

Міністерство освіти і науки України  
Вінницький національний технічний університет

В. О. Козловський, О. Й. Лесько

# **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

**Практикум**

**Частина III.  
ГЛОБАЛЬНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ  
РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ**

Затверджено Вченою радою Вінницького національного технічного університету як практикум для студентів спеціальності “Менеджмент організацій”. Протокол № 3 від 27.09.2007 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,  
Лесько Олександр Йосипович**

**К 59 Зовнішньоекономічна діяльність.** Практикум. Частина III.  
Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку.— Вінниця:  
ВНТУ, 2008. – 127 с.

В навчальному посібнику розглянуто теоретичні, методологічні і практичні питання організації зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації сучасного ринку. Розкрито основні концепції світової торгівлі, наведено методики розрахунку ефективності виставкової діяльності підприємств на світовому ринку, розглянуто інші актуальні питання участі вітчизняних підприємств у зовнішньоекономічній діяльності.

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, О. Й. Лесько, 2008

## З М І С Т

Вступ . . . . .	4
1 Формування на світовому ринку рівноважної ціни на мобільні товари . . . . .	6
2 Теорія міжнародної вартості Дж. Стюарта Мілля та її застосування для аналізу міжнародної торгівлі . . . . .	17
3 Теорія Хекшера-Оліна та її застосування для аналізу міжнародної торгівлі . . . . .	26
4 Стандартна модель міжнародної торгівлі та її застосування для розрахунку вигаду від торгівлі товарами між країнами . . . . .	40
5 Побудова моделі загальної рівноваги в міжнародній торгівлі . . . . .	49
6 Обґрунтування економічної доцільності входження країни в митний союз . . . . .	63
7 Техніко-економічне обґрунтування доцільності створення спільного підприємства . . . . .	74
8 Визначення загального рейтингу міжнародної виставки в умовах глобалізації сучасного ринку . . . . .	89
9 Розрахунок рівня інтенсивності виставкової діяльності підприємства на світовому ринку. . . . .	100
10 Розрахунок ефективності виставкової діяльності підприємства на світовому ринку . . . . .	108
11 Валютні операції суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічній діяльності . . . . .	115
Література . . . . .	125

## 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).

Перша частина практикуму, яка носить назву „Основи зовнішньоекономічної діяльності”, 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.

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.

Дана книга є третьою частиною практикуму і 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.

Третя частина практикуму складається з 11-ти практичних занять (завдань), які охоплюють актуальні питання глобалізації сучасного ринку та особливості діяльності на цьому ринку вітчизняних підприємств. 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 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 крос-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: „Формування на світовому ринку рівноважної ціни на мобільні товари”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання про сутність та особливості функціонування світового ринку та дати практичні навички з формування рівноважної ціни на мобільні товари, яка складається на світовому ринку.

#### 1.1 Теоретична частина

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

Для світового ринку характерні *чотири основні особливості*, які відрізняють його від вітчизняного ринку.

*По-перше*, світовий ринок інакше, ніж макроекономіка, класифікує ресурси виробництва та їх вплив на розвиток економіки. Зокрема, ресурси виробництва класифікуються за походженням та за рівнем спеціалізації.

*За походженням* ресурси поділяються на основні та розвинуті. *Основні* – це такі ресурси, які дісталися нам від природи або стали доступні в результаті тривалого історичного розвитку (наприклад, сприятливий клімат, родючі землі). Ці ресурси країна отримує задаром або за невелику плату. *Розвинуті* – це такі ресурси, які були набуті країною в результаті наукового, технічного пошуку та капіталовкладень (сучасні технології, кваліфіковані кадри тощо).

*За рівнем спеціалізації* ресурси поділяються на загальні та спеціальні. *Загальні* – це такі ресурси, які можна використовувати в будь-яких галузях для створення різної продукції (наприклад, персонал з вищою освітою, технологія виробництва електроенергії тощо). *Спеціальні* – це такі ресурси, які можна використовувати тільки для випуску певної продукції в одній галузі (наприклад, перукарі, виробничі секрети тощо).

Сьогодні в світі все в більшій мірі проявляється така тенденція (правило): „*Значення основних та загальних ресурсів для досягнення конкурентних переваг країни на світовому ринку поступово зменшується, а значення розвинутих та спеціальних ресурсів – постійно збільшується*”.

*По-друге*, світовий ринок значно більшу увагу приділяє факту мобільності ресурсів виробництва, вважаючи рівень їх мобільності визначальним фактором, який формує на світовому ринку ціни на товари, послуги, робочу силу тощо.

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

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

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

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

Оскільки основні ресурси немобільні, їх не можна створити у себе. Тому *потрібно йти туди, де ці ресурси є в надлишку*. Спеціальні ресурси також немобільні. Їх можна отримати, наприклад, шляхом *промислового шпигунства*.

Розвинуті ресурси є мобільними. Тому їх можна отримати шляхом залучення нових технологій, запрошення кваліфікованих кадрів тощо. Поширеним (хоча і незаконним) способом залучення розвинутих ресурсів є несанкціоноване використання об'єктів права інтелектуальної власності. Загальні ресурси також є мобільними. Їх можна отримати шляхом запрошення в країну працівників з вищою освітою тощо.

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

*По-третє*, світовий ринок розширює наукове трактування таких понять, як сукупний попит та сукупна пропозиція.

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

- закупками товарів (послуг) підприємствами (так зване виробниче споживання);
- закупками товарів (послуг) людьми (так зване особисте споживання);
- закупками товарів (послуг) урядом (так зване державне споживання);

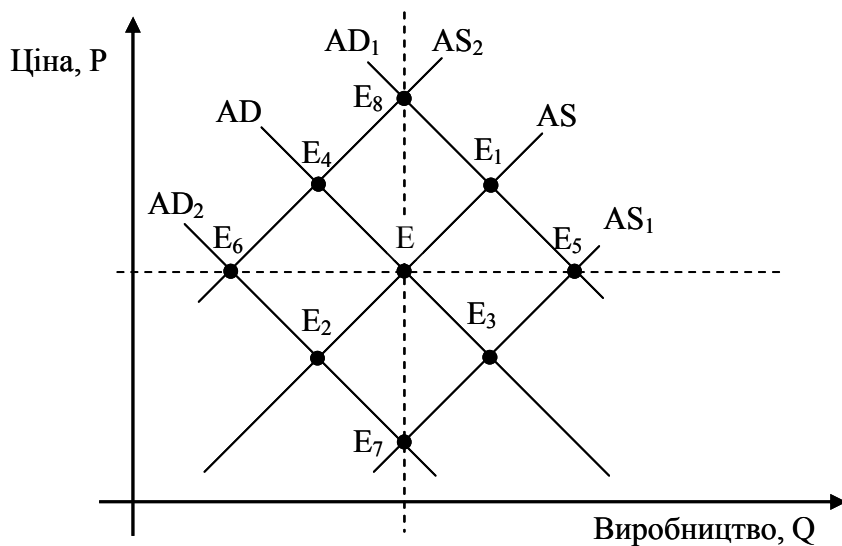
- внутрішніми капіталовкладеннями (тобто вкладанням коштів в економіку), якщо є попит на певні товари і послуги;
- експортом товарів і послуг за кордон (коли товари і послуги виробляються не для внутрішнього споживання, а для експорту).

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

- обсягом внутрішнього виробництва товарів и послуг в кожній із країн;
- імпортом товарів і послуг з-за кордону.

*Пряма сукупного попиту AD* (рис. 1.1) показує загальний обсяг товарів (послуг)  $Q$ , на який в світі є попит при даному рівні цін. Чим вищий рівень цін, тим сукупний попит нижчий. *Пряма сукупної пропозиції AS* показує загальний обсяг товарів (послуг)  $Q$ , який пропонується виробниками всіх країн світу при даному рівні цін. Чим вищий рівень цін, тим вища сукупна пропозиція.

Світовий ринок знаходиться в рівновазі (точка  $E$ ), якщо при існуючому рівні цін на товари сукупна пропозиція  $AS$  дорівнює сукупному попиту  $AD$ . Графічно це показано на рисунку 1.1.



Рисунк 1.1 – Формування рівноважної ціни на світовому ринку

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

Якщо пряма сукупного попиту  $AD$  займе вертикальне положення, то це означає, що при зміні ціни обсяг споживання даного товару (послуги) не змінюється. Така ситуація відповідає абсолютній нееластичності попиту.

Якщо пряма сукупної пропозиції  $AS$  займе вертикальне положення, то це означає, що при зміні ціни обсяг виробництва даного товару (послуги) не змінюється. Така ситуація можлива, коли вичерпані всі ресурси ви-



робництва, тобто ні з чого виробляти товари (послуги), або коли пропозиція абсолютно нееластична.

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

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

Якщо сукупний попит збільшується, то пряма AD зсувається вправо і займе положення AD<sub>1</sub>. Виникає нова точка рівноваги E<sub>1</sub>, яка показує, що при незмінному рівні сукупної пропозиції AS рівень цін зросте і обсяги виробництва зростуть. Навпаки, зниження сукупного попиту зсуває пряму AD вліво, яка займе положення AD<sub>2</sub>. Виникає нова точка рівноваги E<sub>2</sub>, яка показує, що при незмінному рівні сукупної пропозиції AS рівень цін впаде і обсяги виробництва зменшаться.

Аналогічно, якщо сукупна пропозиція збільшиться, то пряма AS зсувається вправо і займе положення AS<sub>1</sub>. Виникає нова точка рівноваги E<sub>3</sub>, яка показує, що при незмінному сукупному попиті AD рівень цін впаде, а обсяги виробництва зростуть. Навпаки, зниження сукупної пропозиції зсуває пряму AS вліво, яка займе положення AS<sub>2</sub>. Виникає нова точка рівноваги E<sub>4</sub>, яка показує, що при незмінному сукупному попиті AD рівень цін зросте, а обсяги виробництва впадуть.

При одночасному зростанні сукупного попиту AD і сукупної пропозиції AS виникає нова точка рівноваги E<sub>5</sub>, яка показує, що обсяги виробництва зростуть, а рівень цін залишиться незмінним.

При одночасному зменшенні сукупного попиту AD і сукупної пропозиції AS виникає нова точка рівноваги E<sub>6</sub>, яка показує, що обсяги виробництва зменшаться, а рівень цін залишиться незмінним.

При одночасному збільшенні сукупної пропозиції AS і скороченні сукупного попиту AD виникає нова точка рівноваги E<sub>7</sub>, яка вказує на різке падіння цін при незмінних обсягах виробництва.

При одночасному збільшенні сукупного попиту AD і скороченні сукупної пропозиції AS виникає нова точка рівноваги E<sub>8</sub>, яка вказує на різке зростання цін при незмінних обсягах виробництва.

*По-четверте*, механізм формування рівноважної ціни на товари на світовому ринку залежить від того, відносяться ці товари до мобільних чи немобільних. Товари, які можуть перетинати кордони країн відносяться до мобільних товарів, а товари, які не можуть перетинати кордони країн відносяться до немобільних товарів. Такі товари практично завжди споживаються тільки в країні, де вони були вироблені.

Віднесення товарів до мобільних або немобільних визначається трьома обставинами:

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

б) вартістю товарів;

в) величиною транспортних витрат на переміщення товарів.

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

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

Для визначення, які товари відносяться до мобільних чи немобільних, можна скористатись Стандартизованою промисловою класифікацією товарів, яка була прийнята ООН (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 – Стандартизована промислова класифікація товарів ООН

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

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

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

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

пропозиції на такі товари може призвести до появи серйозних цінових диспропорцій;

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

Формування рівноважної ціни на світовому ринку на мобільні товари можна показати на прикладі, наведеному на рис. 1.2.

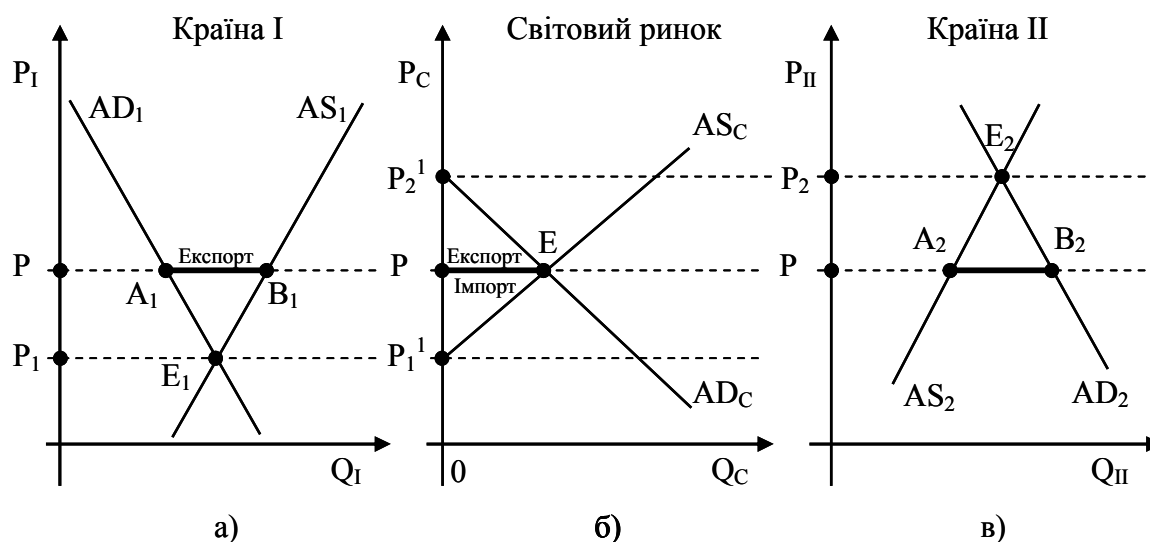


Рисунок 1.2 – Формування на світовому ринку рівноважної ціни на мобільні товари

( а) – країна I; б) – світовий ринок; в) – країна II;  $P$  – ціна товару;  $Q$  – обсяги виробництва (споживання) товару, шт.)

Припустимо, що країни I та II окремо одна від одної виробляють та споживають один і той самий товар. Внутрішній попит та внутрішня пропозиція товару в країні I становлять  $AD_1$  та  $AS_1$ , а у країні II — відповідно  $AD_2$  та  $AS_2$ .

Ринкова рівновага внутрішнього попиту  $AD_1$  та внутрішньої пропозиції  $AS_1$  товару у країні I досягається у точці  $E_1$ , де ціна товару становить величину  $P_1$ . Ринкова рівновага внутрішнього попиту  $AD_2$  та внутрішньої пропозиції та  $AS_2$  товару у країні II досягається у точці  $E_2$ , де ціна товару становить величину  $P_2$ .

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

У країні I за будь-якої ціни на товар, більшої, ніж  $P_1$ , виникає його *надлишкова пропозиція*. У країні II за будь-якої ціни на товар, меншої, ніж  $P_2$ , виникає *надлишковий попит* на нього.

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

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

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

$$A_1B_1 = A_2B_2, \quad (1.1)$$

де  $A_1B_1$  – обсяг експорту товару із країни I до країни II;  
 $A_2B_2$  – обсяг імпорту товару країною II із країни I.

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

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

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

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

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

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

Аналізуючи модель часткової рівноваги світового ринку, можна зробити такі висновки:

- обсяги експорту визначаються обсягами надлишкової пропозиції товару, обсяги імпорту – обсягами надлишкового попиту на товар;
- факт наявності надлишкової пропозиції та надлишкового попиту на світовому ринку встановлюють, порівнюючи внутрішні рівноважні ціни на однакові товари у різних країнах;
- ціна, за якою здійснюється міжнародна торгівля, знаходиться між мінімальною та максимальною внутрішніми цінами рівноваги, які існують у країнах до початку торгівлі;
- з одного боку, зміна світової ціни веде до зміни кількості товарів, які експортуються та імпортуються на світовому ринку, з іншого боку, зміна кількості експортованих та імпортованих товарів призводить до зміни світової ціни.

### 1.3 Завдання для самостійного виконання

Існують дві країни „А” і „Б”, які виготовляють аналогічний товар. Залежності внутрішнього попиту та внутрішньої пропозиції на даний товар у кожній із країн наведені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Країна „А”			Країна „Б”		
	Ціна одиниці товару, євро	Попит на товар, млн. шт.	Пропозиція товару, млн. шт.	Ціна одиниці товару, євро	Попит на товар, млн. шт.	Пропозиція товару, млн. шт.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1	10	100	15	50	100	16
	120	9	110	160	9	110
2	11	102	13	51	102	14
	115	9	115	155	9	115
3	12	110	14	52	110	15
	119	11	117	159	11	117

## Продовження таблиці 1.2

1	2	3	4	5	6	7
4	13	112	15	53	112	13
	131	12	118	171	12	118
5	14	113	7	54	113	8
	125	13	98	165	13	98
6	9	114	9	59	114	7
	130	13	99	170	13	99
7	8	115	10	58	115	11
	128	14	100	168	14	100
8	12	116	13	52	116	12
	117	15	121	157	15	121
9	14	117	16	54	117	13
	142	18	149	162	18	149
10	11	119	17	51	119	14
	121	9	138	161	9	138
11	13	120	15	63	120	15
	108	10	129	148	10	129
12	11	121	17	51	119	14
	121	9	137	157	10	139
13	13	123	16	53	123	16
	154	10	140	184	10	140
14	13	133	15	53	133	15
	132	11	146	172	11	146
15	11	121	14	51	121	14
	142	12	150	192	12	150
16	13	120	13	43	120	13
	152	13	110	192	13	110
17	10	120	12	50	120	12
	100	14	125	140	14	125
18	9	115	11	49	115	11
	99	15	115	149	15	115
19	8	117	10	48	117	10
	88	16	135	128	16	135
20	7	118	9	47	118	9
	89	17	145	119	17	145
21	10	119	12	50	119	12
	111	16	155	151	16	155
22	11	139	13	51	139	13
	121	15	142	151	15	142
23	11	150	14	51	150	14
	132	14	129	172	14	129
24	13	160	15	53	160	15
	122	13	137	162	13	137
25	14	155	16	54	155	16
	123	13	138	173	13	138

### Закінчення таблиці 1.2

1	2	3	4	5	6	7
26	14	145	17	64	145	17
	142	12	160	192	12	160
27	115	135	18	165	135	18
	142	12	157	182	12	157
28	16	161	19	56	161	19
	127	11	148	177	11	148
29	14	141	15	64	141	15
	142	11	129	182	11	129
30	12	138	14	52	138	14
	120	10	140	150	10	140

Керуючись даними таблиці 1.2, потрібно:

1. Для кожної із країн „А” та „Б” побудувати прямі внутрішнього попиту та внутрішньої пропозиції на товар.
2. Для кожної із країн знайти внутрішню рівноважну ціну на товар.
3. Приймаючи до уваги, що країни почали торгувати одна з одною, визначити, якій із країн вигідно експортувати товар до іншої країни, а якій країні вигідно імпортувати даний товар.
4. Визначити точку  $P_1^1$ , яка показує мінімальну ціну, при якій експорту товару із країни-експортера до іншої країни не буде.
5. Визначити точку  $P_2^1$ , яка показує максимальну ціну, при якій імпорту товару країною-імпортером із іншої країни не буде.
6. Побудувати прямі сукупного попиту та сукупної пропозиції на даний товар у випадку, коли країни почали торгувати одна з одною.
7. Графічно визначити величину експорту та імпорту товару із однієї країни в іншу та світову ціну, яка сформується на даний товар.
8. Зробити висновки.

### 1.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „світовий ринок”.
2. Назвіть особливості функціонування світового ринку, які відрізняють його від вітчизняного ринку.
3. Назвіть класифікацію ресурсів за походженням та за рівнем спеціалізації, що її використовує світовий ринок. Яке практичне значення має ця класифікація?
4. Сформулюйте тенденцію, яка склалася в даний час і яка визначає роль тих чи інших видів ресурсів для економічного розвитку країн.
5. Дайте характеристику мобільним та немобільним ресурсам, які використовуються для розвитку економіки країни. Поясніть, що потрібно робити країні, щоб прискорити свій економічний розвиток?

6. Поясніть, що являють собою сукупний попит та сукупна пропозиція в трактуванні світового ринку. Чим забезпечується сукупний попит та сукупна пропозиція на світовому ринку?

7. Поясніть, що відбудеться, коли прямі сукупного попиту та сукупної пропозиції займуть вертикальне положення?

8. Поясніть, що відбудеться, коли прямі сукупного попиту та сукупної пропозиції займуть горизонтальне положення?

9. Наведіть випадки можливого розташування на осі координат прямих сукупного попиту та сукупної пропозиції та поясніть, до яких наслідків може привести переміщення даних прямих вліво та вправо.

10. Які товари відносяться до мобільних та немобільних? Наведіть приклади.

11. Поясніть, як визначаються ціни на мобільні та немобільні товари в умовах світового ринку?

12. Поясніть, що повинна робити країна, щоб забезпечити стабільність цін на внутрішньому ринку як на мобільні, так і на немобільні товари.

13. Поясніть, як здійснюється формування рівноважної ціни на світовому ринку на мобільні товари.

14. Що являє собою і що показує модель часткової рівноваги світового ринку. Чому вона так називається?

15. Які висновки можна зробити, аналізуючи модель часткової рівноваги світового ринку?



# 2

## ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

### Тема: “Теорія міжнародної вартості Дж. Стюарта Мілля та її застосування для аналізу міжнародної торгівлі”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички із застосування теорії міжнародної вартості Джона Стюарта Мілля для визначення рівня світових цін та обсягу експорту-імпорту товарів між країнами.

#### 2.1 Теоретична частина

Якщо Д. Рікардо довів економічну вигоду для країн від участі в торгівлі товарами, з яких вони мають порівняльні переваги, то відповідь на питання про *ціни, за якими будуть здійснюватись торговельні операції*, та їх вплив на загальні обсяги торгівлі дав англійський економіст Джон Стюарт Мілля (1806-1873 р.) в своїй роботі “Основи політичної економії і деякі аспекти їх застосування до соціальної філософії” (1844 р.), заклавши основи теорії, яка отримала назву *теорії міжнародної вартості*.

Теорія міжнародної вартості базується на тих самих припущеннях, що і теорія Д. Рікардо [13], а саме:

- основним фактором виробництва є праця людини;
- в країні має місце *повна зайнятість* працездатного населення;
- в торгівлі беруть участь тільки дві країни (1) та (2), які торгують одна з одною тільки двома товарами „А” та „В”;
- витрати на виробництва товарів є постійними, тобто при переході виробництва 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.

Разом з тим Дж. Ст. Мілля відмовився (!) від твердження Д. Рікардо про те, що капітал та праця на міжнародній арені є *немобільними* і прибуток та зарплата не вирівнюються при переміщенні товарів між країнами.

Окрім того, Дж. Ст. Мілля використав в своїх обґрунтуваннях теорію *взаємного попиту*, яка зводиться до такого: *ціна імпортованого товару визначається через ціну товару, який потрібно експортувати*. Дана ціна називається *відносною ціною*.

Основні положення теорії міжнародної вартості:

- на ціну товару в кожній із країн та при здійсненні експортно-імпортних операцій впливає співвідношення попиту і пропозиції на даний товар;
- відносна внутрішня ціна товару в кожній із країн визначається співвідношеннями внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції на даний товар в кожній з країн;

- в умовах вільної торгівлі існує певна відносна світова ціна, яка оптимізує і обмежує обмін товарами між країнами;

- товари будуть обмінюватись (тобто експортуватись та імпортуватись) за такою відносною світовою ціною, яка буде встановлена десь в проміжку між існуючими всередині кожної із країн відносними внутрішніми цінами на товари.

Розглянемо методику визначення відносних внутрішніх цін на товари в кожній з країн та відносною світовою ціною.

Для визначення *відносних внутрішніх цін* на товари в кожній з країн спочатку потрібно розрахувати декілька допоміжних показників:

а)  $K_{a1}$  – співвідношення внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції на товар „А” в країні (1), яке розраховується за формулою:

$$K_{a1} = \frac{\Pi_{na1}}{\Pi_{pa1}}, \quad (2.1)$$

де  $\Pi_{na1}$  – попит на товар „А” в країні (1), шт.;

$\Pi_{pa1}$  – пропозиція товару „А” в країні (1), шт.;

б)  $K_{b1}$  – співвідношення внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції на товар „В” в країні (1), яке розраховується за формулою:

$$K_{b1} = \frac{\Pi_{nb1}}{\Pi_{pb1}}, \quad (2.2)$$

де  $\Pi_{nb1}$  – попит на товар „В” в країні (1), шт.;

$\Pi_{pb1}$  – пропозиція товару „В” в країні (1), шт.;

в)  $K_1$  – відношення співвідношення внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції на товар „А” в країні (1) до співвідношення внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції на товар „В” в країні (1), яке розраховується за формулою:

$$K_1 = \frac{K_{a1}}{K_{b1}}; \quad (2.3)$$

г)  $K_{a2}$  – співвідношення внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції на товар „А” в країні (2), яке розраховується за формулою:

$$K_{a2} = \frac{\Pi_{na2}}{\Pi_{pa2}}; \quad (2.4)$$

де  $\Pi_{na2}$  – попит на товар „А” в країні (2), шт.;

$\Pi_{pa2}$  – пропозиція товару „А” в країні (2), шт.;

д)  $K_{b2}$  – співвідношення внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції на товар „В” в країні (2), яке розраховується за формулою:

$$K_{b2} = \frac{\Pi_{nb2}}{\Pi_{pb2}}, \quad (2.5)$$

де  $\Pi_{nb2}$  – попит на товар „В” в країні (2), шт.;

$\Pi_{pb2}$  – пропозиція товару „В” в країні (2), шт.;

е)  $K_2$  – відношення співвідношення внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції на товар „А” в країні (2) до співвідношення внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції на товар „В” в країні (2), яке розраховується за формулою:

$$K_2 = \frac{K_{a2}}{K_{b2}}. \quad (2.6)$$

Тоді *відносна внутрішня ціна*  $\Pi_{a1}$  товару „А” в країні (1) розраховується за формулою:

$$\Pi_{a1} = \frac{g_{a1}}{g_{b1}} \cdot K_1, \quad (2.7)$$

де  $g_{a1}$  – витрати часу на виробництво товару „А” в країні (1);

$g_{b1}$  – витрати часу на виробництво товару „В” в країні (1).

*Відносна внутрішня ціна*  $\Pi_{a2}$  товару „А” в країні (2) розраховується за формулою:

$$\Pi_{a2} = \frac{g_{a2}}{g_{b2}} \cdot K_2, \quad (2.8)$$

де  $g_{a2}$  – витрати часу на виробництво товару „А” в країні (2);

$g_{b2}$  – витрати часу на виробництво товару „В” в країні (2).

*Попередня відносна світова ціна*  $P_a^{\Pi}$  товару „А” (тобто, відношення світової ціни на товар „А” до світової ціни на товар „В”) приблизно розраховується за формулою:

$$P_a^{\Pi} \approx \frac{\frac{g_{a1}}{g_{b1}} + \frac{g_{a2}}{g_{b2}}}{2}. \quad (2.9)$$

*Кінцева відносна світова ціна*  $P_a^K$  товару „А” буде залежати від співвідношення світового попиту та світової пропозиції на кожен із товарів „А” і „В”.

Для розрахунку кінцевої відносної світової ціни  $P_a^K$  попередньо потрібно розрахувати два показники:

а) загальний відносний попит  $K_{\text{поп}}$  на товар „А” в двох країнах (тобто, відношення попиту на товар „А” до попиту на товар „В”), який розраховується за формулою:

$$K_{\text{поп}} = \frac{\Pi_{\text{па1}} + \Pi_{\text{па2}}}{\Pi_{\text{пб1}} + \Pi_{\text{пб2}}}; \quad (2.10)$$

б) загальну відносну пропозицію  $K_{\text{пр}}$  товару „А” в двох країнах (тобто, відношення пропозиції товару „А” до пропозиції товару „В”), яка розраховується за формулою:

$$K_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{ра1}} + \Pi_{\text{ра2}}}{\Pi_{\text{рб1}} + \Pi_{\text{рб2}}}. \quad (2.11)$$

І нарешті, кінцева *відносна світова ціна*  $P_a^k$  товару „А” розраховується за формулою:

$$P_a^k = P_a^п \cdot \frac{K_{\text{поп}}}{K_{\text{пр}}}. \quad (2.12)$$

Аналізуючи формулу (2.12) можна зробити висновок, що зростання відносного попиту на товар „А” або зменшення відносної пропозиції даного товару буде збільшувати відносну світову ціну  $P_a^k$  товару „А” (тобто, світова ціна товару „А” буде зростати відносно світової ціни на товар „В”). І навпаки, зменшення відносного попиту на товар „А” або збільшення відносної пропозиції даного товару буде зменшувати відносну світову ціну  $P_a^k$  товару „А” (тобто, світова ціна товару „А” буде зменшуватись відносно світової ціни на товар „В”).

Можливість здійснення експорту-імпорту товарів „А” і „В” між країнами залежить від співвідношення трьох показників:

- відносної внутрішньої ціни  $\Pi_{\text{а1}}$  на товар „А” в країні (1);
- відносної внутрішньої ціни  $\Pi_{\text{а2}}$  на товар „А” в країні (2);
- відносної світової ціни  $P_a^k$  на товар „А”.

При цьому можливі такі випадки:

*1-й випадок*, коли  $P_a^k < \Pi_{\text{а1}} < \Pi_{\text{а2}}$ .

Це означає, що і в країні (1), а тим більше в країні (2) товар „А” взагалі вироблятися не буде, оскільки продати цей товар з прибутком на світовому ринку неможливо. Країни будуть виробляти тільки товар „В”. Обміну товарами (або торгівлі товарами „А” і „В”) між країнами не буде.

*2-й випадок*, коли  $P_a^k = \Pi_{\text{а1}} < \Pi_{\text{а2}}$ .

Це означає, що в країні (1) виробники отримують однакову вигоду як від виробництва товару „А”, так і від виробництва товару „В”. В країні (2)

будуть вироблятися тільки товари „В”. Торгівлі товарами між країнами не буде, оскільки ціни, які можуть бути встановлені в результаті торгівлі, будуть такими ж, як і без торгівлі.

3-й випадок, коли  $P_a^k < C_{a1} < C_{a2}$ .

Це означає, що країна (1) буде спеціалізуватися на виробництві товару „А” з метою його обміну на товар „В”. Країна (2) буде спеціалізуватися на виробництві товару „В” з метою обміну його на товар „А”. Між країнами виникає активна торгівля товарами, яка базується на порівняльних перевагах. Виграш від торгівлі виявляється в тому, що країна зможе отримати за свої товари, які вона експортує, більше необхідних їй іноземних товарів, ніж при організації їх виробництва на своєму внутрішньому ринку.

4-й випадок, коли  $C_{a1} < P_a^k = C_{a2}$ .

Це означає, що країна (1) буде виробляти тільки товар „А”. Країна (2) може виробляти як товар „А”, так і товар „В” з однаковою для себе вигодою. Торгівлі товарами між країнами не буде, оскільки ціни, які можуть бути встановлені в результаті торгівлі, будуть такими ж, як і без торгівлі.

5-й випадок, коли  $C_{a1} < C_{a2} < P_a^k$ .

Це означає, що обидві країни (1) та (2) взагалі не будуть виробляти товар „В”, оскільки продати його з прибутком на світовому ринку буде неможливо. Країни будуть спеціалізуватися на виробництві тільки товару „А”. Торгівлі між країнами не буде.

Основні випадки можливих співвідношень відносних цін на товари та їх наслідки для здійснення міжнародної торгівлі наведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Можливі співвідношення відносних цін на товари та їх вплив на експорт-імпорт товарів між країнами

Країни	Співвідношення між цінами $C_{a1}$ , $C_{a2}$ та $P_a^k$				
	$P_a^k < C_{a1} < C_{a2}$	$P_a^k = C_{a1} < C_{a2}$	$C_{a1} < P_a^k < C_{a2}$	$C_{a1} < P_a^k = C_{a2}$	$C_{a1} < C_{a2} < P_a^k$
(1)	Виробляється тільки товар „В”	Виробляється як товар „А”, так і товар „В”	Спеціалізація на виробництві товару „А”	Виробляється тільки товар „А”	Виробляється тільки товар „А”
(2)	Виробляється тільки товар „В”	Виробляється тільки товар „В”	Спеціалізація на виробництві товару „В”	Виробляється як товар „В”, так і товар „А”	Виробляється тільки товар „А”
На-яв-ність тор-гівлі	Торгівлі немає	Торгівлі немає	Торгівля товарами, з яких країни мають порівняльні переваги	Торгівлі немає	Торгівлі немає

Країни будуть обмінюватись товарами „А” та „В” до тих пір, поки вартість експорту товарів буде давати змогу оплатити вартість імпорту. Після цього зростання обсягів міжнародної торгівлі припиниться.

З врахуванням вищесказаного можна так сформулювати сутність теорії міжнародної вартості: *зі збільшенням експорту певного товару із країни експорту в країну імпорту поступово відбувається насиченість ринку даним товаром в країні імпорту. Ціна даного товару в країні-імпортері буде поступово спадати, що спричинить уповільнення зростання величини експорту даного товару до країни імпорту. Досягнувши певної величини, зростання експорту взагалі припиниться. Вартість експорту товарів із країни експорту до країни імпорту буде визначати вартість можливого імпорту товарів із країни імпорту в країну експорту, оскільки купити більше необхідних товарів і імпортувати їх до себе країна-експортер просто буде не в змозі.*

Даний висновок, зроблений Дж. Стюартом Міллем словесно, отримав назву *словесної моделі загальної рівноваги в торгівлі*.

Таким чином, природне прагнення кожної із країн до міжнародної виробничої спеціалізації зрештою веде до встановлення рівноваги у вигодах, які дає дана спеціалізація.

У зв'язку з цим, країни, що експортують свої товари, *зацікавлені в тому, щоб підвищувати попит на свої товари за кордоном*. Це буде підвищувати ціну на їх товари і дасть змогу отримати більше коштів, за які можна буде купити та імпортувати більше потрібних товарів, які виробляються в країні, до якої вони експортують товари власного виробництва.

*Досягнення* теорії міжнародної вартості полягає в тому, що вона, хоча і базується на твердженні, що вартість товару залежить від кількості праці, яка була витрачена на його виробництво, проте стверджує, що на вартість цього товару значно впливає *співвідношення попиту та пропозиції на товар*, який виробляється в країні або постачається з-за кордону.

*Обмеженість* теорії міжнародної вартості полягає в тому, що ця теорія може бути застосована тільки в тому випадку, коли обидві країни приблизно є однаковими за своїми розмірами і внутрішній попит кожної з них може суттєво вплинути на рівень цін в іншій. Теорію можна використовувати, наприклад, досліджуючи торгівлю між США та Канадою, але не США і Венесуелою, оскільки зміни внутрішнього попиту і пропозиції на певний товар у Венесуелі навряд чи призведуть до суттєвих змін співвідношення внутрішнього попиту і сукупної пропозиції на цей товар в США та у всьому світі. І в той самий час, будь-які серйозні зміни в цінах на американському ринку суттєво вплинуть на ситуацію на венесуельському ринку.

Разом з тим висновки, зроблені Дж. Ст. Міллем щодо вирівнювання світових цін на товари, якими країни ведуть торгівлю, за твердженням сучасного американського економіста Джона Чіпмена “є одним із найбільших досягнень людського інтелекту”. Той факт, що робота Дж. Ст. Мілля

отримала визнання лише через сторіччя, Дж. Чіпмен пояснив тим, що “цей закон був надто великим відкриттям для свого часу” [23].

## 2.2 Завдання для самостійного виконання

Є дві країни (1) та (2), в яких виробляються товари „А” та „В”. Витрати часу на виробництво одиниці кожного із товарів, величина попиту  $P_n$  та пропозиції  $P_p$  на товари в кожній із країн наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Товари	Витрати часу на виробництво одиниці товару (в одиницях часу) в країнах:		Величина попиту на товари “А” та “В” в країні (1), тис. шт.				Величина пропозиції на товари “А” та “В” в країні (2), тис. шт.			
		(1)	(2)	$P_{pa1}$	$P_{pa2}$	$P_{pb1}$	$P_{pb2}$	$P_{pa1}$	$P_{pa2}$	$P_{pb2}$	$P_{pb2}$
		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	А	80	145	100	500	200	700	110	540	220	780
	В	100	110								
2	А	95	165	105	505	205	705	90	490	180	660
	В	110	120								
3	А	90	170	103	506	201	704	120	450	210	670
	В	100	125								
4	А	180	275	104	501	202	707	80	550	190	800
	В	200	220								
5	А	60	100	101	505	209	705	130	700	260	800
	В	70	80								
6	А	80	175	95	490	190	690	70	400	160	600
	В	90	130								
7	А	140	275	110	480	190	700	130	400	160	500
	В	160	200								
8	А	70	125	100	500	200	700	60	600	150	810
	В	80	100								
9	А	90	185	200	1000	400	1400	300	1200	300	1250
	В	100	140								
10	А	80	135	200	1003	410	1390	160	800	500	1500
	В	90	100								
11	А	120	180	99	490	195	680	120	521	270	800
	В	130	140								
12	А	100	175	200	500	210	720	170	521	180	750
	В	110	120								
13	А	48	75	110	430	220	690	140	400	230	700
	В	50	60								
14	А	50	95	115	450	210	720	90	600	280	640
	В	60	70								

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
15	A	60	115	400	100	800	1000	430	110	900	1200
	B	70	80								
16	A	70	125	500	410	600	1000	400	300	700	1200
	B	80	90								
17	A	75	150	300	600	800	2000	340	790	500	1800
	B	90	120								
18	A	80	160	600	500	400	300	650	510	420	290
	B	100	120								
19	A	60	125	2000	1000	500	700	1800	900	450	600
	B	70	100								
20	A	90	140	2000	1000	500	700	2200	1300	600	800
	B	100	110								
21	A	160	270	2000	1000	500	700	2400	1300	400	600
	B	180	210								
22	A	90	135	1900	900	450	690	1800	1000	600	650
	B	100	110								
23	A	70	120	400	600	800	200	390	590	790	190
	B	80	100								
24	A	110	170	400	600	800	200	430	700	900	240
	B	120	130								
25	A	100	190	400	600	800	200	500	700	750	150
	B	110	140								
26	A	100	190	400	600	800	200	380	500	990	290
	B	120	130								
27	A	100	190	800	500	300	100	900	400	320	150
	B	130	140								
28	A	100	190	800	500	300	100	700	490	400	90
	B	120	130								
29	A	70	130	800	500	300	100	700	600	200	180
	B	85	100								
30	A	100	190	400	590	130	900	310	500	120	1000
	B	110	150								

Керуючись даними таблиці 2.2, потрібно:

1. За формулами (2.1, 2.2, 2.3) та (2.4, 2.5, 2.6) розрахувати відносні співвідношення внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції на товари „А” і „В” в кожній із країн (1) та (2).

2. За формулами (2.7) і (2.8) розрахувати відносну внутрішню ціну товару „А” в кожній із країн (1) та (2).

3. За формулою (2.9) розрахувати попередню відносну світову ціну товару „А”.

4. За формулами (2.10) і (2.11) розрахувати загальний відносний попит та загальну відносну пропозицію на товар „А” в країнах (1) та (2).



5. За формулою (2.12) розрахувати кінцеву відносну світову ціну товару „А”.

6. Керуючись висновками теорії міжнародної вартості (таблиця 2.1), визначити, чи може здійснюватись торгівля товарами „А” і „В” між країнами (1) та (2). Якщо може, то якими товарами?

Відповідь обґрунтувати.

7. Припустити, що в силу певних обставин величина попиту (або пропозиції) на товар „А” чи „В” в одній із країн (1) або (2) збільшилась в два рази. Зрозуміло, що це приведе до формування нової ситуації на світовому ринку відносно торгівлі товарами „А” та „В”.

В таблиці 2.2 такий випадок позначений заштрихованою клітинкою.

8. Збільшити величину попиту (або пропозиції) в два рази для того показника попиту і пропозиції, який показаний в заштрихованій клітинці, та повторити всі розрахунки за пп. 1), 2), 3), 4), 5) та 6) даного завдання.

9. Порівняти результати, отримані в п. 6) та п. 8) даного завдання.

10. Зробити висновки.

### **2.3 Питання для самоконтролю**

1. Поясніть, на яких припущеннях базується теорія міжнародної вартості Дж. Стюарта Мілля. Охарактеризуйте їх.

2. Сформулюйте суть теорії взаємного попиту.

3. Сформулюйте основні положення та сутність теорії міжнародної вартості Дж. Стюарта Мілля.

4. Поясніть, яким чином встановлюються відносні світові ціни на товари, якими країни торгують одна з одною.

5. Поясніть, яким чином встановлюються відносні внутрішні ціни на товари в кожній із країн.

6. Назвіть можливі випадки співвідношень відносних внутрішніх цін на товари з відносною світовою ціною. Поясніть, як впливають ці співвідношення на розвиток торгівлі між країнами.

7. Поясніть суть моделі загальної рівноваги в міжнародній торгівлі, яку словесно сформулював Дж. Стюарт Мілля.

8. Сформулюйте досягнення, які має теорія міжнародної вартості Дж. Стюарта Мілля.

9. Поясніть, в чому полягає обмеженість теорії міжнародної вартості Дж. Стюарт Мілля?

# 3

## ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

### Тема: „Теорія Хекшера-Оліна та її застосування для аналізу міжнародної торгівлі”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з використання теорії Хекшера-Оліна для аналізу процесів, які відбуваються в міжнародній торгівлі.

#### 3.1 Теоретична частина

З розвитком виробництва застосування теорії порівняльних переваг Д. Рікардо для пояснення тенденцій розвитку світової торгівлі почало наптовхуватись на певні труднощі. Причиною цього було те, що теорія порівняльних переваг, базуючись на теорії трудової вартості, стверджувала, що основним фактором виробництва є праця людини. Якщо в XVIII-му сторіччі це було ще припустимо, то в XIX-му, а особливо на початку XX-го сторіччя, це твердження вже не відповідало дійсності. Питома вага праці людини в створенні товарів поступово зменшувалась, а питома вага вартості використаного капіталу – поступово зростала. Зрозуміло, ці нові обставини вимагали свого аналізу і врахування.

Практичне вирішення цього питання слід віднести на середину XX-го сторіччя, коли зусиллями шведських економістів-неокласиків Елі Хекшера (1879-1952 рр.) та Бертіла Оліна (1899-1979 рр.) була розроблена теорія, яка отримала назву *теорії Хекшера-Оліна*.

Теорія Хекшера-Оліна базується на припущеннях, більшість з яких збігається з припущеннями, на яких базувалась теорія порівняльних переваг Д. Рікардо (див. таблицю 3.1). Разом з тим є і відмінності, а саме:

- в країні виготовляється два товари, один із яких трудомісткий, а інший – капіталомісткий;
- на виготовлення товару впливають два основних фактори виробництва – праця людини і капітал;
- кожна з країн по-різному наділена факторами виробництва.

Таким чином, теорія трудової вартості не відкидається, а доповнюється твердженням про те, що в створенні вартості нового товару беруть участь окрім праці людини й інші фактори виробництва, зокрема, капітал. При цьому *повної спеціалізації країн на виробництві будь-якого товару вже бути не може*.

Теорія Хекшера-Оліна, як і теорія порівняльних переваг Д. Рікардо, для здійснення досліджень використовує не абсолютні, а відносні показники. Основними серед них є факторомісткість та факторозабезпеченість.

*Факторомісткість* – показник, який визначає відносні витрати праці людини або капіталу на створення певного товару. Цей показник містить в собі:

- *капіталомісткість*  $K$ , яка визначає питому вагу витрат капіталу в створенні товару;
- *трудомісткість*  $L$ , яка характеризує питому вагу витрат праці на виготовлення товару;
- *ресурсомісткість*  $R$ , яка характеризує питому вагу витрат ресурсів на виготовлення товару.

Таблиця 3.1 – Порівняльний аналіз допущень теорії порівняльних переваг Д. Рікардо та теорії Хекшера-Оліна

Допущення теорій	Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо	Теорія Хекшера-Оліна
<b>Збіжні допущення</b>		
Дві країни	+	+
Два товари	+	+
Досконала конкуренція	+	+
Вільна торгівля	+	+
Транспортні витрати відсутні	+	+
Фактори виробництва використовуються повністю	+	+
Обмеженість факторів виробництва в кожній з країн	+	+
Повна мобільність факторів виробництва всередині країни	+	+
Повна немобільність факторів виробництва між країнами	+	+
Повна еластичність попиту за ціною	+	+
Смаки споживачів та уподобання однакові	+	+
Стабільність експортно-імпоротної політики	+	+
<b>Різниця в допущеннях</b>		
Основний фактор виробництва – праця людини	+	-
Основні фактори виробництва – праця людини і капітал	-	+
Країни мають різну наділеність факторами виробництва	-	+
Країни спеціалізуються на виробництві одного товару	+	-
Повної спеціалізації в країнах бути не може	-	+
Однакові технології в країнах	-	+
Один товар – трудомісткий, другий – капіталомісткий	-	+

*Примітки:*

1. Під витратами на працю потрібно розуміти заробітну плату виконавців роботи, під витратами капіталу – амортизацію, під витратами на ре-

сурси – витрати на матеріали, сировину, корисні копалини, землю тощо. В загальному вигляді можна прийняти, що  $(K + L + R) = 1$ .

2. Теорія Хекшера-Оліна для аналізу використовує два основних фактора виробництва – працю і капітал.

Товар „В” буде відносно капіталомісткішим, ніж товар „А”, якщо виконується умова:

$$\frac{K_b}{L_b} > \frac{K_a}{L_a}, \quad (3.1)$$

де  $K_b$  – капіталомісткість товару „В”, у відносних одиницях;

$K_a$  – капіталомісткість товару „А”, у відносних одиницях;

$L_b$  – трудомісткість товару „В”, у відносних одиницях;

$L_a$  – трудомісткість товару „А”, у відносних одиницях.

Товар „А” буде відносно трудомісткішим, ніж товар „В”, якщо виконується умова:

$$\frac{L_a}{K_a} > \frac{L_b}{K_b}. \quad (3.2)$$

*Факторозабезпеченість* – показник, який визначає відносну забезпеченість країни факторами виробництва. Цей показник містить в собі такі показники:

- *капіталозабезпеченість*  $P_K$ , яка визначає питому вагу капіталу в забезпеченні країни факторами виробництва;

- *працезабезпеченість*  $P_L$ , яка визначає питому вагу трудових ресурсів (праці) в забезпеченні країни факторами виробництва;

- *ресурсозабезпеченість*  $P_R$ , яка характеризує питому вагу ресурсів (землі, корисних копалин тощо) в забезпеченні країни факторами виробництва.

*Примітки:*

1. Ціною праці виступає питома вага заробітної плати робітників в ресурсах країни, ціною капіталу – процентна ставка, за якою видаються кредити, ціною ресурсів – питома вага вартості землі, оренди, корисних копалин тощо в ресурсах країни.

2. Як трудові ресурси слід розуміти малокваліфіковану робочу силу, яка отримує низьку заробітну плату.

3. Теорія Хекшера-Оліна для аналізу використовує два основних фактора – працю і капітал.

Країна (2) вважається відносно капіталозабезпеченішою, ніж країна (1), тобто, має відносний надлишок капіталу, якщо виконується умова:

$$\frac{P_{K2}}{P_{L2}} > \frac{P_{K1}}{P_{L1}}, \quad (3.3)$$

де  $P_{K2}$  – капіталозабезпеченість країни (2), у відносних одиницях;  
 $P_{K1}$  – капіталозабезпеченість країни (1), у відносних одиницях;  
 $P_{L2}$  – працебезпеченість країни (2), у відносних одиницях;  
 $P_{L1}$  – працебезпеченість країни (1), у відн. одиницях.  
 Країна (1) вважається відносно працебезпеченішою, ніж країна (2), тобто, має відносний надлишок праці, якщо виконується умова:

$$\frac{P_{L1}}{P_{K1}} > \frac{P_{L2}}{P_{K2}}. \quad (3.4)$$

Слід також зазначити, що вирази (3.3) та (3.4) визначають капіталозабезпеченість та працебезпеченість країн з урахуванням співвідношення попиту і пропозиції на ці ресурси в кожній із країн.

Оскільки (див. вираз 3.3) країна (2) є капіталозабезпеченішою, ніж країна (1), а товар „В” (див. вираз 3.1) – капіталомісткішим, ніж товар „А”, то країна (2) може виробити відносно більше товарів „В”, ніж країна (1).

Аналогічно, оскільки (див. вираз 3.4) країна (1) є працебезпеченішою, ніж країна (2), а товар „А” (див. вираз 3.2) – трудомісткішим, ніж товар „В”, то країна (1) може виробити відносно більше товарів „А”, ніж країна (2). Тому графіки *виробничих можливостей* країн (1) та (2) будуть мати вигляд, наведений на рис. 3.1.

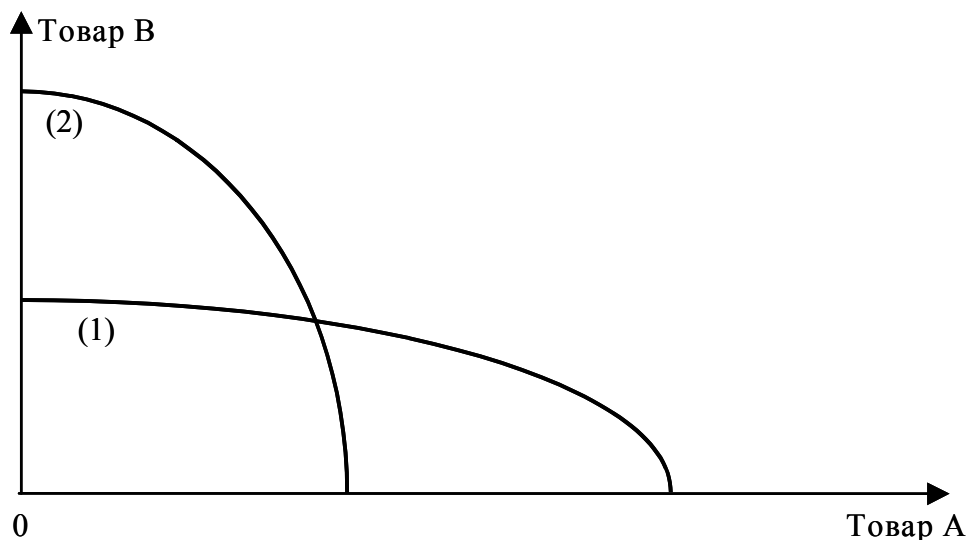


Рисунок 3.1 – Графіки виробничих можливостей країни (1) та країни (2) при різному наділенні їх факторами виробництва

*Примітка.* Теорія Хекшера-Оліна виходить з припущення, що в країнах діє закон витрат на виробництво, що підвищуються. Це в більшій мірі відповідає реаліям економіки. Закон витрат на виробництво, що підвищуються, стверджує, що для виробництва кожної додаткової одиниці одного із товарів потрібно відмовлятися від виробництва все більшої та більшої

кількості іншого товару. Тобто, має місце втрата ресурсів. Тому лінія виробничих можливостей країн буде мати вигляд вигнутої лінії (дивися рисунок 3.1).

На підставі вищенаведених міркувань Хекшер і Олін сформулювали свою теорію, яка отримала назву теореми Хекшера-Оліна. Суть теореми: *„кожна країна експортує ті факторомісткі товари, для виробництва яких вона володіє відносно надлишковими факторами виробництва, а імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносну нестачу факторів виробництва”*.

Тобто, країна (1) повинна виробляти та експортувати товар „А”, оскільки він є трудомісткішим, а праця є надлишковим фактором виробництва в цій країні. Країна (2) повинна виробляти та експортувати товар „В”, оскільки він є капіталомісткішим, а капітал є надлишковим фактором виробництва в цій країні.

Теорему Хекшера-Оліна можна сформулювати і так: *міжнародний обмін товарами – це обмін надлишковими товарами, які виготовлені за допомогою надлишкових факторів виробництва*.

Для доведення теореми Хекшера-Оліна звернемося до рис. 3.2. При цьому обов’язково потрібно зробити припущення, що смаки і переваги споживачів настільки однакові в кожній із країн, що *криві байдужості, які визначають певні сполучення товарів, що забезпечують споживачу однаковий рівень корисності, будуть однакові для обох країн*. Іншими словами, країни (1) та (2) будуть мати однакову криву байдужості.

*Примітка.* Крива байдужості являє собою сукупність товарів, яка забезпечує однаковий рівень задоволення потреб споживачів, тобто, споживач буде байдужим до вибору наборів товарів, які позначені точками на кривій байдужості. Чим далі крива байдужості розташована від центру, тим більше товарів буде входити до такого набору.

Якщо розглядати країни (1) та (2) ізольовано, то в умовах повного використання факторів виробництва і однакових уподобань населення цих країн крива байдужості  $B_1$  повинна стикатися з графіками виробничих можливостей країн (1) та (2). Таким чином, точки „ $E_1$ ” та „ $E_2$ ” на кривій байдужості будуть визначати максимально можливі обсяги виробництва товарів „А” та „В” в кожній із країн, і ці товари будуть повністю споживатись (дивися рис. 3.2).

Ціна товару „А” в країні (1) порівняно з ціною товару „В” в цій же країні (або так звана відносна ціна  $P_1$ ) визначається тангенсом кута нахилу прямої, яка є дотичною в точці  $E_1$ . Ціна товару „А” в країні (2) порівняно з ціною товару „В” в цій же країні (або так звана відносна ціна  $P_2$ ) визначається тангенсом кута нахилу прямої, яка є дотичною в точці  $E_2$ .

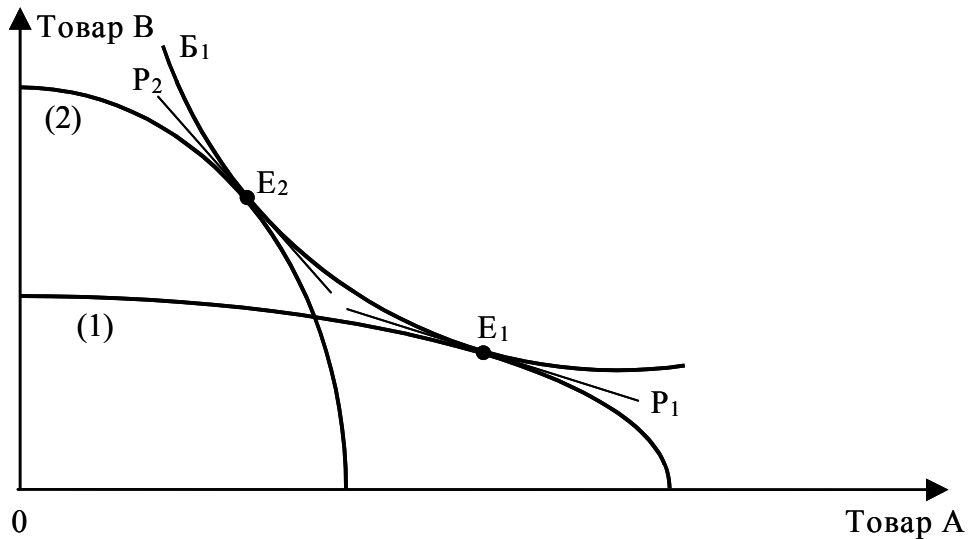


Рисунок 3.2 – Перетин кривих виробничих можливостей країн (1) та (2) з кривою байдужості до початку торгівлі товарами „А” і „В”

Як видно з графіка на рис. 3.2, відносна ціна  $P_2$  буде більша за відносну ціну  $P_1$ . Це означає, що країна (2) має порівняльні переваги в виробництві товару „В”, а країна (1) – має порівняльні переваги в виробництві товару „А”.

Розвиваючи торгівлю, працезабезпечена країна (1) почне спеціалізуватись на виробництві трудомісткого товару „А”, а капіталозабезпечена країна (2) – на виробництві капіталомісткого товару „В”. При цьому точки  $E_1$  та  $E_2$ , які характеризують обсяги виробництва товарів „А” та „В”, почнуть зсуватися в сторону виробництва відносно дешевших товарів: точка  $E_1$  зсувається донизу і вправо в бік точки  $E_3$ , в точка  $E_2$  – доверху і вліво в бік точки  $E_4$  (див. рис. 3.3).

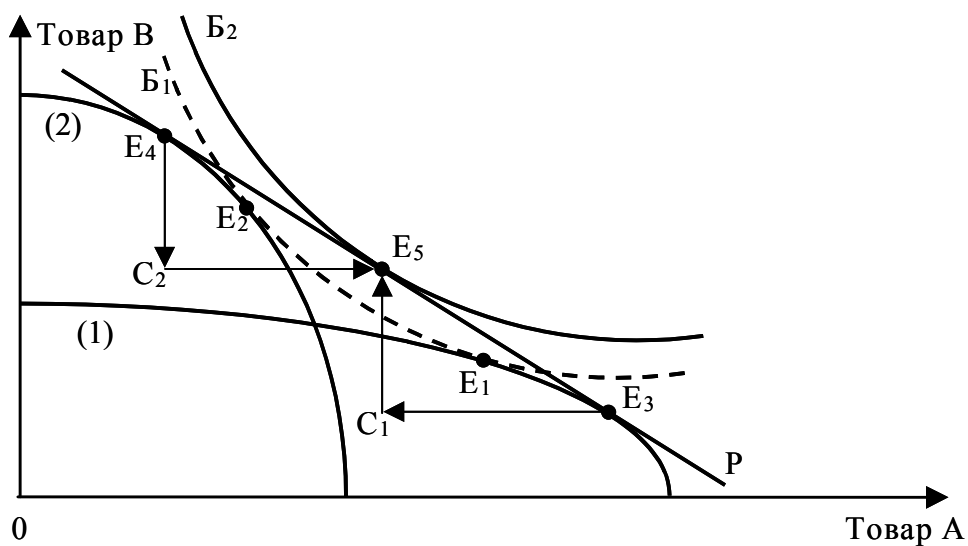


Рисунок 3.3 – Перетин кривих виробничих можливостей країн (1) та (2) з кривою байдужості після початку торгівлі товарами „А” і „В”

Спеціалізація буде продовжуватись до тих пір, поки країни не вийдуть на рівень загальної відносної світової ціни  $P$ , яка буде визначати ціну товару „А” порівняно з ціною товару „В” на світовому ринку. Ця ціна установається десь по середині між внутрішніми відносними цінами  $P_1$  та  $P_2$ , а саме: в інтервалі  $P_1 < P < P_2$ . Ціна  $P$  характеризується тангенсом кута нахилу прямої лінії, яка пройде через точки  $E_3$  та  $E_4$  і буде дотичною до цих точок. Нова пряма  $E_3E_4$  в новій точці (точка  $E_5$ ) стане дотичною до іншої кривої байдужості  $B_2$ , яка проходить значно вище кривої байдужості  $B_1$ . Це означає, що споживання товарів в країнах (1) та (2) зросте.

Точку  $E_5$  на прямій  $E_3E_4$  можна підібрати таким чином, щоб досягти певного балансу між експортом та імпортом товарів між країнами (1) та (2). Тобто, країна (1), виробляючи величину  $E_3$  товару „А” і експортуючи величину  $E_3C_1$  товару „А” до країни (2), а також імпортуючи величину  $E_5C_1$  товару „В” із країни (2), досягне балансу попиту і пропозиції в точці  $E_5$ . Країна (2), виробляючи величину  $E_4$  товару „В” і експортуючи величину  $E_4C_2$  товару „В” до країни (1), а також імпортуючи із цієї країни величину  $E_5C_2$  товару „А”, досягне балансу попиту і пропозиції також в точці  $E_5$ .

Зрозуміло, що експорт товару „А” країною (1) дорівнює імпорту цього товару країною (2), тобто,  $E_3C_1 = E_5C_2$ , а експорт товару „В” країною (2) дорівнює імпорту цього товару країною (1), тобто,  $E_4C_2 = E_5C_1$ .

Незважаючи на те, що точка  $E_5$  порівняно з точкою  $E_1$  передбачає для країни (1) більше споживання імпортного товару „В” і менше споживання власного товару „А”, країна (1) виграє від торгівлі, оскільки її нова крива байдужості  $B_2$  розміщується вище кривої байдужості  $B_1$  і показує зростання споживання.

Аналогічна ситуація складається і в країні (2). Незважаючи на те, що точка  $E_5$  порівняно з точкою  $E_2$  передбачає більше споживання для країни (2) імпортного товару „А” і менше споживання власного товару „В”, країна (2) також виграє, оскільки її нова крива байдужості  $B_2$  розміщується вище кривої байдужості  $B_1$  і показує зростання споживання.

*Досягненням* теореми Хекшера-Оліна є те, що вона йде далі теорії порівняльних переваг. Дана теорема не тільки визнає, що торгівля базується на порівняльних перевагах, але й визначає причину цих переваг, а саме – різне наділення країн факторами виробництва.

Різниця у відносних цінах на товари в різних країнах і торгівля цими товарами пояснюється саме різною наділеністю країн факторами виробництва. Експортуючи ті товари, для виробництва яких країна має відносний надлишок факторів виробництва, і імпортуючи ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносну нестачу факторів виробництва, кожна із країн збільшує споживання товарів на своїй території. При цьому виграш від торгівлі в кожній із країн отримують власники відносно надлишкових факторів виробництва, а програють ті власники, які володіли відносно недостатніми факторами виробництва.



Окрім цього теорема Хекшера-Оліна передбачає, що в результаті торгівлі відносні ціни на товари, які беруть в ній участь, будуть мати тенденцію до зближення (див. рис. 3.3). Разом з тим виникає питання, а як будуть поводитись ціни на самі фактори виробництва, за допомогою яких виготовляються ці товари.

Відповідь на це питання дав американський економіст Пол Самуельсон, сформулювавши в 1948 році теорему, яка отримала назву теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона. Цю теорему П. Самуельсон вивів, здійснивши математичні розрахунки над великою кількістю статистичного матеріалу.

Суть теореми: *міжнародна торгівля приводить до вирівнювання абсолютних та відносних цін на гомогенні фактори виробництва в кожній із торгуючих країн.*

*Примітка.* Гомогенність означає однаковість всіх складових ресурсів. Для капіталу – це однакова продуктивність, ризик тощо, для праці – це однаковий рівень підготовки фахівців, їх освіти тощо.

Логічно доказати теорему Хекшера-Оліна-Самуельсона нескладно. Припустимо, що в країнах (1) та (2) виробляються два товари – „А” і „В”. Товар „А” – трудомісткий, а товар „В” – капіталомісткий.

Країна (1) є працезабезпеченою, тут є надлишок праці, заробітна плата робітників відносно низька. Ціна на товар „А” в країні (1) буде відносно невисокою. І навпаки, ціна на товар „В”, який вимагає значних витрат капіталу, буде відносно високою. Вартість капіталу тут також відносно висока.

Країна (2) є капіталозабезпеченою. Ціна на товар „В” в країні (2) буде відносно низькою, оскільки в цій країні налагоджено виробництво таких товарів, вартість капіталу – відносно незначна. І навпаки, ціна на товар „А” буде відносно великою, оскільки в цій країні відносно висока заробітна плата працівників.

Але ось країни вирішили обмінюватись товарами „А” і „В”. Природно, країна (1) повинна поставляти товар „А” в країну (2), а країна (2) повинна поставляти товар „В” в країну (1).

Країна (1) почне спеціалізуватись на виробництві товарів „А”, зменшуючи виробництво товару „В”, який вимагає значних витрат капіталу. В результаті попит на працю в країні (1) зросте, що буде сприяти підвищенню заробітної плати працівників, а попит на капітал буде спадати, що спричинить падіння процентних ставок, тобто, вартості капіталу.

Аналогічно, країна (2) почне спеціалізуватись на виробництві товарів „В”, зменшуючи виробництво товару „А”, який вимагає значних витрат праці. В результаті попит на працю в країні (2) впаде, що буде сприяти зниженню заробітної плати працівників, а попит на капітал – буде зростати, що спричинить підвищення процентних ставок, тобто, вартості капіталу.

В результаті, в країні (1) заробітна плата працівників буде зростати, а в країні (2) – спадати. Аналогічно, в країні (1) вартість капіталу, тобто його

процентна ставка, буде зменшуватись, а в країні (2) – зростати. Зрозуміло, що теоретично ціни на ресурси в країнах можуть вирівнятися, а сама торгівля буде розвиватися до тих пір, поки буде залишатись будь-яка різниця в відносних цінах на фактори виробництва.

Таким чином можна визначити головний сенс теореми Хекшера-Оліна-Самуельсона: *країни будуть обмінюватися товарами таким чином, щоб отримати взамін своїх товарів, виготовлених за допомогою надлишкових факторів виробництва, інші, які виготовляються за рахунок таких факторів виробництва, які є рідкісними для цих країн. В результаті такого обміну поступово вирівнюється співвідношення попиту і пропозиції на фактори виробництва, що в кінці кінців приводить до вирівнювання цін на фактори виробництва на рівні держав. Після того, як рівновага досягнута, зростання обміну припиняється і починається пошук нових товарів та факторів виробництва, які пропонуються для обміну.*

З теорії Хекшера-Оліна можна визначити два основних наслідки.

Перший наслідок: *розвиток міжнародної торгівлі приводить до вирівнювання доходів, які будуть отримувати власники надлишкових факторів виробництва, за допомогою яких виробляються факторомісткі товари.*

Другий наслідок: *якщо забезпечити мобільність ресурсів на рівні держав, то відбудеться часткова заміна експорту товарів експортом самих факторів виробництва. Тобто, замість експорту трудомістких або капіталомістких товарів може відбуватись експорт відповідно праці та капіталу.*

Для доказу першого наслідку візьмемо, наприклад, дві країни – Канаду та Японію, а також такий товар як пшениця. Зрозуміло, що для виробництва пшениці потрібні такі основні ресурси, як праця, земля, сприятливий клімат тощо. Канада забезпечена цими ресурсами відносно в більшій мірі (особливо землею), ніж Японія, тобто, ці ресурси в Канаді відносно будуть надлишковими. І ціна пшениці в Канаді буде значно нижча, ніж в Японії. Канаді буде вигідно виробляти пшеницю і поставляти її до Японії. В Японії ресурсів для виробництва пшениці буде не вистачати, особливо це стосується такого основного ресурсу, як земля. Цей фактор виробництва буде явно в нестачі. І ціна пшениці в Японії буде значно вища, ніж в Канаді. Тому Японії буде вигідно імпортувати пшеницю, ніж вирощувати її самій.

Далі буде відбуватись таке. Канада буде намагатись розширювати виробництво пшениці. Для цього потрібно освоювати нові землі, підвищувати їх плодючість. Ціна землі підвищиться. Витрати на виробництво пшениці будуть зростати, а доходи від її виробництва – спадати. І навпаки, в Японії, куди буде надходити значна кількість дешевої пшениці з Канади, попит на землю буде спадати, ціна на землю або її оренду – зменшуватись. Витрати на вирощування пшениці будуть зменшуватись, а доходи від її продажу – зростати.

Таким чином, в Канаді доходи від виробництва та реалізації пшениці будуть зменшуватись, а в Японії, навпаки, зростати. За певних умов, дохідність виробництва пшениці в Канаді та Японії може зрівнятись.

Другий наслідок очевидний. Промислово розвинутим країнам, які мають надлишок капіталу і обмежені трудові ресурси, буде економічно вигідним експортувати капітал, машини, обладнання тощо. А країни, які мають надлишок дешевої робочої сили (індустріальної або сільськогосподарської), будуть зайняті експортом або цієї робочої сили (наприклад, Україна), або експортом продукції, яка виготовляється за допомогою цієї надлишкової дешевої робочої сили. Це стосується експорту текстильних товарів, електроніки із Кореї, Сінгапура, Тайваню, експорту сільськогосподарської продукції, яка виробляється в країнах, де є надлишки землі, сприятливий клімат тощо.

Протягом багатьох років робиться спроба експериментально перевірити достовірність теоретичних положень теорії Хекшера-Оліна.

Найвідоміше дослідження з цього приводу було зроблене американським вченим російського походження Василем Леонтєвим. Для своїх досліджень В. Леонтєв взяв економіку США, яка є однією із найбільш капіталозабезпечених в світі при відносно високій заробітній платі працюючих. За теорією Хекшера-Оліна США повинні спеціалізуватись на виробництві та експорті капіталомістких товарів, а імпортувати трудомісткі товари.

Результати розрахунків виявились приголомшуючими: американський імпорт капіталомісткої продукції на 30% перевищував експорт аналогічної продукції, з чого виходило, що США є не капіталозабезпеченою країною, а навпаки, працевлаштованою, яка ввозить капіталомісткі товари, а вивозить трудомісткі.

Цей несподіваний результат отримав назву “парадокс Леонтєва”. Суть цього парадоксу можна викласти так: теорія Хекшера-Оліна не завжди підтверджується практикою; працевлаштовані країни експортують капіталомісткі товари і імпортують трудомісткі; капіталозабезпечені країни експортують трудомісткі товари і імпортують капіталомісткі.

Поясненням цього факту зайнялися багато учених сучасності. Основні їх аргументи:

а) сьогодні в багатьох країнах робоча сила – це не малокваліфіковані, а висококваліфіковані працівники, на підготовку яких витрачено багато коштів. Тому експорт товарів, в яких значну питому вагу займає заробітна плата, можна розглядати таким, в якому певну частину має експорт капіталу;

б) промислово розвинуті країни імпортують велику кількість сировини, нафти, газу тощо, для видобутку яких потрібні значні капіталовкладення, які здійснюють ці країни. Ця обставина підвищує відносну капіталомісткість імпорту, що спотворює зроблені розрахунки щодо імпорту капіталозабезпеченими країнами капіталомістких товарів;

в) велика різниця в технологіях різних країн може спричинити той факт, що один і той самий фактор виробництва в одній країні може бути трудомістким, а в іншій – капіталомістким. Наприклад, рис, який вирощується в США, є капіталомісткою культурою, оскільки вирощується із застосуванням передових технологій, а у В'єтнамі – трудомісткою культурою, оскільки при його вирощуванні переважає ручна праця. Це вносить певні корективи в зроблені В. Леонт'євим розрахунки щодо трудомісткості або капіталомісткості виготовлених товарів.

Разом з тим “парадокс Леонт'єва” продовжує слугувати серйозним попередженням від спрощеного користування теоремою Хекшера-Оліна на практиці. Але незважаючи на це, ця теорія і сьогодні займає достойне місце в арсеналі економічних інструментів, за допомогою яких здійснюється аналіз міжнародної торгівлі.

### 3.2 Завдання для самостійного виконання

В таблиці 3.2 наведені дані щодо витрат на виготовлення 10-ти товарів (в грошових одиницях). В таблиці 3.3 наведені дані щодо забезпеченості 10-ти країн ресурсами (у відносних одиницях). В таблиці 3.4 наведено, які країни та які товари студент повинен взяти для аналізування.

Таблиця 3.2 – Витрати на виробництво товарів (в грошових одиницях)

Товари	Витрати капіталу	Витрати праці	Витрати ресурсів	Товари	Витрати капіталу	Витрати праці	Витрати ресурсів
1	36	84	12	6	876	467	232
2	548	210	245	7	37	83	23
3	62	12	9	8	94	23	56
4	246	948	253	9	1236	3642	452
5	42	85	12	10	8736	2651	344

Таблиця 3.3 – Дані щодо забезпеченості країн ресурсами (в %)

Країни	Трудові ресурси	Капітал	Природні ресурси	Країни	Трудові ресурси	Капітал	Природні ресурси
1	16	47	37	6	50	30	20
2	47	21	32	7	40	60	10
3	28	64	8	8	45	35	20
4	62	19	19	9	60	25	15
5	37	40	23	10	29	57	14

Керуючись даними таблиць 3.2, 3.3 та 3.4, потрібно:

1. Вибрати дані для виконання заданого варіанта завдання.
2. Першу країну позначити індексом (1), а другу – індексом (2).
3. Товари, які виготовляються в першій країні, позначити індексами „А” та „В”. Наприклад, для 1-го варіанта завдання, товари, які виготовляються в першій країні, отримують позначення: товар 1 – товар „А”, а товар 2 – товар „В”.

Таблиця 3.4 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Країни, які потрібно взяти для аналізу	Товари, які виготовляються в першій країні (1)	Товари, які виготовляються в другій країні (2)	Варіант	Країни, які потрібно взяти для аналізу	Товари, які виготовляються в першій країні (1)	Товари, які виготовляються в другій країні (2)
1	1 та 2	1 та 2	3 та 4	16	2 та 9	2 та 5	3 та 6
2	1 та 3	2 та 3	4 та 5	17	2 та 10	3 та 6	4 та 7
3	1 та 4	3 та 4	5 та 6	18	3 та 4	4 та 7	5 та 8
4	1 та 5	4 та 5	6 та 7	19	3 та 5	5 та 8	6 та 9
5	1 та 6	5 та 6	7 та 8	20	3 та 6	6 та 9	7 та 10
6	1 та 7	6 та 8	8 та 9	21	3 та 7	1 та 5	3 та 7
7	1 та 8	7 та 8	9 та 10	2	3 та 8	2 та 6	4 та 8
8	1 та 9	1 та 3	2 та 4	23	3 та 9	3 та 7	5 та 9
9	1 та 10	2 та 4	3 та 5	24	3 та 10	4 та 8	6 та 10
10	2 та 3	3 та 5	4 та 6	25	4 та 5	1 та 5	2 та 6
11	2 та 4	4 та 6	5 та 7	26	4 та 6	2 та 7	3 та 8
12	2 та 5	5 та 7	6 та 8	27	4 та 7	3 та 8	4 та 9
13	2 та 6	6 та 8	7 та 9	28	4 та 8	4 та 9	5 та 10
14	2 та 7	7 та 9	8 та 10	29	4 та 9	1 та 6	2 та 7
15	2 та 8	1 та 4	2 та 5	30	4 та 10	1 та 8	2 та 10

4. Товари, які виготовляються в другій країні, також позначити індексами „А” та „В”. Наприклад, для 1-го варіанта завдання, товари, які виготовляються в другій країні, отримують позначення: товар 3 – товар „А”, а товар 4 – товар „В”.

5. Для країни (1) підрахувати загальні витрати (в грошових одиницях) на виробництво кожного із товарів „А” та „В”.

6. Для країни (2) підрахувати загальні витрати (в грошових одиницях) на виробництво кожного із товарів „А” та „В”.

7. Для країни (1) визначити питому вагу кожного ресурсу, який витрачається на виготовлення товарів „А” та „В”.

8. Для країни (2) визначити питому вагу кожного ресурсу, який витрачається на виготовлення товарів „А” та „В”.

9. Для країни (1), керуючись формулами (3.1) та (3.2), визначити факторомісткість (тобто, трудомісткість та капіталомісткість) товарів „А” та „В”, які в цій країні виготовляються.

10. Для країни (2), керуючись формулами (3.1) та (3.2), визначити факторомісткість (трудомісткість та капіталомісткість) товарів „А” та „В”, які в цій країні виготовляються.

11. Керуючись формулами (3.3) та (3.4), визначити факторозабезпеченість країн (1) та (2), тобто визначити, які фактори виробництва є надлишковими в цих країнах (праця або капітал).

12. Керуючись теоремою Хекшера-Оліна, зробити пропозиції щодо того, яка із країн (1) або (2) повинна спеціалізуватись на виробництві товару „А”, а яка – на виробництві товару „В”. Відповідь обґрунтуйте.

13. Зробити висновки.

### **3.3 Питання для самоконтролю**

1. Охарактеризуйте передумови, які слугували створенню теорії Хекшера-Оліна.

2. Проведіть порівняльний аналіз припущень, на яких базуються теорія порівняльних переваг Д. Рікардо та теорія Хекшера-Оліна.

3. Дайте означення поняття „факторомісткість товару”. При яких умовах товар буде капіталомістким, а при яких – трудомістким?

4. Дайте означення поняття „факторозабезпеченість” країни. При яких умовах країна буде капіталозабезпеченою, а при яких – працебезпеченою?

5. Сформулюйте теорему Хекшера-Оліна та доведіть її.

6. Поясніть, чому і за яких умов при меншому споживанні власного товару країна, яка здійснює імпорт інших товарів, може бути у вигоді.

7. Сформулюйте досягнення теорії Хекшера-Оліна.

8. В чому полягає суть теореми Хекшера-Оліна-Самуельсона? Наведіть міркування, які б доводили цю теорему.

9. Як ви вважаєте, чи збалансовані ціни на фактори виробництва в сучасному світі? Відповідь обґрунтуйте.

10. Сформулюйте перший наслідок теореми Хекшера-Оліна. Наведіть міркування, які б підтверджували цей наслідок.

11. Сформулюйте другий наслідок теореми Хекшера-Оліна. Наведіть міркування, які б підтверджували цей наслідок.

12. Сформулюйте суть “парадокса Леонтьєва”. Чому він виник?

13. Наведіть аргументи, які б спростовували цей парадокс. Чи вдається це зробити в повній мірі? Значення “парадоксу Леонтьєва” для аналізу світових економічних процесів.

### **3.4 Задачі для самостійного розв’язання**

1. Підприємство виробляє пшеницю та молоко, для чого використовує 400 годин праці та 600 га землі. Виробництво 1 тонни пшениці вимагає витрат 10 годин праці та використання 5 га землі. Виробництво 1 тонни молока вимагає 4 години праці та 8 га землі.

Підрахуйте, який із цих товарів є трудомістким, а який капіталомістким. При цьому урахувати, що використання землі для виробництва молока вимагає застосування новітніх технологій і тому відноситься до капіталомістких факторів.

2. Керуючись даними задачі 1, підрахуйте, чи в змозі підприємство виробити 50 т молока та 90 т пшениці.

3. Для виробництва телевізора потрібно 20 години праці та 4 га землі (мається на увазі облаштування приміщень, установлення обладнання), для виробництва 1 тонни рису – відповідно 1 годину праці та 1 га землі. В країні (1) працює 120 млн. робітників та є 200 млн. га землі. В країні (2) працює 40 млн. робітників та є 50 млн. га землі. Країною (1) вважати США, а країною (2) – В'єтнам.

Визначіть, на виробництві яких товарів повинні спеціалізуватись країни (1) та (2). При розрахунках землю вважати за капітал.

*Примітка.* Зроблені розрахунки повинні вас здивувати, оскільки в реальному житті все відбувається навпаки. Спробуйте пояснити даний факт.

### 3.5 Відповіді на задачі

1. Оскільки  $10/2 > 4/8$ , то пшениця буде трудомістким товаром. Оскільки  $8/4 > 5/10$ , то молоко буде капіталомістким товаром.

2. Не вистачить як праці ( $400 < 1100$ ), так і землі ( $600 < 850$ ).

3. Із розрахунків виходить, що телевізор є трудомістким товаром ( $20/4 > 1/1$ ), а рис – капіталомістким ( $1/1 > 4/20$ ). Країна (1) відносно більшою мірою забезпечена капіталом ( $200/120 > 50/40$ ), ніж країна (2).

Тому країна (1) повинна виготовляти капіталомісткі товари, тобто, рис, а країна (2) – трудомісткі, тобто, телевізори.

В реальності, в країні (1), якою є США, виробляються саме телевізори, а в країні (2), якою є В'єтнам – рис.

Причиною такого явища є саме „парадокс Леонтьєва”. Справа в тому, що виробництво телевізорів вимагає висококваліфікованої праці, яку потрібно вважати не просто працею, а капіталом. Якщо врахувати цю обставину і скорегувати витрати на виробництво телевізора (наприклад, це співвідношення стане 5 годин праці та 8 га землі), то тоді виходить, що телевізор стане вже капіталомістким товаром ( $8/5 > 1/1$ ), а рис – трудомістким ( $1/1 > 5/8$ ). Оскільки країна (1) відносно більшою мірою забезпечена капіталом, ніж країна (2), то країна (1) повинна виготовляти капіталомісткі товари, тобто телевізори, а країна (2) – трудомісткі, тобто рис. Саме так відбувається в реальному житті.

# 4

## ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

**Тема: “Стандартна модель міжнародної торгівлі та її застосування для розрахунку вигащу від торгівлі товарами між країнами”**

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання про сутність стандартної моделі міжнародної торгівлі та розвинути практичні навички її застосування для розрахунку вигащу від торгівлі товарами між країнами.

### 4.1 Теоретична частина

*Стандартна модель міжнародної торгівлі*, основи якої були розроблені ірландським економістом Френсісом Еджуортом (1845-1926 рр.) та американським економістом австрійського походження Готфрідом Хеберлером (1900 р.), стала наступним кроком на шляху розробки теоретичних основ міжнародної торгівлі.

Ця теорія, з *одного боку*, виклала теорію порівняльних переваг Д. Рікардо в іншому трактуванні, спираючись не на закон витрат на виробництво, які є постійними, а на *закон витрат на виробництво, що підвищуються*.

*Примітка.* Нагадаємо, що теорія порівняльних переваг Д. Рікардо розглядала ситуацію з обміном товарами між двома країнами в умовах постійних витрат на виробництво, тобто, графік виробничих можливостей цих країн мав вигляд прямої лінії. Це означало, що для виробництва кожної додаткової одиниці одного із товарів потрібно було відмовитись від виробництва певної (постійної) кількості іншого товару.

Стандартна модель міжнародної торгівлі виходить з припущення, що в країнах діє *закон витрат на виробництво, що підвищуються*. Це в більшій мірі відповідає реаліям економіки. Закон витрат на виробництво, що підвищуються, стверджує, що для виробництва кожної додаткової одиниці одного із товарів потрібно відмовлятися від виробництва все більшої та більшої кількості іншого товару. Тому лінія виробничих можливостей країни буде мати вигляд вигнутої лінії (рис. 4.1).

З *другого боку*, стандартна модель міжнародної торгівлі поширила коло досліджень від окремих товарів до сукупного попиту та сукупної пропозиції. Тому ця теорія оперує більш складними поняттями, такими як “граничний рівень трансформації” та “граничний рівень заміщення”.

*Граничний рівень трансформації* показує таку кількість одного із товарів, виробництвом якої можна знехтувати для отримання кожної наступної додаткової одиниці іншого товару. Графічно це відображається вигнутою лінією, яка характеризує обсяги внутрішньої пропозиції товарів в країні (рис. 4.1) і збігається з лінією виробничих можливостей країни.



*Граничний рівень заміщення* показує таку кількість одного із товарів, виробництвом якої можна знехтувати для отримання кожної додаткової одиниці іншого товару і при цьому забезпечити збереження існуючого рівня споживання в країні. Графічно це відображається кривою байдужості, яка характеризує попит на товари в даній країні (рис. 4.1).

В загальному вигляді стандартна модель міжнародної торгівлі стверджує, що країни повинні спеціалізуватись на виробництві товарів, з яких вони мають порівняльні переваги, і торгувати цими товарами з іншими країнами, а також припинити виробництво тих товарів, з яких порівняльні переваги мають інші країни. Разом з тим, *повністю відмовитись від виробництва таких товарів дані країни не можуть*, оскільки через витрати виробництва, які збільшуються, завжди буде виникати межа спеціалізації, за якою збільшення виробництва товарів, за якими країни мають порівняльні переваги, буде вже економічно недоцільним.

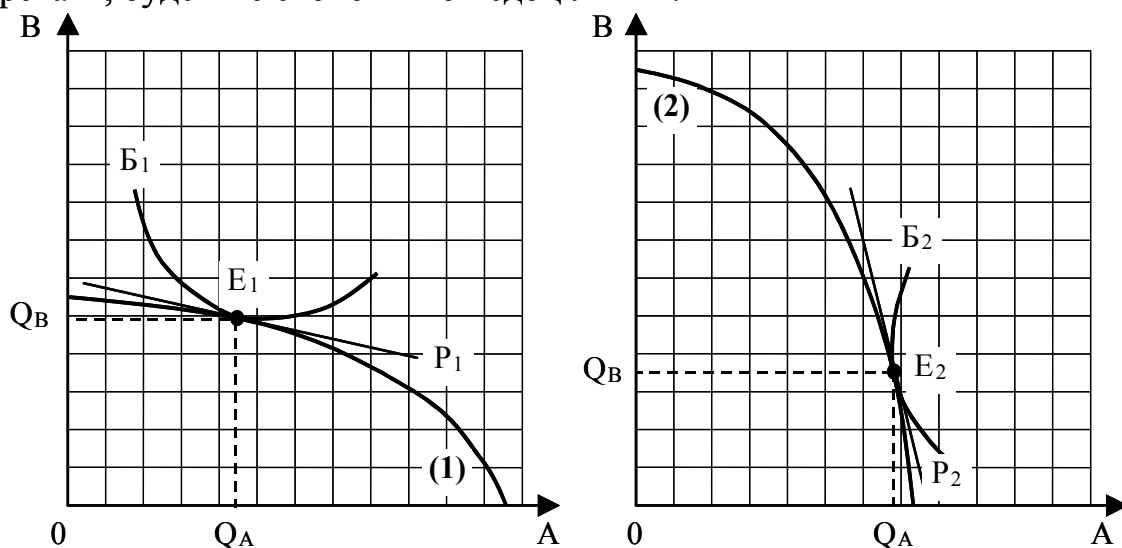


Рисунок 4.1 – Баланс між країнами (1) та (2) в умовах відсутності торгівлі

Розглянемо суть теорії більш докладно (див. рис. 4.1). Припустимо, що існують дві країни (1) та (2), які виробляють два товари „А” і „В”. Населення кожної із країн має власні смаки і уподобання і тому для кожної із країн існує своя власна крива байдужості: для країни (1) – це крива  $B_1$ , а для країни (2) – це крива  $B_2$ .

*Примітка.* В практичному занятті 3, де розглядалась теорія Хекшера-Оліна, було зроблено припущення, що смаки та уподобання населення країн збігаються і тому можна було обмежитись однією кривою байдужості.

До початку торгівлі крива виробничих можливостей країни (1) дотикається до кривої байдужості  $B_1$  в точці  $E_1$ , де досягається максимальне задоволення потреб країни, тобто, населення країни (1) споживає максимальну кількість товарів  $Q_A$  і  $Q_B$ , які виробляються цією країною.

В країні (2) крива виробничих можливостей дотикається до кривої байдужості  $B_2$  в точці  $E_2$ , де досягається максимальне задоволення потреб

країни, тобто, населення країни (2) споживає максимальну кількість товарів  $Q_A$  і  $Q_B$ , які виробляються цією країною.

Аналіз кривих виробничих можливостей країн (1) та (2) показує, що кожна із країн повинна відмовлятися від виробництва все більшої і більшої кількості альтернативних товарів, щоб забезпечити виробництво кожної додаткової одиниці даного товару.

Відносна ціна  $P_1$  товару „А” в країні (1) визначається тангенсом кута нахилу прямої лінії, яка проходить через точку  $E_1$  і є дотичною до кривої виробничих можливостей країни (1). Відносна ціна  $P_2$  товару „А” в країні (2) визначається тангенсом кута нахилу прямої лінії, яка проходить через точку  $E_2$  і є дотичною до кривої виробничих можливостей країни (2). Оскільки  $P_1 < P_2$ , то країна (1) має порівняльні переваги з товару „А”, а країна (2) – має порівняльні переваги з товару „В”.

З розвитком торгівлі країна (1), яка має порівняльні переваги з товару „А”, буде збільшувати його виробництво, скорочуючи відповідно виробництво товару „В”. Точка  $E_1$  на кривій виробничих можливостей країни (1) буде переміщуватись вправо і донизу в напрямку точки  $E_3$ . Цей процес буде продовжуватись доти, поки відносна ціна  $P_1$  не зрівняється з одиницею, тобто, поки будуть зберігатися порівняльні переваги з товару „А”. Це відбудеться в точці  $E_3$ , в якій кут нахилу прямої лінії, яка характеризує відносну ціну  $P_1$  і яка є дотичною до кривої виробничих можливостей країни (1) в точці  $E_3$ , стане дорівнювати 45 градусам (рис. 4.2).

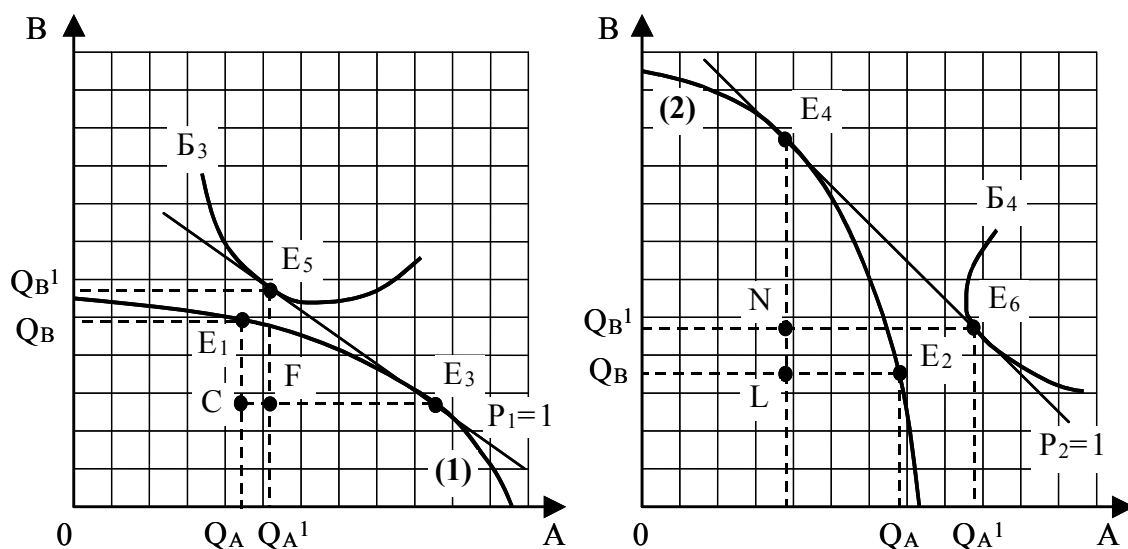


Рисунок 4.2 – Баланс між країнами (1) та (2) в умовах торгівлі

З розвитком торгівлі країна (2), яка має порівняльні переваги з товару „В”, буде збільшувати його виробництво, скорочуючи відповідно виробництво товару „А”. Точка  $E_2$  по кривій виробничих можливостей країни (2) буде переміщуватись вліво і доверху в напрямку точки  $E_4$ . Цей процес буде продовжуватись до тих пір, поки відносна ціна  $P_2$  не зрівняється з одиницею, тобто, поки будуть зберігатися порівняльні переваги з товару

„В”. Це відбудеться в точці  $E_4$ , в якій кут нахилу прямої лінії, яка характеризує відносну ціну  $P_2$  і яка є дотичною до кривої виробничих можливостей країни (2) в точці  $E_4$ , стане дорівнювати 45 градусам (рис. 4.2).

Як в країні (1), так і в країні (2) виникне нова економічна ситуація, яка полягає в тому, що лінії  $P_1$  та  $P_2$ , які характеризують нову відносну світову ціну на товар „А” (так звана лінія бюджетних можливостей), змінять своє розташування і стануть дотичними до нових кривих байдужості  $B_3$  в країні (1) та  $B_4$  в країні (2).

Для країни (1) можна знайти таку точку  $E_5$ , де крива байдужості  $B_3$  буде дотичною до прямої  $P_1 = 1$ . В цій точці країна (1) буде виробляти на  $SE_3$  більше товарів „А”, з яких  $FE_3$  товарів „А” ця країна експортує до країни (2) в обмін на  $FE_5$  товарів „В”. В результаті країна (1) стане споживати більше як товарів „А” (на величину  $Q_A Q_A^1$ ), так і товарів „В” (на величину  $Q_B Q_B^1$ ).

Для країни (2) можна знайти таку точку  $E_6$ , де крива байдужості  $B_4$  буде дотичною до прямої  $P_2 = 1$ . В цій точці країна (2) буде виробляти на  $LE_4$  більше товарів „В”, з яких  $NE_4$  товарів „В” ця країна експортує до країни (1) в обмін на  $NE_6$  товарів „А”. В результаті країна (2) стане споживати більше як товарів „В” (на величину  $Q_B Q_B^1$ ), так і товарів „А” (на величину  $Q_A Q_A^1$ ). Оскільки нові криві байдужості  $B_3$  та  $B_4$  в кожній із країн (1) та (2) розташовуються вище за існуючі криві  $B_1$  та  $B_2$ , то це означає, що споживання товарів в кожній із країн зростає.

При цьому зрозуміло, що  $FE_3 = NE_6$ , а  $FE_5 = NE_4$ .

В результаті торгівлі товарами, на відміну від теорії порівняльних переваг Д. Рікардо, не відбувається повної спеціалізації країн (1) та (2) на виробництві відповідно товарів „А” та „В”. Це – результат дії закону витрат на виробництво, які підвищуються. Країна (1) продовжує виробляти певну кількість товару „В”, а країна (2) – певну кількість товару „А”. Рівноважна ціна  $P$  у взаємній торгівлі досягається ще до того, як наступить повна спеціалізація кожної із країн на виробництві товару, з якого кожна з них має порівняльні переваги. Після того, як досягнута рівноважна ціна у взаємній торгівлі, подальша спеціалізація кожної із країн втрачає економічний сенс, бо через постійно зростаючі витрати це виявиться дорожче, ніж купувати товар за кордоном.

Кожна із країн (1) та (2) отримає так званий *виграш від спеціалізації* – тобто, переваги, які отримає кожна країна через те, що в умовах торгівлі вона зосередила свої зусилля на виробництві товарів, з яких має порівняльні переваги. Виграш від спеціалізації для країни (1) складає рух споживання в країні від точки  $E_3$  до точки  $E_5$ . Виграш від спеціалізації для країни (2) складає рух споживання в країні від точки  $E_4$  до точки  $E_6$ .

Стандартна теорія міжнародної торгівлі дає відповідь ще на два питання:

а) як здійснюється торгівля між малою та великою країнами;

б) як здійснюється торгівля між країнами, які мають однакові криві виробничих можливостей?

Якщо в торгівлі беруть участь *мала та велика країни*, то зміни ціни на певний товар в малій країні не впливають на зміни внутрішньої ціни на цей товар у великій країні. Світова відносна ціна  $P_1 = 1$  на цей товар установиться також без впливу малої країни тільки на основі співвідношення попиту і пропозиції на цей товар у великій країні.

Тому мала країна почне спеціалізуватись на виробництві одного із товарів, з якого вона буде мати порівняльні переваги. Припустимо, що це буде товар „А” (рис. 4.1 та 4.2), а малою країною буде країна (1). Мала країна (1) доведе своє виробництво до точки  $E_3$  (тобто, збільшить виробництво товару „А”), надлишки цього товару обміняє на ринку на товар „В” так, як це було наведено вище. В результаті мала країна отримає нову точку споживання  $E_5$ , яка буде характеризувати вигоду малої країни (1) від спеціалізації.

Тобто, *мала країна отримає вигоду від спеціалізації самостійно, практично не розділяючи її з іншою великою країною.*

Якщо в торгівлі беруть участь дві країни, які мають однакову криву виробничих можливостей, то сама торгівля можлива *тільки за умови різних уподобань населення цих країн*. В іншому випадку торгівля між країнами не буде мати сенсу. Графічно така ситуація позначена на рис. 4.3.

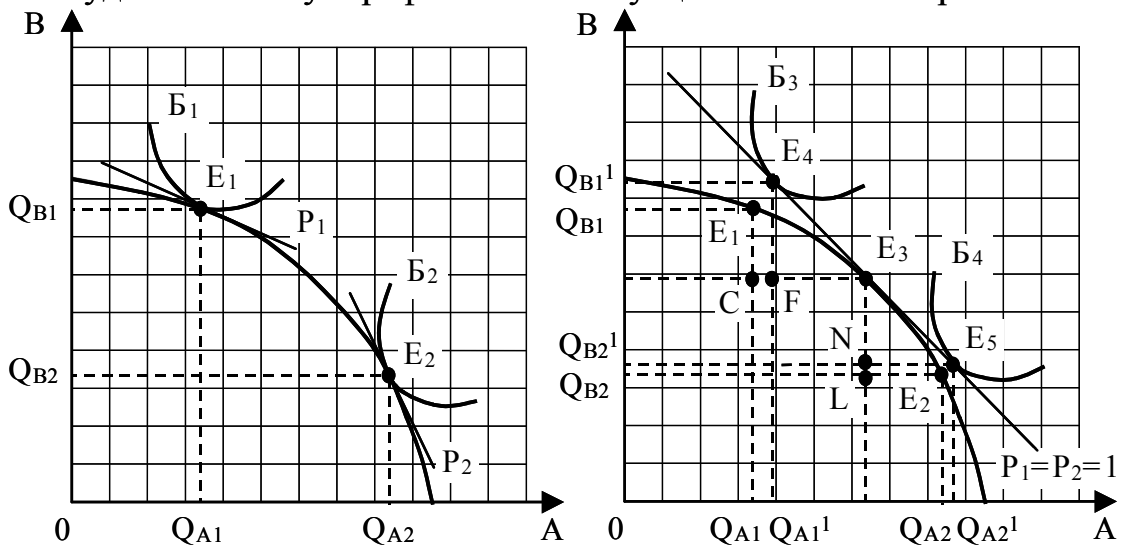


Рисунок 4.3 – Торговий баланс між країнами з однаковими кривими виробничих можливостей

Обидві країни мають загальну криву виробничих можливостей та різні криві байдужості  $B_1$  та  $B_2$ . Припустимо, що точка  $E_1$  – точка максимального задоволення потреб для країни (1) знаходиться вище, ніж точка  $E_2$  – точка максимального задоволення потреб для країни (2) (рис. 4.3). В точці  $E_1$  країна (1) буде виробляти і споживати  $Q_{A1}$  товарів „А” та  $Q_{B1}$  товарів

„В”. В точці  $E_2$  країна (2) буде виробляти і споживати  $Q_{A2}$  товарів „А” та  $Q_{B2}$  товарів „В”.

Відносна ціна товару „А” в країні (1) визначається тангенсом кута нахилу прямої лінії, яка проходить через точку  $E_1$  і є дотичною до кривої виробничих можливостей країни (1). Відносна ціна товару „А” в країні (2) визначається тангенсом кута нахилу прямої лінії, яка проходить через точку  $E_2$  і є дотичною до кривої виробничих можливостей країни (2). Оскільки  $P_1 < P_2$ , то країна (1) має порівняльні переваги з товару „А”, а країна (2) – має порівняльні переваги з товару „В”.

Як і в базовій моделі, після початку торгівлі точка  $E_1$  країни (1) буде рухатись вправо і донизу до точки  $E_3$ , а точка  $E_2$  країни (2) буде рухатись вліво і доверху до точки  $E_3$ .

Як в країні (1), так і в країні (2) виникне нова економічна ситуація, яка полягає в тому, що лінія  $P = 1$ , яка характеризує нову відносну світову ціну на товар „А” (так звана лінія бюджетних можливостей) змінить своє розташування і стане дотичною до кривої виробничих можливостей країн в точці  $E_3$ . В свою чергу, нова пряма  $P_1 = P_2 = 1$  стане дотичною до інших кривих байдужості, а саме: до кривої  $B_3$  в країні (1) та кривої  $B_4$  в країні (2).

В точці  $E_3$  країна (1) буде виробляти на  $CE_3$  більше товарів „А”, з яких  $FE_3$  товарів „А” ця країна експортує до країни (2) в обмін на  $FE_4$  товарів „В”. В результаті країна (1) стане споживати більше як товарів „А” ( $Q_{A1}^1$ ), так і товарів „В” ( $Q_{B1}^1$ ).

В точці  $E_3$  країна (2) буде виробляти на  $LE_3$  більше товарів „В”, з яких  $NE_3$  товарів „В” ця країна експортує до країни (1) в обмін на  $NE_5$  товарів „А”. В результаті країна (2) стане споживати більше як товарів „В” ( $Q_{B2}^1$ ), так і товарів „А” ( $Q_{A2}^1$ ).

Оскільки нові криві байдужості  $B_3$  та  $B_4$  в кожній із країн (1) та (2) розташовуються вище за існуючі криві  $B_1$  та  $B_2$ , то це означає, що споживання товарів в кожній із країн зросло. При цьому повинна дотримуватись умова, що  $FE_3 = NE_5$ , а  $FE_4 = NE_3$ .

Таким чином, стандартна модель міжнародної торгівлі удосконалила теорію порівняльних переваг Д. Рікардо, ще раз підтвердивши, що кожна країна повинна збільшувати виробництво товарів, з яких вона має порівняльні переваги, та торгувати ними з іншими країнами, отримуючи при цьому значну економічну вигоду.

#### 4.2 Завдання для самостійного виконання

На рис. 4.4 наведені 6 варіантів графіків (кривих) виробничих можливостей країн. В таблиці 4.1 наведені дані щодо того, які країни студент повинен взяти для аналізування, а також інші дані, необхідні для самостійного виконання завдання.

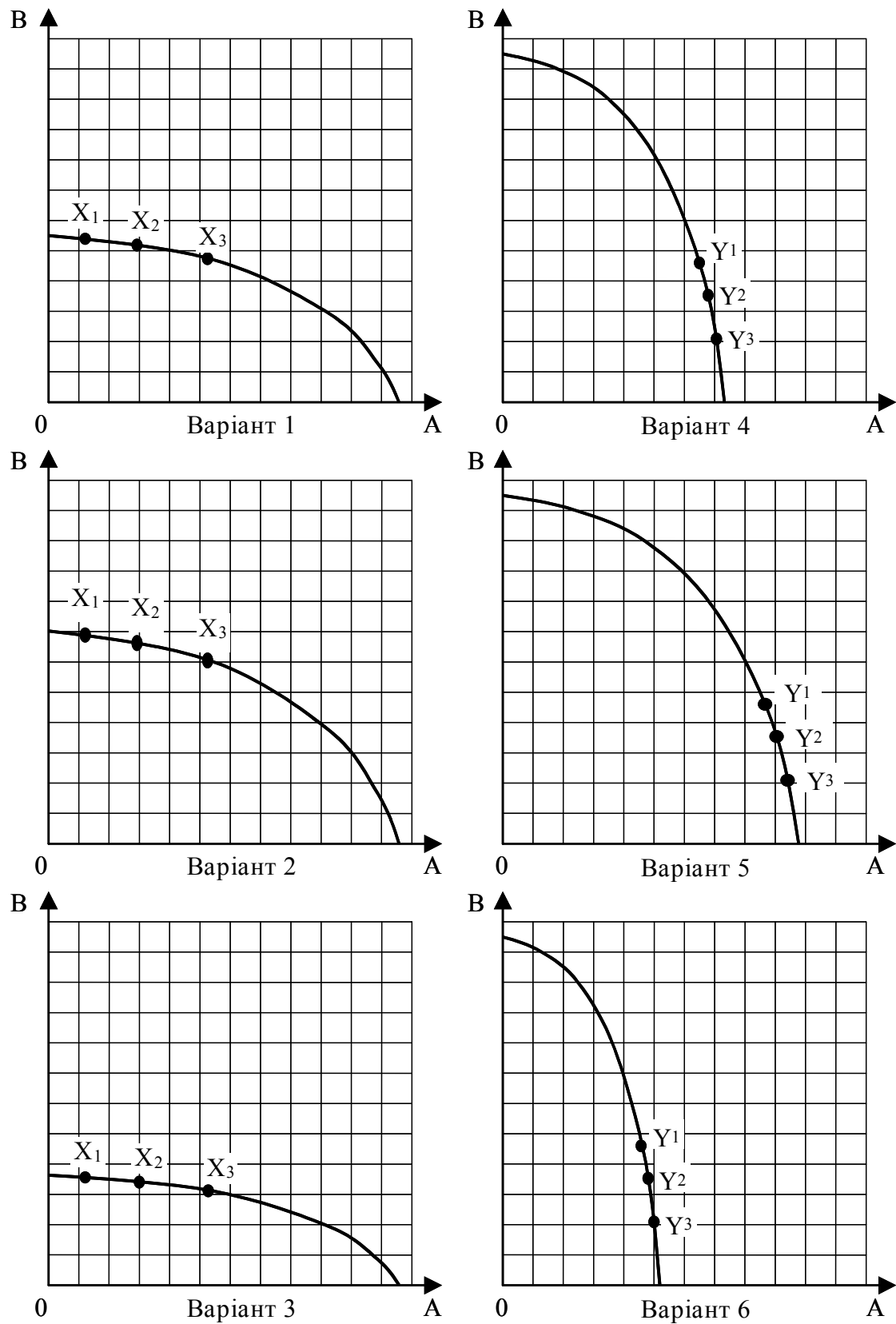


Рисунок 4.4 – Варіанти графіків (кривих) виробничих можливостей

Таблиця 4.1 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Країни, які потрібно взяти для аналізування	Точка X, в якій крива байдужості є дотичною до кривої виробничих можливостей в країні (1)	Точка Y, в якій крива байдужості є дотичною до кривої виробничих можливостей в країні (2)	Масштаб, тобто, кількість виробів „А” та „В” в одній клітинці, шт.
1	2	3	4	5
1	1 та 4	X1	Y1	200
2	1 та 5	X1	Y2	300
3	1 та 6	X1	Y3	400
4	2 та 4	X1	Y1	500
5	2 та 5	X1	Y2	600
6	2 та 6	X1	Y3	700
7	3 та 4	X1	Y1	800
8	3 та 5	X1	Y2	100
9	3 та 6	X1	Y3	50
10	1 та 4	X2	Y1	60
11	1 та 5	X2	Y2	70
12	1 та 6	X2	Y3	80
13	2 та 4	X2	Y1	90
14	2 та 5	X2	Y2	1000
15	2 та 6	X2	Y3	2000
16	3 та 4	X2	Y1	2500
17	3 та 5	X2	Y2	3000
18	3 та 6	X2	Y3	3500
19	1 та 4	X3	Y1	4000
20	1 та 5	X3	Y2	4500
21	1 та 6	X3	Y3	5000
22	2 та 4	X3	Y1	5500
23	2 та 5	X3	Y2	6000
24	2 та 6	X3	Y3	6500
25	3 та 4	X3	Y1	7000
26	3 та 5	X3	Y2	7500
27	3 та 6	X3	Y3	8000
28	1 та 4	X1	Y3	8500
29	1 та 5	X2	Y2	9000
30	1 та 6	X3	Y1	10000

Керуючись даними таблиці 4.1, потрібно:

1. Вибрати два варіанти кривих виробничих можливостей країн, що відповідають завданню. Перерисувати криві виробничих можливостей окремо так, як це показано на рис. 4.1. Варіант графіка, що стоїть першим в колонці 2 таблиці 4.1, буде характеризувати першу країну. Його потрібно позначити індексом (1). Варіант графіка, що стоїть другим в колонці 2 таблиці 4.1, буде характеризувати другу країну. Його потрібно позначити індексом (2).

При виконанні цього завдання потрібно точно дотримуватись масштабу, тобто, в кожній клітинці, яка визначає виробничі можливості країн, повинна бути відповідна кількість товарів „А” та „В”, яка відповідає завданню.

2. В країні (1) для точки  $X$ , яка задана в завданні, визначити обсяги виробництва товарів „А” та „В” (тобто, величини  $Q_A$  та  $Q_B$ ), які були в цій країні до торгівлі товарами.

3. В країні (1) через точку  $X$ , яка задана в завданні, провести дотичну  $P_1$  та за допомогою кутівимірювача визначити кут її нахилу до осі  $OX$ . Тангенс цього кута буде визначати відносну ціну товару „А” (відносно ціни товару „В”).

Знайти цю величину (див. таблицю 4.2).

4. В країні (2) для точки  $Y$ , яка задана в завданні, визначити обсяги виробництва товарів „А” та „В” (тобто, величини  $Q_A$  та  $Q_B$ ), які були в цій країні до торгівлі товарами.

5. В країні (2) через точку  $Y$ , яка задана в завданні, провести дотичну  $P_2$  та за допомогою кутівимірювача визначити кут її нахилу до осі  $OX$ . Тангенс цього кута буде визначати відносну ціну товару „А” (відносно ціни товару „В”).

Знайти цю величину (див. таблицю 4.2).

6. До кривої виробничих можливостей країни (1) шляхом підбору провести дотичну  $P = 1$  таким чином, щоб вона мала нахил 45 градусів (точка дотику буде аналогічна точці  $E_3$  на рис. 4.2).

Далі, із точки  $X$ , яка задана в завданні, можна встановити перпендикуляр до перетину його з дотичною  $P = 1$  і отримати точку, аналогічну точці  $E_5$ .

7. Визначити (графічно) обсяги товарів „А” і „В” (тобто, величини  $Q_A^1$  та  $Q_B^1$ ), які буде мати країна (1) після торгівлі товарами з країною (2).

8. Визначити, на скільки товарів „А” країна (1) повинна збільшити власне виробництво, скільки товарів „А” вона повинна поставити на експорт, скільки отримати на обмін товарів „В” з країни (2). Всі розрахунки виконувати графічно.

9. Для країни (1), яка взяла участь в міжнародній торгівлі, визначити та підрахувати вигреш від спеціалізації.

10. До кривої виробничих можливостей країни (2) шляхом підбору провести дотичну  $P = 1$  таким чином, щоб вона мала нахил 45 градусів (точка дотику буде аналогічна точці  $E_4$  на рис. 4.2).

Далі, із точки  $Y$ , яка задана в завданні, можна встановити перпендикуляр до перетину його з дотичною  $P = 1$  і отримати точку, аналогічну точці  $E_6$ .

11. Графічно визначити обсяги товарів „А” і „В” (тобто, величини  $Q_A^1$  та  $Q_B^1$ ), які буде мати країна (2) після торгівлі товарами з країною (1).

12. Визначити, на скільки товарів „В” країна (2) повинна збільшити власне виробництво, скільки товарів „В” вона повинна поставити на ек-



порт, скільки отримати на обмін товарів „А” з країни (1). Всі розрахунки виконувати графічно.

13. Для країни (2), яка взяла участь в міжнародній торгівлі, визначити та підрахувати вигреш від спеціалізації.

14. Якщо в результаті розрахунків виявиться, що кількість товарів, які країна (1) експортує до країни (2) буде суттєво не відповідати кількості товарів, які країна (2) імпортує з країни (1) і навпаки, то потрібно шляхом підбору змінити місцезнаходження точок  $E_5$  та  $E_6$  на прямих  $P = 1$  (для кожної із країн) таким чином, щоб ці обсяги приблизно збіглися.

15. Зробити висновки.

Таблиця 4.2 – Залежність величини тангенса кута від його величини

$\alpha^\circ$	$0^\circ$	$5^\circ$	$10^\circ$	$15^\circ$	$20^\circ$	$25^\circ$	$30^\circ$	$35^\circ$	$40^\circ$	$45^\circ$	$50^\circ$
$\text{tg } \alpha$	0	0,09	0,18	0,27	0,36	0,67	0,58	0,70	0,84	1,00	1,19
$\alpha^\circ$	$55^\circ$	$60^\circ$	$65^\circ$	$70^\circ$	$75^\circ$	$80^\circ$	$85^\circ$	$86^\circ$	$87^\circ$	$88^\circ$	$89^\circ$
$\text{tg } \alpha$	1,43	1,73	2,15	2,75	3,72	5,67	11,4	14,3	19,01	28,6	57,3

### 4.3 Питання для самоконтролю

1. Які доповнення були зроблені теорією стандартної моделі міжнародної торгівлі, яку розробив Ф. Еджуорт, до теорії порівняльних переваг Д. Рікардо? Поясніть, чому були зроблені ці доповнення і які проблеми вони вирішували.

2. Дайте означення понять “граничний рівень трансформації” та “граничний рівень заміщення”. Нарисуйте графіки зазначених залежностей.

Поясніть, з яких розділів економіки були використані ці поняття.

3. Сформулюйте суть теорії стандартної моделі міжнародної торгівлі. Які відмінності має ця теорія порівняно з теорією порівняльних переваг в торгівлі Д. Рікардо?

4. Наведіть міркування, які б підтверджували теорію стандартної моделі в міжнародній торгівлі. Своє міркування поясніть за допомогою відповідних графіків.

5. Поясніть, що означає вираз: “Країна отримує вигреш від спеціалізації?” Покажіть цей вигреш на графіку виробничих можливостей країни.

6. Поясніть, як діє стандартна модель міжнародної торгівлі при торгівлі між малою і великою країнами. Своє міркування поясніть за допомогою відповідних графіків.

7. Поясніть, за яких умов і як діє стандартна модель міжнародної торгівлі, якщо торгівлю здійснюють країни, які мають однакові криві виробничих можливостей.

Своє міркування обґрунтуйте за допомогою відповідних графіків.

# 5

## ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

### Тема: „Побудова моделі загальної рівноваги в міжнародній торгівлі”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з побудови моделі загальної рівноваги в міжнародній торгівлі на основі застосування теорії загальної рівноваги Альфреда Маршалла.

#### 5.1 Теоретична частина

Стандартна модель міжнародної торгівлі, розроблена Ф. Еджуортом, та теорія міжнародної вартості Дж. Ст. Мілля виявилися тими теоріями, на базі яких була сформована *теорія загальної рівноваги в міжнародній торгівлі*.

Засновником цієї теорії став відомий англійський економіст Альфред Маршалл (1842-1924 рр.). В своїй науковій праці “Гроші, кредит та торгівля” (1923 р.) на базі теорії загального попиту він математично створив *модель загальної рівноваги в міжнародній торгівлі*. Нагадаємо, що словесно цю модель описав Дж. Ст. Мілля (див. практичне завдання 2, стор. 22).

Модель загальної рівноваги в міжнародній торгівлі А. Маршалла може бути побудована як аналітично, так і математично.

##### 5.1.1 Аналітичний спосіб побудови моделі загальної рівноваги

Наведемо відомий приклад, який використав Д. Рікардо при обґрунтуванні власної теорії порівняльних переваг у міжнародній торгівлі. Нагадаємо, що він розглядав дві країни: Португалію та Англію. Португалія витрачала на виробництво 1 л вина 80 одиниць праці, а на виробництво 1 кв.м тканини – 90 одиниць праці, а Англія – відповідно 120 та 100 одиниць праці.

Позначимо кількість вина через „X”, а кількість тканини – через „Y”. Оскільки кількість товарів, які виготовляються, в умовах повного використання факторів виробництва обернено пропорційна витратам праці на їх виготовлення, то залежність виробництва тканини від вина для Португалії складе  $Y = \frac{80}{90} \cdot X$ , а для Англії –  $Y = \frac{120}{100} \cdot X$ . Ці залежності показані відповідно лініями C1 та C2 на рис. 5.1.

Зона між лініями C1 та C2 є зоною, яка за теорією порівняльних переваг Д. Рікардо кількісно визначає можливий обмін товарами між країнами. Так, Португалії буде вигідно обмінювати вино на тканину в тому випадку, коли за 1 л вина в даній країні будуть отримувати більше тканини, ніж

зможуть виробляти її самостійно. Англії буде вигідно обмінювати тканину на вино в тому випадку, коли за 1 кв.м тканини в даній країні будуть отримувати більше вина, ніж зможуть виробляти його самостійно. Саме ці умови будуть виконуватись в зоні, яка обмежена лініями C1 та C2.

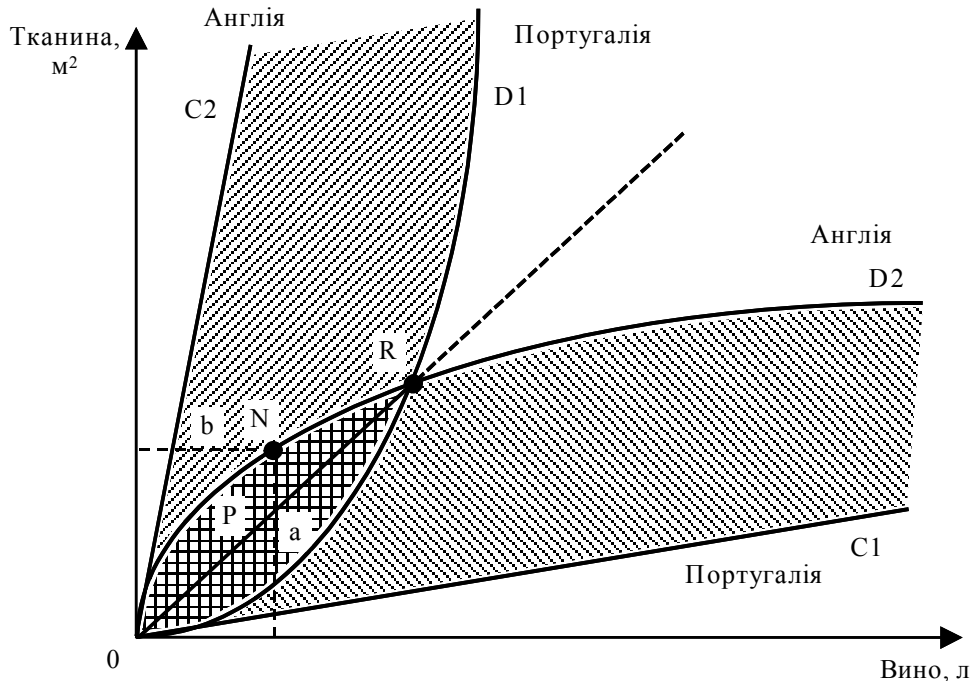


Рисунок 5.1 – Побудова моделі загальної рівноваги в міжнародній торгівлі аналітичним способом

Але обмін товарами в зоні між лініями C1 та C2 не враховує цінового фактора. Разом з тим слід урахувати, що чим більше вина замість тканини буде вироблятися в Португалії, тим попит на вино в Португалії буде спадати, а попит на тканину – зростати. Це буде примушувати Португалію все більше і більше завозити тканину з Англії. Структура споживання товарів (тобто, вина і тканини) в Португалії буде все більше відрізнятись від структури їх виробництва.

Структуру споживання товарів в Португалії буде характеризувати лінія D1, яка матиме вигляд, наведений на рис. 5.1. Зона вигідного обміну товарів для Португалії звужиться і буде обмежена лініями C2 та D1.

Аналогічно, чим більше тканини буде вироблятися в Англії замість вина, тим попит на тканину в Англії буде спадати, а попит на вино – зростати. Це буде примушувати Англію все більше і більше завозити вино з Португалії. Структура споживання товарів (тобто, вина і тканини) в Англії буде все більше відрізнятись від структури їх виробництва.

Структуру споживання товарів в Англії буде характеризувати лінія D2, яка матиме вигляд, наведений на рис. 5.1. Зона вигідного обміну товарів для Англії звужиться і буде обмежена лініями C1 та D2.

З рисунка 5.1 видно, що переріз зон вигідного обміну товарами для Португалії і Англії дає ту невелику зону, обмежену точками „0” та „R” і лініями D1 та D2, в якій обмін товарами буде вигідним як для Португалії, так і для Англії. За межами цієї зони обмін товарами буде вигідним тільки для однієї із цих країн.

Перетин кривих D1 та D2 дає нам точку „R”, яка характеризує той максимальний обсяг товарів, який може бути обмінений країнами. Ця точка характеризує *загальну рівновагу в міжнародній торгівлі*.

Всі точки, які розташовані на лінії P, що проходить від точки „0” до точки „R”, визначають ту кількість товарів, якою країни можуть обмінюватись з однаковою вигодою для себе. Але при цьому буде певний резерв в нарощуванні обміну товарами, який обмежений точкою „R”.

Всі точки, які розташовані не на лінії P, що проходить через точки „0” та „R”, але в межах зони взаємовигідного обміну, характеризують різну вигоду, яку будуть отримувати країни від торгівлі. Наприклад, якщо обмін товарами буде здійснюватись в кількості, яка відповідає точці N, то від такого обміну в більшій мірі виграє Португалія, оскільки вона в структурі споживання товарів населенням країни отримає приріст тканини „a” значно більший, ніж отримає приріст вина „b” для свого населення Англія.

### 5.1.2 Математичний спосіб побудови моделі загальної рівноваги

Модель загальної рівноваги в міжнародній торгівлі можна побудувати математично. Для цього потрібно звернутись до стандартної моделі міжнародної торгівлі (див. практичне заняття 4), а також дати пояснення терміну „взаємний попит”.

*Взаємний попит* – це показник, який показує, яку кількість товару країна може імпортувати з іншої країни в обмін на ту кількість товару, який вона буде експортувати до даної країни.

Припустимо, що є дві країни (1) та (2), причому країна (1) має порівняльні переваги з виробництва товару „A”, а країна (2) – з товару „B”. Тобто, країна (1) експортує товар „A”, а країна (2) – товар „B”.

Для країни (1) величину (або обсяг) імпорту товару „B” (в шт. або грошовому вимірі) залежно від величини експорту товару „A” (в шт. або грошовому вимірі) можна розрахувати за формулою:

$$I_{B(2 \rightarrow 1)} = E_{A(1 \rightarrow 2)} \cdot P_{A1}, \quad (5.1)$$

де  $I_{B(2 \rightarrow 1)}$  – обсяг імпорту товарів „В” з країни (2) до країни (1), в натуральних або вартісних одиницях;

$E_{A(1 \rightarrow 2)}$  – обсяг експорту товарів „А” з країни (1) до країни (2), в натуральних або вартісних одиницях;

$P_{A1}$  – відносна ціна товару „А” в країні (1), яка визначається тангенсом кута нахилу прямої  $P_{A1}$ .

Звернемося до рис. 5.2. До початку торгівлі крива виробничих можливостей країни (1) дотикається до кривої байдужості  $B_1$  в точці  $E_1$ , де досягається максимальне задоволення потреб країни, тобто, населення країни (1) споживає максимальну кількість товарів „А” і „В” які виробляються цією країною. Відносна ціна  $P_{A1}$  товару „А” в країні (1) визначається тангенсом кута нахилу лінії, яка проходить через точку  $E_1$  і є дотичною до кривої виробничих можливостей  $B_1$  країни (1).

Експорту і імпорту товарів немає (рис. 5.3), про що говорить точка „0” на графіку взаємного попиту (тобто, на графіку залежності імпорту товарів „В” від експорту товарів „А”).

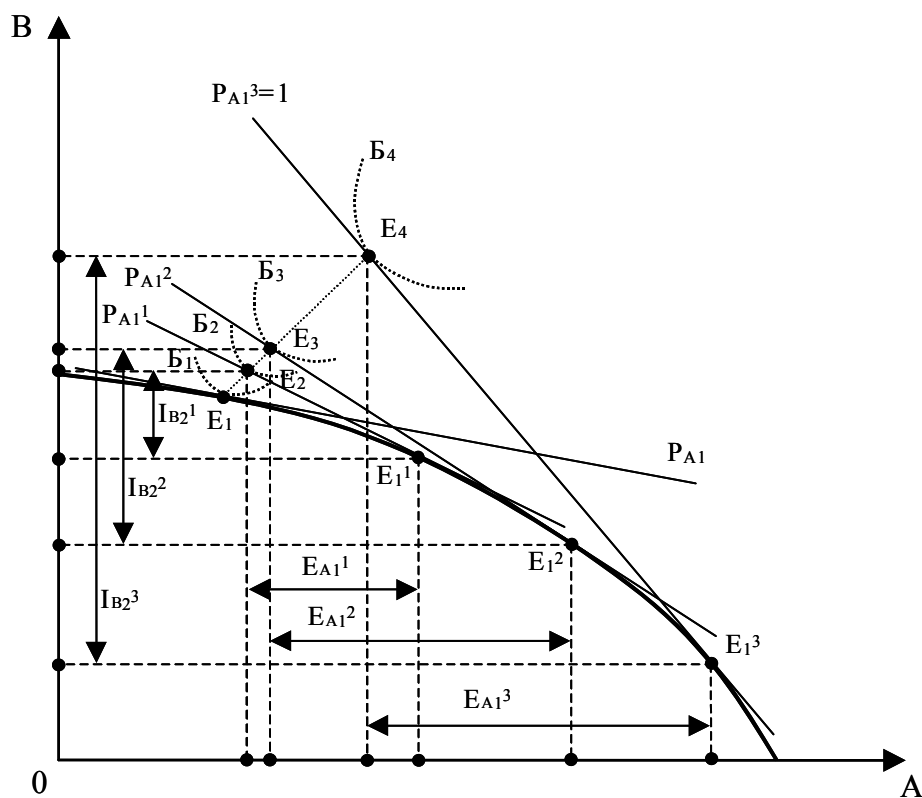


Рисунок 5.2 – Розрахунок величини імпорту товарів „В” країною (1) залежно від експорту цією країною товарів „А”

Але ось країна (1) почала збільшувати виробництво товарів „А” та поставляти їх в країну (2). Точка  $E_1$  почне зсуватись вправо і досягне, наприклад, положення  $E_1^1$ . Зміниться і відносна ціна товару „А”, яка стане

тепер  $P_{A1}^1$ . Нова ціна товару стане дотичною до нової кривої байдужості  $B_2$  в точці  $E_2$ .

В результаті (рис. 5.2) видно, що країна (1) може експортувати до країни (2) певну кількість товарів „А”, а саме  $E_{A1}^1$ . Оскільки відносна ціна товару „А” в точці  $E_1^1$  буде  $P_{A1}^1$ , то величина імпорту  $I_{B2}^1$  товарів „В” із країни (2) повинна дорівнювати:

$$I_{B2}^1 = E_{A1}^1 \cdot P_{A1}^1. \quad (5.2)$$

Кількість  $E_{A1}^1$  товарів „А”, яку країна (1) може за ціною  $P_{A1}^1$  експортувати до країни (2), а там придбати та імпортувати відповідну кількість  $I_{B2}^1$  товарів „В”, на графіку взаємного попиту (див. рис. 5.3) позначена точкою „1”.

Зрозуміло, що країна (1) матиме певну вигоду від такої операції, оскільки отримає необхідні імпортні товари, але ця вигода буде мінімальною (експорт товарів буде значно більший за імпорт). І вряд чи країна (1) піде на таку торговельну операцію.

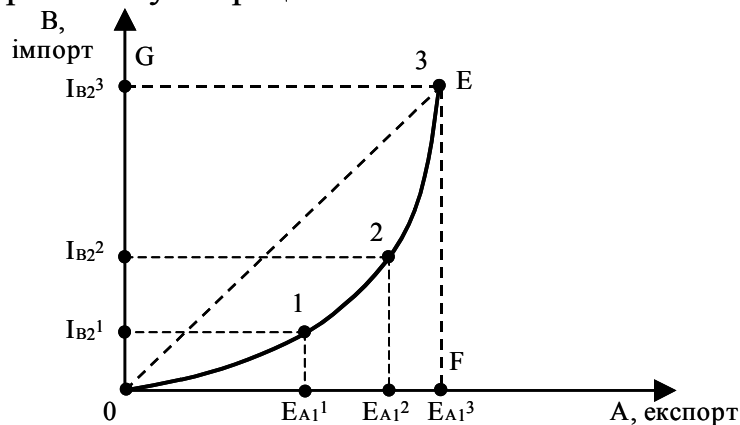


Рисунок 5.3 – Графік залежності імпорту товарів „В” від експорту товарів „А” для країни (1) або крива взаємного попиту країни (1)

При подальшій спеціалізації країни (1) на виробництві товару „А” точка  $E_1^1$  буде зсуватись далі вправо по кривій виробничих можливостей і займе положення  $E_1^2$ . Зміниться і відносна ціна товару „А”, яка стане тепер  $P_{A1}^2$ , причому  $P_{A1}^2 > P_{A1}^1$ . Нова ціна стане дотичною до нової кривої байдужості  $B_3$  в точці  $E_3$ .

В результаті (див. рис. 5.2), видно, що країна (1) може експортувати до країни (2) вже більшу кількість товарів „А”, а саме  $E_{A1}^2$ . Оскільки відносна ціна товару „А” в точці  $E_1^2$  буде  $P_{A1}^2$ , то величина імпорту  $I_{B2}^2$  товарів „В” із країни (2) повинна дорівнювати:

$$I_{B2}^2 = E_{A1}^2 \cdot P_{A1}^2. \quad (5.3)$$

Кількість  $E_{A1}^2$  товарів „А”, яку країна (1) може за ціною  $P_{A1}^2$  експортувати до країни (2), а там придбати та імпортувати відповідну кількість  $I_{B2}^2$  товарів „В”, на графіку взаємного попиту (рис. 5.3) буде позначена точкою „2”. При ціні, коли  $P_{A1}^2 > P_{A1}^1$ , країна (1) отримає вже більшу вигоду від такої операції, оскільки за певну кількість  $E_{A1}^2$  експортованого товару „А” отримає значно більшу кількість  $I_{B2}^2$  імпортованого товару „В”.

Зрозуміло, що найбільшу вигоду від експорту товару „А” країна (1) отримає в точці  $E_1^3$ . В цій точці відносна ціна товару „А” буде дотичною до кривої виробничих можливостей під кутом  $45^\circ$ , тобто, при  $P_{A1}^3 = 1$ . Нова ціна стане дотичною до нової кривої байдужості  $B_4$  в точці  $E_4$ . Величина імпорту  $I_{B2}^3$  товарів „В” із країни (2) буде дорівнювати:

$$I_{B2}^3 = E_{A1}^3 \cdot P_{A1}^3 = E_{A1}^3 \cdot 1. \quad (5.4)$$

Кількість  $E_{A1}^3$  товарів „А”, яку країна (1) може за ціною  $P_{A1}^3 = 1$  експортувати до країни (2), а там придбати і імпортувати відповідну кількість  $I_{B2}^3$  товарів „В”, на графіку взаємного попиту (рис. 5.3) позначена точкою „3”. При ціні, коли  $P_{A1}^3 = 1$ , країна (1) отримає найбільшу вигоду від такої операції, оскільки за певну кількість  $E_{A1}^3$  експортованого товару „А” отримає найбільшу кількість  $I_{B2}^3$  імпортованого товару „В”. Тобто, точка „3” на графіку взаємного попиту показує найбільшу вигоду від торгівлі, яку отримує країна (1).

Аналогічні міркування можна навести і для країни (2).

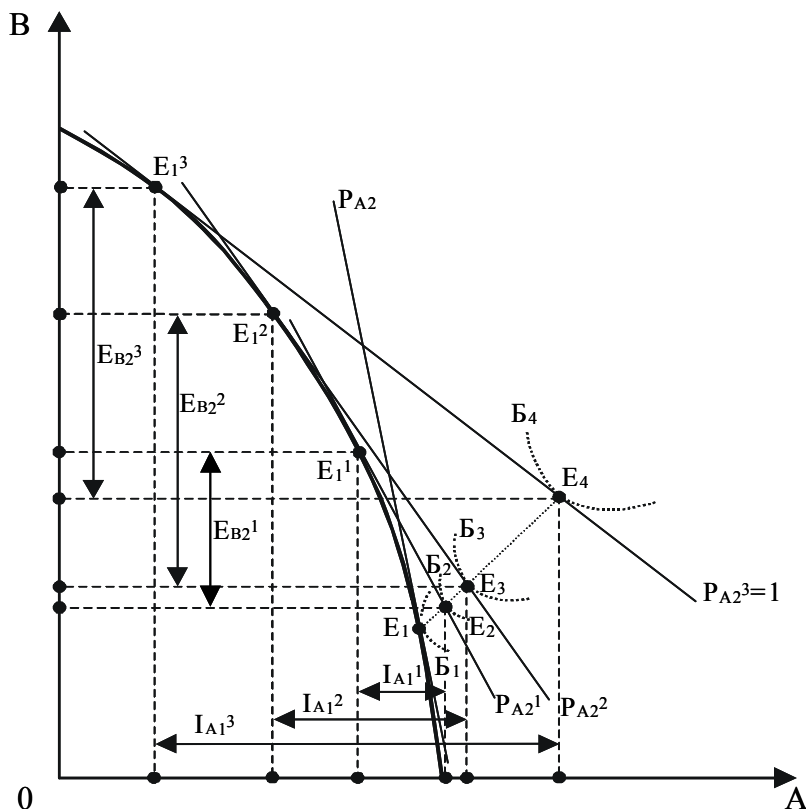


Рисунок 5.4 – Розрахунок величини імпорту товарів „А” країною (2) залежно від експорту цією країною товарів „В”

До початку торгівлі крива виробничих можливостей країни (2) (див. рис. 5.4) дотикається до кривої байдужості  $B_1$  в точці  $E_1$ , де досягається максимальне задоволення потреб країни, тобто, населення країни (2) споживає максимальну кількість товарів „А” і „В”, які виробляються цією країною. Відносна ціна  $P_{A2}$  товару „А” в країні (2) визначається тангенсом кута нахилу прямої лінії, яка проходить через точку  $E_1$  і є дотичною до кривої виробничих можливостей  $B_1$  країни (2). Ця ціна  $P_{A2}$  є максимальною, її значення буде більше 1.

*Примітка.* Нагадаємо, що  $P_{A2} = \frac{1}{P_{B2}}$ , де  $P_{B2}$  – відносна ціна товару „В” в країні (2) відносно товару „А” в країні (2).

Експорту і імпорту товарів в країні (2) немає (див. рис. 5.5), про що свідчить точка „0” на графіку взаємного попиту (тобто, графіку залежності величини імпорту товарів „А” від величини експорту товарів „В”).

*Примітка.* Графік взаємного попиту для країни (2) будується таким чином, що експорт товарів „В” країною (2) відкладається на осі ОУ, а імпорт товарів „А” із країни (1) – на осі ОХ.

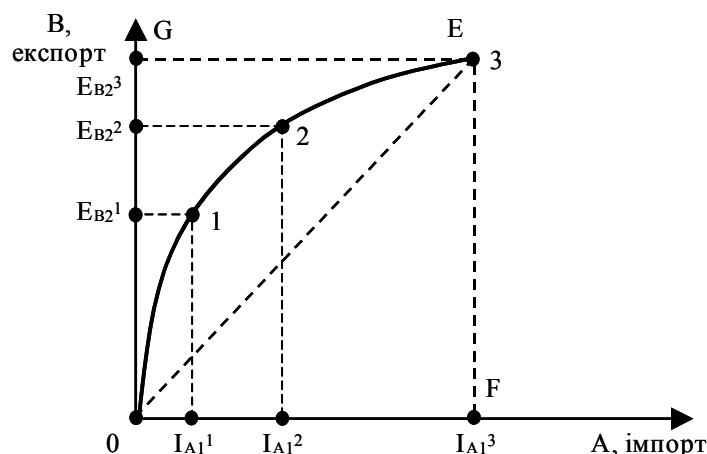


Рисунок 5.5 – Графік залежності імпорту товарів „А” від експорту товарів „В” для країни (2) або крива взаємного попиту країни (2)

Але ось країна (2) почала збільшувати виробництво товарів „В” та поставляти їх в країну (1). Точка  $E_1$  почне зсуватись вліво і досягне, наприклад, положення  $E_1^1$ . Зміниться і відносна ціна товару „А”, яка стане тепер  $P_{A2}^1$ . Нова ціна товару „А” стане дотичною до нової кривої байдужості  $B_2$  в точці  $E_2$ .

В результаті (див. рис. 5.4) видно, що країна (2) може експортувати до країни (1) певну кількість товарів „В”, а саме  $E_{B2}^1$ . Оскільки відносна ціна товару „А” в точці  $E_1^1$  буде  $P_{A2}^1$ , то величина імпорту  $I_{A1}^1$  товарів „А” із країни (1) повинна дорівнювати:



$$I_{A1}^1 = \frac{E_{B2}^1}{P_{A2}^1}. \quad (5.5)$$

Кількість  $E_{B2}^1$  товарів „В”, яку країна (2) може за ціною  $P_{A2}^1$  експортувати до країни (1), а там придбати і імпортувати відповідну кількість  $I_{A1}^1$  товарів „А”, на графіку взаємного попиту для країни (2) (див. рис. 5.5) позначена точкою „1”. Зрозуміло, що країна (2) отримає певну вигоду від такої торговельної операції, тому що отримає необхідні імпорتنі товари, витративши на це певну кількість власних експортних товарів.

При подальшій спеціалізації країни (2) на виробництві товару „В”, точка  $E_1^1$  буде зсуватись далі вліво по кривій виробничих можливостей і займе положення  $E_1^2$ . Зміниться і відносна ціна товару „А”, яка стане тепер  $P_{A2}^2$ , причому  $P_{A2}^2 < P_{A2}^1$ . Нова ціна стане дотичною до нової кривої байдужості  $B_3$  в точці  $E_3$ .

В результаті (див. рис. 5.5) видно, що країна (2) може експортувати до країни (1) вже більшу кількість товарів „В”, а саме  $E_{B2}^2$ . Оскільки відносна ціна товару „А” в точці  $E_1^2$  буде дорівнювати  $P_{A2}^2$ , то величина імпорту  $I_{A1}^2$  товарів „А” із країни (1) буде складати:

$$I_{A1}^2 = \frac{E_{B2}^2}{P_{A2}^2}. \quad (5.6)$$

Кількість  $E_{B2}^2$  товарів „В”, яку країна (2) може за ціною  $P_{A2}^2$  експортувати до країни (1), а там придбати і імпортувати відповідну кількість  $I_{A1}^2$  товарів „А”, на графіку взаємного попиту (див. рис. 5.5) буде позначена точкою „2”. За ціною, коли  $P_{A1}^2 < P_{A1}^1$ , країна (2) отримає вже більшу вигоду від такої торговельної операції, оскільки за певну кількість експортованого товару „В” отримає вже більшу кількість імпортованого товару „А”.

Зрозуміло, що найбільшу вигоду від експорту товару „В” країна (2) отримає в точці  $E_1^3$ . В цій точці відносна ціна товару „В” буде дотичною до кривої виробничих можливостей під кутом  $45^\circ$ , тобто,  $P_{A2}^3 = 1$ . Нова ціна  $P_{A2}^3 = 1$  стане дотичною до нової кривої байдужості  $B_4$  в точці  $E_4$ . Величина імпорту  $I_{A2}^3$  товарів „А” із країни (А) буде дорівнювати:

$$I_{A1}^3 = \frac{E_{B2}^3}{P_{A2}^3} = \frac{E_{B2}^3}{1} = E_{B2}^3. \quad (5.7)$$

Кількість  $E_{B2}^3$  товарів „В”, яку країна (2) може при за ціною  $P_{A2}^3 = 1$  експортувати до країни (1), а там придбати і імпортувати відповідну кількість  $I_{A1}^3$  товарів „А”, на графіку моделі взаємного попиту країни (див. рис. 5.5) буде позначена точкою „3”. При ціні, коли  $P_{A2}^3 = 1$ , країна (2) отримає найбільшу вигоду від такої торговельної операції, оскільки за пев-

ну кількість експортованого товару „В” отримає найбільшу кількість імпортованого товару „А”. Тобто, точка „3” на графіку моделі взаємного попиту показує найбільшу вигоду від торгівлі, яку отримує країна (2).

Крива взаємного попиту країни (1) буде мати вигнутий вигляд в бік горизонтальної осі. Це свідчить про те, що країна (1) має порівняльні переваги в виробництві товару „А”. Крива взаємного попиту країни (2) буде мати вигнутий вигляд в бік вертикальної осі. Це свідчить про те, що країна (2) має порівняльні переваги у виробництві товару „В”. Щоб спонукати країну (1) експортувати більше товарів „А”, їх відносна ціна повинна зростати. Щоб спонукати країну (2) більше експортувати товарів „В”, їх відносна ціна також повинна зростати.

В остаточному вигляді графік моделі загальної рівноваги в торгівлі буде мати вигляд пелюстки, наведений на рис. 5.6. Нижня частина пелюстки – це залежність імпорту товарів „В” країною (1) від експорту її товарів „А” до країни (2). Верхня частина пелюстки – це залежність імпорту товарів „А” країною (2) від експорту її товарів „В” до країни (1).

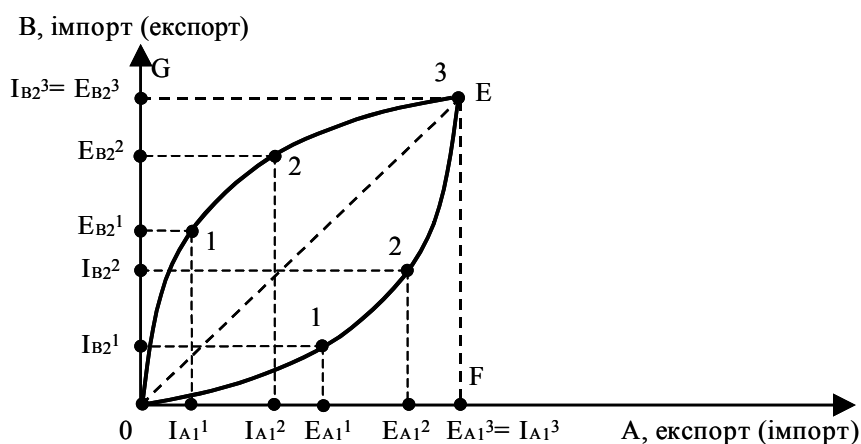


Рисунок 5.6 – Графік моделі загальної рівноваги в міжнародній торгівлі

Криві взаємного попиту на графіку моделі загальної рівноваги в міжнародній торгівлі (рис. 5.6) показують всі основні параметри міжнародної торгівлі. Кут нахилу лінії OE показує відносну ціну, за якою здійснюється торгівля між країнами, відрізки OF та OG – точну кількість товарів, які експортуються однією країною та імпортуються іншою. В результаті виникає загальна рівновага на міжнародному рівні (точка E).

*Загальна рівновага* – це одночасна урівноваженість попиту і пропозиції на товар у внутрішній і міжнародній торгівлі (на внутрішньому та міжнародному ринку). При цьому розраховані за допомогою моделі загальної рівноваги параметри торгівлі точно відповідають параметрам, які визначаються за допомогою стандартної моделі міжнародної торгівлі.

Таким чином, *стандартна модель міжнародної торгівлі є моделлю загальної рівноваги в міжнародній торгівлі, яка пов'язує попит і пропозицію на товари всередині країни з попитом і пропозицією на товари з-за кордону.* Вона базується на понятті взаємного попиту, яке визначає, яку кількість імпортного товару потребує країна, щоб спонукати її продавати власні товари на експорт. Модель дозволяє:

- визначати всі основні параметри міжнародної торгівлі та пов'язані з нею параметри національної економіки;
- визначати умови виробництва та переваги споживачів (див. практичне заняття 4);
- визначати величину виробництва, споживання та відносні ціни в умовах відсутності торгівлі, а також порівняльні переваги, які має кожна з країн.

В умовах міжнародної торгівлі модель загальної рівноваги показує рівень спеціалізації країн на виробництві певного товару, фізичний обсяг торгівлі, умови торгівлі, вигравш від торгівлі та його розподіл між країнами.

Загальна урівноваженість в міжнародній торгівлі досягається тоді, коли одночасно урівноважуються попит і пропозиція на товар як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

## 5.2 Завдання для самостійного виконання

На рис. 5.7 наведені 6 варіантів графіків (кривих) виробничих можливостей країн. В таблиці 5.1 наведені дані щодо того, які країни студент повинен взяти для аналізування, а також інші дані, необхідні для самостійного виконання завдання.

Таблиця 5.1 – Дані для виконання завдання

Варіант	Країни, які потрібно взяти для аналізування	Точка X, в якій крива байдужості є дотичною до кривої виробничих можливостей в країні (1)	Точка Y, в якій крива байдужості є дотичною до кривої виробничих можливостей в країні (2)	Масштаб, тобто, кількість виробів „А” та „В” в одній клітинці, шт.
1	2	3	4	5
1	1 та 4	X1	Y1	200
2	1 та 5	X1	Y2	300
3	1 та 6	X1	Y3	400
4	2 та 4	X1	Y1	500
5	2 та 5	X1	Y2	600
6	2 та 6	X1	Y3	700
7	3 та 4	X1	Y1	800
8	3 та 5	X1	Y2	100
9	3 та 6	X1	Y3	50
10	1 та 4	X2	Y1	60

Продовження таблиці 5.1

1	2	3	4	5
11	1 та 5	X2	Y2	70
12	1 та 6	X2	Y3	80
13	2 та 4	X2	Y1	90
14	2 та 5	X2	Y2	1000
15	2 та 6	X2	Y3	2000
16	3 та 4	X2	Y1	2500
17	3 та 5	X2	Y2	3000
18	3 та 6	X2	Y3	3500
19	1 та 4	X3	Y1	4000
20	1 та 5	X3	Y2	4500
21	1 та 6	X3	Y3	5000
22	2 та 4	X3	Y1	5500
23	2 та 5	X3	Y2	6000
24	2 та 6	X3	Y3	6500
25	3 та 4	X3	Y1	7000
26	3 та 5	X3	Y2	7500
27	3 та 6	X3	Y3	8000
28	1 та 4	X1	Y3	8500
29	1 та 5	X2	Y2	9000
30	1 та 6	X3	Y1	10000

Керуючись даними таблиці 5.1, потрібно:

1. Вибрати два варіанти кривих виробничих можливостей країн, що відповідають завданню. Перерисувати криві виробничих можливостей окремо так, як це показано на рис. 5.1. Перший варіант графіка буде характеризувати країну (1), а другий варіант графіка – країну (2).

При виконанні цього завдання потрібно точно дотримуватись масштабу, тобто, в кожній клітинці, яка визначає виробничі можливості країн, повинна бути така кількість товарів „А” та „В”, яка відповідає завданню.

2. Для країни (1) для точки X, яка задана в завданні, визначити обсяги виробництва товарів „А” та „В” (тобто, величини  $Q_A$  та  $Q_B$ ), які були в цій країні до торгівлі товарами.

*Примітка.* Точка X відповідає точці  $E_1$  (див. рис. 5.2).

3. Для країни (1) через точку X, яка задана в завданні, провести дотичну  $P_{A1}$  та за допомогою кутівимірювача визначити кут її нахилу до осі OX. Тангенс цього кута буде визначати відносну ціну товару „А” (відносно ціни товару „В”). Знайти цю величину (див. табл. 5.2).

4. Рухаючись вправо по кривій виробничих можливостей країни (1), довільно задатись точкою  $X^1$ , аналогічно точці  $E_1^1$ . Побудувати в цій точці дотичну лінію (аналогічну  $P_{A1}^1$ ), визначити кут нахилу цієї лінії та його тангенс. З точки X (аналог точки  $E_1$ ) встановити перпендикуляр до перетину його з прямою  $P_{A1}^1$ . Отримати точку, аналогічну точці  $E_2$ . Визначити (графічно) можливу величину експорту товару „А” країною (1), аналогічну величині  $E_{A1}^1$ .

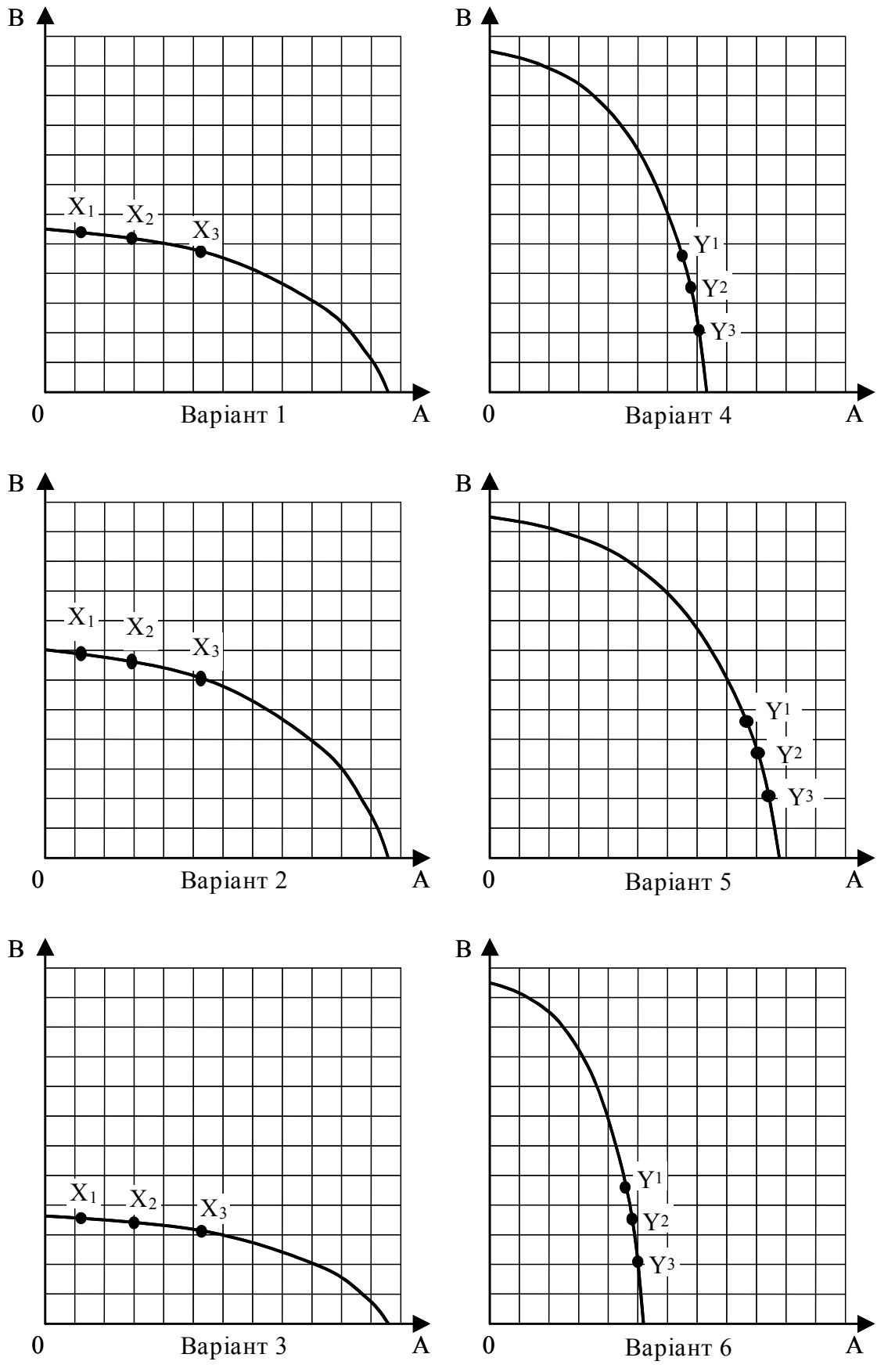


Рисунок 5.7 – Варіанти графіків (кривих) виробничих можливостей країн

*Примітка.* Для прикладу користуватись графіком на рис. 5.2.

5. Далі, за формулами (5.1) або (5.2) розрахувати величину імпорту товарів „В” (аналог  $I_{B2}^1$ ), яку країна (1) може імпортувати із країни (2).

Отримані величини  $E_{A1}^1$  та  $I_{B2}^1$  нанести на графік взаємного попиту країни (1) аналогічно тому, як це показано на рис. 5.3.

6. Повторити дії та розрахунки, наведені в п. 4), ще для 2-х або 3-х точок так, як це описано вище. В результаті цього отримати низку величин  $E_{A1}^i$  та  $I_{B2}^i$  та побудувати нижню пелюстку моделі загальної рівноваги (див. рис. 5.3 та 5.6).

7. Для країни (2) для точки Y, яка задана в завданні, визначити обсяги виробництва товарів „А” та „В” (тобто, величини  $Q_A$  та  $Q_B$ ), які були в цій країні до торгівлі товарами.

*Примітка.* Точка Y відповідає точці  $E_1$  (див. рис. 5.4).

8. Для країни (2) через точку Y, яка задана в завданні, провести дотичну  $P_{A2}$  та визначити кут її нахилу до осі OX. Тангенс цього кута буде визначати відносну ціну товару „А” (відносно ціни товару „В”). Знайти цю величину (див. таблицю 5.2).

Таблиця 5.2 – Залежність величини тангенса кута від його величини

$\alpha^\circ$	0°	5°	10°	15°	20°	25°	30°	35°	40°	45°	50°
$\text{tg } \alpha$	0	0,09	0,18	0,27	0,36	0,67	0,58	0,70	0,84	1,00	1,19
$\alpha^\circ$	55°	60°	65°	70°	75°	80°	85°	86°	87°	88°	89°
$\text{tg } \alpha$	1,43	1,73	2,15	2,75	3,72	5,67	11,4	14,3	19,01	28,6	57,3

9. Рухаючись вліво по кривій виробничих можливостей країни (2), довільно задатись точкою  $Y^1$ , аналогічно точці  $E_1^1$ . Побудувати в цій точці дотичну лінію (аналогічну  $P_{A2}^1$ ), визначити кут нахилу цієї лінії та його тангенс. З точки Y (аналог точки  $E_1$ ) встановити перпендикуляр до перетину його з прямою  $P_{A2}^1$ . Отримати точку, аналогічну точці  $E_2$ . Визначити (графічно) можливу величину експорту товару „В” країною (2), аналогічну величині  $E_{B2}^1$ .

*Примітка.* Для прикладу користуватись графіком на рис. 5.4.

10. Далі, за формулою (5.5) розрахувати величину імпорту товарів „А” (аналог  $I_{A1}^1$ ), яку країна (2) може імпортувати із країни (1).

11. Отримані величини  $E_{B2}^1$  та  $I_{A1}^1$  нанести на графік взаємного попиту країни (2), аналогічно тому, як це показано на рис. 5.5.

12. Повторити дії та розрахунки, наведені в п. 9), ще для 2-х або 3-х точок так, як це описано вище. В результаті цього отримати низку величин  $E_{B2}^i$  та  $I_{A1}^i$  та побудувати верхню пелюстку моделі загальної рівноваги (див. рис. 5.5 та 5.6).

13. Керуючись графіками, аналогічними графікам 5.2, 5.4 та 5.6, визначити основні параметри міжнародної торгівлі як до початку торгівлі товарами „А” та „В”, так і в умовах торгівлі, тобто, визначити величину

виробництва та споживання товарів в країнах, відносні ціни, спеціалізацію країн, вигаш країн від торгівлі товарами.

*Примітка.* Вигляд пелюстка, наведений на рис. 5.6, характерний для випадку, коли основні параметри торгівлі країн (1) та (2) абсолютно однакові. В завданні, яке виконують студенти, ця вимога не витримана, тому вигляд пелюстки може бути дещо іншим (тобто, деформованим), ніж наведений на рис. 5.6.

14. Зробити висновки.

### **5.3 Питання для самоконтролю**

1. Опишіть механізм побудови моделі загальної рівноваги в міжнародній торгівлі аналітичними способом.

2. Опишіть механізм побудови моделі загальної рівноваги в міжнародній торгівлі математичним способом.

3. Охарактеризуйте поняття “взаємний попит”. Як він розраховується?

4. Наведіть формули, за якими розраховується величина імпорту одних товарів залежно від величини експорту інших товарів.

5. Опишіть методику, за якою здійснюється побудова графіка залежності імпорту одних товарів від експорту інших товарів.

6. Наведіть вигляд моделі загальної рівноваги в міжнародній торгівлі та дайте йому характеристику. Які параметри міжнародної торгівлі визначає ця модель?

7. Поясніть, коли виникає загальна рівновага в міжнародній торгівлі.

8. Охарактеризуйте зв'язок між стандартною моделлю міжнародної торгівлі та моделлю загальної рівноваги в міжнародній торгівлі.

# 6

## ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

### Тема: „Обґрунтування економічної доцільності входження країни в митний союз”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з проведення обґрунтування економічної доцільності входження країни в митний союз.

#### 6.1 Теоретична частина

Однією із ознак глобалізації міжнародних економічних відносин в сучасних умовах є *посилення інтеграційних* економічних процесів.

*Інтеграція* (в перекладі з латинського „integratio”) означає з’єднання в єдине ціле окремих частин.

Виникнення та поглиблення інтеграційних процесів між країнами можна пояснити так:

⇒ розвиток продуктивних сил країн неминуче веде їх до виходу на зовнішній ринок (щоб отримати додаткову вигоду);

⇒ розширюються та поглиблюються міжнародні зв’язки;

⇒ відбувається взаємопереплетення національних економік;

⇒ утворюються певні форми економічних взаємовідносин між країнами;

⇒ на певному етапі зближуються й національні політичні структури країн тощо.

В наш час в світі існують такі основні форми інтеграційних процесів:

а) преференційні зони;

б) зони вільної торгівлі;

в) митні союзи;

г) спільний ринок;

д) економічні та валютні союзи;

е) повна економічна інтеграція країн.

*Преференційні зони* – це території країн світу, де діють окремі пільги для іноземних суб’єктів господарської діяльності (це – офшорні зони, вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку).

*Зони вільної торгівлі* виникають тоді, коли всі учасники угруповання взаємно скасовують мита на товари та послуги, що входять у сферу зовнішньої торгівлі між собою.

*Митні союзи* – це така форма інтеграції, коли крім скасування мита на товари і послуги, учасники угруповання виробляють і застосовують єдиний митний тариф у торгівлі з іншими країнами. Митні союзи мають єдині митні кордони. На території митних союзів діють єдині митні закони і правила щодо ввезення всіх видів товарів і єдиний митний кодекс.



*Спільний ринок* – це така форма інтеграції, коли правила митного союзу поширюються не тільки на рух товарів і послуг, але й на робочу силу, капітал тощо і передбачають вільне створення суб'єктів підприємницької діяльності.

*Економічні і валютні союзи* – ще більш тісне об'єднання суверенних держав, які запроваджують на своїй території *єдину валюту* та проводять єдину економічну політику тощо.

*Повна економічна інтеграція* передбачає відмову країн від більшості суверенних прав шляхом запровадження єдиної валюти, спільної митної території, єдиних документів про освіту, уніфікації законів, єдиних паспортів тощо.

Найяскравішим прикладом міжнародної економічної інтеграції на сучасному етапі розвитку міжнародного поділу праці є Європейський Союз – ЄС, який пройшов у своєму розвитку п'ять форм: а), б), в), г) та д) і зараз знаходиться на стадії реалізації шостої форми е).

Становлення теорії міжнародної економічної інтеграції, в тому числі митних союзів, пов'язують з іменем канадського вченого Якоба Вайнера (1892-1970 рр.). Згідно з його теорією при створенні митного союзу виникають два типи ефектів: статичні ефекти та динамічні ефекти.

*Статичні ефекти* – це економічні наслідки, які виникають одразу ж після створення митного союзу. До таких ефектів відносяться ефект *створення торгівлі* та ефект *втрат торгівлі*.

*Динамічні ефекти* – це економічні наслідки, які виникають на пізніших етапах функціонування митного союзу.

*Ефект створення торгівлі* полягає в тому, що відбувається переорієнтація місцевих споживачів з купівлі дорожчих місцевих товарів на придбання дешевших імпорتنих товарів, що стає можливим в результаті усунення імпортного мита в межах митного союзу.

*Ефект втрат торгівлі* – це переорієнтація місцевих споживачів з купівлі дешевших імпорتنих товарів (які надходять з країни, що не є учасником митного союзу) на придбання дорожчих імпорتنих товарів, які стали надходити з країни – учасниці митного союзу.

Покажемо це на такому прикладі (рис. 6.1).

Припустимо, що є три країни „А”, „Б” та „В”, які виготовляють однаковий товар і які потенційно можуть ним торгувати одна з одною. Країна „А” лідирує у виробництві товару, забезпечуючи найнижчу ціну товару  $C_a$ . При цьому співвідношення між цінами на товар складає:  $C_a < C_b < C_б$ .

За базу візьмемо країну „Б”.

Оскільки ціна товару в країні „Б” буде найбільшою, то країна „Б”, щоб захистити місцевих виробників, запровадить імпортне мито  $M$  на товари, які можуть завозитись із країн „А” та „В”. Зрозуміло, що розмір мита доцільно буде установити на рівні  $M = C_б - C_a$ , тобто так, щоб захистити місцевих виробників від товарів з найнижчою ціною  $C_a$ .

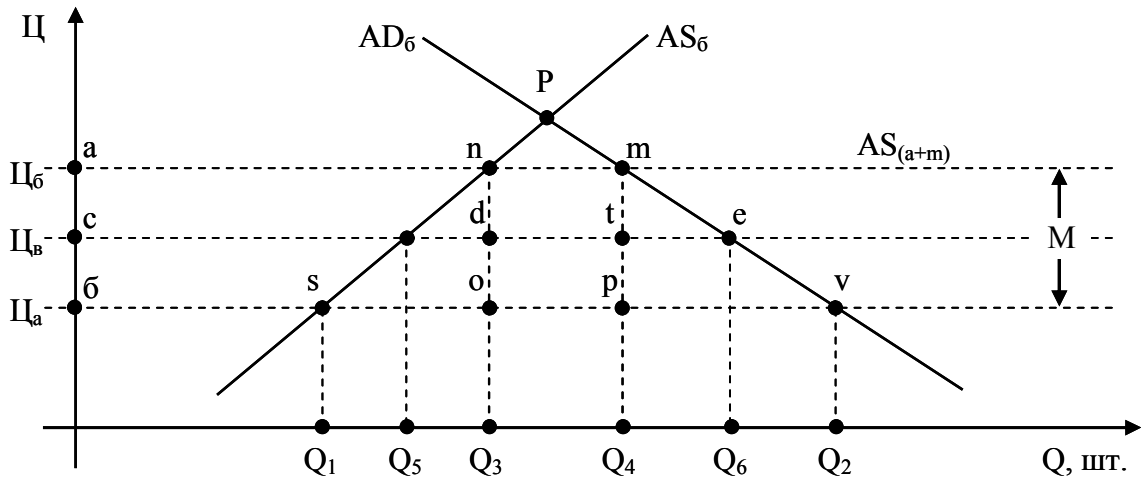


Рисунок 6.1 – Економічні наслідки для країни „Б” при утворенні нею митного союзу з іншими країнами

Припустимо, що прямі внутрішнього попиту  $AD_6$  та внутрішньої пропозиції  $AS_6$  товару в країні „Б” мають вигляд, наведений на рис. 6.1, тобто, потенційні можливості виробників і споживачів товару в країні „Б” збігаються в точці „Р”.

Оскільки в країні „Б” місцеві виробники не можуть задовольнити потреби споживачів в товарах, то за таких умов країні „Б” буде доцільно імпортувати товари. Але товар буде імпортуватись тільки із країни „А”, який буде (з врахуванням імпортного мита  $M$ ), коштувати  $Ц_6 = (Ц_a + M)$ . Товар із країни „В” імпортувати буде не доцільно (цей товар просто не буде купуватись), оскільки ціна такого товару буде перевищувати ціну товару в країні „Б”, тобто  $(Ц_в + M) > Ц_6$ .

Зробимо ще одне припущення: сукупна пропозиція  $AS_{(a+m)}$  товару країною „А” буде абсолютно еластичною за ціною, тобто буде мати горизонтальний вигляд. Це означає, що країна „Б” може спожити будь-яку кількість товару за даною ціною.

В результаті імпорту товарів із країни „А” в країні „Б” споживачі будуть споживати  $Q_4$  одиниць товару за ціною товару  $Ц_6 = (Ц_a + M)$ . Величину товару  $Q_3$  в країні „Б” будуть виготовляти місцеві виробники, а величину товару  $(Q_4 - Q_3)$  країна „Б” буде імпортувати із країни „А”.

Величина прямокутника „n-m-r-o” буде складати доходи бюджету  $D_6$  для країни „Б”, які вона отримує від запровадження мита на даний товар:

$$D_6 = M \cdot (Q_4 - Q_3) = M \cdot I_M, \quad (6.1)$$

де  $M$  – ввізне мито на товар, що його встановила країна „Б”;

$Q_3$  – кількість товару, яка виготовляється місцевими виробниками країни „Б”;

$Q_4$  – кількість товару, яка споживається в країні „Б”;

$I_M = (Q_4 - Q_3)$  – імпорт товарів країною „Б” із країни „А”.

Далі розглянемо економічні ситуації, що складуться:

а) після утворення митного союзу між країнами „А” та „Б”;

б) після утворення митного союзу між країнами „Б” та „В”.

*Ситуація а).*

Припустимо, що країни „А” та „Б” уклали угоду про створення митного союзу. Це означає, що країна „Б” відмінить мито на товари, які завозяться із країни „А”.

В результаті в країну „Б” буде надходити товар із країни „А” за ціною  $P_a$ . Оскільки сукупна пропозиція  $AS_{(a+m)}$  товару в країні „А” буде абсолютно еластичною за ціною, то в країні „Б” виникне нова економічна ситуація, яка полягає в тому (див. рис. 6.1), що:

- обсяг споживання товару в країні збільшиться з  $Q_4$  до  $Q_2$ ;

- місцеві виробники знизять обсяги виробництва з  $Q_3$  до  $Q_1$ ;

- імпорт товарів із країни „А” до країни „Б” зросте і буде дорівнювати  $I_m = (Q_2 - Q_1)$ ;

- збільшення імпорту товарів дорівнює:  $\Delta I_m = (Q_3 - Q_1) + (Q_2 - Q_4)$ ;

- споживачі країни „Б” суттєво переорієнтуються з придбання місцевих товарів на купівлю імпортованих товарів з країни „А”;

- підвищиться загальний добробут населення країни „Б”.

*Додаткова вигода* В споживачів країни „Б” буде визначатись чотирикутником a-m-v-b і розраховується за формулою:

$$V = (P_b - P_a) \cdot Q_4 + \frac{(P_b - P_a) \cdot (Q_2 - Q_4)}{2} = M \cdot Q_4 + \frac{M \cdot (Q_2 - Q_4)}{2}; \quad (6.2)$$

де  $P_b$  – ціна товару в країні „Б” до створення митного союзу;

$P_a$  – ціна товару в країні „Б” після створення митного союзу з країною „А”;

$M$  – мито на товар, що його запроваджувала країна „Б” до створення митного союзу;

$Q_2$  – споживання товарів в країні „Б” після створення митного союзу з країною „А”;

$Q_4$  – кількість товарів, яка споживалась в країні „Б” до входження в митний союз.

Додаткова вигода В споживачів країни „Б” від входження в митний союз складається із 4-х частин:

а) додаткова вигода  $E_1$  за рахунок перерозподілу доходів від місцевих виробників до споживачів (див. чотирикутник a-n-s-б):

$$E_1 = M \cdot Q_1 + \frac{M \cdot (Q_3 - Q_1)}{2}; \quad (6.3)$$

де  $Q_1$  – кількість товарів, які стали виробляти в країні „Б” місцеві виробники після входження в митний союз;

$Q_3$  – кількість товарів, які вироблялись в країні „Б” місцевими виробниками до входження в митний союз з країною „А”;

б) додаткова вигода  $E_2$  за рахунок перерозподілу надходжень в бюджет від справляння мита від держави до споживачів (див. чотирикутник n-m-p-o):

$$E_2 = M \cdot (Q_4 - Q_3), \quad (6.4)$$

тобто, ті доходи, що отримували раніше бюджет від справляння мита  $M$ , будуть надходити до споживачів країни;

в) додаткова вигода  $E_3$  за рахунок ефекту захисту (трикутник n-o-s), який показує зростання доходів споживачів країни „Б” внаслідок того, що після скасування імпортного мита споживачі отримують  $(Q_3 - Q_1)$  одиниць товару з-за кордону за нижчою ціною  $C_a$ , замість того, щоб купувати цей товар у місцевих виробників за ціною  $C_6$ :

$$E_3 = \frac{M \cdot (Q_3 - Q_1)}{2}; \quad (6.5)$$

г) додаткова вигода  $E_4$  за рахунок ефекту споживання (див. трикутник m-v-p), який показує зростання споживання товару в країні „Б” внаслідок того, що після скасування імпортного мита споживачі додатково отримують з-за кордону  $(Q_2 - Q_4)$  одиниць товару:

$$E_4 = \frac{M \cdot (Q_2 - Q_4)}{2}. \quad (6.6)$$

Чистий дохід  $ЧД_a$  країни „Б” від утворення митного союзу з країною „А” складе:

$$ЧД_a = E_3 + E_4. \quad (6.7)$$

Ефекти  $E_1$  та  $E_2$  – це просто перерозподіл доходів від бюджету та місцевих виробників до споживачів всередині країни „Б”.

Чистий дохід країни від її входження в митний союз отримав назву *ефект створення торгівлі* – ЕСТ. Тобто ефект створення торгівлі  $ЕСТ_a$  для країни „Б”, що виникає від входження даної країни до митного союзу з країною „А”, буде дорівнювати:

$$ЕСТ_a = ЧД_a$$

або

$$ECT_a = \frac{(\Pi_6 - \Pi_a) \cdot (Q_3 - Q_1)}{2} + \frac{(\Pi_6 - \Pi_a) \cdot (Q_2 - Q_4)}{2}. \quad (6.8)$$

Тобто, при утворенні країни „Б” митного союзу з країною „А” вона отримає певний економічний ефект  $ECT_a$ .

*Ситуація б).*

Припустимо що угоду про створення митного союзу уклали не країни „Б” та „А”, а країни „Б” та „В”. Це означає, що країна „Б” відмінить мито на товари, що завозяться із країни „В”, але залишить мито для товарів з країни „А”.

В результаті, в країну „Б” буде надходити товар із країни „В” за ціною  $\Pi_b$ . Ця ціна буде меншою, ніж ціна імпортованого товару із країни „А”, яка залишається вже поза митним союзом. Завозити товар з країни „А” стане вже не вигідним, оскільки його ціна в країні „Б” буде складати величину  $(\Pi_a + M)$ , що більше, ніж ціна  $\Pi_b$ . Оскільки сукупна пропозиція товару в країні „Б” абсолютно еластична за ціною, то в країні „Б” виникне нова економічна ситуація, яка полягає в тому (див. рис. 6.1), що:

- обсяг споживання товару в країні „Б” збільшиться з  $Q_4$  до  $Q_6$ ;
- місцеві виробники знизять обсяги виробництва з  $Q_3$  до  $Q_5$ ;
- імпорт товарів із країни „В” до країни „Б” зросте і буде дорівнювати  $I_m = (Q_6 - Q_5)$ ;
- збільшення імпорту товарів складе величину:  
 $\Delta I_m = (Q_3 - Q_5) + (Q_6 - Q_4)$ ;
- споживачі країни „Б” частково переорієнтуються з придбання місцевих товарів на купівлю імпортованих товарів з країни „В”;
- підвищиться загальний добробут населення країни „Б”.

В країні „Б” виникнуть всі ті ж види ефектів від входження в митний союз з країною „В”, що і при входженні в митний союз з країною „А”, але їх величини будуть значно меншими.

Так, *додаткова вигода* В споживачів країни „Б” від імпорту товарів з країни „В” визначається чотирикутником a-m-e-c і розраховується за формулою:

$$B = (\Pi_6 - \Pi_b) \cdot Q_4 + \frac{(\Pi_6 - \Pi_b) \cdot (Q_6 - Q_4)}{2}; \quad (6.9)$$

де  $\Pi_6$  – ціна товару в країні „Б” до створення митного союзу;

$\Pi_b$  – ціна товару в країні „Б” після створення митного союзу з країною „В”;

$Q_4$  – кількість товарів, яка споживалась в країні „Б” до входження в митний союз;

$Q_6$  – споживання товарів в країні „Б” після створення митного союзу з країною „В”.

Додаткова вигода В споживачів країни „Б” від входження в митний союз із країною „В” також складається із 4-х частин: ефектів  $E_1$ ,  $E_2$ ,  $E_3$  та  $E_4$ , які за аналогією з формулами (6.3), (6.4), (6.5) та (6.6) рекомендується розрахувати самостійно.

Чистий дохід  $ЧД_в$  країни „Б” від утворення митного союзу з країною „В” складе:

$$ЧД_в = E_3 + E_4. \quad (6.10)$$

Ефекти  $E_1$  та  $E_2$  – це просто перерозподіл доходів від бюджету та місцевих виробників до споживачів всередині країни „Б”.

Тобто, ефект створення торгівлі  $ЕСТ_в$  для країни „Б”, що виникає від входження даної країни до митного союзу з країною „В”, буде дорівнювати:

$$ЕСТ_в = ЧД_в \quad \text{або}$$

$$ЕСТ_в = \frac{(\Pi_6 - \Pi_в) \cdot (Q_3 - Q_5)}{2} + \frac{(\Pi_6 - \Pi_в) \cdot (Q_6 - Q_4)}{2}. \quad (6.11)$$

Разом з тим, у випадку створення країною „Б” митного союзу з країною „В” в країні „Б” виникає так званий *ефект втрат торгівлі*, оскільки в цьому випадку поза зоною ділових стосунків залишається країна „А”, імпортовані товари з якої мають значно меншу ціну.

Для нашого прикладу *ефект втрат торгівлі*  $ЕВТ_в$  для країни „Б” у випадку створення нею митного союзу з країною „В” – це втрати, що їх несе країна „Б”, відмовившись від дешевших імпортованих товарів, що надходили б з країни „А”, яка не входить до митного союзу.

Суть цих втрат полягає в тому, що країна „Б” втрачає доходи до бюджету  $D$  від справляння мита, яке тепер не застосовується (див. формулу (6.1)). Причому частина цих втрат перерозподіляється від бюджету до споживачів країни (чотирикутник  $n-m-t-d$  на рисунку 6.1) і в цілому не є втратами для країни, а інша частина втрат (чотирикутник  $d-t-p-o$ ) – є прямими втратами для країни.

Тобто, ефект втрат торгівлі  $ЕВТ_в$  для країни „Б” від утворення нею митного союзу з країною „В” і відмови від співпраці з країною „А” відображається чотирикутником  $d-t-p-o$  і розраховується за формулою:

$$ЕВТ_в = (\Pi_в - \Pi_а) \cdot (Q_4 - Q_3), \quad (6.12)$$

де  $\Pi_в$  – ціна товару в країні „Б” після реального створення нею митного союзу з країною „В”;

$\Pi_а$  – ціна товару в країні „А”;

$Q_4$  – кількість товару, яка споживалась в країні „Б” до входження в митний союз.

$Q_3$  – кількість товару, яка виготовлялася місцевими виробниками країни „Б” до входження в митний союз.

Для країни „Б” створювати митний союз з країною „В” буде доцільно тільки у тому випадку, коли  $ECT_B > EBT_B$  (!), тобто коли ефект створення торгівлі перевищить ефект втрат торгівлі. Аналіз формули (6.12) показує, що чим менша буде ціна товару в країні „А”, від співробітництва з якою відмовляється країна „Б” заради створення митного союзу з країною „В”, тим більших економічних витрат буде зазнавати країна „Б”.

Цей висновок особливо актуальний для України, оскільки при входженні України в будь-який митний союз або інше економічне угруповання потрібно прораховувати можливі втрати, яких вона зазнає в результаті відмови від співпраці з іншими країнами, які не входять до цього союзу. А ці втрати можуть суттєво перевищити можливі вигоди від входження в даний союз.

Як стверджують науковці [11], при створенні будь-якого митного союзу завжди виникають обидва ефекти (створення торгівлі і втрат торгівлі), оскільки завжди знайдуться країни, які будуть мати нижчі ціни на товари і які залишаться поза даним союзом.

Разом з тим, перемагає думка, що здебільшого ефект створення торгівлі завжди буде більшим за ефект відхилення торгівлі. Отже інтеграція в цілому веде до підвищення добробуту країн-учасниць.

Що стосується *динамічних ефектів* від входження країни до економічних союзів (динамічні ефекти – це економічні наслідки, які виникають на пізніших етапах функціонування даного союзу), то ці ефекти можуть бути як позитивні, так і негативні.

*Позитивні наслідки* динамічних ефектів від утворення союзів:

- зростає конкуренція між виробниками різних країн, що стимулює зниження цін, зростання якості товарів тощо;
- з’являється ефект масштабу виробництва, який дозволяє збільшувати обсяги виробництва та скорочувати так звані умовно-постійні витрати;
- збільшується приплив іноземних інвестицій, оскільки країни, що не увійшли в союз, будуть прагнути зберегти за собою певний сегмент ринку за рахунок створення підприємств всередині країн, що інтегруються.

Але можуть бути і *негативні наслідки*:

- можливий відтік ресурсів із менш розвинутих країн в більш розвинуті (в межах союзу) або у напрямку до географічного центру союзу для зменшення транспортних витрат;
- може виникнути олігопольна змова між окремими фірмами-учасницями з різних країн – членів союзу (раніше цього не могло бути, бо не було союзу);
- може виникнути ефект втрат, пов’язаний з формуванням в межах союзу надто великих компаній, які стануть неефективними через зайву бюрократизацію та інші чинники тощо.

В реальному житті оцінити всі ці наслідки важко. Для визначення того, наскільки країна виграє (або програє) від приєднання до певного союзу, необхідно з’ясувати, що було б, якби вона не стала членом союзу. Не-

обхідно також врахувати, що деякі наслідки, як позитивні, так і негативні, мають довгостроковий характер, залежать від загального стану справ на світовій арені, а інколи мають суто політичний характер і тому знаходяться за межами економічного аналізу (наприклад, „політичний вплив”, „втрата суверенітету” тощо).

## 6.2 Завдання для самостійного виконання

В країні „Б” історично склалося співвідношення попиту та пропозиції на певний товар, яке наведено в таблиці 6.1. Окрім країни „Б” існують ще дві країни „А” та „В”, де також виготовляються аналогічні товари. Ціни  $C_A$ ,  $C_B$  та  $C_V$ , за якими місцеві виробники виробляють товари в своїх країнах, наведені в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Дані для побудови прямих внутрішнього попиту та внутрішньої пропозиції товару в країні „Б”			Ц <sub>А</sub> , євро	Ц <sub>Б</sub> , євро	Ц <sub>В</sub> , євро
	Ціна одиниці товару, євро	Обсяг попиту Q <sub>п</sub> , млн. шт.	Обсяг пропозиції Q <sub>пр</sub> , млн. шт.			
1	2	3	4	5	6	7
1	10	100	10	20	35	25
	100	10	100			
2	10	100	10	21	36	31
	100	10	100			
3	10	120	10	20	35	25
	100	10	120			
4	10	120	10	21	36	31
	100	10	120			
5	10	140	10	22	35	25
	100	10	140			
6	10	140	10	21	36	31
	100	10	140			
7	30	130	30	40	55	45
	130	30	130			
8	30	100	30	41	56	51
	130	30	130			
9	30	150	30	40	55	45
	130	30	150			
10	30	150	30	41	56	51
	130	30	150			
11	30	170	30	40	55	45
	130	30	170			
12	30	170	30	41	56	51
	130	30	170			



Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5	6	7
13	50	100	10	65	85	74
	150	10	100			
14	50	100	10	66	89	84
	150	10	100			
15	50	120	10	67	87	73
	150	10	120			
16	50	120	10	68	88	83
	150	10	120			
17	50	140	10	65	85	74
	150	10	140			
18	50	140	10	66	90	84
	150	10	140			
19	70	130	30	85	110	90
	170	30	130			
20	70	100	30	86	110	105
	170	30	130			
21	70	150	30	85	111	89
	170	30	150			
22	70	150	30	87	112	107
	170	30	150			
23	70	170	30	86	113	89
	170	30	170			
24	70	170	30	88	115	109
	170	30	170			
25	90	100	10	107	130	113
	190	10	100			
26	90	110	10	107	130	126
	190	10	110			
27	90	120	10	106	131	113
	190	10	120			
28	90	130	10	108	132	127
	190	10	130			
29	90	140	10	109	133	114
	190	10	140			
30	90	160	10	110	133	128
	190	10	160			

Керуючись даними таблиці 6.1, потрібно:

1. Побудувати прямі внутрішнього попиту та внутрішньої пропозиції товару в країні „Б”. При цьому точно дотримуватись заданого в завданні масштабу.

2. Нанести на побудований графік ціни  $C_A$ ,  $C_B$  та  $C_B$ .

3. Розрахувати величину ввізного мита, яке запровадила б країна „Б” для захисту місцевих виробників у випадку, коли кожна із країн не входила б до митних союзів.

3. Приймаючи, що країни „Б” та „А” утворили між собою митний союз, визначити економічні наслідки для країни „Б” після її вступу в митний союз та розрахувати:

- додаткову вигоду  $V$  для споживачів країни „Б”;
- ефекти  $E_1, E_2, E_3$  та  $E_4$ ;
- ефект створення торгівлі для країни „Б” –  $E_{ST_a}$ .

*Примітка.* Необхідні для розрахунків величини  $Q$  визначити графічно.

4. Приймаючи, що митний союз утворили країни „Б” та „В”, визначити економічні наслідки для країни „Б” після її вступу в такий митний союз та розрахувати:

- додаткову вигоду  $V$  для споживачів країни „Б”;
- ефекти  $E_1, E_2, E_3$  та  $E_4$ ;
- ефект створення торгівлі для країни „Б” –  $E_{ST_b}$ ;
- ефект втрат торгівлі для країни „Б” –  $E_{VT_b}$ .

5. Зробити висновок щодо доцільності створення країною „Б” в митного союзу з країною „В”.

### **6.3 Питання для самоконтролю**

1. Назвіть основні форми міжнародної економічної інтеграції та дайте їм характеристику.

2. Поясніть, які ознаки характерні для такої форми економічної інтеграції країн, як митний союз.

3. Поясніть, що таке статичні ефекти, які виникають в країнах після створення митного союзу?

4. Що таке ефект створення торгівлі та ефект втрат торгівлі, які виникають при створенні митного союзу? Як вони розраховуються?

5. Поясніть, що таке динамічні ефекти, які виникають після створення митного союзу? Коли проявляються ці ефекти? Які позитивні та негативні наслідки несуть ці динамічні ефекти?

6. Як розраховується економічна вигода, яку отримують споживачі країни від приєднання цієї країни до митного союзу? Із яких частин складається ця вигода?

7. Які проблеми стають перед будь-якою країною, яка ставить перед собою завдання приєднатися до митного союзу? Які проблеми в цьому плані стоять в даний час перед Україною?

# 7

## ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

### Тема: „Техніко-економічне обґрунтування доцільності створення спільного підприємства”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розробки документів та техніко-економічного обґрунтування доцільності створення спільного підприємства та підприємства з іноземними інвестиціями.

#### 7.1 Теоретична частина

Активне залучення та використання іноземних інвестицій є одним із напрямків господарської діяльності суб'єктів ЗЕД кожної країни, однією із визначальних ознак глобалізації міжнародних економічних відносин.

*Іноземні інвестиції* – це матеріальні та нематеріальні цінності, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку.

Головним нормативно-правовим документом, за допомогою якого здійснюється регулювання іноземних інвестицій на території нашої країни, є Закон України „Про режим іноземного інвестування” від 19 березня 1996 року.

*Суб'єктами* іноземного інвестування є:

- юридичні особи іноземної держави;
- фізичні особи-іноземці, які не мають постійного проживання в Україні;
- іноземні держави та угруповання держав;
- міжнародні, урядові та неурядові організації.

*Види* іноземних інвестицій:

- іноземна валюта;
- валюта України у вигляді прибутку, який іноземний інвестор отримує на території України від здійснення господарської та іншої діяльності;
- рухоме та нерухоме майно:
- цінні папери (акції, облігації тощо);
- грошові вимоги комерційних банків, які мають вартість у вільно конвертованій валюті;
- права інтелектуальної власності: авторські, на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, ноу-хау тощо, вартість яких виражена у вільно конвертованій валюті;
- права на використання природних ресурсів, вартість яких виражена у вільно конвертованій валюті, тощо.

*Форми* здійснення іноземних інвестицій:

- часткова участь у підприємствах, які створюються спільно з українськими юридичними та фізичними особами;

- придбання частки діючих підприємств на території України;
- створення підприємств, філіалів, відокремлених віддалених підрозділів, які повністю належать іноземним інвесторам;
- придбання рухомого майна або права власності на нього через купівлю акцій;
- придбання іноземними інвесторами прав на використання землі та інших природних ресурсів на території України тощо.

Однією з поширених форм здійснення іноземних інвестицій є створення на території України так званих спільних підприємств. З юридичної точки зору потрібно розрізнити два поняття: більш загальне – „спільне підприємство” та „підприємство з іноземними інвестиціями”. За своєю суттю ці поняття тотожні. Різниця полягає тільки в наданні гарантій з боку держави щодо захисту іноземних інвестицій. Такі гарантії держава надає підприємствам, які мають статус „підприємств з іноземними інвестиціями”. Наприклад, іноземні інвестиції не можуть бути націоналізовані тощо.

*Спільне підприємство* – це підприємство змішаної форми власності, засновниками якого, з одного боку, є українські фізичні та юридичні особи, а з іншого боку, іноземці, які не мають постійного місця проживання в Україні, або юридичні суб’єкти бізнесу, які зареєстровані в інших державах.

Спільні підприємства можуть бути створені приватними особами, фірмами, підприємства, державними органами тощо, які належать до різних держав.

*Підприємство з іноземними інвестиціями* – це таке спільне підприємство, іноземна інвестиція в статутному фонді якого складає не менше 10%. Саме для таких підприємств в Україні передбачені певні гарантії. Зокрема, при зміні законодавства на вимогу іноземного інвестора протягом 10-ти років можуть застосовуватись норми права із захисту інвестицій, що діяли на момент створення даного підприємства.

*Примітка.* В подальшому, при викладенні матеріалу ми будемо використовувати більш загальне поняття – „спільне підприємство”.

Створення на території України спільного підприємства – складний та трудомісткий процес. В загальному вигляді порядок створення спільних підприємств передбачає:

- вибір виду продукції або послуги, які пропонуються для спільного виробництва;
- підбір потенційних іноземних партнерів-засновників;
- направлення потенційному іноземному партнеру листа-пропозиції про наміри, в якому робляться пропозиції про створення спільного підприємства, обумовлюються мета його діяльності, види продукції, їх технічний рівень та якість, обсяги можливого виробництва, обсяги продажу на зовнішніх і внутрішніх ринках, можливі внески учасників в статутний фонд, терміни дії угоди і т.ін.;
- проведення ділових переговорів;

- підписання протоколу про наміри;
- техніко-економічне обґрунтування доцільності створення спільного підприємства;
- розробка та затвердження засновницького договору та статуту;
- реєстрація іноземних інвестицій, що їх вносить в спільне підприємство іноземний партнер;
- реєстрація спільного підприємства в органах місцевої влади.

Розглянемо деякі складові процесу створення спільного підприємства докладніше, а саме: написання протоколу про наміри та техніко-економічне обґрунтування доцільності створення спільного підприємства.

Протокол про наміри створити спільне підприємство в більшості країн не має юридичної сили, в тому числі і в Україні. Але потрібно пам'ятати, що в протоколі про наміри *не повинно* бути формулювань, які б до чогось зобов'язували сторони, наприклад: “сторони здійснять дії...”, “сторони поставлять товари” тощо.

Потрібно писати так: “сторони розглянуть та вивчать...”, “сторони візьмуть до уваги...” і т.ін. Наприкінці обов'язково потрібно зазначити, що протокол про наміри “не може розглядатися як такий, що накладає певні майнові обов'язки на сторони”.

Протокол про наміри може мати такі розділи:

- а) повне найменування спільного підприємства;
- б) мета створення спільного підприємства;
- в) предмет співпраці, тобто види діяльності, якими планується займатися;
- г) можлива організація спільного підприємства: тобто приблизна величина статутного фонду, питома вага учасників в статутному фонді, що саме конкретно вноситься сторонами в статутний фонд: гроші, технології, нематеріальні активи і т.п.;
- д) можлива організація діяльності спільного підприємства, тобто:
  - як буде оцінюватися внесене в статутний фонд майно;
  - як буде плануватись діяльність роботи підприємства;
  - за якими критеріями буде формуватись персонал підприємства;
  - як буде здійснюватись управління спільним підприємством;
  - якими будуть керівні органи спільного підприємства;
  - із якої країни буде керівник спільного підприємства;
  - можливість створення філій;
  - наміри сторін з підготовки документів для реєстрації, можлива структура статуту і засновницького договору;
  - наміри розробити графік робіт зі створення спільного підприємства;
  - строк дії протоколу;
  - твердження, що даний протокол не пов'язує ні одну із сторін ніякими правовими і комерційними зобов'язаннями;
  - підписи сторін.

Складовою частиною створення спільного підприємства може бути розробка *техніко-економічного обґрунтування* (ТЕО) доцільності створення спільного підприємства. Призначення ТЕО – переконати потенційного іноземного інвестора в доцільності та перспективності створення спільного підприємства.

*Техніко-економічне обґрунтування* – це приблизний фінансовий розрахунок прибутковості майбутнього спільного підприємства, а саме: розрахунок *рентабельності (норми прибутковості) для інвестицій*, які збирається внести іноземний партнер.

Створення спільного підприємства буде вважатися *економічно доцільним*, якщо норма прибутковості від вкладених в дане спільне підприємство інвестицій буде вищою, ніж для випадку, якщо б гроші були просто покладені в комерційний банк в країні інвестора під проценти.

Алгоритм проведення техніко-економічного обґрунтування:

*1-й крок:* розраховують прогнозований прибуток від реалізації продукції  $\Pi_p$  спільного підприємства в  $i$ -му році, яке буде функціонувати на території України:

$$\Pi_p = V_p \cdot K + V_v - C_p, \quad (7.1)$$

де  $V_p$  – виручка (чистий дохід) від реалізації продукції на зовнішньому ринку в  $i$ -му році, в іноземній валюті;

$K$  – курс національної валюти (гривні) до іноземної валюти в  $i$ -му році;

$V_v$  – виручка (чистий дохід) від реалізації продукції на внутрішньому ринку в  $i$ -му році, грн.;

$C_p$  – собівартість реалізованої продукції в  $i$ -му році, грн.

*2-й крок:* розраховують прогнозований прибуток від операційної діяльності  $\Pi_{оп}$ , який може бути отриманий спільним підприємством в  $i$ -му році:

$$\Pi_{оп} = \Pi_p - ОВ, \quad (7.2)$$

де  $\Pi_p$  – прогнозований прибуток від реалізації продукції спільного підприємства в  $i$ -му році, грн.;

$ОВ$  – операційні витрати спільного підприємства в  $i$ -му році (це витрати на збут продукції, адміністративні витрати тощо), грн.

*3-й крок:* розраховують прогнозований прибуток від звичайної діяльності  $\Pi_{зв}$ , який може бути отриманий спільним підприємством в  $i$ -му році:

$$\Pi_{зв} = \Pi_{оп} - \Pi_k + \Pi_{бк} + Ш_1 - Ш_2, \quad (7.3)$$

де  $\Pi_k$  – плата в  $i$ -му році за взятий раніше кредит, включаючи проценти, грн.;

$\Pi_{\text{БК}}$  – надходження в  $i$ -му році процентів за зберігання грошових коштів спільного підприємства в комерційному банку на депозитних та інших рахунках, грн.;

$\Pi_1$  – штрафи на користь спільного підприємства в  $i$ -му році, грн.;

$\Pi_2$  – штрафи, накладені на спільне підприємство в  $i$ -му році, грн.

*4-й крок:* розраховують прогнозований прибуток спільного підприємства до оподаткування  $\Pi_{\text{до}}$ , тобто, прибуток, який буде підлягати оподаткуванню в  $i$ -му році:

$$\Pi_{\text{до}} = \Pi_{\text{зв}} - \Phi_{\text{р}} - \Phi_{\text{а}}, \quad (7.4)$$

де  $\Phi_{\text{р}}$  – відрахування в резервний фонд, який для більшості країн не підлягає оподаткуванню, грн.;

$\Phi_{\text{а}}$  – відрахування в фонд розвитку виробництва, який для більшості країн не підлягає оподаткуванню, грн.

*5-й крок:* розраховують прогнозований прибуток ПР, який буде підлягати розподілу між учасниками спільного підприємства в  $i$ -му році:

$$\text{ПР} = \Pi_{\text{до}} \cdot \left(1 - \frac{\beta}{100}\right) - \Phi_{\text{м}}, \quad (7.5)$$

де  $\beta$  – ставка податку на прибуток в  $i$ -му році, %;

$\Phi_{\text{м}}$  – можливі відрахування в фонд матеріального стимулювання працівників спільного підприємства в  $i$ -му році, грн.

*6-й крок:* розраховують прогнозований прибуток  $\Pi_i$ , який може отримати іноземний інвестор в  $i$ -му році:

$$\Pi_i = \text{ПР} \cdot \frac{V_i}{V_i + V_y} = \text{ПР} \cdot \alpha, \quad (7.6)$$

де  $V_i$  – внесок в статутний фонд спільного підприємства іноземного учасника, грн.;

$V_y$  – внесок в статутний фонд спільного підприємства українського учасника, грн.;

$\alpha$  – частка (питома вага) іноземного учасника в статутному фонді спільного підприємства, у відносних одиницях.

*7-й крок:* розраховують рентабельність іноземних інвестицій, вкладених в спільне підприємство, в  $i$ -му році:

$$p_i = \frac{\Pi_i + A_i}{K_i} \cdot 100\%, \quad (7.7)$$

де  $\Pi_i$  – прогнозований прибуток, який може отримати іноземний інвестор в  $i$ -му році, грн.;

$A_i$  – річна сума амортизаційних відрахувань, в  $i$ -му році, грн.;

$K_i$  – величина іноземних інвестицій, вкладених іноземним інвестором в створення спільного підприємства в  $i$ -му році, грн.

*Примітка.* Величина  $(\Pi_i + A_i)$  носить назву „грошовий потік”.

8-й крок: розраховують середньорічну рентабельність іноземних інвестицій  $p_c$ , вкладених в спільне підприємство, без врахування інфляційних процесів:

$$p_c = \frac{\sum_{i=1}^t p_i}{t}, \quad (7.8)$$

де  $t$  – число років, протягом яких були здійснені іноземні інвестиції.

Якщо середньорічна рентабельність іноземних інвестицій  $p_c$ , вкладених в спільне підприємство, буде більшою, ніж середньорічна номінальна процентна ставка за банківськими депозитами в країні, де мешкає іноземний інвестор, то створення спільного підприємства буде економічно доцільним. Причому, чим більшим буде таке перевищення, тим ефективнішими будуть іноземні вкладення в спільне підприємство.

Якщо середньорічна рентабельність іноземних інвестицій  $p_c$ , вкладених в спільне підприємств, буде меншою, ніж середньорічна номінальна процентна ставка за банківськими депозитами в країні, де мешкає іноземний інвестор, то створення спільного підприємства буде економічно недоцільним.

При користуванні формулами (7.1...7.8) потрібно враховувати ще одну суттєву обставину. Всі розраховані величини виручки, витрат, прибутку, відрахування в фонди тощо розраховані в цінах, які діяли в  $i$ -му році. Якщо б в країнах *не було інфляції*, то висновок, зроблений в результаті розрахунку середньорічної рентабельності іноземних інвестицій  $p_c$ , вкладених в спільне підприємство, був би практично вичерпним.

Однак в житті все набагато складніше. З метою підвищення достовірності розрахунків і урахування впливу інфляції потрібно всі розраховані величини виручки, витрат, прибутку, відрахування в різні фонди, амортизаційні витрати тощо перерахувати на певну дату, якою здебільшого приймається початок вкладення інвестицій.

Практично перерахуванню підлягають величини  $\Pi_i$ ,  $A_i$  та  $K_i$ .

Кожен із цих показників перераховується за формулою:

$$X_j = \frac{X_i}{\left(1 + \frac{i}{100}\right)^t}, \quad (7.9)$$



де  $X_j$  – значення показника в  $i$ -му році з урахуванням інфляції, грн.;  
 $X_i$  – значення показника в  $i$ -му році без урахуванням інфляції, грн.;  
 $i$  – середньорічний рівень інфляції в Україні, в %;  
 $t$  – число років від початку вкладання іноземних інвестицій до року, до якого відноситься даний показник.

Наприклад, якщо розрахунок робиться в перший рік вкладання іноземних інвестицій, то  $t = (1 - 1) = 0$ , якщо в другий, то  $t = (2 - 1) = 1$ , якщо в третій, то  $t = (3 - 1) = 2$ , якщо в четвертий, то  $t = (4 - 1) = 3$ , якщо в п'ятий, то  $t = (5 - 1) = 4$  і т.п.

*9-й крок:* розраховують реальну рентабельність іноземних інвестицій  $p_p$ , вкладених в спільне підприємство, в  $i$ -му році, тобто, рентабельність, перераховану на момент вкладання інвестицій:

$$p_p = \frac{\Pi_j + A_j}{K_j} \cdot 100\%, \quad (7.10)$$

де  $\Pi_j$  – скорегований прибуток, який може отримати іноземний інвестор в  $i$ -му році, перерахований на момент вкладання інвестицій, грн.;

$A_j$  – скорегована річна сума амортизаційних відрахувань в  $i$ -му році, перерахована на момент вкладання інвестицій, грн.;

$K_j$  – скорегована величина іноземних інвестицій, вкладених іноземним інвестором в створення спільного підприємства в  $i$ -му році, перерахована на момент вкладання інвестицій, грн.

*10-й крок:* розраховують реальну середньорічну рентабельність іноземних інвестицій  $p_{pp}$ , вкладених в спільне підприємство, перераховану на момент вкладання інвестицій:

$$p_{pp} = \frac{1}{T} \sum_{p=1}^T p_p, \quad (7.11)$$

де  $T$  – число років, протягом яких будуть здійснюватись іноземні інвестиції.

Якщо реальна середньорічна рентабельність іноземних інвестицій  $p_{pp}$ , вкладених в створення спільного підприємства, буде більшою, ніж реальна середньорічна процента ставка за банківськими депозитами в країні, де мешкає іноземний інвестор, то вкладання коштів в створення спільного підприємства для іноземного інвестора буде економічно доцільним. Причому, чим більшим буде таке перевищення, тим ефективнішими будуть іноземні вкладення в спільне підприємство.

Якщо реальна середньорічна рентабельність іноземних інвестицій  $p_{pp}$ , вкладених в створення спільного підприємства, буде меншою, ніж ре-

льна середньорічна процента ставка за банківськими депозитами в країні, де мешкає іноземний інвестор, то вкладання коштів в створення спільного підприємства для нього буде економічно недоцільним.

### 7.1 Завдання для самостійного виконання

Існує 18 варіантів створення в Україні спільних підприємств за участю іноземного капіталу. Основні показники інвестиційних проектів наведені в таблицях 7.1 та 7.2. Умовні позначення показників, наведених в таблицях, відповідають позначенням, що подані в тексті. Величина іноземних інвестицій зазначена в доларах США.

Таблиця 7.1 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант проекту	Роки	В <sub>р</sub> , тис. доларів США	К \$ / грн.	В <sub>в</sub> , тис. грн.	С <sub>р</sub> , тис. грн.	ОВ, тис. грн.	П <sub>к</sub> , тис. грн.	П <sub>бк</sub> , тис. грн.	Ш <sub>1</sub> , тис. грн.	Ш <sub>2</sub> , тис. грн.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
1	1-й	100	1\$ = 5,05	600	900	12	10	2	23	54
	2-й	200	1\$ = 5,03	800	1500	11	7	6	23	65
	3-й	243	1\$ = 5,00	900	1590	13	9	8	10	44
	4-й	112	1\$ = 4,95	980	1200	9	5	45	34	33
	5-й	543	1\$ = 4,92	890	3000	13	34	12	21	73
2	1-й	110	1\$ = 5,05	610	1100	13	11	2	22	44
	2-й	210	1\$ = 5,02	820	1400	14	7	16	23	65
	3-й	223	1\$ = 5,01	930	1390	15	9	8	20	44
	4-й	102	1\$ = 4,99	970	1400	16	5	45	34	23
	5-й	500	1\$ = 4,96	845	3100	17	34	13	21	73
3	1-й	112	1\$ = 5,05	580	1150	13	0	2	21	34
	2-й	212	1\$ = 5,06	780	1450	12	7	0	23	65
	3-й	224	1\$ = 5,07	870	1350	15	9	8	0	44
	4-й	106	1\$ = 5,08	986	1450	14	51	41	34	0
	5-й	406	1\$ = 5,09	845	3150	16	33	13	21	73
4	1-й	140	1\$ = 5,05	510	900	12	13	2	22	46
	2-й	240	1\$ = 5,03	720	1500	13	0	16	0	65
	3-й	243	1\$ = 5,00	830	1390	21	9	8	20	44
	4-й	142	1\$ = 4,95	770	1300	11	5	0	34	0
	5-й	400	1\$ = 4,92	645	2900	10	3	53	21	54
5	1-й	160	1\$ = 5,05	540	980	6	6	12	122	74
	2-й	260	1\$ = 5,02	740	1580	7	10	0	10	65
	3-й	263	1\$ = 5,01	840	1380	8	9	8	20	0
	4-й	162	1\$ = 5,00	740	1380	13	45	0	15	0
	5-й	460	1\$ = 4,96	635	2700	10	23	63	0	54

Продовження таблиці 7.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
6	1-й	146	1\$ = 5,05	517	908	6	15	22	29	146
	2-й	246	1\$ = 5,07	727	1508	7	0	16	0	65
	3-й	246	1\$ = 5,10	837	1498	8	9	8	120	44
	4-й	146	1\$ = 5,15	777	1308	10	5	20	34	30
	5-й	408	1\$ = 5,20	647	2608	13	73	53	121	54
7	1-й	190	1\$ = 5,05	511	904	12	14	42	42	49
	2-й	290	1\$ = 5,03	721	1504	13	40	46	30	55
	3-й	293	1\$ = 5,00	831	1394	15	9	8	20	39
	4-й	192	1\$ = 4,95	771	1304	8	5	0	34	0
	5-й	490	1\$ = 4,93	661	2904	5	3	53	211	59
8	1-й	194	1\$ = 5,05	571	804	8	141	142	132	149
	2-й	294	1\$ = 5,10	771	1404	9	40	46	130	155
	3-й	294	1\$ = 5,15	871	1494	13	9	8	20	39
	4-й	194	1\$ = 5,20	741	1404	10	0	60	0	90
	5-й	494	1\$ = 5,25	631	2504	9	3	45	65	58
9	1-й	134	1\$ = 5,05	671	704	12	43	54	74	27
	2-й	234	1\$ = 5,10	871	1304	23	32	42	30	15
	3-й	234	1\$ = 5,11	571	1394	12	13	8	20	39
	4-й	134	1\$ = 5,12	641	1304	11	1	6	40	97
	5-й	734	1\$ = 5,13	831	2304	15	21	25	15	158
10	1-й	182	1\$ = 5,05	691	709	13	52	54	174	127
	2-й	282	1\$ = 5,08	891	1209	12	40	42	30	25
	3-й	282	1\$ = 5,10	591	1299	14	7	8	20	0
	4-й	182	1\$ = 5,15	649	1209	15	40	67	47	97
	5-й	782	1\$ = 5,17	839	2309	16	200	205	105	154
11	1-й	115	1\$ = 5,05	682	709	17	41	52	124	137
	2-й	215	1\$ = 5,03	882	1109	18	44	47	31	25
	3-й	215	1\$ = 5,00	582	1199	11	70	88	200	210
	4-й	115	1\$ = 4,95	682	1109	9	50	67	47	93
	5-й	715	1\$ = 4,94	872	2109	21	40	45	25	14
12	1-й	175	1\$ = 5,05	562	1709	13	30	32	324	337
	2-й	275	1\$ = 5,11	762	909	14	400	473	300	250
	3-й	275	1\$ = 5,15	862	2199	12	60	88	20	10
	4-й	175	1\$ = 5,10	862	1009	12	67	66	47	93
	5-й	775	1\$ = 5,00	632	4109	10	47	46	25	14
13	1-й	275	1\$ = 5,05	470	1705	10	300	323	32	33
	2-й	275	1\$ = 5,02	570	905	9	49	47	30	50
	3-й	235	1\$ = 5,01	770	2195	8	88	88	0	10
	4-й	375	1\$ = 4,95	970	1005	7	7	6	47	93
	5-й	875	1\$ = 4,94	970	4105	8	41	42	26	17
14	1-й	226	1\$ = 5,05	572	1605	9	2	0	36	63
	2-й	226	1\$ = 5,03	662	605	13	61	67	80	40
	3-й	226	1\$ = 5,01	372	2695	12	85	84	70	30
	4-й	826	1\$ = 5,00	852	605	14	81	86	37	33
	5-й	426	1\$ = 4,97	462	1605	15	40	42	0	17

## Закінчення таблиці 7.1

<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
15	1-й	126	1\$ = 5,05	548	1506	17	531	540	38	61
	2-й	126	1\$ = 5,00	648	1706	18	4	0	801	710
	3-й	426	1\$ = 5,00	348	1256	11	60	64	74	34
	4-й	326	1\$ = 5,15	848	1696	9	20	26	67	63
	5-й	926	1\$ = 5,24	538	3406	21	90	82	40	37
16	1-й	167	1\$ = 5,05	546	1305	13	47	40	381	261
	2-й	146	1\$ = 5,12	575	1808	14	530	570	0	0
	3-й	489	1\$ = 5,16	399	1553	12	67	64	27	24
	4-й	765	1\$ = 5,20	943	1296	12	217	216	0	43
	5-й	1092	1\$ = 5,00	727	2409	10	21	26	45	0
17	1-й	164	1\$ = 5,05	446	1300	10	80	86	51	86
	2-й	243	1\$ = 5,12	435	1700	9	90	97	36	97
	3-й	286	1\$ = 5,01	479	1550	8	69	64	0	8
	4-й	360	1\$ = 4,95	803	1590	7	38	34	86	1
	5-й	1790	1\$ = 5,17	907	2500	8	5	3	87	12
18	1-й	135	1\$ = 5,05	346	1304	9	78	83	53	83
	2-й	285	1\$ = 4,95	735	1403	13	89	93	34	94
	3-й	223	1\$ = 5,01	279	1557	12	62	64	87	74
	4-й	318	1\$ = 5,00	603	1398	14	330	314	0	98
	5-й	1593	1\$ = 5,25	1207	2404	15	16	13	37	42

Таблиця 7.2 – Початкові дані для виконання завдання

Вариант проекту	Роки	$\Phi_p$ , тис. грн.	$\Phi_a$ , тис. грн.	$\beta$ %	$\Phi_m$ , тис. грн.	$\alpha$ , у відн. од.	$A_i$ , тис. грн.	$K_i$ , тис. грн.
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9
1	1-й	27	15	25	23	0,5	125	1000
	2-й	63	37	25	43	0,6	345	1100
	3-й	123	54	25	87	0,4	523	1109
	4-й	87	122	25	87	0,3	576	1209
	5-й	50	144	25	98	0,7	356	1436
2	1-й	26	18	30	21	0,54	123	900
	2-й	64	33	30	46	0,65	346	900
	3-й	122	51	30	84	0,46	322	809
	4-й	88	120	30	89	0,37	377	909
	5-й	50	142	30	93	0,78	358	1136
3	1-й	54	17	25	123	0,65	225	1301
	2-й	37	33	25	143	0,65	445	1300
	3-й	278	59	25	187	0,44	223	1304
	4-й	187	165	24	187	0,37	476	1309
	5-й	150	141	24	198	0,78	256	1636
4	1-й	54	17	25	123	0,65	225	1301
	2-й	37	33	25	143	0,65	445	1300
	3-й	278	59	25	187	0,44	223	1304
	4-й	187	165	20	187	0,37	476	1309
	5-й	150	141	20	198	0,78	256	1636

## Продовження таблиці 7.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	1-й	55	37	27	153	0,35	215	1401
	2-й	38	73	25	157	0,25	415	1400
	3-й	271	19	23	155	0,74	213	1404
	4-й	183	115	22	258	0,57	416	1409
	5-й	157	171	20	154	0,23	216	1436
6	1-й	155	137	23	124	0,33	115	1501
	2-й	18	173	22	137	0,28	215	1500
	3-й	171	119	21	119	0,73	213	1504
	4-й	283	95	21	218	0,58	316	1609
	5-й	257	131	20	154	0,64	266	1633
7	1-й	105	127	24	134	0,30	117	1561
	2-й	180	133	22	147	0,27	116	1560
	3-й	171	109	22	159	0,72	117	1564
	4-й	281	105	21	208	0,59	119	1669
	5-й	217	111	20	124	0,61	162	1663
8	1-й	113	122	25	34	0,40	317	1662
	2-й	110	131	22	47	0,47	316	1667
	3-й	152	101	23	59	0,42	317	1664
	4-й	258	105	21	108	0,49	319	1765
	5-й	257	116	19	24	0,61	362	1960
9	1-й	114	152	28	84	0,50	327	1762
	2-й	114	151	24	87	0,57	326	1767
	3-й	154	151	23	89	0,52	327	1764
	4-й	254	155	22	188	0,59	329	1765
	5-й	254	156	19	84	0,51	322	2160
10	1-й	117	177	28	81	0,53	307	1962
	2-й	117	147	28	83	0,56	306	1967
	3-й	157	147	27	89	0,51	307	1964
	4-й	257	197	28	118	0,54	309	1965
	5-й	257	117	20	184	0,59	302	2460
11	1-й	118	178	29	31	0,58	317	2164
	2-й	118	148	21	53	0,55	316	2166
	3-й	158	148	19	79	0,59	317	2162
	4-й	258	198	18	118	0,52	319	2168
	5-й	258	118	17	134	0,58	312	2460
12	1-й	119	179	25	39	0,78	327	2184
	2-й	119	249	25	153	0,75	256	2186
	3-й	159	149	24	179	0,79	357	2192
	4-й	259	299	23	18	0,72	359	2198
	5-й	259	119	22	114	0,78	352	2490
13	1-й	79	178	26	49	0,70	127	2284
	2-й	279	248	25	143	0,73	156	2286
	3-й	179	148	24	149	0,70	157	2292
	4-й	279	298	23	48	0,71	159	2298
	5-й	279	118	20	144	0,78	152	2290

Закінчення таблиці 7.2

14	1-й	70	170	25	47	0,75	137	2384
	2-й	270	240	25	142	0,71	146	2386
	3-й	170	140	25	129	0,65	127	2392
	4-й	230	250	24	42	0,71	119	2398
	5-й	270	130	24	141	0,61	112	2390
15	1-й	71	171	25	147	0,76	138	2584
	2-й	271	230	24	42	0,25	143	2586
	3-й	171	141	23	229	0,36	121	2592
	4-й	231	251	22	142	0,53	110	2598
	5-й	270	130	21	41	0,61	135	2590
16	1-й	75	151	25	157	0,56	158	2784
	2-й	251	250	25	52	0,25	153	2786
	3-й	151	151	25	259	0,36	125	2792
	4-й	251	255	25	152	0,43	115	2798
	5-й	275	135	25	45	0,51	155	2890
17	1-й	175	154	25	57	0,46	159	2885
	2-й	151	254	24	152	0,45	159	2786
	3-й	251	152	22	159	0,46	225	2997
	4-й	51	284	22	52	0,43	215	2992
	5-й	175	185	22	145	0,49	152	3190
18	1-й	185	124	25	58	0,56	158	3185
	2-й	181	224	25	153	0,55	144	3186
	3-й	281	52	25	150	0,56	229	3297
	4-й	151	184	25	52	0,45	211	3292
	5-й	75	188	23	115	0,45	152	3690

В таблиці 7.3 наведені дані щодо того, які варіанти проектів створення спільного підприємства студент повинен взяти для аналізування та обґрунтування, а також інші відомості.

Таблиця 7.3 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант завдання	Варіанти проектів для аналізу	Середньорічна величина інфляції в Україні, %	Середньорічна номінальна ставка банківського проценту за депозитними операціями в іноземній країні, %	Середньорічна реальна ставка банківського проценту за депозитними операціями в іноземній країні, %
1	2	3	4	5
1	1 та 3	5	14	12
2	2 та 4	4	13	10
3	2 та 8	6	12	9
4	3 та 9	6	11	9
5	4 та 13	7	13	10
6	5 та 14	6	12	10
7	4 та 9	7	11	8
8	6 та 14	5	9	7

Продовження таблиці 7.3

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

Керуючись даними таблиць 7.1, 7.2 та 7.3, потрібно виконати таке:

1. Вибрати для аналізування варіанти створення в Україні спільних підприємств за участю іноземного капіталу.

2. Розрахувати для кожного варіанта прогнозований прибуток від реалізації продукції за кожен рік реалізації інвестиційного проекту.

3. Розрахувати для кожного варіанта прогнозований прибуток від операційної діяльності  $P_{оп}$  за кожен рік реалізації інвестиційного проекту.

4. Розрахувати для кожного варіанта прогнозований прибуток від звичайної діяльності  $P_{зв}$  за кожен рік реалізації інвестиційного проекту.

5. Розрахувати для кожного варіанта прогнозований прибуток до оподаткування  $P_{до}$  за кожен рік реалізації інвестиційного проекту.

6. Розрахувати для кожного варіанта прогнозований прибуток, який буде підлягати розподілу між учасниками спільного підприємства за кожен рік реалізації інвестиційного проекту.

7. Розрахувати для кожного варіанта прогнозований прибуток, який може отримати іноземний інвестор за кожен рік реалізації інвестиційного проекту.

8. Розрахувати для кожного варіанта річну рентабельність іноземних інвестицій за кожен рік реалізації інвестиційних проектів.

9. Розрахувати для кожного варіанта іноземних інвестицій їх середньорічну рентабельність без врахування інфляційних процесів.

10. Порівнюючи значення середньорічної рентабельності варіантів іноземних інвестицій між собою, вибрати найефективніший варіант створення спільного підприємства. Кращим буде той варіант іноземних інвестицій, який буде мати більшу середньорічну рентабельність.

11. Порівнюючи значення середньорічної рентабельності кращого варіанта іноземних інвестицій з середньорічною номінальною ставкою банківського проценту за депозитними операціями в іноземній країні, обґрунтувати доцільність створення спільного підприємства в Україні.

12. З врахуванням величини інфляції в Україні перерахувати для кожного варіанта за кожен рік такі величини: прогнозований прибуток, що його може отримати іноземний інвестор, амортизаційні відрахування та капітальні вкладення.

13. З врахуванням величини інфляції в Україні розрахувати для кожного варіанта річну рентабельність іноземних інвестицій за кожен рік реалізації інвестиційного проекту.

14. З урахуванням величини інфляції в Україні розрахувати для кожного варіанта реальну середньорічну рентабельність іноземних інвестицій.

15. Порівнюючи значення реальної середньорічної рентабельності варіантів іноземних інвестицій між собою, зробити остаточний висновок щодо найкращого варіанта залучення іноземного капіталу в Україну для створення спільного підприємства. Кращим буде той варіант іноземних інвестицій, який буде мати більшу реальну середньорічну рентабельність.

16. Порівнюючи значення реальної середньорічної рентабельності кращого варіанта іноземних інвестицій з середньорічною реальною ставкою банківського проценту за депозитними операціями в іноземній країні, зробити остаточний висновок щодо доцільності створення спільного підприємства в Україні.

### **7.1 Питання для самоконтролю**

1. Дайте означення поняття „іноземні інвестиції”. Назвіть суб’єктів іноземного інвестування, види іноземних інвестицій та їх форми.

2. Зробіть порівняльну характеристику понять „спільне підприємство” та „підприємство з іноземними інвестиціями”.

3. Назвіть основні етапи створення спільного підприємства.

4. Поясніть суть та зміст протоколу про наміри.

5. Для чого потрібно робити техніко-економічне обґрунтування доцільності створення спільного підприємства?

6. Охарактеризуйте методику проведення техніко-економічного обґрунтування доцільності створення спільного підприємства.

7. Наведіть критерії, за якими приймається рішення щодо доцільності створення в Україні спільного підприємства.



# 8

## ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

**Тема: „Визначення загального рейтингу міжнародної виставки в умовах глобалізації сучасного ринку”**

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку загального рейтингу міжнародних виставок та ярмарок, в яких беруть участь суб'єкти господарювання в умовах інтернаціоналізації та глобалізації сучасного ринку.

### 8.1 Теоретична частина

В умовах інтернаціоналізації та глобалізації сучасного ринку стрімкого поширення набуває *виставкова діяльність*. Участь підприємців різних країн в роботі виставок та ярмарок дає змогу якнайшвидше налагоджувати ділові зв'язки, наочно ознайомлюватися з сучасними досягненнями науки і техніки, безпосередньо укладати комерційні договори та контракти тощо. Все це сприяє поглибленню міжнародного співробітництва в різних галузях та сферах світового господарства.

Тому не випадково на порядку денному постало питання визначення ефективності участі підприємств в роботі виставок та ярмарок.

Слід зазначити, що єдиного підходу до організації, проведення, участі та оцінювання ефективності участі підприємств в роботі міжнародних виставок та ярмарок ще не вироблено. Є багато підходів до розв'язання даної задачі. Один із підходів пропонує оцінювати ефективність виставкової діяльності суб'єктів господарювання за такими етапами [6]:

а) визначення загального рейтингу міжнародної виставки, в якій планує взяти участь суб'єкт господарювання (підприємство);

б) розрахунок рівня інтенсивності виставкової діяльності підприємства;

в) розрахунок ефективності виставкової діяльності підприємства.

В даному практичному занятті наведемо методику визначення загального рейтингу міжнародної виставки, в якій планує взяти участь суб'єкт господарювання (підприємство).

*Загальний рейтинг міжнародної виставки R* можна визначити за формулою:

$$R = I_{кр} \cdot I_{гал} \cdot I_{м} \cdot I_{ф}, \quad (8.1)$$

де  $I_{кр}$  – індекс представництва країн, підприємства яких беруть (чи планують брати) участь у роботі міжнародної виставки;

$I_{гал}$  – індекс значимості представлених на міжнародній виставці галузей;

$I_{м}$  – індекс, що характеризує престижність місця розміщення міжнародної виставки;

$I_{\phi}$  – індекс значимості представлених на міжнародній виставці підприємств (фірм).

*Індекс представництва країн*  $I_{кр}$ , підприємства яких беруть (або планують брати) участь у роботі міжнародної виставки, розраховується за формулою:

$$I_{кр} = \left(1,01 - \frac{1}{m}\right) \cdot \overline{r_{кр}}, \quad (8.2)$$

де  $m$  – кількість країн, підприємства яких беруть участь у роботі даної міжнародної виставки;

$\overline{r_{кр}}$  – середній рейтинг країн-учасниць міжнародної виставки.

*Середній рейтинг країн-учасниць* міжнародної виставки  $\overline{r_{кр}}$  є середньоарифметичною величиною індивідуальних рейтингів економічного розвитку країн світу. Даний рейтинг розраховується за формулою:

$$\overline{r_{кр}} = \frac{\sum_{i=1}^m r_i}{m}, \quad (8.3)$$

де  $r_i$  – індивідуальний рейтинг кожної із країн-учасниць міжнародної виставки, який визначає рівень економічного розвитку країни. Даний рейтинг визначається спеціалізованими міжнародними організаціями на основі відповідних досліджень та експертних оцінок і регулярно публікується у засобах масової інформації. Один із варіантів такого оцінювання наведений в таблиці 8.1.

Таблиця 8.1 – Індивідуальний рейтинг, який характеризує рівень економічного розвитку деяких країн світу

Рівень економічного розвитку країн	Країни	Орієнтовний індивідуальний рейтинг $r_i$
Найвищий	США	1
	Японія	1
Високий	Велика Британія	0,90
	Німеччина	0,80
	Франція	0,80
	Швейцарія	0,80
Середній	Італія	0,70
	Іспанія	0,60
	Швеція	0,60
	Тайвань	0,60
Нижчий середнього	Чехія	0,40
	Польща	0,30
	Країни Балтії	0,20
Низький	Росія	0,10
	Україна	0,10

*Приклад.* В поточному році в Ганновері (Німеччина) відбудеться традиційна міжнародна виставка, в якій планує взяти участь 2300 підприємств із 40 країн світу. Кожна країна представлена однією галуззю – верстатобудуванням, а 10 країн – двома галуззями: верстатобудуванням та мікроелектронікою.

Представництво країн планується таким: дві країни з індивідуальним рейтингом 1, одна країна – з рейтингом 0,90, три країни – з рейтингом 0,80, вісім країн – з рейтингом 0,70, десять країн – з рейтингом 0,60, п'ять країн – з рейтингом 0,40, сім країн – з рейтингом 0,30, дві країни – з рейтингом 0,20, дві країни – з рейтингом 0,10.

Розрахувати індекс представництва країн, що беруть участь в роботі міжнародної виставки.

*Розв'язування.*

Спочатку розрахуємо середній рейтинг країн-учасниць виставки:

$$\bar{r}_{кр} = \frac{(2 \cdot 1 + 1 \cdot 0,90 + 3 \cdot 0,8 + 8 \cdot 0,7 + 10 \cdot 0,6 + 5 \cdot 0,4 + 7 \cdot 0,3 + 2 \cdot 0,2 + 2 \cdot 0,1)}{40} = 0,54.$$

Далі, розрахуємо індекс представництва країн на даній виставці:

$$I_{кр} = \left(1,01 - \frac{1}{40}\right) \cdot 0,54 = 0,53.$$

*Індекс значимості репрезентованих на міжнародній виставці галузей*  $I_{гал}$  можна розрахувати шляхом врахування кількості представлених на виставці кожною із країн галузей та їх значимості в економіці країн-учасниць виставки. Даний індекс розраховується за формулою:

$$I_{гал} = \left(1,01 - \frac{1}{n}\right) \cdot \bar{i}_{гал}, \quad (8.4)$$

де  $n$  – число галузей, представлених на міжнародній виставці кожною із країн;

$\bar{i}_{гал}$  – середня значимість представлених на міжнародній виставці галузей.

*Середня значимість представлених на міжнародній виставці галузей*  $\bar{i}_{гал}$  є середньоарифметичною величиною значимості галузей, які кожною із країн представлені на виставці. Даний показник розраховується з формулою:

$$\bar{i}_{гал} = \frac{\sum_{i=1}^n i_{гi}}{n}, \quad (8.5)$$

де  $i_{ri}$  – значимість конкретної галузі в країні-учасниці міжнародної виставки.

Значимість конкретної галузі  $i_{ri}$  в країні-учасниці міжнародної виставки визначається часткою продукції цієї галузі у ВВП країни і розраховується за формулою:

$$i_{ri} = \frac{Q_i}{\text{ВВП}}, \quad (8.6)$$

де  $Q_i$  – обсяг продукції у вартісному вимірі, яка виготовляється даною галуззю в даній країні за рік;

ВВП – валовий внутрішній продукт даної країни за рік.

*Приклад.* Умови задачі аналогічні попередній. До цих умов додамо, що із 40-ка країн, що представлені на виставці продукцією верстатобудування, для 6-ти країн частка продукції верстатобудування у ВВП складала 0,38, для 5-ти країн – 0,4, для 10-ти країн – 0,33, для 12-ти країн – 0,26, для 7-ми – 0,25.

Окрім цього, із 10-ти країн, що представлені на виставці продукцією мікроелектроніки, для 4-х країн частка даної галузі у ВВП складає 0,35, а для 6-ти країн – 0,49.

Розрахувати індекс значимості представлених на міжнародній виставці галузей.

*Розв'язування.*

Спочатку розрахуємо кількість галузей, які представлені кожною із країною на міжнародній виставці.

$$n = 40 + 10 = 50.$$

Далі, розрахуємо середню значимість представлених на виставці галузей:

$$\bar{i}_{\text{гал}} = \frac{(6 \cdot 0,38 + 5 \cdot 0,4 + 10 \cdot 0,33 + 12 \cdot 0,26 + 7 \cdot 0,25 + 4 \cdot 0,35 + 6 \cdot 0,49)}{6 + 5 + 10 + 12 + 7 + 4 + 6} = 0,588.$$

І, нарешті, розрахуємо індекс значимості представлених на міжнародній виставці галузей:

$$I_{\text{гал}} = \left(1,01 - \frac{1}{50}\right) \cdot 0,588 = 0,582.$$

Індекс  $I_m$  характеризує *престижність місця розміщення міжнародної виставки*. Даний індекс визначається спеціалізованими міжнародними організаціями на основі відповідних досліджень та експертних оцінок і регулярно публікується у засобах масової інформації. Один із варіантів такого оцінювання наведений в таблиці 8.2.

Таблиця 8.2 – Індекси, що характеризують престижність місця розміщення міжнародних виставок

Регіон, де проводиться міжнародна виставка	Індекс престижності $I_M$
Європа	10
Північна Америка	9
Південно-Східна Азія	6
Близький Схід	5
Африка	5
Південна Америка	5
Австралія	4

Індекс значимості представлених на виставці підприємств (фірм)  $I_\Phi$  можна розрахувати шляхом врахування кількості представлених на виставці кожною із країн підприємств (фірм) та їх значимості в галузі, з якої країна-учасниця виставки бере участь у роботі міжнародної виставці. Даний індекс розраховується за формулою:

$$I_\Phi = \left(1,01 - \frac{1}{\Phi}\right) \cdot \bar{i}_\Phi, \quad (8.7)$$

де  $\Phi$  – кількість представлених на міжнародній виставці підприємств (фірм);

$\bar{i}_\Phi$  – середня значимість представлених на міжнародній виставці підприємств (фірм).

Середня значимість представлених на міжнародній виставці підприємств (фірм)  $\bar{i}_\Phi$  – це середньоарифметична величина значимості підприємств (фірм), які кожною із країн представлені на виставці. Даний показник розраховується з формулою:

$$\bar{i}_\Phi = \frac{\sum_{i=1}^{\Phi} i_{\Phi i}}{\Phi}, \quad (8.8)$$

де  $i_{\Phi i}$  – значимість конкретної фірми в галузі, що представлена країною-учасницею на виставці.

Значимість конкретної фірми  $i_{\Phi i}$  в галузі, що представлена країною-учасницею на виставці, визначається часткою продукції цього підприємства (фірми) в галузі даної країни. Даний показник розраховується за формулою:

$$i_{\Phi i} = \frac{OB_i}{Q_i}, \quad (8.9)$$

де  $OB_i$  – обсяг продукції у вартісному вимірі, яка виготовляється даним підприємством (фірмою) за рік в даній країні;

$Q_i$  – обсяг продукції у вартісному вимірі даної галузі в даній країні за рік.

*Приклад.* Умови задачі аналогічні попередній. До цих умов додамо, що із 2300 фірм, що представлені на виставці, для 60-ти фірм частка продукції у галузі складала 0,118, для 50-ти фірм – 0,215, для 100-ти фірм – 0,131, для 1020 фірм – 0,31, для 700 фірм – 0,25, для 370-ти фірм – 0,44.

Розрахувати індекс значимості представлених на виставці фірм, а також, враховуючи те, що міжнародна виставка буде проводитись в Європі (Німеччина), розрахувати загальний рейтинг міжнародної виставки.

*Розв'язування.*

Спочатку розрахуємо середню значимість представлених на міжнародній виставці підприємств (фірм):

$$\bar{i}_\phi = \frac{(60 \cdot 0,118 + 50 \cdot 0,215 + 100 \cdot 0,131 + 1020 \cdot 0,31 + 700 \cdot 0,25 + 370 \cdot 0,44)}{2300} = 0,298.$$

Далі, розрахуємо індекс значимості представлених на міжнародній виставці підприємств (фірм):

$$I_\phi = \left(1,01 - \frac{1}{2300}\right) \cdot 0,298 = 0,301.$$

Далі, враховуючи, що індекс престижності міжнародної виставки складає 10 (Європа), розрахуємо загальний рейтинг міжнародної виставки:

$$R = 0,53 \cdot 0,582 \cdot 10 \cdot 0,301 = 0,928.$$

Якщо перед підприємством постає питання, в якій міжнародній виставці доцільніше взяти участь, то доцільно вибирати ту виставку, загальний рейтинг якої буде вищим.

## 8.2. Завдання для самостійного виконання

В таблицях 8.4 та 8.5 наведені дані щодо країн  $m$ , підприємства яких планують взяти участь в роботі міжнародних виставок, та їх індивідуальний рейтинг  $r_i$ . Наведені відомості про кількість галузей  $n$  та підприємств (фірм)  $\Phi$ , які будуть представляти на міжнародних виставках свою продукцію, а також питома вага продукції галузей  $i_{ri}$  та підприємств (фірм)  $i_{\phi i}$  в за-

гальному обсязі продукції, яка виробляється в кожній із країн. Зазначений регіон, де відбудеться міжнародна виставка.

Таблиця 8.4 – Початкові дані для виконання завдання

Вариант завдання	Вариант виставки	Регіон, де проводиться виставка	m	n	Ф	Кількість країн $m_i$ та їх індивідуальний рейтинг $r_i$					
						$m_1$	$r_1$	$m_2$	$r_2$	$m_3$	$r_3$
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1-й	Європа	54	70	2000	10	1	20	0,7	24	0,8
	2-й	Північна Америка	56	73	2100	11	0,9	26	1	19	0,7
2	1-й	Південно-Східна Азія	60	71	3000	13	0,8	18	0,9	29	1
	2-й	Близький Схід	71	88	3100	28	0,7	16	0,8	27	0,9
3	1-й	Південна Америка	56	78	2500	25	0,6	15	0,7	16	0,8
	2-й	Австралія	47	66	2400	20	0,7	17	0,6	10	0,5
4	1-й	Європа	53	57	2600	23	0,8	20	0,7	10	0,6
	2-й	Австралія	60	71	2700	31	0,9	9	0,8	20	0,7
5	1-й	Африка	47	59	1000	19	1	21	0,9	7	0,8
	2-й	Європа	51	68	980	15	0,5	16	1	20	0,9
6	1-й	Близький Схід	30	40	800	10	1	9	0,5	11	0,8
	2-й	Європа	40	50	700	16	0,9	17	0,8	17	0,5
7	1-й	Північна Америка	40	60	1900	20	0,7	15	0,6	5	0,9
	2-й	Південно-Східна Азія	42	63	2000	22	1	8	0,9	12	0,8
8	1-й	Близький Схід	44	50	2100	12	0,9	13	1	19	0,7
	2-й	Південна Америка	45	51	1060	19	0,8	15	0,9	11	1
9	1-й	Австралія	63	77	1390	16	0,7	29	0,8	32	0,9
	2-й	Європа	53	70	1700	19	0,6	22	0,7	12	0,8
10	1-й	Австралія	39	50	3200	9	0,7	10	0,6	20	0,9
	2-й	Південна Америка	49	60	2800	19	0,8	10	0,7	20	0,6
11	1-й	Австралія	46	59	1590	16	0,9	13	0,8	17	0,7
	2-й	Африка	37	50	1700	10	1	11	0,9	16	0,8

Продовження таблиці 8.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
12	1-й	Європа	83	100	1350	30	0,5	32	1	21	0,9
	2-й	Близький Схід	24	40	2000	8	0,9	9	0,5	7	1
13	1-й	Європа	50	60	2100	14	1	15	0,7	21	0,8
	2-й	Південна Америка	51	60	3100	13	0,9	14	1	24	0,7
14	1-й	Австралія	56	70	2600	30	0,8	16	0,6	10	1
	2-й	Африка	66	80	1900	20	0,7	25	0,5	21	0,9
15	1-й	Європа	54	70	1800	21	0,6	9	0,7	14	0,8
	2-й	Близький Схід	57	72	1400	16	0,7	18	0,6	23	0,9
16	1-й	Європа	63	71	1500	21	0,8	20	0,7	22	0,6
	2-й	Близький Схід	61	80	1200	10	0,9	30	0,8	21	0,7
17	1-й	Південна Америка	66	81	2100	30	1	22	0,9	14	0,8
	2-й	Австралія	45	59	2200	15	0,5	16	1	14	0,9
18	1-й	Європа	52	69	2300	18	0,9	15	0,5	19	1
	2-й	Австралія	82	100	2400	40	1	18	0,9	24	0,8
19	1-й	Південна Америка	36	56	2300	11	0,9	12	1	13	0,7
	2-й	Австралія	45	57	1000	9	0,8	10	0,9	26	1
20	1-й	Африка	55	64	2000	21	0,7	11	0,8	23	0,9
	2-й	Європа	52	68	900	11	0,6	22	0,7	19	0,8
21	1-й	Близький Схід	50	68	1200	10	0,7	15	0,6	25	0,9
	2-й	Європа	70	89	1400	20	0,8	21	0,7	29	0,6
22	1-й	Південна Америка	40	60	1500	7	0,9	13	0,8	20	0,7
	2-й	Близький Схід	48	68	1600	9	1	15	0,9	24	0,8
23	1-й	Південна Америка	54	60	1800	10	1	16	0,8	28	0,6
	2-й	Австралія	38	52	1700	8	0,9	20	1	10	0,7
24	1-й	Європа	43	62	1900	13	0,8	10	0,9	20	1
	2-й	Австралія	46	67	2000	16	0,7	11	0,8	19	0,9
25	1-й	Південна Америка	37	48	1250	18	0,9	15	0,5	4	1
	2-й	Австралія	38	49	2100	10	1	17	0,9	11	0,8
26	1-й	Африка	43	50	2300	11	0,9	12	1	20	0,7
	2-й	Європа	40	59	3000	9	0,8	8	0,9	23	1
27	1-й	Близький Схід	48	65	1000	21	0,7	11	0,8	16	0,9
	2-й	Європа	46	64	1200	11	0,6	22	0,7	13	0,8



## Закінчення таблиці 8.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
28	1-й	Південна Америка	38	49	1400	10	0,7	15	0,6	13	0,9
	2-й	Європа	39	60	1600	7	0,8	21	0,7	11	0,6
29	1-й	Австралія	40	60	1700	12	0,9	13	0,8	15	0,7
	2-й	Південна Америка	41	62	1100	9	1	15	0,9	17	0,8
30	1-й	Австралія	50	60	1000	17	1	13	0,9	20	0,4
	2-й	Африка	40	50	2000	7	0,3	20	1	13	0,5

Таблиця 8.5 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Кількість галузей $n_i$ та їх значимість $i_{гi}$						Кількість фірм $\phi_i$ та їх значимість $i_{\phi i}$					
	$n_1$	$i_{г1}$	$n_2$	$i_{г2}$	$n_3$	$i_{г3}$	$\phi_1$	$i_{\phi 1}$	$\phi_2$	$i_{\phi 2}$	$\phi_3$	$i_{\phi 3}$
1	20	0,34	35	0,44	15	0,26	500	0,29	1000	0,21	500	0,19
	23	0,31	40	0,35	10	0,42	400	0,44	1100	0,11	600	0,29
2	21	0,29	39	0,31	11	0,19	1000	0,35	1500	0,51	500	0,34
	22	0,44	38	0,40	28	0,35	1200	0,31	900	0,29	1000	0,20
3	40	0,35	20	0,29	18	0,32	1000	0,40	400	0,44	1100	0,43
	20	0,31	10	0,26	36	0,18	900	0,29	800	0,35	700	0,21
4	38	0,40	11	0,42	8	0,14	1400	0,26	400	0,31	800	0,47
	24	0,29	26	0,19	21	0,23	800	0,42	600	0,40	1300	0,29
5	13	0,26	17	0,35	29	0,25	700	0,19	100	0,29	200	0,44
	15	0,42	16	0,26	37	0,21	400	0,35	300	0,26	280	0,25
6	10	0,19	9	0,42	21	0,40	200	0,32	350	0,42	250	0,31
	21	0,35	20	0,19	9	0,29	400	0,18	100	0,19	200	0,40
7	15	0,32	25	0,35	20	0,26	900	0,40	400	0,35	600	0,29
	18	0,18	20	0,32	25	0,42	800	0,23	200	0,32	1000	0,26
8	11	0,40	12	0,18	27	0,19	600	0,25	1000	0,18	500	0,42
	14	0,23	11	0,4	26	0,35	360	0,21	400	0,40	300	0,19
9	19	0,25	31	0,23	27	0,44	390	0,35	600	0,23	400	0,39
	26	0,21	24	0,25	20	0,31	700	0,32	800	0,25	200	0,34
10	10	0,29	11	0,21	29	0,19	1200	0,25	100	0,18	1900	0,42
	29	0,44	21	0,11	10	0,29	200	0,21	1600	0,40	1000	0,19
11	13	0,35	16	0,51	20	0,34	500	0,30	190	0,23	900	0,39
	13	0,31	17	0,29	30	0,20	1000	0,32	300	0,25	400	0,34
12	33	0,40	55	0,44	12	0,43	300	0,18	350	0,21	700	0,17
	10	0,29	14	0,35	16	0,21	600	0,40	1000	0,5	400	0,54
13	16	0,26	24	0,31	20	0,47	800	0,23	300	0,40	1000	0,33
	22	0,42	28	0,40	10	0,29	2000	0,25	500	0,23	600	0,35
14	23	0,19	27	0,29	20	0,44	400	0,21	2000	0,25	200	0,41
	26	0,35	24	0,26	30	0,25	1300	0,40	100	0,21	500	0,51
15	19	0,32	31	0,42	20	0,31	200	0,23	1000	0,35	600	0,40
	21	0,18	29	0,19	22	0,40	300	0,25	1000	0,32	100	0,23

Продовження таблиці 8.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
16	31	0,40	19	0,35	21	0,29	1000	0,21	100	0,18	400	0,25
	34	0,23	16	0,32	30	0,26	300	0,35	700	0,4	200	0,21
17	35	0,25	15	0,18	31	0,42	400	0,32	1000	0,23	700	0,35
	11	0,21	29	0,40	19	0,19	500	0,18	700	0,25	1000	0,32
18	22	0,35	28	0,23	19	0,39	1000	0,20	100	0,21	1200	0,18
	40	0,32	35	0,25	25	0,34	900	0,23	500	0,29	1000	0,40
19	18	0,18	15	0,21	23	0,17	600	0,25	1000	0,30	700	0,23
	19	0,40	21	0,5	17	0,54	100	0,21	300	0,27	600	0,23
20	25	0,23	15	0,40	24	0,33	900	0,24	800	0,51	300	0,25
	26	0,25	24	0,23	18	0,35	400	0,27	100	0,40	400	0,21
21	27	0,21	23	0,25	18	0,41	300	0,28	400	0,23	500	0,51
	33	0,40	11	0,21	45	0,51	700	0,52	300	0,25	400	0,40
22	18	0,23	22	0,35	20	0,40	800	0,40	200	0,21	500	0,23
	13	0,25	37	0,32	18	0,23	400	0,23	1000	0,32	200	0,25
23	37	0,21	13	0,18	10	0,25	500	0,18	600	0,21	700	0,17
	23	0,35	17	0,4	12	0,21	1000	0,40	200	0,5	500	0,54
24	19	0,32	21	0,23	22	0,35	900	0,23	200	0,40	800	0,33
	11	0,18	39	0,25	17	0,32	400	0,25	1000	0,23	600	0,35
25	12	0,50	18	0,21	18	0,18	250	0,21	600	0,25	400	0,41
	13	0,23	17	0,29	19	0,40	1000	0,40	300	0,21	800	0,51
26	10	0,25	6	0,30	34	0,23	300	0,23	1500	0,35	500	0,40
	8	0,21	12	0,27	39	0,23	2000	0,25	700	0,32	300	0,23
27	12	0,23	8	0,51	45	0,25	100	0,21	200	0,18	700	0,25
	30	0,25	10	0,40	24	0,21	200	0,35	400	0,40	600	0,21
28	20	0,21	10	0,23	19	0,51	400	0,32	200	0,23	800	0,35
	35	0,52	5	0,25	20	0,40	800	0,18	600	0,25	200	0,32
29	40	0,40	9	0,21	11	0,23	700	0,60	900	0,21	100	0,18
	11	0,23	19	0,32	32	0,25	100	0,23	800	0,29	200	0,40
30	18	0,25	12	0,33	30	0,21	300	0,29	500	0,30	200	0,23
	15	0,21	14	0,14	21	0,11	1000	0,29	800	0,27	200	0,23

Керуючись даними таблиць 8.4 та 8.5, для кожного із варіантів розміщення міжнародної виставки потрібно:

1. Розрахувати середній рейтинг країн, підприємства яких планують взяти участь у роботі міжнародної виставки.
2. Розрахувати індекс представництва країн на міжнародній виставці.
3. Розрахувати середню значимість представлених на міжнародній виставці галузей.
4. Розрахувати індекс значимості репрезентованих на міжнародній виставці галузей.
5. Розрахувати середню значимість представлених на міжнародній виставці підприємств (фірм).

6. Розрахувати індекс значимості представлених на міжнародній виставці підприємств (фірм).

7. Визначити індекс, що характеризує престижність місця розміщення даної міжнародної виставки (табл. 8.2).

8. Розрахувати загальний рейтинг кожного із варіантів розміщення міжнародної виставки.

9. Зробити висновок щодо того, в роботі якої міжнародної виставки підприємству (фірмі) доцільніше взяти участь.

### **8.3 Питання для самоконтролю**

1. Якими показниками можна охарактеризувати ефективність виставкової діяльності підприємств, яку вони здійснюють на сучасному світовому ринку?

2. Як розраховується загальний рейтинг міжнародної виставки?

3. Як розраховується індекс представництва країн на міжнародних виставках?

4. Як розраховується індекс значимості галузей, представлених країнами на міжнародній виставці?

5. Як розраховується індекс значимості підприємств (фірм), представлених країнами на міжнародній виставці?

6. Як визначається індекс престижності місця розміщення виставки?

# 9

## ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

### Тема: „Розрахунок рівня інтенсивності виставкової діяльності підприємства на світовому ринку”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку рівня інтенсивності виставкової діяльності підприємства, яке бере участь у роботі міжнародних виставок та ярмарок в умовах інтернаціоналізації та глобалізації сучасного ринку.

#### 9.1 Теоретична частина

Як було зазначено в практичному занятті 8, одна із методик оцінювання ефективності виставкової діяльності суб'єктів господарювання (підприємств) на світовому ринку передбачає проведення таких етапів робіт:

- а) визначення загального рейтингу міжнародної виставки, в якій планує взяти участь суб'єкт господарювання (підприємство);
- б) розрахунок рівня інтенсивності виставкової діяльності підприємства;
- в) розрахунок ефективності виставкової діяльності підприємства.

В даному практичному занятті наведемо методику розрахунку рівня інтенсивності виставкової діяльності суб'єкта господарювання (підприємства), який бере участь в роботі міжнародних та місцевих виставок і ярмарок.

Рівень інтенсивності виставкової діяльності підприємства показує міру зусиль та дій підприємства з демонстрації своєї продукції на різних міжнародних та місцевих виставках і ярмарках.

Рівень інтенсивності виставкової діяльності підприємства  $R_{вд}$  можна розрахувати за формулою:

$$R_{вд} = R_{вп} \cdot R_{пок} \cdot R_{н}, \quad (9.1)$$

де  $R_{вп}$  – рівень реалізації виставкового потенціалу підприємства;

$R_{пок}$  – рівень інтенсивності показу продукції підприємства на міжнародних виставках та ярмарках;

$R_{н}$  – рівень демонстрації на міжнародних виставках та ярмарках номенклатури продукції, що її виготовляє підприємство.

Рівень реалізації виставкового потенціалу підприємства показує інтенсивність участі підприємства в роботі різних міжнародних та місцевих виставок і ярмарок.

В загальному вигляді рівень реалізації виставкового потенціалу підприємства  $R_{вп}$  можна розрахувати за формулою:

$$P_{\text{вп}} = \frac{\sum_{i=1}^v R_i \cdot V_i}{\sum_{i=1}^p R_i \cdot V_{\text{ипп}}} \cdot 100\%, \quad (9.2)$$

де  $R_i$  – рейтинг виставки, в якій планує взяти участь підприємство. Методика розрахунку рейтингу міжнародних виставок наведена в практичному занятті 8. Для виставок та ярмарок, які проводяться на території України, орієнтовні рейтинги можна взяти із таблиці 9.1.

Таблиця 9.1 – Орієнтовні рейтинги виставок, що відбуваються в Україні

Регіон, який охоплює виставка	Орієнтовний рейтинг виставки $R_i$
Загальноукраїнська виставка	0,4
Регіональна виставка (на декілька областей)	0,3
Обласна виставка	0,2
Місцевий рівень (місто, район тощо)	0,1

$V_i$  – кількість виставок та ярмарок з даним рейтингом, в роботі яких бере (або планує брати) участь підприємство протягом року;

$v$  – загальна кількість виставок та ярмарок, в роботі яких бере (або планує брати) участь підприємство протягом року;

$V_{\text{ипп}}$  – кількість виставок та ярмарок з даним рейтингом, які будуть проводитися протягом року і які відповідають профілю роботи підприємства;

$p$  – загальна кількість виставок та ярмарок, які будуть проводитися протягом року і які відповідають профілю роботи підприємства.

Досвід стверджує, що, оскільки підприємство практично не може брати участь в роботі всіх можливих виставок та ярмарок, які, до речі, можуть проводитися паралельно, то розрахунок рівня реалізації виставкового потенціалу дає змогу підприємству вибрати такі виставки та ярмарки, участь в роботі яких дасть змогу довести інформацію про дане підприємство та його продукцію якомога більшій кількості потенційних партнерів. Зрозуміло, що для цього потрібно брати участь в роботі виставок та ярмарок, які мають вищий загальний рейтинг.

*Приклад.* Протягом року за профілем діяльності підприємства проводиться десять міжнародних виставок, одна загальноукраїнська, чотири регіональних та вісім обласних виставок. П'ять міжнародних виставок мають загальний рейтинг 0,9, чотири виставки – 0,6, а одна виставка – 1,2. Підприємство планує взяти участь в роботі 12-ти виставок: в 3-х міжнародних з рейтингом 0,9, одній міжнародній з рейтингом 1,2, в загальноукраїнській виставці, в 4-х регіональних та 3-х обласних виставках.

Розрахувати рівень реалізації виставкового потенціалу підприємства.

*Розв'язування.*

Рівень реалізації виставкового потенціалу підприємства  $P_{\text{вп}}$  розраховується за формулою:

$$P_{\text{вп}} = \frac{0,9 \cdot 3 + 1,2 \cdot 1 + 0,4 \cdot 1 + 0,3 \cdot 4 + 0,2 \cdot 3}{0,9 \cdot 5 + 0,6 \cdot 4 + 1,2 \cdot 1 + 0,4 \cdot 1 + 0,3 \cdot 4 + 0,2 \cdot 8} \cdot 100\% = 53,2\%.$$

Якщо припустити, що підприємство прийме рішення про додаткову участь в роботі ще 3-х міжнародних виставок з рейтингом 0,6, але відмовиться від участі в роботі 3-х обласних виставок, то тоді рівень реалізації виставкового потенціалу підприємства підвищиться і буде дорівнювати:

$$P_{\text{вп}}^1 = \frac{0,9 \cdot 3 + 0,6 \cdot 3 + 1,2 \cdot 1 + 0,4 \cdot 1 + 0,3 \cdot 4}{0,9 \cdot 5 + 0,6 \cdot 4 + 1,2 \cdot 1 + 0,4 \cdot 1 + 0,3 \cdot 4 + 0,2 \cdot 8} \cdot 100\% = 64,6\%.$$

Аналізуючи отримані результати, вищий менеджмент підприємства повинен прийняти відповідні рішення щодо подальших завдань, які будуть ставитися перед підприємством у сфері виставкової діяльності.

*Інтенсивність показу продукції* підприємства на виставках (ярмарках) показує, яку частину загального виставкового часу підприємство використало (або планує використати) для демонстрації своєї продукції на виставках та ярмарках, в яких воно брало участь. Чим більше часу підприємство демонструвало свою продукцію, тим більше учасників виставок (ярмарок) буде мати змогу отримати інформацію про цю продукцію, тим більше потенційних споживачів зможуть зацікавитись даною продукцією.

*Рівень інтенсивності показу продукції* підприємства на виставках (ярмарках)  $P_{\text{пок}}$  можна розрахувати за формулою:

$$P_{\text{пок}} = \frac{\sum_{i=1}^v R_i \cdot TP_i}{\sum_{i=1}^v R_i \cdot TP_{\text{ив}}} \cdot 100\%, \quad (9.3)$$

де  $R_i$  – рейтинг виставки (ярмарки), в якій бере (або планує брати) участь підприємство;

$TP_i$  – тривалість демонстрації підприємством своєї продукції на виставці (ярмарку) з даним рейтингом протягом року;

$v$  – загальна кількість виставок (ярмарок), в роботі яких бере (або планує брати) участь підприємство протягом року;

$TP_{\text{ив}}$  – тривалість роботи виставки з даним рейтингом протягом року.

Оскільки підприємство практично не може брати участь в роботі всіх можливих виставок (ярмарок), то розрахунок рівня інтенсивності показу продукції на виставках (ярмарках) дає змогу підприємству вибрати такі

виставки (ярмарки), участь в роботі яких дасть змогу довести інформацію про продукцію підприємства якомога більшої кількості потенційних партнерів. Зрозуміло, що для цього потрібно брати участь в роботі виставок, які мають вищий загальний рейтинг.

*Приклад.* Протягом року за профілем діяльності підприємства проводиться десять міжнародних виставок, одна загальноукраїнська, чотири регіональних та вісім обласних виставок. П'ять міжнародних виставок мають загальний рейтинг по 0,9, чотири виставки – по 0,6, а одна виставка – 1,2. Тривалість роботи міжнародних виставок – по 30 днів кожна, загальноукраїнської – 20 днів, регіональних – 15 днів, обласних – по 5 днів.

Підприємство планує взяти участь в роботі 12-ти виставок: в 3-х міжнародних з рейтингом 0,9, одній міжнародній з рейтингом 1,2, в загальноукраїнській виставці, в 4-х регіональних та 3-х обласних виставках. На міжнародних виставках підприємство планує демонструвати свою продукцію протягом 20 днів, на загальноукраїнській – протягом всього терміну роботи виставки, на регіональних – протягом 10-ти днів, на обласних – протягом 5 днів.

Розрахувати рівень інтенсивності показу продукції підприємства на виставках, в яких воно планує взяти участь.

*Розв'язування.*

Рівень інтенсивності показу підприємством продукції  $R_{\text{пок}}$  розраховується за формулою:

$$R_{\text{пок}} = \frac{0,9 \cdot 3 \cdot 20 + 1,2 \cdot 1 \cdot 20 + 0,4 \cdot 1 \cdot 20 + 0,3 \cdot 4 \cdot 10 + 0,2 \cdot 3 \cdot 5}{0,9 \cdot 3 \cdot 30 + 1,2 \cdot 1 \cdot 30 + 0,4 \cdot 1 \cdot 20 + 0,3 \cdot 4 \cdot 15 + 0,2 \cdot 3 \cdot 5} \cdot 100\% = 69,2\%.$$

Якщо припустити, що підприємство прийме рішення про додаткову участь в роботі 3-х міжнародних виставок з рейтингом 0,6, на кожній з яких буде демонструвати свою продукцію протягом 30-ти днів, але відмовиться від участі в роботі 3-х обласних виставок, то тоді рівень інтенсивності показу продукції підприємства підвищиться і стане дорівнювати:

$$R_{\text{пок}}^1 = \frac{0,9 \cdot 3 \cdot 20 + 0,6 \cdot 3 \cdot 30 + 1,2 \cdot 1 \cdot 20 + 0,4 \cdot 1 \cdot 20 + 0,3 \cdot 4 \cdot 10}{0,9 \cdot 3 \cdot 30 + 0,6 \cdot 3 \cdot 30 + 1,2 \cdot 1 \cdot 30 + 0,4 \cdot 1 \cdot 20 + 0,3 \cdot 4 \cdot 15} \cdot 100\% = 77,2\%.$$

Аналізуючи отримані результати, менеджмент підприємства повинен прийняти відповідні рішення щодо подальших завдань, які будуть ставитися перед підприємством у сфері виставкової діяльності.

*Рівень демонстрації номенклатури продукції* показує, яку частину номенклатури своєї продукції підприємство демонструє (або планує демонструвати) на виставках (ярмарках), в яких воно бере участь. Чим більша номенклатура продукції демонструється, тим більша кількість учасників виставок буде мати змогу отримати інформацію про різновиди продук-

ції, що її виготовляє підприємство, тим більше потенційних споживачів зможуть зацікавитись даною продукцією.

Рівень демонстрації номенклатури продукції  $P_H$  підприємства на виставках протягом року розраховується за формулою:

$$P_H = \frac{\sum_{i=1}^v R_i \cdot \alpha_i}{\sum_{i=1}^v R_i} \cdot 100\%, \quad (9.4)$$

де  $R_i$  – рейтинг виставки (ярмарку), в якій бере (або планує брати) участь підприємство;

$\alpha_i$  – частка номенклатури продукції, що її демонструє підприємство на виставці (ярмарку) з даним рейтингом протягом року;

$v$  – загальна кількість виставок (ярмарок), в роботі яких бере (або планує брати) участь підприємство протягом року.

Показник  $\alpha_i$  можна розрахувати за формулою:

$$\alpha_i = \frac{N_i}{N_{\text{заг}}}, \quad (9.5)$$

де  $N_i$  – кількість різновидів продукції, що її збирається демонструвати підприємство на виставці (ярмарку) з даним рейтингом;

$N_{\text{заг}}$  – загальна кількість різновидів продукції, що її виготовляє підприємство.

Оскільки підприємство практично не може брати участь в роботі всіх можливих виставок (ярмарок), то розрахунок рівня демонстрації номенклатури продукції дає змогу підприємству вибрати такі виставки (ярмарки), участь в роботі яких дасть змогу довести інформацію про різновиди продукції підприємства якомога більшій кількості потенційних партнерів. Зрозуміло, що для цього потрібно брати участь в роботі виставок, які мають вищий загальний рейтинг.

*Приклад.* Протягом року за профілем діяльності підприємства проводиться десять міжнародних виставок, одна загальноукраїнська, чотири регіональних та вісім обласних виставок. П'ять міжнародних виставок мають загальний рейтинг по 0,9, чотири виставки – по 0,6, а одна виставка – 1,2.

Підприємство планує взяти участь в роботі 12-ти виставок: в 3-х міжнародних з рейтингом 0,9, одній міжнародній з рейтингом 1,2, в загальноукраїнській виставці, в 4-х регіональних та 3-х обласних. На кожній із міжнародних виставках підприємство планує демонструвати 10 видів продукції, на загальноукраїнській – 15, на регіональних – 18, а на обласних – 20 видів. Всього ж підприємство виготовляє та реалізує на ринку 25 видів продукції.



Розрахувати рівень демонстрації номенклатури продукції підприємства на виставках, в яких воно планує брати участь.

*Розв'язування.*

Рівень демонстрації на виставках протягом року номенклатури продукції  $P_n$ , що її виготовляє підприємство, розраховується за формулою:

$$P_n = \frac{0,9 \cdot 3 \cdot \frac{10}{25} + 1,2 \cdot 1 \cdot \frac{10}{25} + 0,4 \cdot 1 \cdot \frac{15}{25} + 0,3 \cdot 4 \cdot \frac{18}{25} + 0,2 \cdot 3 \cdot \frac{20}{25}}{0,9 \cdot 3 + 1,2 \cdot 1 + 0,4 \cdot 1 + 0,3 \cdot 4 + 0,2 \cdot 3} = 51,5\%.$$

Якщо припустити, що підприємство прийме рішення про додаткову участь в роботі ще 3-х міжнародних виставок з рейтингом 0,6, на кожній із яких буде демонструвати 20 видів продукції, але відмовиться від участі в роботі 3-х обласних виставок, то тоді рівень демонстрації номенклатури продукції підприємства на виставках підвищиться і стане дорівнювати:

$$P_n^1 = \frac{0,9 \cdot 3 \cdot \frac{10}{25} + 0,6 \cdot 3 \cdot \frac{20}{25} + 1,2 \cdot 1 \cdot \frac{10}{25} + 0,4 \cdot 1 \cdot \frac{15}{25} + 0,3 \cdot 4 \cdot \frac{18}{25}}{0,9 \cdot 3 + 0,6 \cdot 3 + 1,2 \cdot 1 + 0,4 \cdot 1 + 0,3 \cdot 4} = 56,2\%.$$

Аналізуючи отримані результати, вищий менеджмент підприємства повинен прийняти відповідні рішення щодо подальших завдань, які будуть ставитися перед підприємством у сфері виставкової діяльності.

Далі, керуючись прикладами, наведеними вище, розрахуємо за формулою (9.1) рівень інтенсивності виставкової діяльності підприємства  $P_{вд}$ .

Так, якщо керуватись початковими даними завдання, то рівень інтенсивності виставкової діяльності підприємства на світовому ринку складає:

$$P_{вд} = P_{вп} \cdot P_{пок} \cdot P_n = 0,532 \cdot 0,692 \cdot 0,515 = 0,189 = 18,9\%.$$

Після того, як підприємство внесло корективи у свою виставкову діяльність, рівень інтенсивності виставкової діяльності підприємства підвищився і став дорівнювати:

$$P_{вд}^1 = P_{вп}^1 \cdot P_{пок}^1 \cdot P_n^1 = 0,646 \cdot 0,772 \cdot 0,562 = 0,280 = 28,0\%.$$

## 9.2 Завдання для самостійного виконання

В таблицях 9.1 та 9.2 наведені дані щодо кількості виставок  $p_i$ , проведення яких планується протягом року і які відповідають профілю роботи підприємства. Наводиться рейтинг  $R_i$  цих виставок та тривалість їх проведення  $TR_{ів}$ . Наведені дані про те, в якій кількості виставок планує взяти участь підприємство  $v_i$ , тривалість показу продукції підприємством на цих

виставках, частка номенклатури продукції  $\alpha_i$ , яку підприємство планує демонструвати на цих виставках.

Таблиця 9.1 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Кількість виставок $p_i$ , проведення яких планується протягом року, їх рейтинг $R_i$ , тривалість проведення $TP_{iv}$ (в днях)											
	$p_1$	$R_1$	$TP_{v1}$	$p_2$	$R_2$	$TP_{v2}$	$p_3$	$R_3$	$TP_{v3}$	$p_4$	$R_4$	$TP_{v4}$
1	5	1	30	8	0,2	35	6	0,8	30	9	0,9	30
2	4	0,9	20	2	0,6	25	7	0,3	40	6	0,8	25
3	6	0,8	30	9	0,7	29	8	0,2	35	7	0,3	29
4	7	0,3	40	5	0,4	17	2	0,6	25	8	0,2	17
5	8	0,2	35	7	1,0	30	6	0,7	29	3	0,6	30
6	2	0,6	25	3	0,8	30	5	1,0	30	7	0,7	30
7	6	0,7	29	4	0,3	20	3	0,8	25	8	0,4	20
8	5	0,4	17	9	1,0	30	7	0,3	29	6	0,7	29
9	7	1,0	30	6	0,8	25	8	0,2	17	3	0,6	30
10	3	0,8	30	7	0,3	29	9	0,6	30	5	0,7	30
11	4	0,3	20	8	0,2	17	5	0,7	30	10	0,4	20
12	5	0,2	25	3	0,6	30	10	1,0	30	6	0,9	25
13	6	0,6	10	5	0,7	30	10	0,8	25	4	1,0	10
14	7	0,7	24	8	0,4	20	9	0,3	29	4	0,5	24
15	2	0,4	17	3	0,6	30	8	0,2	17	5	0,8	17
16	5	1,0	30	9	0,7	30	3	0,6	30	2	0,9	30
17	6	0,8	25	8	0,4	20	5	0,7	30	10	0,95	21
18	7	0,3	29	6	1,0	25	8	0,4	20	5	0,7	30
19	8	0,2	17	4	0,8	10	5	0,7	30	10	0,4	20
20	3	0,6	30	4	0,3	24	8	0,4	20	6	1,0	25
21	5	0,7	30	3	0,2	17	6	1,0	25	4	0,8	10
22	8	0,4	20	2	0,6	30	4	0,8	10	9	0,3	24
23	6	1,0	25	5	0,7	21	4	0,3	24	3	0,2	17
24	4	0,8	10	7	0,4	22	3	0,2	17	2	0,6	30
25	4	0,3	24	3	0,6	30	2	1,0	30	6	0,7	21
26	3	0,2	17	5	0,7	30	6	0,9	21	10	0,4	17
27	2	0,6	30	8	0,4	20	5	1,0	20	7	0,85	30
28	6	0,7	21	7	1,0	25	2	0,6	30	3	0,8	30
29	4	0,4	22	7	0,8	10	6	0,7	21	9	0,3	20
30	5	1,0	24	4	0,3	24	6	0,4	22	7	0,7	40

Керуючись даними таблиць 9.1 та 9.2, потрібно розрахувати:

- 1) рівень реалізації виставкового потенціалу підприємства;
- 2) рівень інтенсивності показу продукції підприємства на виставках;
- 3) рівень демонстрації номенклатури продукції підприємства на виставках;
- 4) рівень інтенсивності виставкової діяльності підприємства;
- 5) зробити висновки.

Таблиця 9.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Кількість виставок $v_i$ , в роботі яких планує взяти участь підприємство, тривалість показу продукції $TP_i$ (в днях) та частка номенклатури продукції $\alpha_i$ , яку підприємство планує демонструвати на виставках											
	$v_1$	$TP_1$	$\alpha_1$	$v_2$	$TP_2$	$\alpha_2$	$v_3$	$TP_3$	$\alpha_3$	$v_4$	$TP_4$	$\alpha_4$
1	4	20	0,4	7	30	0,2	-	-	-	7	25	0,55
2	3	18	0,6	2	20	0,3	6	30	0,2	-	-	-
3	-	-	-	6	19	0,1	7	30	0,3	5	20	0,7
4	6	30	0,2	-	-	-	1	20	0,1	6	10	0,45
5	7	30	0,3	5	15	0,5	-	-	-	2	20	0,20
6	1	25	0,1	2	14	0,3	4	30	0,3	-	-	-
7	-	-	-	3	20	0,6	2	20	0,2	5	16	0,1
8	4	10	0,5	-	-	-	6	10	0,1	3	18	0,15
9	6	20	0,3	4	18	0,3	-	-	-	1	20	0,20
10	2	25	0,6	5	20	0,2	8	20	1,0	-	-	-
11	-	-	-	6	10	0,1	4	25	0,5	5	10	0,75
12	4	15	0,3	-	-	-	6	10	0,75	3	15	0,85
13	5	7	0,4	3	20	0,25	-	-	-	2	5	0,45
14	6	14	0,5	6	15	0,35	5	20	0,5	-	-	-
15	-	-	-	1	18	0,45	3	10	0,3	4	10	0,3
16	4	20	0,3	-	-	-	1	23	0,6	2	25	0,2
17	5	17	0,2	6	16	0,1	-	-	-	6	16	0,1
18	6	15	0,1	4	19	0,15	6	10	0,7	-	-	-
19	-	-	-	2	4	0,20	4	15	0,4	4	15	0,25
20	2	17	0,25	-	-	-	6	15	0,6	3	13	0,35
21	4	18	0,35	2	10	0,4	-	-	-	2	4	0,45
22	7	10	0,45	1	20	0,3	3	10	0,3	-	-	-
23	-	-	-	4	15	0,35	3	15	0,2	2	11	0,5
24	3	8	0,1	-	-	-	3	15	0,1	2	19	0,3
25	3	10	0,15	2	18	0,7	-	-	-	3	10	0,6
26	2	10	0,20	4	17	0,4	5	10	0,75	-	-	-
27	-	-	-	6	13	0,6	4	13	0,85	6	12	0,55
28	5	15	0,4	-	-	-	2	19	0,45	2	13	0,15
29	3	12	0,3	5	8	0,4	-	-	-	7	14	0,20
30	4	19	0,35	3	10	0,6	5	14	0,90	-	-	-

### 9.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, як розраховується показник „рівень реалізації виставкового потенціалу підприємства”.
2. Поясніть, як розраховується показник „рівень інтенсивності показу продукції підприємства на виставках”.
3. Поясніть, як розраховується показник „рівень демонстрації номенклатури продукції підприємства на виставках”.
4. Поясніть, як розраховується показник рівень інтенсивності виставкової діяльності підприємства.
5. Яку інформацію несуть вищезазначені показники для вищого менеджменту підприємства?

# 10

## ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

**Тема: „Розрахунок ефективності виставкової діяльності підприємства на світовому ринку”**

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку ефективності виставкової діяльності підприємства, яке бере участь у роботі міжнародних виставок та ярмарок в умовах інтернаціоналізації та глобалізації світового ринку.

### 10.1 Теоретична частина

Як було зазначено в практичному занятті 8, одна із методик оцінювання ефективності виставкової діяльності суб'єктів господарювання (підприємств) на світовому ринку передбачає проведення таких етапів робіт:

- а) визначення загального рейтингу міжнародної виставки, в якій планує взяти участь суб'єкт господарювання (підприємство);
- б) розрахунок рівня інтенсивності виставкової діяльності підприємства;
- в) розрахунок ефективності виставкової діяльності підприємства.

В даному практичному занятті наведемо методику розрахунку ефективності виставкової діяльності суб'єкта господарювання (підприємства), який бере участь в роботі міжнародних виставок і ярмарок в умовах інтернаціоналізації та глобалізації світового ринку.

Ефективність (результативність) виставкової діяльності підприємства можна визначити за допомогою низки показників, серед яких доцільно застосовувати такі, як:

- кількість контрактів (договорів)  $K_i$ , які були укладені підприємством протягом року на виставці (або на всіх виставках –  $K_{\text{заг}}$ );
- загальна вартість контрактів (договорів)  $V_i$ , які були укладені підприємством протягом року на виставці (всіх виставках –  $V_{\text{заг}}$ );
- середня вартість одного контракту (договору)  $V_c$ , укладеного на виставці (всіх виставках -  $V_{\text{сзаг}}$ );
- частка контрактів (договорів), укладених на виставці  $d_i$  (всіх виставках –  $d_{\text{заг}}$ ), у загальній кількості (вартості) угод, укладених підприємством протягом року;
- економічний ефект від демонстрації на міжнародних виставках одного зразка продукції;
- економічна ефективність від демонстрації на міжнародних виставках одного зразка продукції.

Такі показники ефективності виставкової діяльності, як  $K_i$ ,  $K_{\text{заг}}$ ,  $V_i$ ,  $V_{\text{заг}}$ ,  $V_c$ ,  $V_{\text{сзаг}}$ ,  $d_i$ ,  $d_{\text{заг}}$  потрібно розраховувати за декілька років.

Якщо значення даних показників зростають, то це свідчить про підвищення ефективності виставкової діяльності підприємства.

Для оцінювання результатів виставкової діяльності підприємства розраховують зростання (зменшення) кожного із показників ефективності виставкової діяльності за звітний період відносно базового. В загальному вигляді, зростання (зменшення) кожного із вищезазначених показників ефективності  $\Delta X$  розраховується за формулою:

$$\Delta X = \frac{X_{зв} - X_б}{X_б} \cdot 100\%, \quad (10.1)$$

де  $X_{зв}$  – значення кожного із показників ефективності виставкової діяльності підприємства у звітному періоді;

$X_б$  – значення кожного із показників ефективності виставкової діяльності підприємства у базовому періоді.

*Приклад.* В поточному році підприємство уклало на всіх виставках, в яких воно брало участь, 120 угод вартістю 10 млн. грн., а в минулому році показники дорівнювали відповідно 130 угод та 13 млн. грн. Всього в поточному році підприємство уклало 1000 угод вартістю 100 млн. грн., в той час як в минулому році підприємством було укладено 1430 угод загальною вартістю 140 млн. грн.

Потрібно оцінити ефективність виставкової діяльності підприємства в поточному році порівняно з базовим (минулим).

*Розв'язування.*

За показником „кількість договорів, що були укладені на виставках протягом року”, маємо такий результат:

$$\Delta K = \frac{120 - 130}{130} \cdot 100\% = -7,7\%, \text{ тобто, ефективність виставкової діяльності за даним показником знизилась.}$$

За показником „загальна вартість договорів, що були укладені на виставках протягом року”, маємо такий результат:

$$\Delta B = \frac{10 - 13}{13} \cdot 100\% = -23\%, \text{ тобто, ефективність виставкової діяльності за даним показником суттєво знизилася.}$$

За таким показником як „середня вартість одного договору, укладеного на виставках”, маємо такий результат:

$$\Delta B_{сзг} = \frac{\frac{10}{120} - \frac{13}{130}}{\frac{13}{130}} \cdot 100\% = -9,17\%, \text{ тобто, ефективність виставкової діяльності за даним показником знизилася.}$$

За таким показником як „частка договорів, укладених на виставці, у загальній кількості угод, укладених підприємством протягом року”, маємо такий результат:

$$\Delta d_{\text{заг}}^{\text{кіл}} = \frac{\frac{120}{130} - \frac{130}{1430}}{\frac{130}{1430}} \cdot 100\% = -31,7\%, \text{ тобто, ефективність виставкової}$$

діяльності підприємства за даним показником знизилася.

За таким показником як „частка договорів, укладених на виставці, у загальній вартості угод, укладених підприємством протягом року”, маємо такий результат:

$$\Delta d_{\text{заг}}^{\text{варт}} = \frac{\frac{10}{13} - \frac{13}{140}}{\frac{13}{140}} \cdot 100\% = +8,6\%, \text{ тобто, ефективність виставкової}$$

діяльності підприємства за даним показником дещо зросла.

Аналізуючи отримані результати, вищий менеджмент підприємства повинен прийняти відповідні рішення щодо подальших завдань, які будуть ставитися перед підприємством у сфері виставкової діяльності.

*Економічний ефект*  $E$  від демонстрації підприємством на виставці одного зразка продукції протягом року можна розрахувати за формулою:

$$E = V_y - (V_v + V_{\text{тр}} + V_m + V_{\text{обс}}), \quad (10.2)$$

де  $V_y$  – вартість угод, укладених підприємством протягом року на продукцію, що була представлена на виставці відповідним зразком;

$V_v$  – витрати на виготовлення зразка продукції підприємства;

$V_{\text{тр}}$  – витрати на транспортування зразка продукції в обидві сторони;

$V_m$  – витрати на монтаж та демонтаж зразка продукції на виставці;

$V_{\text{обс}}$  – витрати на обслуговування зразка продукції на виставці.

*Економічний ефект*  $E_{\text{заг}}$  від демонстрації всіх зразків, що були представлені підприємством на всіх виставках протягом року, можна розрахувати за формулою:

$$E_{\text{заг}} = \sum_{i=1}^w \sum_{j=1}^v E_{ij}, \quad (10.3)$$

де  $E_{ij}$  – економічний ефект від демонстрації на  $j$ -ій виставці  $i$ -го зразка підприємства;

$w$  – кількість зразків продукції, що демонструвались підприємством на всіх виставках протягом року;

$v$  – кількість виставок, в роботі яких протягом року брало участь підприємство.

*Економічну ефективність*  $E_{\text{ф}}$  від демонстрації підприємством на виставці одного зразка продукції можна розрахувати за формулою:

$$E_{\phi} = \frac{E}{B_{\text{в}} + B_{\text{тр}} + B_{\text{м}} + B_{\text{обс}}} \cdot 100\%. \quad (10.4)$$

*Економічну ефективність*  $E_{\text{фзаг}}$  від демонстрації на всіх виставках всіх зразків продукції підприємства можна розрахувати за формулою:

$$E_{\text{фзаг}} = \frac{E_{\text{заг}}}{\sum_{i=1}^w \sum_{j=1}^v (B_{\text{vij}} + B_{\text{трїj}} + B_{\text{міj}} + B_{\text{обсїj}})} \cdot 100\%, \quad (10.5)$$

де  $E_{\text{заг}}$  – економічний ефект від демонстрації всіх зразків, що були представлені підприємством на всіх виставках протягом року;

$B_{\text{vij}}$  – витрати підприємства на виготовлення  $i$ -го зразка продукції, представленого на  $j$ -ій виставці;

$B_{\text{трїj}}$  – витрати підприємства на транспортування  $i$ -го зразка продукції на  $j$ -ій виставці при його транспортуванні в обидві сторони;

$B_{\text{міj}}$  – витрати підприємства на монтаж та демонтаж  $i$ -го зразка продукції на  $j$ -ій виставці;

$B_{\text{обсїj}}$  – витрати підприємства на обслуговування  $i$ -го зразка продукції на  $j$ -ій виставці;

$w$  – кількість зразків продукції, що демонструвались підприємством на всіх виставках протягом року;

$v$  – кількість виставок, в роботі яких протягом року брало участь підприємство.

*Приклад.* На виготовлення виставкового зразка, його транспортування, монтаж та демонтаж, обслуговування на виставці підприємство витратило 125 тис. грн. На виставці на продукцію, представлену даним зразком, підприємством було укладено договорів на суму 50 тис. доларів США.

Розрахувати економічний ефект та економічну ефективність від демонстрації на виставці даного зразка продукції підприємства. Курс валюти станом на 28.05.2008 р. прийняти таким: 1\$ = 4,85 грн.

*Розв'язування.*

Економічний ефект від демонстрації на виставці даного зразка продукції підприємства становитиме:

$$E = 4,85 \cdot 50000 - 125000 = 117500 \text{ грн.}$$

Економічна ефективність від демонстрації на виставці даного зразка продукції підприємства складе:

$$E_{\phi} = \frac{117500}{125000} \cdot 100\% = 94\%,$$

тобто, на 1 грн. витрат на виставкову діяльність підприємство отримає 0,94 грн. доходу.

## 10.2. Завдання для самостійного виконання

В таблиці 10.1 наведені дані про результати виставкової діяльності підприємства протягом звітного та базового року.

Таблиця 10.1 – Початкові дані для виконання завдання

Вариант	Період	Дані щодо виставкової діяльності підприємства протягом року				Дані щодо результатів діяльності підприємства за рік		Дані щодо зростання продукції, який був показаний на виставках	
		$K_i$	$K_{\text{заг}}$	$V_i$	$V_{\text{заг}}$	КУ	ВУ	$V_y$	$V_{\text{вит}}$
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Звітний	6	100	1	24	500	230	170	75
	Базовий	7	120	1,1	21	600	210		
2	Звітний	5	90	0,5	34	650	215	500	390
	Базовий	8	110	0,4	33	630	200		
3	Звітний	7	120	0,4	43	670	450	400	100
	Базовий	4	105	0,6	45	500	440		
4	Звітний	6	130	1,2	53	570	540	540	500
	Базовий	7	140	1,1	47	650	510		
5	Звітний	9	100	0,5	46	700	400	470	300
	Базовий	10	130	0,9	40	650	300		
6	Звітний	6	98	1,2	33	470	430	300	200
	Базовий	7	120	0,9	35	760	380		
7	Звітний	8	220	1,1	33	670	290	320	220
	Базовий	9	210	1,1	31	650	270		
8	Звітний	5	80	2,1	20	540	170	190	120
	Базовий	7	85	1,5	21	550	160		
9	Звітний	5	99	2,0	20	300	290	370	290
	Базовий	9	94	1,7	19	320	280		
10	Звітний	7	102	1,7	22	340	210	540	460
	Базовий	10	100	1,4	23	310	300		
11	Звітний	5	110	1,3	22	400	300	550	470
	Базовий	7	106	1,1	21	390	280		
12	Звітний	8	140	1,2	30	450	400	600	500
	Базовий	6	150	1,4	40	430	450		
13	Звітний	6	110	1,05	40	650	430	200	150
	Базовий	7	90	1,1	30	630	470		
14	Звітний	5	130	0,53	45	680	600	460	400
	Базовий	8	121	0,44	46	505	500		
15	Звітний	6	140	0,45	60	580	670	320	300
	Базовий	9	150	0,66	58	650	640		



Продовження таблиці 10.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16	Звітний	5	130	1,23	60	710	500	790	700
	Базовий	8	120	1,17	70	650	470		
17	Звітний	3	130	0,56	57	480	560	810	710
	Базовий	6	115	0,95	53	760	500		
18	Звітний	5	120	1,24	54	670	490	430	380
	Базовий	8	105	0,97	58	660	430		
19	Звітний	8	135	1,18	45	545	450	530	450
	Базовий	10	110	1,12	47	550	480		
20	Звітний	6	120	2,17	44	305	430	650	550
	Базовий	7	125	1,55	42	320	500		
21	Звітний	7	80	2,05	40	345	500	760	660
	Базовий	8	88	1,79	38	310	400		
22	Звітний	8	99	1,2	37	405	300	400	300
	Базовий	9	105	1,1	39	390	310		
23	Звітний	5	112	1,5	45	455	390	300	200
	Базовий	6	106	1,2	47	430	370		
24	Звітний	5	116	1,6	45	1100	495	290	180
	Базовий	7	114	1,1	34	1200	430		
25	Звітний	5	163	0,6	23	1300	455	280	170
	Базовий	8	153	0,4	24	1200	480		
26	Звітний	8	150	0,7	22	1270	435	190	120
	Базовий	10	143	0,65	21	1190	500		
27	Звітний	12	150	0,8	20	1200	550	90	70
	Базовий	13	130	0,7	21	1300	405		
28	Звітний	10	129	0,4	20	1280	300	80	50
	Базовий	11	116	0,3	24	1300	315		
29	Звітний	13	180	0,4	18	1400	390	70	40
	Базовий	15	190	0,5	19	1200	375		
30	Звітний	14	190	0,43	19	1450	399	71	42
	Базовий	16	200	0,52	20	1260	384		

*Примітка.* Умовні позначення в таблиці:

$K_i$  – кількість договорів, які були укладені підприємством на міжнародній виставці „А”, шт.;

$K_{заг}$  – кількість договорів, які були укладені підприємством на всіх міжнародних виставках протягом року, шт.;

$V_i$  – вартість договорів, які були укладені на міжнародній виставці „А”, млн. грн.;

$V_{заг}$  – вартість договорів, які були укладені підприємством на всіх міжнародних виставках протягом року, млн. грн.;

$KУ$  – загальна кількість договорів, які були укладені підприємством протягом року, шт.;

$VУ$  – загальна вартість договорів, які були укладені підприємством протягом року, млн. грн.;

$V_y$  – вартість угод, укладених підприємством протягом року на продукцію „Б”, що була представлена на міжнародних виставках відповідним зразком, тис. грн.;

$V_{\text{вит}}$  – витрати на виготовлення та обслуговування відповідного зразка, тис. грн. Дана величина складається із витрат на виготовлення, транспортування, монтаж та демонтаж, обслуговування виставкового зразка.

Керуючись даними таблиці 10.1, потрібно:

1. Розрахувати відносну зміну у звітному періоді таких показників:
  - кількості договорів, укладених підприємством на міжнародній виставці „А”;
  - кількості договорів, які були укладені підприємством на всіх міжнародних виставках протягом року;
  - вартості договорів, які були укладені на міжнародній виставці „А”;
  - вартості договорів, які були укладені підприємством на всіх міжнародних виставках протягом року;
  - частки договорів, які були укладені підприємством на всіх міжнародних виставках, порівняно з загальною кількістю договорів, укладених підприємством за рік;
  - частки договорів, які були укладені підприємством на всіх виставках, порівняно з загальною вартістю договорів, укладених підприємством за рік.
2. Зробити висновки щодо ефективності виставкової діяльності підприємства у звітному році порівняно з базовим.
3. Розрахувати економічний ефект від демонстрації підприємством на виставці зразка продукції „Б”.
4. Розрахувати економічну ефективність від демонстрації підприємством на виставці зразка продукції „Б”.
5. Зробити висновки.

### **10.3 Питання для самоконтролю**

1. Якими показниками можна характеризувати ефективність виставкової діяльності підприємства? Назвіть ці показники та поясніть, як вони розраховуються?
2. Як розраховується економічний ефект від демонстрації на виставці спеціально виготовленого зразка продукції підприємства?
3. Як розраховується економічна ефективність від демонстрації на виставці спеціально виготовленого зразка продукції підприємства?

# 11

## ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

### Тема: „Валютні операції суб’єктів господарювання у зовнішньоекономічній діяльності”

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з визначення курсів валют, здійснення валютних операцій, з якими суб’єкти господарювання стикаються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтернаціоналізації та глобалізації світового ринку.

#### 11.1 Теоретична частина

В процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб’єкти господарювання постійно вимушені купувати або продавати іноземну валюту з метою здійснення розрахунків з контрагентами.

Важливість цієї операції для суб’єктів господарювання пояснюється багатьма обставинами.

По-перше, моменти укладання зовнішньоекономічних договорів та моменти їх виконання не збігаються у часі. Тому оплата за поставлену продукцію, яка була визначена при укладанні договору, в момент поставки продукції, через певні зміни в співвідношенні курсів валют, може призвести до того, що виробники продукції можуть отримати певні збитки а незаплановану вигоду.

По-друге, в кожній країні існують свої правила купівлі-продажу валюти, які суб’єкти господарювання повинні неухильно виконувати.

По-третє, світова спільнота виробила певні процедури захисту виробників продукції від можливих витрат через зміни в курсах валют тощо.

Розглянемо основні випадки, з якими може зіткнутись суб’єкт господарювання при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

##### 11.1.1 Купівля валюти в комерційних банках

Комерційні банки ніколи не купують і не продають іноземну валюту за офіційним курсом, який визначає Національний банк України. Комерційні банки завжди визначають два курси валюти: курс купівлі та курс продажу. Запис  $1\$ = (5,00...5,10)$  грн. означає, що банк купує у клієнта долари США за 5,00 грн. і менше, а продає долари США за 5,10 грн. та більше.

Звідси існує таке правило: “Основна валюта (яка стоїть зліва) купується банком за лівим курсом та менше, а продається банком за правим курсом та більше. Змінна валюти (яка стоїть справа) продається банком за лівим курсом та більше, а купується за правим курсом та менше”.

Якщо банку необхідна основна валюта (для нашого прикладу, долари США), тоді курс купівлі-продажу цієї валюти зсувається вправо. Якщо банку потрібна змінна валюта (для нашого прикладу, гривні), тоді курс купівлі-продажу цієї валюти зсувається вліво.

Тобто суб'єкт господарювання, якщо йому потрібна іноземна валюта для здійснення зовнішньоекономічної діяльності, повинен обстежити декілька комерційних банків та вибрати такий банк, купівля-продаж валюти в якому принесе даному суб'єкту найбільші вигоди.

### 11.1.2 Розрахунок крос-курсу валют

Досить часто суб'єкту господарювання, який, наприклад, зареєстрований в Україні і який заробив певну іноземну валюту, наприклад, долари США, для здійснення зовнішньоекономічної діяльності потрібна інша іноземна валюта, наприклад, російські рублі.

Оскільки Національний банк України не проводить котирування долара США до російського рубля, то перед українським підприємцем виникає проблема правильного розрахунку курсу цих валют.

*Розрахунок крос-курсу валют* – це розрахунок на національному ринку курсів іноземних валют одна відносно одної при умові, що ці валюти мають котирування до третьої валюти.

Правила визначення крос-курсів валют:

1. Якщо обидві іноземні валюти мають пряме котирування відносно до третьої валюти (наприклад, до гривні України), то крос-курс таких валют визначається шляхом *перехресного розділення* курсів цих валют.

Наприклад, в Україні визначені такі курси валют долара США та російського рубля відносно до гривні:

$$\begin{aligned} 1\$ &= (5,00 \dots 5,10) \text{ грн.}, \\ 1 \text{ рубль} &= (0,188 \dots 0,198) \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$\text{Тоді: } \frac{1\$}{1 \text{ руб}} = \left( \frac{5,00}{0,198} \dots \frac{5,10}{0,188} \right) \text{ грн.}, \text{ тобто}$$

$$1\$ = (25,2525 \dots 27,1276) \text{ рубль.}$$

В результаті, 1\$ США буде купуватись в Україні комерційними банками за 25,2525 російських рублів і менше, а продаватись за 27,1276 рублів та більше.

2. Якщо обидві іноземні валюти мають обернене котирування відносно третьої валюти (наприклад, до гривні), то крос-курс таких валют також визначається шляхом *перехресного розділення* курсів цих валют.

Наприклад, в Україні визначені такі курси гривні до долара США та російського рубля:

1 грн. = (0,19607 ... 0,2000) \$ США,  
1 грн. = (5,0505 ... 5,3191) рос. рублів.

Тоді:  $\frac{1\text{грн.}}{1\text{грн.}} = \left(\frac{0,19607}{5,3191} \dots \frac{0,2000}{5,0505}\right) \frac{\$}{\text{рубл.}}$ , тобто

1 рубль = (0,036862 ... 0,03960) \$, або

1\$ = (25,2525.....27,1276) рубль.

Як видно, розрахунки, зроблені в пп. 2 та 3, повністю збігаються.

*Примітка.* В Україні, як і в більшості країн світу, встановлене пряме котирування гривні до іноземних валют.

3. Якщо обидві іноземні валюти мають різне котирування до третьої валюти (наприклад, до гривні), тобто, одна валюта котирується прямо, а інша – обернено, то крос-курс цих валют визначається шляхом перемноження курсів цих валют.

Припустимо, в Україні гривня має пряме котирування до долара США, але обернене до певної іншої іноземної валюти, наприклад, до російського рубля, тобто:

1\$ = (5,00 ... 5,10) грн.,  
1 грн. = (5,0505 ... 5,3191) рос. рублів.

Тоді:  $1\$ = (5,00 \cdot 5,0505 \dots 5,10 \cdot 5,3191) = (25,2525 \dots 27,1274)$  рос. рублів.

Тобто, 1 долар США буде купуватись за 25,2525 російських рублів і менше, а продаватись за 27,1274 російських рублів і більше.

### 11.1.3 Здійснення валютної операції “форвард”

Валютна операція “форвард” – це угода, в якій сторони домовляються на постачання одна одній певної суми валюти в термін до 6-ти місяців після укладення договору за курсом, який був зафіксований на момент підписання даного договору.

Призначення валютної операції “форвард”:

а) надати гарантії партнерам про надійність отримання певної суми платежу в визначеній валюті в термін, обумовлений сторонами договору;

б) “гра” між сторонами договору, які розраховують на те, що в результаті можливої зміни курсів валют в майбутньому одна із них може отримати додатковий прибуток (зрозуміло, що контрагент отримає при цьому такі ж збитки).

Здійснення валютної операції “форвард” передбачає такі етапи:

1-й крок: розрахунок величини премії або знижки SWAP.

2-й крок: розрахунок форвард-курсу договору.

Розрахунок величини премії або знижки SWAP (S) здійснюється за формулою:

$$S = \frac{R \cdot \frac{(\Pi - O)}{100} \cdot \frac{N}{360}}{1 + \frac{O}{100} \cdot \frac{N}{360}}, \quad (11.1)$$

де R – курс для основної/змінної валюти, тобто, курс валют на момент укладання договору;

Π – депозитна ставка, що встановлена на термін дії валютного договору “форвард”, для змінної валюти, %;

O – депозитна ставка, що встановлена на термін дії валютного договору “форвард”, для основної валюти, %;

N – термін дії форвардного договору, дні.

Якщо величина S буде мати додатне значення, тобто (+), то це буде премія для основної валюти або знижка для змінної валюти.

Якщо величина S буде мати від’ємне значення, тобто (-), то це буде знижка для основної валюти або премія для змінної.

*Висновок.* Якщо процентна ставка, що встановлюється комерційними банками за депозитними операціями, для змінної валюти буде вищою, ніж для основної валюти, то основна валюта буде продаватися з премією, а змінна – зі знижкою.

І навпаки, якщо процентна ставка, що встановлюється комерційними банками за депозитними операціями, для змінної валюти буде меншою, ніж для основної, то основна валюта буде продаватися зі знижкою, а змінна – з премією.

Іншими словами: підвищення процентної ставки за депозитними операціями для певної валюти знижує вартість цієї валюти в майбутньому.

*Приклад.* Станом на 1.09.2007 року Національний банк України установив курс гривні до долара США: 1\$ = 5,05 грн. В комерційних банках процентні ставки за депозитними вкладками у доларах США становили 9%, а у гривнях – 15%. Якщо припустити, що в цей день підприємство уклало форвардну угоду терміном на 6 місяців на переказ іноземному виробнику певної кількості доларів США за поставлену продукцію, то потрібно розрахувати величину премії або знижки SWAP.

*Розв’язування.*

Оскільки основною валютою є долар США, а змінною – гривні, то величина SWAP буде дорівнювати:

$$S = \frac{5,05 \cdot \frac{(15-9)}{100} \cdot \frac{180}{360}}{1 + \frac{9}{100} \cdot \frac{180}{360}} = 0,1449.$$

Оскільки SWAP має додатне значення, то це означає, що основна валюта буде продаватися з премією. Тобто, за один долар США (в умовах вільного коливання курсу валют) потрібно буде віддати вже не за 5,05 гривень, а за  $(5,05 + 0,1449) = 5,1949$  гривень.

Оскільки комерційні банки завжди подають два курси валют: курс купівлі та курс продажу, то за формулою (1.1) потрібно розрахувати два значення величини SWAP – SWAP купівлі та SWAP продажу.

Якщо в результаті розрахунків ми отримаємо значення  $S$ , які будуть зростати, наприклад, 55 та 65, то це означає, що основна валюта буде змінюватись. Тоді ми записуємо  $S = (55...65)$ , тобто, зліва завжди ставиться менше значення, а справа – більше значення. Це означає, що основна валюта буде котируватись з премією, а змінна валюта – зі знижкою.

Якщо в результаті розрахунків ми отримаємо значення  $S$ , які будуть зменшуватись, наприклад, 75 та 65, то це означає, що основна валюта буде знецінюватись. Тоді ми записуємо  $S = (75...65)$ , тобто, зліва завжди ставиться більше значення, а справа – менше значення. Це означає, що основна валюта буде котируватись зі знижкою, а змінна валюта – з премією.

Після розрахунку величини премії або знижки SWAP проводиться розрахунок форвардного курсу іноземної валюти. При цьому можливі три випадки:

*Перший випадок*, коли  $S$  буде зростати.

Тоді спочатку ми записуємо поточний курс для основної/змінної валюти, наприклад,  $1 \$ = (5,00...5,10)$  грн.

Далі, якщо  $S$  подається, наприклад, як 0,10/0,20, тобто з премією для основної валюти, то менше число записується зліва, а більше – справа. Далі цифри в стовпчиках додаються і визначається форвардний курс:

Поточний курс:	$1 \$ = (5,00...5,10)$ грн.
Премія:	$1 \$ = (0,10... 0,20)$ грн..
Форвардний курс:	$1 \$ = (5,10 ... 5,30)$ грн..

Тобто, через певний строк основна валюта – долар США буде продаватися за вищим курсом, що означає його посилення. Гривня, як змінна валюта, також буде продаватися за вищим курсом, але це означає її знецінення (послаблення). Тобто, долар США буде продаватися з премією, а гривня буде продаватися зі знижкою.

*Другий випадок*, коли значення  $S$  буде зменшуватись.

Спочатку ми також записуємо поточний курс для основної/змінної валюти, наприклад,  $1 \$ = (5,00...5,10)$  грн.

Далі, якщо  $S$  подається, наприклад, як  $0,20/0,10$ , тобто, зі знижкою для основної валюти, то менше число записується справа, а більше – зліва. Далі цифри в стовпчиках віднімаються і визначається форвардний курс:

Поточний курс:	$1 \$ = (5,00...5,10)$ грн.
Премія:	$1 \$ = (0,20... 0,10)$ грн..
Форвардний курс:	
	$1 \$ = (4,80 ... 5,00)$ грн..

Тобто, через певний термін основна валюта – долар США буде продаватися за нижчим курсом, що означає його знецінення. Гривня, як змінна валюта, також буде продаватися за нижчим курсом, але це означає її посилення. Тобто, долар США буде продаватися зі знижкою, а гривня буде продаватися з премією.

*Третій випадок*, коли  $S = 0$ .

Це означає, що поточний курс валют та їх форвард-курс будуть дорівнювати один одному, тобто премія дорівнює 0. Така ситуація у форвардних договорах позначається словом “par”.

### 11.3 Завдання для самостійного виконання

#### 11.3.1 Завдання 1

Підприємцю для здійснення зовнішньоекономічної діяльності потрібна іноземна валюта, а саме: долари США. Підприємець вивчив пропозиції п’яти банків А, Б, В, Г та Д, які наведені в таблиці 11.1. Офіційний курс установлений на рівні  $1 \$ = 5,05$  грн.

Таблиця 11.1 – Початкові дані для виконання завдання

Ва- рі- ант	А	Б	В	Г	Д
1	2	3	4	5	6
1	$1 \$ = 5,00...5,10$	$1 \$ = 5,01...5,06$	$1 \$ = 5,02...5,06$	$1 \$ = 5,03...5,07$	$1 \$ = 4,99...5,08$
2	$1 \$ = 4,99...5,06$	$1 \$ = 5,00...5,07$	$1 \$ = 5,01...5,09$	$1 \$ = 4,97...5,05$	$1 \$ = 5,05...5,12$
3	$1 \$ = 5,02...5,11$	$1 \$ = 5,03...5,12$	$1 \$ = 5,00...5,06$	$1 \$ = 5,01...5,07$	$1 \$ = 5,04...5,09$
4	$1 \$ = 5,01...5,06$	$1 \$ = 5,03...5,07$	$1 \$ = 5,02...5,08$	$1 \$ = 5,05...5,12$	$1 \$ = 4,99...5,06$
5	$1 \$ = 5,02...5,07$	$1 \$ = 4,98...5,05$	$1 \$ = 4,95...5,05$	$1 \$ = 5,04...5,09$	$1 \$ = 5,05...5,09$
6	$1 \$ = 5,02...5,06$	$1 \$ = 5,03...5,07$	$1 \$ = 4,99...5,08$	$1 \$ = 5,00...5,10$	$1 \$ = 5,05...5,13$
7	$1 \$ = 5,01...5,09$	$1 \$ = 4,97...5,05$	$1 \$ = 4,96...5,05$	$1 \$ = 4,99...5,06$	$1 \$ = 5,05...5,12$
8	$1 \$ = 4,96...5,05$	$1 \$ = 5,01...5,07$	$1 \$ = 5,04...5,09$	$1 \$ = 5,02...5,11$	$1 \$ = 5,03...5,12$
9	$1 \$ = 5,02...5,08$	$1 \$ = 5,05...5,12$	$1 \$ = 4,98...5,05$	$1 \$ = 5,01...5,06$	$1 \$ = 5,03...5,07$
10	$1 \$ = 4,95...5,05$	$1 \$ = 5,04...5,09$	$1 \$ = 5,05...5,10$	$1 \$ = 5,02...5,07$	$1 \$ = 4,98...5,05$



Продовження таблиці 11.1

1	2	3	4	5	6
11	1\$ = 5,01...5,06	1\$ = 5,02...5,06	1\$ = 5,03...5,07	1\$ = 4,99...5,08	1\$ = 5,05...5,10
12	1\$ = 5,00.. 5,07	1\$ = 5,04...5,09	1\$ = 4,97...5,05	1\$ = 4,96...5,05	1\$ = 4,99...5,06
13	1\$ = 5,03...5,12	1\$ = 4,98...5,05	1\$ = 5,01...5,07	1\$ = 5,04...5,09	1\$ = 5,02...5,11
14	1\$ = 5,03...5,07	1\$ = 5,02...5,08	1\$ = 5,05...5,12	1\$ = 4,95...5,05	1\$ = 5,01...5,06
15	1\$ = 4,98...5,05	1\$ = 4,95...5,05	1\$ = 5,04...5,09	1\$ = 5,05...5,09	1\$ = 5,02...5,07
16	1\$ = 5,03...5,07	1\$ = 4,99...5,08	1\$ = 5,00...5,10	1\$ = 5,01...5,06	1\$ = 5,05...5,09
17	1\$ = 4,97...5,05	1\$ = 4,96...5,05	1\$ = 4,99...5,06	1\$ = 5,00.. 5,07	1\$ = 5,04...5,09
18	1\$ = 5,01...5,07	1\$ = 5,04...5,09	1\$ = 5,02...5,11	1\$ = 5,03...5,12	1\$ = 5,00...5,06
19	1\$ = 5,05...5,12	1\$ = 4,99...5,05	1\$ = 5,01...5,06	1\$ = 5,03...5,07	1\$ = 5,02...5,08
20	1\$ = 5,04...5,09	1\$ = 5,05...5,09	1\$ = 5,02...5,07	1\$ = 4,98...5,05	1\$ = 4,95...5,05
21	1\$ = 4,99...5,08	1\$ = 5,00...5,10	1\$ = 5,01...5,06	1\$ = 5,02...5,06	1\$ = 5,04...5,07
22	1\$ = 4,96...5,05	1\$ = 4,99...5,06	1\$ = 5,05.. 5,10	1\$ = 5,01...5,09	1\$ = 4,97...5,05
23	1\$ = 5,04...5,09	1\$ = 5,02...5,11	1\$ = 5,03...5,12	1\$ = 5,00...5,06	1\$ = 5,01...5,07
24	1\$ = 5,05...5,13	1\$ = 4,97...5,06	1\$ = 5,03...5,07	1\$ = 5,02...5,08	1\$ = 5,05...5,12
25	1\$ = 5,05...5,09	1\$ = 5,02...5,07	1\$ = 4,98...5,05	1\$ = 4,95...5,05	1\$ = 5,04...5,09
26	1\$ = 5,01...5,06	1\$ = 5,02...5,06	1\$ = 5,03...5,07	1\$ = 4,99...5,08	1\$ = 5,05...5,11
27	1\$ = 5,00.. 5,07	1\$ = 5,04...5,09	1\$ = 4,97...5,05	1\$ = 4,96...5,05	1\$ = 4,99...5,06
28	1\$ = 5,03...5,12	1\$ = 4,97...5,05	1\$ = 5,01...5,07	1\$ = 5,04...5,09	1\$ = 5,02...5,11
29	1\$ = 5,03...5,07	1\$ = 5,02...5,08	1\$ = 5,05...5,12	1\$ = 4,98...5,05	1\$ = 5,01...5,06
30	1\$ = 4,98...5,05	1\$ = 4,95...5,05	1\$ = 5,04...5,09	1\$ = 5,05...5,09	1\$ = 5,02...5,07

Керуючись даними таблиці 11.1, потрібно:

1. Вибрати комерційний банк, в якому підприємцю найвигідніше буде купити долари США.
2. Враховуючи, що після успішного здійснення зовнішньоекономічної операції підприємець отримав значну суму доларів США, обґрунтувати, в якому комерційному банку підприємцю найвигідніше продати зароблені долари.

### 11.3.2 Завдання 2

Для здійснення зовнішньоекономічної операції підприємцю потрібно купити певну іноземну валюту С. У самого підприємця на рахунок є долари США та гривні (валюта А). Іноземна валюта С та гривня А котируються до долара США так, яке це наведено в таблиці 11.2.

Таблиця 11.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Випадки		
	1-й	2-й	3-й
1	2	3	4
1	1\$ = (5,01...5,10) А 1\$ = (1,4...1,5) С	1А = (0,19...0,22) \$ 1С = (0,52...0,54) \$	1\$ = (5,01...5,05) А 1С = (0,52...0,60) \$
2	1\$ = (5,00...5,07) А 1\$ = (1,2...1,4) С	1А = (0,2...0,23) \$ 1С = (0,6.. 0,7) \$	1\$ = (5,07...5,09) А 1С = (1,21...1,25) \$
3	1\$ = (5,02...5,09) А 1\$ = (4,4...4,5) С	1А = (0,22...0,25) \$ 1С = (1,51...1,71) \$	1\$ = (5,00...5,09) А 1С = (1,24...1,61) \$
4	1\$ = (4,95...5,05) А 1\$ = (1,45...1,55) С	1А = (0,25... 0,27) \$ 1С = (1,27... 1,47) \$	1\$ = (5,02...5,08) А 1С = (1,22...1,42) \$

## Продовження таблиці 11.2

1	2	3	4
5	1\$ = (5,02...5,10) A 1\$ = (1,41...1,51) C	1A = (0,19...0,22) \$ 1C = (0,52...0,57) \$	1\$ = (5,01...5,05) A 1C = (0,52...0,61) \$
6	1\$ = (5,00...5,07) A 1\$ = (1,26...1,44) C	1A = (0,21...0,23) \$ 1C = (0,61.. 0,72) \$	1\$ = (5,05...5,09) A 1C = (1,21...1,25) \$
7	1\$ = (5,03...5,08) A 1\$ = (4,41...4,51) C	1A = (0,22...0,23) \$ 1C = (1,51...1,71) \$	1\$ = (5,00...5,09) A 1C = (1,24...1,61) \$
8	1\$ = (4,95...5,05) A 1\$ = (1,45...1,59) C	1A = (0,21... 0,24) \$ 1C = (1,29... 1,47) \$	1\$ = (5,02...5,09) A 1C = (1,32...1,45) \$
9	1\$ = (5,02...5,11) A 1\$ = (1,51...1,81) C	1A = (0,19...0,24) \$ 1C = (0,52...0,59) \$	1\$ = (5,01...5,06) A 1C = (0,52...0,62) \$
10	1\$ = (5,01...5,07) A 1\$ = (1,26...1,48) C	1A = (0,21...0,27) \$ 1C = (0,65.. 0,72) \$	1\$ = (5,05...5,09) A 1C = (1,26...1,35) \$
11	1\$ = (5,03...5,09) A 1\$ = (4,44...4,59) C	1A = (0,19...0,20) \$ 1C = (1,56...1,72) \$	1\$ = (5,01...5,09) A 1C = (1,24...1,62) \$
12	1\$ = (4,95...5,05) A 1\$ = (1,75...1,99) C	1A = (0,24... 0,27) \$ 1C = (1,49... 1,67) \$	1\$ = (5,02...5,09) A 1C = (1,35...1,46) \$
13	1\$ = (5,03...5,07) A 1\$ = (1,36...1,44) C	1A = (0,22...0,23) \$ 1C = (0,62.. 0,72) \$	1\$ = (5,05...5,09) A 1C = (1,26...1,29) \$
14	1\$ = (5,03...5,08) A 1\$ = (4,44...4,61) C	1A = (0,23...0,24) \$ 1C = (1,54...1,74) \$	1\$ = (5,00...5,09) A 1C = (1,23...1,41) \$
15	1\$ = (4,95...5,05) A 1\$ = (1,45...1,62) C	1A = (0,18... 0,19) \$ 1C = (1,29... 1,44) \$	1\$ = (5,02...5,09) A 1C = (1,35...1,46) \$
16	1\$ = (5,02...5,10) A 1\$ = (1,45...1,55) C	1A = (0,19...0,22) \$ 1C = (0,53...0,57) \$	1\$ = (5,01...5,05) A 1C = (0,62...0,71) \$
17	1\$ = (5,00...5,07) A 1\$ = (1,27...1,46) C	1A = (0,21...0,23) \$ 1C = (0,67.. 0,82) \$	1\$ = (5,05...5,09) A 1C = (1,51...1,65) \$
18	1\$ = (5,03...5,08) A 1\$ = (4,51...4,61) C	1A = (0,17...0,18) \$ 1C = (1,61...1,75) \$	1\$ = (5,01...5,09) A 1C = (1,55...1,66) \$
19	1\$ = (4,95...5,05) A 1\$ = (1,47...1,59) C	1A = (0,18... 0,21) \$ 1C = (1,29... 1,41) \$	1\$ = (5,02...5,09) A 1C = (1,30...1,40) \$
20	1\$ = (5,02...5,11) A 1\$ = (1,21...1,31) C	1A = (0,19...0,24) \$ 1C = (0,53...0,59) \$	1\$ = (5,01...5,06) A 1C = (0,53...0,72) \$
21	1\$ = (5,01...5,07) A 1\$ = (1,16...1,28) C	1A = (0,21...0,27) \$ 1C = (0,65.. 0,77) \$	1\$ = (5,05...5,09) A 1C = (1,26...1,39) \$
22	1\$ = (5,03...5,09) A 1\$ = (4,04...4,19) C	1A = (0,25...0,27) \$ 1C = (1,26...1,32) \$	1\$ = (5,01...5,09) A 1C = (1,24...1,42) \$
23	1\$ = (4,93...5,05) A 1\$ = (1,71...1,89) C	1A = (0,23... 0,30) \$ 1C = (1,42... 1,65) \$	1\$ = (5,02...5,09) A 1C = (1,36...1,46) \$
24	1\$ = (5,03...5,07) A 1\$ = (1,86...1,94) C	1A = (0,22...0,23) \$ 1C = (0,72.. 0,92) \$	1\$ = (5,05...5,09) A 1C = (1,36...1,49) \$
25	1\$ = (5,03...5,08) A 1\$ = (4,82...4,93) C	1A = (0,16...0,17) \$ 1C = (1,65...1,75) \$	1\$ = (5,00...5,09) A 1C = (1,27...1,41) \$
26	1\$ = (4,95...5,05) A 1\$ = (1,46...1,61) C	1A = (0,16... 0,18) \$ 1C = (1,29... 1,47) \$	1\$ = (5,02...5,09) A 1C = (1,35...1,47) \$
27	1\$ = (5,03...5,08) A 1\$ = (4,51...4,65) C	1A = (0,26...0,27) \$ 1C = (1,61...1,77) \$	1\$ = (5,01...5,09) A 1C = (1,59...1,66) \$
28	1\$ = (4,92...5,05) A 1\$ = (1,47...1,58) C	1A = (0,24... 0,29) \$ 1C = (1,29... 1,40) \$	1\$ = (5,02...5,09) A 1C = (1,34...1,40) \$
29	1\$ = (5,02...5,11) A 1\$ = (1,11...1,16) C	1A = (0,19...0,24) \$ 1C = (0,54...0,59) \$	1\$ = (5,01...5,06) A 1C = (0,55...0,72) \$
30	1\$ = (5,01...5,07) A 1\$ = (1,17...1,27) C	1A = (0,21...0,27) \$ 1C = (0,66.. 0,77) \$	1\$ = (5,05...5,09) A 1C = (1,28...1,39) \$

Керуючись даними таблиці 11.2, для кожного із 3-х випадків розрахувати крос-курси валют, тобто визначити співвідношення:  $1C = ??? A$ .

### 11.3.3 Завдання 3

Український підприємець (валюта України В – гривня) уклав угоду на поставку іноземному партнеру через певний термін певної іноземної валюти А. Відомості про поточний курс валют, термін поставки іноземної валюти, діючі в Україні процентні ставки за іноземними депозитами та депозитами в гривні наведені в таблиці 11.3.

Таблиця 11.3 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Поточний курс валют	П %	О %	Н дні
1	1A = (1,2343...1,2435) В	16	13	60
2	1A = (4,7343...4,7435) В	26	33	180
3	1A = (2,2443...2,2535) В	17	12	90
4	1A = (3,7343...3,7436) В	6	7	60
5	1A = (4,8343...4,8435) В	10	4	90
6	1A = (1,2365...1,2468) В	46	14	180
7	1A = (2,7743...2,7935) В	7	8	60
8	1A = (8,5343...8,5435) В	15	11	90
9	1A = (9,1343...9,1437) В	18	14	180
10	1A = (1,4547...1,4735) В	26	23	60
11	1A = (5,5343...5,5435) В	12	3	90
12	1A = (6,2343...7,2435) В	11	13	180
13	1A = (18,233...19,243) В	6	17	45
14	1A = (11,243...12,435) В	17	12	60
15	1A = (1,7343...1,9435) В	9	3	90
16	1A = (4,2143...4,2481) В	16	9	180
17	1A = (1,5344...2,2432) В	14	18	45
18	1A = (1,6345...2,2433) В	16	7	60
19	1A = (1,7346...2,2434) В	45	33	90
20	1A = (1,8347...2,2435) В	56	63	180
21	1A = (1,9348...2,2436) В	37	33	45
22	1A = (1,3349...1,9437) В	26	23	60
23	1A = (1,4340...1,9438) В	27	33	90
24	1A = (1,5341...1,9439) В	7	4	180
25	1A = (1,6342...1,8430) В	4	7	45
26	1A = (1,2343...1,7431) В	16	8	60
27	1A = (1,7344...1,9435) В	9	15	90
28	1A = (2,8345...3,2432) В	18	19	180
29	1A = (1,9346...2,2433) В	20	19	45
30	1A = (1,2347...1,2434) В	23	20	60

Керуючись даними таблиці 11.3, потрібно:

- 1) для крайніх значень курсу валют розрахувати величини SWAP.;
- 2) Розрахувати форвардний курс валютного договору;
- 3) зробити висновки.

### 11.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „валюта”.
2. Поясніть, що означає поняття „конвертованість валюти”.
3. Поясніть, що означає пряме котирування національної валюти.
4. Поясніть, що означає обернене котирування національної валюти.
5. Яка валюта називається основною, а яка оберненою?
6. Сформулюйте правило, згідно з яким комерційні банки здійснюють купівлю-продаж іноземної та національної валюти.
7. Що повинен робити комерційний банк, якщо йому потрібна основна валюта (наприклад, долари США)?
8. Що повинен робити комерційний банк, якщо йому потрібна змінна валюта (наприклад, гривні України)?
9. Дайте означення поняття „крос-курс валют”. Коли виникає потреба в розрахунку такого курсу?
10. Поясніть, як розраховується крос-курс валют, якщо ці обидві валюти мають пряме котирування до третьої валюти?
11. Поясніть, як розраховується крос-курс валют, якщо ці обидві валюти мають обернене котирування до третьої валюти?
12. Поясніть, як розраховується крос-курс валют, якщо одна із цих валют має пряме котирування до третьої валюти, а друга із цих валют має обернене котирування до третьої валюти.
13. Поясніть суть валютної операції „форвард”.
14. Як розраховується величина премії при виконанні валютної операції „форвард”?
15. Що відбудеться з основною валютою, якщо процентна ставка, що її встановлюють комерційні банки за депозитними операціями, для змінної валюти буде вищою, ніж для основної?
16. Що відбудеться з основною валютою, якщо процентна ставка, що її встановлюють комерційні банки за депозитними операціями, для змінної валюти буде нижчою, ніж для основної?
17. Охарактеризуйте методику розрахунку форвардного курсу валютної угоди при різних випадках співвідношень курсу продажу-купівлі валют.

## 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. Багорова, 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. Козловський В. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Практикум. Навчальний посібник. – Вінниця: ВНТУ, 2003. – 208 с.
14. 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.
15. 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.
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. профессора Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 485 с.
19. Парфенцева Н. Міжнародні статистичні класифікації в Україні: Впровадження й використання. – К.: Основи, 2000. – 351 с.
20. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело / Под ред. С. И. Долгова, И. И. Кретьова. – М.: Изд. БЕК, 1997. – 784 с.
21. Руденко Л. В. Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій в банках: Посібник. – К.: Видавничий центр „Академія”. 2002. – 376 с.
22. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник – К.: Центр навч. літератури, 2004.– 384 с.
23. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навчальний посібник / Під заг. ред. А. І. Кредісова / Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К.: 1997. – 448 с.
24. 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.
25. Сухарський В. С., Сухарський В. В., Охота В. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: теорія, методологія, практика. Навчальний посібник (курс лекцій). – Тернопіль: Астон, 2005. – 464 с.
26. Экономика и бизнес / Под ред. В. Д. Камаева. – М.: Изд-во МГУ, 1993. – 464 с.

*Навчальне видання*

**Володимир Олександрович Козловський  
Олександр Йосипович Лесько**

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА  
ДІЯЛЬНІСТЬ**

**Практикум**

**Частина III.  
ГЛОБАЛЬНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ  
РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ**

Оригінал-макет підготовлено В. О. Козловським

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 <sup>1</sup>/<sub>4</sub>  
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

