160 шт.
17	1300 грн. при 10 шт.	210 грн. при 120 шт.	215 грн. при 6 шт.	1380 грн. при 120 шт.
18	310 грн. при 11 шт.	21 грн. при 123 шт.	26 грн. при 7 шт.	375 грн. при 125 шт.
19	3190 грн. при 20 шт.	125 грн. при 170 шт.	215 грн. при 18 шт.	3810 грн. при 170 шт.
20	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 140 шт.	26 грн. при 19 шт.	375 грн. при 140 шт.
21	6320 грн. при 10 шт.	430 грн. при 120 шт.	530 грн. при 10 шт.	5380 грн. при 120 шт.
22	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 123 шт.	32 грн. при 9 шт.	375 грн. при 145 шт.
23	7380 грн. при 20 шт.	335 грн. при 170 шт.	520 грн. при 18 шт.	6380 грн. при 170 шт.
24	350 грн. при 15 шт.	31 грн. при 140 шт.	25 грн. при 10 шт.	375 грн. при 140 шт.
25	9300 грн. при 10 шт.	420 грн. при 150 шт.	295 грн. при 15 шт.	9380 грн. при 150 шт.
26	310 грн. при 11 шт.	21 грн. при 153 шт.	26 грн. при 12 шт.	375 грн. при 185 шт.
27	3090 грн. при 20 шт.	205 грн. при 180 шт.	250 грн. при 19 шт.	3800 грн. при 180 шт.
28	340 грн. при 15 шт.	21 грн. при 150 шт.	16 грн. при 9 шт.	375 грн. при 160 шт.
29	3720 грн. при 10 шт.	730 грн. при 150 шт.	530 грн. при 12 шт.	5380 грн. при 160 шт.
30	320 грн. при 11 шт.	31 грн. при 154 шт.	32 грн. при 20 шт.	375 грн. при 1 65 шт.

Керуючись даними таблиці 19.1, потрібно:

1. Побудувати прямі попиту і пропозиції товару в країні.
2. Знайти (графічно) рівноважну ціну товару C_0 , яка склалася в країні при умові, що вона була ізольована від світового співтовариства.
3. Ураховуючи, що країна запровадила режим вільної торгівлі, ціна на товар C_1 установилась на рівні 0,6 від рівноважної ціни C_0 . Розрахувати цю ціну C_1 та нанести її на графік попиту і пропозиції.

4. Керуючись даним графіком визначити (графічно):

- обсяг виробництва товарів національними виробниками q_1 ;
- обсяг споживання товару в країні q_2 ;
- обсяг імпорту товарів ($q_2 - q_1$).

5. З метою захисту національних виробників в країні була запроваджена внутрішня субсидія ΔS_B , величина якої (в % від рівноважної ціни C_0) наведена в таблиці 19.2.

Таблиця 19.2 – Дані щодо величини внутрішньої субсидії ΔS_B (в %)

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

Користуючись даними таблиці 19.2, розрахувати величину внутрішньої субсидії ΔS_B .

6. За формулою $C_2 = (C_1 + \Delta S_B)$ розрахувати ціну C_2 , за якою національні виробники зможуть виробляти товари для внутрішнього ринку, хоча реалізовувати ці товари будуть за ціною C_1 . Нанести ціну C_2 на графік попиту і пропозиції так, як це наведено на рис. 19.1. Отримати точку „С”.

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

- обсяг виробництва в країні товарів національними виробниками після запровадження внутрішньої субсидії;
- обсяг споживання товару в країні після запровадження внутрішньої субсидії;
- обсяг імпорту товарів після запровадження країною внутрішньої субсидії.

8. Користуючись формулою (19.1), розрахувати загальні втрати бюджету країни від запровадження внутрішньої субсидії.

9. Користуючись формулою (19.2), розрахувати додаткові доходи національних виробників від того, що частину товарів вони можуть реалізовувати на внутрішньому ринку за більш високими цінами.

10. Користуючись формулою (19.3), розрахувати ефект захисту та загальні економічні втрати країні від запровадження нею внутрішньої субсидії.

11. Зробити висновки.

19.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте загальну характеристику фінансових нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
2. Дайте означення поняття „субсидія”. Наведіть види субсидій, визначіть мету їх запровадження країною, яка здійснює імпорт товарів з-за кордону.
3. Що являє собою „експортне кредитування”? Назвіть мету та форми експортного кредитування. Якими можуть бути терміни надання експортних кредитів?
4. Дайте означення поняття „демпінг”. Назвіть основні форми демпінгу та дайте їм характеристику.
5. Охарактеризуйте відношення світової організації торгівлі СОТ до демпінгу як методу фінансової нетарифної торговельної політики.
6. Поясніть, що являє собою внутрішня субсидія. Охарактеризуйте суть та мету її запровадження країною, яка здійснює імпорт товарів.
7. Охарактеризуйте механізм дії внутрішньої субсидії в країні-імпортері.
8. Як розраховуються загальні втрати бюджету країни-імпортера в результаті запровадження цією країною внутрішньої субсидії на товари, які виготовляються національними виробниками?
9. Поясніть, які види ефектів виникають в результаті запровадження країною внутрішньої субсидії на товари, які виготовляються національними виробниками. Наведіть формули, за якими розраховуються ці ефекти.
10. Поясніть, які економічні втрати несе країна від запровадження нею внутрішньої субсидії на товари, які виготовляються національними виробниками. Наведіть формули, за якими розраховуються ці втрати.
11. Зробіть порівняльний аналіз економічних наслідків від запровадження країною імпортного мита, імпортної квоти та внутрішньої субсидії. Який із методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності є, на вашу думку, кращим?
12. Що таке субсидування імпорту? За яких умов воно запроваджується в країні та яку мету переслідує?

Тема: „Вивчення впливу на економіку країни запровадження нею експортних субсидій”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з вивчення впливу на економіку країни експортних субсидій як фінансового методу нетарифної торговельної політики, що їх запроваджує країна-експортер з метою захисту власних національних виробників.

20.1 Теоретична частина

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

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

Розглянемо механізм дії експортної субсидії (рис. 20.1).

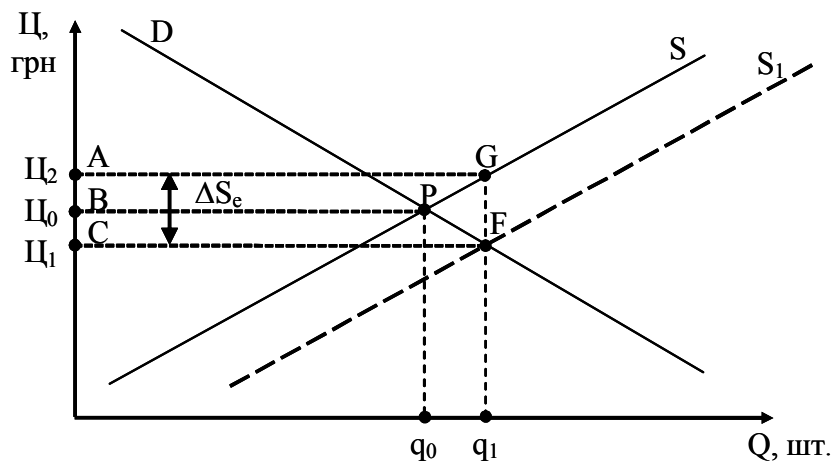


Рисунок 20.1 – Економічний ефект дії експортної субсидії

Припустимо, є дві країни: країна-експортер і країна-імпортер. Країна-експортер постачає в країну-імпортер певні товари, які в країні-імпортері не виробляються. Припустимо також, що ці країни ізольовані від світового співтовариства.

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

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

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

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

В результаті відбувається складний процес перерозподілу цін, величин попиту і пропозиції на товари як в країні-імпортері, так і в країні-експортері. Один із можливих варіантів такого перерозподілу, коли ціни Π_1 та Π_2 сформувались симетрично відносно рівноважної ціни Π_0 , наведений на рис. 20.1.

В загальному вигляді ці процеси можна охарактеризувати так.

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

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

$$E_i = (\Pi_0 - \Pi_1) \cdot q_0 + \frac{(\Pi_0 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_0)}{2}, \quad (20.1)$$

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

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

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

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

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

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

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

$$V_1 = C_0 \cdot q_0; \quad (20.2)$$

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

$$V_2 = C_1 \cdot q_1. \quad (20.3)$$

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

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

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

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

$$E_1 = (C_2 - C_1) \cdot q_1 = \Delta S_e \cdot q_1, \quad (20.4)$$

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

ΔS_e – величина експортної субсидії, грн.;

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

Примітка. Формула (20.4) використовується для випадку, коли ціни C_1 та C_2 сформувались симетрично відносно рівноважної ціни C_0 . В іншому випадку, якщо такої симетрії не буде, прямокутник AGFC набуде форми чотирикутника, в якому точки „G” та „F” будуть знаходитись на прямих S та D в інших місцях. Тоді втрати бюджету E_1 країни-експортера будуть розраховуватись за більш складною формулою.

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

$$V_k = E_1 - \Delta B = E_1 - (B_2 - B_1), \quad (20.5)$$

де E_1 – втрати доходів бюджету, грн.;

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

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

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

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

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

Експортні субсидії, як і імпортні мита, здійснюють перекручений вплив на ціни і структуру споживання в країні, яка їх запроваджує.

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

20.2 Завдання для самостійного виконання

В країні-імпортері склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на імпортний товар, яке наведено в таблиці 20.1. Сама країна товар такого виду не виробляє.

Таблиця 20.1 – Початкові дані для виконання завдання

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

Продовження таблиці 20.1

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

Керуючись даними таблиці 20.1, потрібно:

1. Побудувати прямі попиту і пропозиції товару в країні-імпортері.
2. Знайти (графічно) рівноважну ціну товару P_0 , яка склалася в країні-імпортері, а також обсяг споживання імпортованих товарів q_0 .
3. В результаті запровадження країною-експортером експортних субсидій ΔS_e обсяг імпорту товарів до країни-імпортера зріс на величину Δq . Значення величини Δq (в % до величини q_0) наведено в таблиці 20.2.

Таблиця 20.2 – Дані щодо величини збільшення обсягу експорту товарів країною-експортером до країни-імпортера (в % до величини q_0)

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

Користуючись даними таблиці 20.2, розрахувати:

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

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

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

5. Користуючись нарисованим графіком попиту і пропозиції товару в країні-імпортері, знайти (графічно):

- ціну товару Π_1 в країні-імпортері;
- ціну товару Π_2 в країні-експортері;
- величину експортної субсидії ΔS_e , яку запровадила країна-експортер.

тер.

Для визначення величини експортної субсидії ΔS_e можна скористатись формулою: $\Delta S_e = \Pi_2 - \Pi_1$.

6. Користуючись формулою (20.1), розрахувати для споживачів країни-імпортера економічний ефект від запровадження країною-експортером експортних субсидій.

7. Користуючись формулами (20.2) та (20.3), визначити, чи отримають виробники країни-експортера економічну вигоду від запровадження їхньою країною експортних субсидій на експортні товари.

8. Користуючись формулою (20.4), розрахувати втрати бюджету країни-експортера від запровадження нею експортних субсидій.

9. Користуючись формулою (20.5), розрахувати загальні економічні втрати, які понесе країна-експортер від запровадження нею експортних субсидій.

10. Зробити висновки.

20.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, що являє собою експортна субсидія. Охарактеризуйте суть та мету її запровадження країною, яка здійснює експорт власних товарів до інших країн. Охарактеризуйте відношення до експортних субсидій Світової Організації Торгівлі (СОТ).

2. Охарактеризуйте економічні наслідки для країни-імпортера від запровадження експортних субсидій країною-експортером.

3. Охарактеризуйте, які економічні наслідки буде мати країна-експортер від запровадження нею експортних субсидій.

4. Як розраховується економічний ефект для споживачів країни-імпортера від запровадження країною-експортером експортних субсидій на товари, що постачаються до країни-імпортера?

5. Як розраховується дохід для виробників країни-експортера від запровадження країною-експортером експортних субсидій на товари, що постачаються до країни-імпортера?

6. Як розрахувати загальні втрати, які несе країна-експортер від запровадження нею експортних субсидій на товари, що постачаються до країни-імпортера?

7. Зробіть порівняльний аналіз економічних наслідків від запровадження країною-імпортером імпортного мита на товари, що завозяться до цієї країни, та економічних наслідків від запровадження країною-експортером експортних субсидій на товари, які вивозяться до країни-імпортера.

20.3 Задачі для самостійного розв'язання за темами 15-20

1. В країні діє режим вільної торгівлі. Споживання певного товару в країні складає 100 тис. шт., ціна товару – 5 доларів. Після запровадження в країні імпортної квоти в 20 тис. шт. ціна товару підвищилась і стала дорівнювати 8 доларів, а споживання товару скоротилось і стало дорівнювати 70 тис. шт.

Розрахувати загальні втрати споживачів від запровадження країною імпортної квоти, а також доходи бюджету цієї країни.

2. В країні діє режим вільної торгівлі, при якому ціна товару дорівнює 12 доларів. Після запровадження імпортної квоти в 25 тис. шт., ціна товару підвищилась до 16 доларів за штуку, а виробництво товарів національними виробниками збільшилось з величини 140 тис. шт. до величини 180 тис. шт. Споживання товарів в країні, навпаки, зменшилось з величини 250 тис. шт. до 205 тис. шт.

Розрахувати додатковий дохід національних виробників, який вони отримають від запровадження імпортної квоти, а також загальні втрати економіки країни від цього кроку митної політики.

3. В країні діє режим вільної торгівлі. Національні виробники виробляють 200 тис. шт. товару при його внутрішній ціні 15 грн. В результаті запровадження країною імпортної квоти національні виробники збільшили виробництво товарів до 300 тис. шт. і отримали додатковий дохід в 1250 тис. грн.

Розрахувати внутрішню ціну, яка склалася на внутрішньому ринку країни на даний товар після запровадження імпортної квоти, і яка дозволила національним виробникам отримати такий додатковий дохід.

4. В результаті запровадження в країні експортної квоти на товар, ціна товару на внутрішньому ринку країни зменшилась з 30 грн. до 18 грн., виробництво товарів національними виробниками скоротилось з величини

300 тис. шт. до 250 тис. шт. Споживання товарів в країні зросло з величини 120 тис. шт. до 200 тис. шт.

Розрахувати:

- загальну величину економічних втрат національних виробників від запровадження експортної квоти;

- величину додаткового ефекту, який отримують національні споживачі;

- величину експортної квоти, яку запровадила країна.

5. В результаті запровадження країною експортної квоти на товар, ціна товару на внутрішньому ринку країни зменшилась з 20 грн. до 15 грн., виробництво товарів національними виробниками скоротилось з величини 400 тис. шт. до 350 тис. шт. Споживання товарів в країні зросло з величини 150 тис. шт. до 250 тис. шт.

Розрахувати загальну величину економічних втрат країни від запровадження експортної квоти, величину доходів бюджету, а також величину експортної квоти, яку запровадила країна.

6. В країні-імпортері, в якій діяв режим вільної торгівлі, ціна товару складала 10 грн., споживання товару дорівнювало 100 тис. шт., а національні виробники виробляли 30 тис. шт. товару. Під тиском даної країни-імпортера країна-експортер „добровільно” обмежила експорт товарів величиною в 20 тис. шт.

В результаті цього внутрішня ціна товару в країні-імпортері зросла до 16 грн., національні виробники почали виготовляти 50 тис. шт. товару, а споживання в країні зменшилось до 70 тис. шт. товару.

Розрахувати загальні втрати споживачів країни-імпортера від запровадження країною-експортером „добровільного” обмеження експорту своєї продукції до країни-імпортера, додаткові доходи національних виробників країни-імпортера та загальні втрати економіки країни-імпортера.

7. В країні-імпортері, в якій діяв режим вільної торгівлі, ціна товару складала 10 грн., споживання товару дорівнювало 100 тис. шт., а національні виробники виробляли 30 тис. шт. товару. Під тиском даної країни-імпортера країна-експортер (1) „добровільно” обмежила експорт товарів величиною в 20 тис. шт.

В результаті цього внутрішня ціна товару зросла до 16 грн., національні виробники почали виготовляти 50 тис. шт. товару, а споживання в країні зменшилось до 70 тис. шт. товару.

Але після цього аналогічні товари до країни-імпортера почала постачати країна-експортер (2). В результаті цього національні виробники зменшили виробництво товарів до 40 тис. шт., а споживання товару зросло до 90 тис. шт.

Підрахувати, яка внутрішня ціна товару установилась в країні-імпортері після того, як країна (2) розпочала експорт своїх товарів до країни-імпортера, а також на скільки скоротились економічні втрати споживачів країни-імпортера та загальну величину цих втрат.

8. В країні-імпортері, в якій діяв режим вільної торгівлі, ціна товару складала 10 грн., споживання товару дорівнювало 100 тис. шт., а національні виробники виробляли 30 тис. шт. товару. Під тиском даної країни-імпортера країна-експортер (1) „добровільно” обмежила експорт товарів величиною в 20 тис. шт.

В результаті цього внутрішня ціна товару зросла до 16 грн., національні виробники почали виготовляти 50 тис. шт. товару, а споживання в країні зменшилось до 70 тис. шт. товару.

Але після цього аналогічні товари до країни-імпортера почала постачати країна-експортер (2). В результаті цього ціна товару зменшилась до 12 грн., національні виробники зменшили виробництво до 40 тис. шт., а споживання товару зросло до 90 тис. шт.

Підрахувати втрати економіки країни-імпортера після того, як країна-експортер (1) „добровільно” обмежила експорт своїх товарів, а також втрати економіки країни-імпортера після того, як країна-експортер (2) почала постачати свої товари до країни-імпортера.

9. В країні, в якій діяв режим вільної торгівлі, національні виробники виробляли 150 тис. шт. товару. Споживання товару в країні складало 350 тис. шт. Ціна товару дорівнювала 20 грн. Імпорт товарів дорівнював 200 тис. шт.

Після того, як країна з метою захисту національних виробників запровадила вимоги про зміст місцевих компонентів, іноземні виробники перемістили виробництво 50 тис. шт. товару в країну імпорту. В результаті ціна товару підвищилась до 27 грн. Національні виробники збільшили виробництво товарів до 200 тис. шт., а споживання товару скоротилось до 280 тис. шт.

Підрахувати загальні втрати споживачів від запровадження країною вимог про зміст місцевих компонентів, а також додатковий дохід, який отримають національні виробники.

10. В країні, де діяв режим вільної торгівлі, національні виробники виробляли 150 тис. шт. товару. Споживання товару в країні складало 350 тис. шт. Ціна товару дорівнювала 20 грн., імпорт – 200 тис. шт.

Після того, як країна запровадила вимоги про зміст місцевих компонентів, іноземні виробники перемістили виробництво 50 тис. шт. товару в країну імпорту. В результаті ціна товару зросла до 27 грн. Національні виробники збільшили виробництво товарів до 200 тис. шт., а споживання товару скоротилось до 280 тис. шт.

Підрахувати втрати для економіки країни-імпортера, яка запровадила вимоги про зміст місцевих компонентів, а також додатковий прибуток іноземних виробників, які перемістили виробництво товарів на територію країни-імпортера.

11. В країні, в якій запроваджений режим вільної торгівлі, споживається 250 тис. шт. товару при ціні в 50 грн. за штуку. Національні виробники виробляють 100 тис. шт. товару. З метою захисту національних виробників в країні запроваджена внутрішня субсидія 15 грн. за штуку. В результаті національні виробники збільшили виробництво власних товарів до 160 тис. шт.

Підрахувати втрати бюджету країни-імпортера, додаткові доходи національних виробників та загальні втрати економіки країни-імпортера.

12. В країні, яка імпортує товари, діє режим вільної торгівлі. Імпорт товарів складає 200 тис. шт. товару за ціною 28 грн. за штуку. З певних міркувань країна, яка експортувала ці товари, запровадила експортну субсидію в 10 грн. на штуку.

В результаті цього ціна товару в країні-імпортері зросла до 23 грн. за штуку, а експорт цих товарів зріс до величини 300 тис. шт.

Підрахувати економічний ефект для споживачів країни-імпортера від запровадження країною-експортером експортних субсидій.

13. В країні, яка імпортує товари, діє режим вільної торгівлі. Імпорт країни складає 200 тис. шт. товару за ціною 28 грн. за штуку. З певних міркувань країна, яка експортувала ці товари, запровадила експортну субсидію в 10 грн. на штуку.

В результаті цього ціна товару в країні-імпортері стала 23 грн. за штуку, а експорт цих товарів зріс до величини 300 тис. шт.

Підрахувати, чи отримують виробники країни-експортера економічну вигоду від запровадження їх країною експортних субсидій, а також загальні втрати економіки для країни-експортера.

14. Чи можна стверджувати, що запровадження в країні конкурсного продажу експортних квот буде рівноцінно запровадженню експортного мита:

- а) так;
- б) ні.

15. Компенсаційне мито – це:

- а) відповідь на мито, яке було запроваджене торговим партнером;
- б) податок, запроваджений з метою зменшення надходження з-за кордону товарів, в яких є експортна субсидія;
- в) відповідь на демпінг.

16. „Добровільне” обмеження експорту передбачає:

- а) запровадження експортного мита країною-експортером;
- б) квотування експорту країною-експортером;
- в) квотування імпорту країною-імпортером.

17. В країні виробляється 70 літаків, а використовується 20. Експорт літаків складає 50 шт. за ціною 600000 доларів за штуку. З метою підтримки національних виробників уряд запровадив експортну субсидію в розмірі 15% від вартості літака. В результаті цього внутрішня ціна літака на внутрішньому ринку зросла і стала дорівнювати 645000 доларам, а ціна літака на зовнішньому ринку впала до величини 555000 доларів.

Поясніть: а) чому внутрішня ціна літака зросла менше, ніж розмір субсидії;

- б) як зміняться обсяги виробництва та експорт літаків в країні;
- в) як зміниться використання літаків в країні;
- г) як зміняться доходи бюджету.

20.4 Відповіді на задачі

- 1. 255 тис. доларів, 60 тис. доларів.
- 2. 640 тис. доларів, 170 тис. доларів.
- 3. 20 грн.
- 4. 3300 тис. грн.; 1920 тис. грн.; 50 тис. шт.
- 5. 375 тис. грн.; 500 тис. грн.; 100 тис. шт.
- 6. 510 тис. грн.; 240 тис. грн.; 270 тис. грн.
- 7. 12 грн.; 320 тис. грн.; 190 тис. грн.
- 8. 270 тис. грн.; 120 тис. грн.
- 9. 2205 тис. грн.; 1225 тис. грн.
- 10. 540 тис. грн.; 350 тис. грн.
- 11. 2400 тис. грн.; 1950 тис. грн.; 450 тис. грн.
- 12. 1250 тис. грн.
- 13. Вигода 1300 тис. грн.; втрати 1700 тис. грн.
- 14. а).
- 15. б).
- 16. б).
- 17. а) тому що запровадження експортної субсидії в 90000 доларів призвело до зменшення ціни літаків на зовнішніх ринках;
- б) обсяги виробництва літаків і їх експорт збільшаться;
- в) використання літаків зменшиться,
- г) втрати бюджету збільшаться.

ЛІТЕРАТУРА

1. Внешнеторговые сделки / Составитель И. С. Гринько. – Сумы: Фирма „Реал”, 1994. – 464 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов. – М.: Междунар. отношения, 2001. – 544 с.
3. Дахно І. І., Бовтрук Ю. А. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: МАУП, 2002. – 216 с.
4. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
5. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991.
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів /Л. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О.О. Гетьман. За ред. проф. Багрової І. В. – Дніпропетровськ, ДДФЕІ, 2002. – 585 с.
7. Кириченко О., Кавас І., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – Київ: Вид-во „Фінансист”, 2002. – 635 с.
8. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
9. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Уч. пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1998. – 416 с.
10. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
11. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник – К.: Знання-Прес, 2001.–277 с.
12. Козловський В. О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Практикум. Навчальний посібник.– Вінниця: ВДТУ, 2001. –124 с.
13. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник /А. С. Філіпенко, В. І. Мазуренко, В. Д. Сікора та інші. За ред. А. С. Філіпенка. – К.: Либідь, 1997. – 208 с.
14. Международные экономические отношения: Учебник для вузов /В. Е. Рыбалкин, Ю. А. Щербанин, Л. В. Балдин и др. Под ред. В.Е. Рыбалкина. – 3-е изд. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 503 с.
15. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело. /Под ред. С. И. Долгова, И. И. Кретьова. – М.: Изд. БЕК, 1997. – 784 с.
16. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т: Т.1. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
17. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т: Т.2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.

18. Международные экономические отношения: Учебник для вузов /Е. Ф. Жуков, Т. И. Капаева, Л. Т. Литвиненко и др. Под ред. Е. Ф. Жукова.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 485 с.
19. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник /Научн. ред. д-р эконом. наук, проф. В. В. Круглов. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 432 с.
20. Парфенцева Н. Міжнародні статистичні класифікації в Україні: Впровадження й використання. – К.: Основи, 2000. – 351 с.
21. Савельев Є. В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 504 с.
22. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навчальний посібник /Під заг. ред. А. І. Кредісова / Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К., 1997. – 448 с.
23. Экономика и бизнес / Под ред. В. Д. Камаева. – М.: Изд-во МГУ, 1993. – 464 с.
24. Козловський В. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Практикум. Навчальний посібник. – Вінниця: ВНТУ, 2003. – 208 с.
25. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. – К.: Центр навч. літератури, 2004.– 384 с.
26. Сухарський В. С., Сухарський В. В., Охота В. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: теорія, методологія, практика. Навчальний посібник (курс лекцій). – Тернопіль: Астон, 2005. – 464 с.

Навчальне видання

Володимир Олександрович Козловський

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА
ДІЯЛЬНІСТЬ**

Практикум

**Частина I.
ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

Оригінал-макет підготовлено автором

Редактор Т. О. Старічек

Науково-методичний відділ ВНТУ
Свідоцтво Держкомінформу України
серія ДК № 746 від 25.12.2001 р.
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95, ВНТУ

Підписано до друку
Формат 29,7 × 42 ¹/₄
Друк різнографічний
Тираж прим.
Зам. №

Гарнітура Times New Roman
Папір офсетний
Ум. друк. арк.

Віддруковано в комп'ютерному інформаційно-видавничому центрі
Вінницького національного технічного університету
Свідоцтво Держкомінформу України
серія ДК № 746 від 25.12.2001 р.
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95, ВНТУ