

УДК 339.52

## Імпортна складова проміжного та кінцевого споживання

**Пугачевська К.С.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проведено аналіз детермінант зростання імпорту товарів для проміжного споживання у контексті процесів глобального аутсорсингу та транснаціоналізації. Досліджено механізм розрахунку імпортової компоненти в експорті як кількісного індикатора вертикальної спеціалізації країн світу. Досліджено підходи до трактування категорії «кінцеве споживання», а також надано алгоритм розрахунку частки імпорту у кінцевому споживанні.

**Ключові слова:** імпорт, проміжне споживання, кінцеве споживання, вертикальна спеціалізація, імпортна компонента в експорті, транснаціоналізація, глобальний ланцюг створення вартості.

Пугачевская Е.С. ИМПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО И КОНЕЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

В статье проведен анализ детерминант роста импорта товаров для промежуточного потребления в контексте процессов глобального аутсорсинга и транснационализации. Исследован механизм расчета импортной компоненты в экспорте как количественного индикатора вертикальной специализации стран мира. Исследованы подходы к трактовке категории «конечное потребление», а также предоставлен алгоритм расчета доли импорта в конечном потреблении.

**Ключевые слова:** импорт, промежуточное потребление, конечное потребление, вертикальная специализация, импортная компонента в экспорте, транснационализация, глобальная цепь создания стоимости.

Pugachevska K.S. IMPORT COMPONENT OF INTERMEDIATE AND FINAL CONSUMPTION

The determinants of import growth of goods for intermediate consumption in the context of outsourcing and transnationalisation processes are researched in the article. The mechanism of calculating the import component in export as a quantitative indicator of vertical specialization of the country is represented. Approaches to the treatment of the category "final consumption" have been explored, as well as an algorithm for calculating the share of imports in final consumption.

**Keywords:** import, intermediate consumption, final consumption, vertical specialization, import content of exports, transnationalization, global value chain.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Теорія та світова практика свідчать про суперечливість поглядів щодо наслідків імпортоспоживання для національної економіки. З одного боку, воно сприяє задоволенню потреб країни у товарах, які не виробляються у країні або виробляються у недостатніх обсягах, забезпечуючи цим самим активне насичення внутрішнього ринку й економію суспільної праці, зростання зайнятості у торгівлі і суміжних сферах, підвищення стандартів виробничого й особистого споживання за рахунок придбання товарів і технологій, зростання надходжень до державного бюджету. Водночас на певному етапі розвитку економіки за умов низької конкурентоспроможності вітчизняного виробництва імпортоспоживання зумовлює нераціональне збільшення частки іноземної продукції у внутрішньому споживанні, що супроводжується зменшенням зайнятості у сфері матеріального виробництва, погіршенням фінансового стану міс-

цевих підприємств і навіть їх банкрутством. Неоднозначність результатів і виявлення двосторонніх зв'язків між імпортом та економічним зростанням вимагають від теорії та емпіричних досліджень врахування ряду детермінант впливу на ефект імпорту. Водночас потребують дослідження напрями використання імпорту в економіці країни, які представлені проміжним й кінцевим споживанням та валовим нагромадженням. Підвищення рівня інтернаціоналізації національних економік, фрагментація виробничих процесів та формування глобальних ланцюгів створення вартості привели до необхідності оцінювання масштабів руху імпорту в межах вертикальних інтегрованих структур, а також дослідження інструментів його регулювання на національному та наднаціональному рівнях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання зростання імпортозалежності і зменшення економічної безпеки в умовах зростаючої імпортової інтервенції все частіше

стає предметом дискусій у науковому середовищі багатьох країн. Різні думки викликала залежність реального сектору економіки та споживчого ринку кожної країни від імпорتنих поставок, а розбіжності стосуються здебільшого рівня цієї залежності. Дослідженню проблематики оцінки передумов наслідків торгівлі товарами для проміжного споживання присвячено праці Дж. Андерсона, Л. Голдберга, Дж. Кампа, П. Кругмана, Р. Феєнстра, Т. Фредріксона, Дж. Хенсона, Д. Хуммельса та інших вчених. Детермінанти кінцевого споживання в розрізі інституційних секторів економіки відображено у роботах А. Майєра, Б. Менга, Ф. Родрігеса та інших науковців.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічного інструментарію оцінки імпортової складової проміжного і кінцевого споживання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до методології СНР проміжне споживання відображає вартість товарів і послуг, використаних у процесі виробництва (за винятком споживання основного капіталу). Зростання імпорту товарів для проміжного споживання зумовлене процесами фрагментації виробництва, формування міжнародних виробничих мереж та аутсорсингу [1; 2; 3].

Активне формування глобальних ланцюгів створення доданої вартості є важливою детермінантою економічних та структурних змін в національних економіках. Фрагментація виробництва викликає попит на товари для проміжного споживання і залучає широке коло інституціональних одиниць (установ, фірм, працівників, країн) у більш складний і динамічний поділ праці [4, с. 83]. У результаті цього в країнах, які глибоко інтегровані й економічно взаємозалежні з іншими країнами, може докорінно змінитись структура промисловості, зайнятості та інновацій.

Перші дослідження тенденцій торгівлі товарами для проміжного споживання здійснено у 1960-х рр., коли в американській економічній і юридичній літературі ця торгівля розглядалась переважно з точки зору виробничих зв'язків між материнськими компаніями та їх зарубіжними філіалами, тобто як внутрішньофірмовий феномен. У Західній Європі, де виробниче співробітництво набуло значно більшого розвитку у вигляді взаємодії різних фірм, увага дослідників концентрувалась на національному і міжнародному міжфірмовому кооперуванні.

Однак тривалий час емпіричні дослідження цього феномена були обмежені відсутністю необхідної міжнародної статистики, яка б дала змогу виокремити із загального обсягу експорту та імпорту частку товарів для проміжного споживання [5, с. 18]. В деяких країнах це дає змогу зробити статистика національних рахунків (СНР), але часто її структура по країнах суттєво різниться, що ускладнює можливості порівняння обсягів міжнародних товаропотоків продукції для проміжного споживання. У статистиці зовнішньої торгівлі є обмеження, оскільки введена в 1950-х рр. міжнародна торговельна класифікація (SITC) ще зовсім не виділяла частини і компоненти в окремі товарні групи навіть на 5-му рівні товарної номенклатури. Після її перегляду у 1960 р. вона ідентифікувала всього лише 800 продуктів, з яких 10 становили «частини», що підлягають подальшій збірці. Переглянута в 1975 р. класифікація (SITC Rev.2) значно розширила список виробів, ідентифікованих як частини і компоненти, особливо у розділі «машини і транспортні засоби», а версія SITC Rev.3 (1985 р.) ще більше розширила перелік частин і компонентів.

Нещодавні дослідження [6; 7; 8] переконливо доводять, що глобальні виробничі мережі стали головною рушійною силою структурних змін у багатьох сучасних економіках. Емпіричні дослідження свідчать про те, що доступ до іноземних конкурентоспроможних за цінами проміжних товарів має вирішальне значення для досягнення більш високої продуктивності праці як у промислово розвинених країнах, так і у країнах, що розвиваються (зокрема, в Індії та Китаї) [9].

Для країн, що розвиваються, торгівля, інвестиції та потоки знань, що лежать в основі глобальних виробничих мереж, можуть надати механізми для швидкого навчання, інновацій та модернізації промисловості [10; 11]. Глобальні виробничі мережі забезпечують більш широкий доступ до інформації, відкривають нові ринки, а також створюють можливості для здобуття швидких технологічних знань та набуття необхідних навичок.

Відповідно до статистичного аналізу динамічний розвиток протягом останніх десятиліть міжнародної торгівлі, транснаціоналізація економік, інтернаціоналізація і фрагментація виробництва, а також формування нових виробничих мереж спричинили суттєве зростання частки товарів для проміжного споживання у сукупних обсягах міжнародних товаропотоків, наслідком якого стала транс-

формація традиційної моделі торгівлі, за якої індустріальні країни імпортували сировину, а експортували переважно готові вироби. Зокрема, частка торгівлі товарами для проміжного споживання з 2002 р. зросла з 38% до 54% [9].

Лауреат Нобелівської премії Пол Кругман щодо трансформації структури міжнародної торгівлі зазначав, що на початку ХХ ст. той чи інший товар міг експортуватись лише один раз, однак нині його можна вивезти безліч разів: товар, вироблений в одній країні, може бути сформований з компонентів, виготовлених в інших країнах, а вони можуть бути зроблені із субкомпонентів, виготовлених в третій країні. В результаті залучена в глобальне виробництво кінцевого продукту торгівля може включати в себе декілька вартостей, доданих на усіх стадіях виробництва [12, с. 231].

З середини 1990-х рр. у результаті перенесення виробництва закордон почали збільшуватися темпи зростання імпорту із країн, що розвиваються. Збільшення випадків такого перебазування виробництв пов'язане не лише з лібералізацією торгівлі й активізацією країнами, що розвиваються, діяльності із залучення прямих іноземних інвестицій, але й зі змінами корпоративних стратегій все більшої кількості підприємств розвинених країн. У результаті підприємства почали по-іншому реагувати на конкурентний тиск в умовах високого безробіття. Замість того, щоб взяти на озброєння довгостроковий підхід і удосконалити свої виробничі технології та асортимент продукції за рахунок інвестицій у продуктивність праці та інновації, вони почали переносити виробництва у країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою з невисоким рівнем оплати праці.

Відповідно до аутсорсингової гіпотези Р. Феєнстра та Дж. Хенсона зростання імпорту товарів для проміжного споживання зумовлено формуванням стратегій великих корпорацій щодо розміщення виробництва на території інших країн з порівняльними перевагами у виробництві специфічних категорій товарів. Компанії з індустріально розвинених країн переносять трудомісткі етапи їх виробничих процесів у країни з надлишком робочої сили, а отже, низькою заробітною платою. Широке використання імпортованих ресурсів, відповідно до аутсорсингової гіпотези, пов'язано зі зростаючим зовнішнім прямим іноземним інвестуванням компаній у розвинених країнах [13].

Натомість представники гіпотези транснаціоналізації стверджують, що інтенсивна торгівля між філіалами ТНК у іноземних країнах і компаніях у країні походження (зокрема, материнській компанії) приводить до збільшення потреб у імпорті товарів для проміжного споживання, що забезпечується зростанням обсягів внутрішніх прямих іноземних інвестицій [5, с. 48].

Прихильники гіпотези глобального аутсорсингу доводять, що ні зовнішні, ні внутрішні прямі іноземні інвестиції кардинально не впливають на обсяги імпорту ресурсів для подальшого виробництва товарів. На їхню думку, компанії купують продукцію там, де їм пропонують кращі умови, а все більш широке використання імпортованих товарів виробничого призначення зумовлено зростанням схильності до імпорту товарів для проміжного споживання, породженого глобалізацією та лібералізацією зовнішньоторговельного режиму країн світу, що суттєво спрощує переміщення товарів [14].

У законодавстві СОТ немає спеціальної угоди, яка б регулювала торгівлю товарами для проміжного споживання, тому на неї розповсюджуються загальні правила і норми СОТ. Принципи недискримінації, свободи транзиту та інші норми спрямовані на забезпечення відкритості та передбачуваності торговельної системи, що дає змогу забезпечити торгівлю ресурсами на взаємовигідній основі. Правила СОТ передбачають також окремі винятки, пов'язані зі збереженням природних ресурсів (сировини як компоненти товарів для проміжного споживання) і призначені для захисту життя та здоров'я людей і тварин. СОТ є невід'ємною складовою системи широкого міжнародного співробітництва, тому ряд питань, пов'язаних з торгівлею товарами для проміжного споживання (право власності на природні ресурси, інвестиційна політика, охорона навколишнього середовища), регулюються поза межами цієї організації.

Впродовж останніх років науковці з різних країн здійснювали спроби оцінити масштаби і перспективи розвитку торгівлі товарами для проміжного споживання. Зокрема, іспанський економіст Дж. Кампа та віце-президент департаменту фінансового посередництва Федерального резервного банку Нью-Йорка Л. Голдберг, опрацювавши статистичні дані щодо зовнішніх зв'язків США, Канади, Великої Британії та Японії, визначили частку імпортованих ресурсів у загальній кількості ресурсів, що були використані у процесі виробництва в

ключових галузях промисловості. Результати засвідчили зростання залежності від імпортованих ресурсів практично в усіх галузях промисловості Канади, Великої Британії та США. Натомість практично усі галузі промисловості Японії не покладаються виключно на імпорт товарів для проміжного споживання для виробництва продукції, а частка таких товарів у загальному імпорті Японії впродовж останніх 25 років навіть зменшилась [15].

Відносна величина імпорту є умовно стабільною і визначається природними особливостями країни та її технологічним укладом. Якщо проаналізувати частки імпорту у загальному обсязі ресурсів (валовий випуск та імпорт), якими оперує економіка, у таких країнах, як Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція та Україна, протягом 2000–2005 рр., то спостерігаємо лише незначну зміну динаміки як у бік падіння, так і у бік зростання [8].

Крім того, результати дослідження дали змогу виявити закономірність, що частка імпорту у чистих ресурсах є меншою для великих самодостатніх економік (США, Німеччина, Канада).

Вчений Стенфордського університету США Д. Гумельс та його колеги використали показник «імпортна компонента в експорті» для обґрунтування тенденцій зростання імпорту товарів для проміжного споживання у виробництві експортної продукції. Аналізуючи дані по окремих країнах ОЕСР, вони констатували наявність сталого статистичного зв'язку між зростанням частки вертикальної спеціалізації у зовнішній торгівлі та зростанням частки зовнішньої торгівлі у ВВП. На їхню думку, сучасні підприємства оперують виробничими підрозділами, філіалами щонайменше у декількох країнах, що дає їм змогу використовувати переваги просторової алокації, а їх об'єднання пов'язані з міжнародною торгівлею. У своїй праці автори стверджують, що активізація використання імпортованих ресурсів – це своєрідна ланка між зростанням обсягів міжнародної торгівлі і міжнародним виробництвом. При цьому виявлена закономірність, за якою більші за розміром країни ілюструють менший рівень вертикальної спеціалізації, ніж менші країни [16].

На нашу думку, зростання обсягів торгівлі товарами для проміжного споживання зумовлено поглибленням міжнародного поділу праці, інтернаціоналізацією та фрагментацією виробництва, формуванням глобальних виробничих ланцюгів як нового етапу розви-

тку світової економіки, наслідком яких є зростаюча економічна відкритість національних економік, зокрема торговельно-політична та виробнича.

Наявність широкого різноманіття національних джерел надходжень товарів для проміжного споживання у високорозвинених країнах відображає їх меншу імпортозалежність від постачань сировини, частин та компонентів для виробництва експортно-орієнтованої продукції. Водночас країни зі значними природними ресурсами (Австралія, Норвегія, Південна Африка та Росія) також мають більш низьку частку імпортованих компонентів в експорті. Розрахунки також засвідчили, що галузі, частка вертикальної спеціалізації яких була найвищою (хімічна промисловість, машинобудування), здійснили найбільший внесок у зростання показника зовнішньої торгівлі до ВВП. Зростання торгівлі в межах вертикальної спеціалізації, за їх підрахунками, зумовило близько 25% загального зростання зовнішньої торгівлі в 10 країнах ОЕСР.

Виходячи з логіки побудови таблиць «витрати – випуск», імпортовану компоненту в експорті можна представити у такому вигляді [8]:

$$S_{ImEx} = \frac{uA_m (I - A_d)^{-1} Ex}{uEx}, \quad (1)$$

де  $S_{ImEx}$  – частка імпорту в експорті;  
 $A_m$  і  $A_d$  – матричні коефіцієнти виробництва імпортованих та вітчизняних товарів і послуг;  
 $Ex$  – вектор експорту;  
 $u$  (1 до  $n$ ) – вектор з усіма елементами, рівними одиниці.

Впродовж 1995–2012 рр. частка імпортованих компонентів в експорті зросла в більшості країн-членів ОЕСР та в країнах БРІІКС (Бразилія, Росія, Індія, Індонезія, Китай, Південна Африка), власне, завдяки стрімкому проникненню імпортованих товарів проміжного споживання на їх національні ринки. Однак факторний аналіз, проведений економістами Н. Яmano, К. Вебом та Б. Менгом, припускає, що зміни у складі експортованих товарів також привели до змін у частках імпортованої складової, зокрема до зміщень в експорті від трудомістких і внутрішніх ресурсомістких секторів до секторів машинобудування, пов'язаних із подальшим збиранням (монтажем) [17].

Деякі інші аспекти торгівлі товарами для проміжного споживання були обґрунтовані економістами Т. Андерсоном та Т. Фредіксоном, які проаналізували дані шведських ТНК протягом 1974–1990 рр. та виявили, що внутрішньофірмова торгівля шведських компа-

ній значно зростала в середині 1970-х рр., зокрема динамічно збільшувалась торгівля товарами для проміжного споживання. Їх частка у загальному обсязі внутрішньфірмової торгівлі (торгівля готовою продукцією, проміжними товарами і капітальними товарами) зросла з 30% у 1970 р. до 70% у 1990 р., а загальний обсяг внутрішньфірмової торгівлі збільшився майже втричі протягом 20 років, а саме з 850 млн. шведських крон у 1970 р. до 3 050 млн. шведських крон у поточних цінах у 1990 р. Автори вважають доцільним розподіл внутрішньфірмової торгівлі на торгівлю проміжними товарами і готовою продукцією з огляду на різні причини імпорту цих різновидів продукції. Вони пов'язали торгівлю проміжними товарами до вертикальної інтеграції, а торгівлю готовою продукцією – до горизонтальної інтеграції. Моделі Тобіна, представлені в статті, підтверджують їх відмінності для обох груп продуктів. Отже, регресія обсягів торгівлі проміжними товарами всередині фірм відкидає традиційні моделі співвідношення факторів виробництва через специфічний взаємозв'язок між цінами факторів виробництва і внутрішньфірмовою торгівлею товарами для проміжного споживання [1].

Відомо, що участь у створенні доданої вартості різних галузей реального сектору економіки неоднакова. Її абсолютна величина і частка у ціні продаж зростає у міру переходу від добувних до обробних галузей, що виготовляють кінцеві товари і послуги, і зумовлено використанням більш кваліфікованої і високооплачуваної праці впродовж такого переходу, завдяки чому створюється приріст корисності, вартості та ціни товару. За сучасних умов кінцевими галузями реального сектору економіки, які створюють найбільш високу масу і частку доданої вартості, є наукоємні виробництва. В умовах глобалізації країни-імпортери продукції з високою доданою вартістю економічно програють, створюючи робочі місця для працівників з інших країн і, таким чином, втрачаючи додану вартість.

Додана вартість, що створюється у галузях матеріального виробництва, є єдиним матеріальним джерелом економічного і соціального прогресу. Вона створюється у результаті виробництва нової корисності, нової споживчої вартості і нової вартості, що містить неоплачену частину праці робітників сфери матеріального виробництва.

Сучасний етап розвитку світової економіки, як виявилось під час фінансово-економічної кризи, характеризується очевидним переви-

робництвом фіктивного капіталу, відірваного від виробничого базису, а також домінуванням фінансового капіталу над промисловим. Водночас саме у реальному секторі економіки формуються передумови нової інноваційної структури виробничого капіталу, а також саме суб'єкти реального сектору можуть бути кінцевими адресатами соціально-економічної політики держав. Від того, наскільки раціонально організований реальний сектор економіки, наскільки ефективно функціонують його суб'єкти і наскільки адекватно вони реагують на регулюючі сигнали держави, значною мірою залежить можливість загального соціально-економічного розвитку.

А кінцеве споживання є основним елементом сукупного попиту і важливою компонентою макроекономічних відтворювальних процесів, а також значною мірою обумовлює макроструктурну збалансованість і потенціал зростання національної економіки в коротко- і довгостроковій перспективі. Водночас ступінь впливу кінцевого споживання на темпи економічного зростання визначається його імпортною компонентою.

Нині у сфері економічної теорії підвищена увага приділяється проблематиці формування кінцевого споживання, яке розглядається не як пасивний елемент ринкових відносин, а як компонента, що активно формується у результаті цілеспрямованої діяльності держави та інших господарюючих суб'єктів.

Проблематика споживання вперше була розглянута у наукових працях представників класичної школи політичної економії, зокрема її засновником А. Смітом було розподілено весь дохід, який отримує особа, на дві частини: одна частина спрямована на безпосереднє споживання і не приносить доходу чи прибутку, а інша частина спрямована на отримання доходу і є капіталом. Слід відзначити, що А. Сміт ще не оперував поняттям «кінцеве споживання», хоча запропонована ним конкретизація «безпосереднього споживання» цілком може бути, на наш погляд, ототожнена з ним, оскільки складається, по-перше, з частини запасу, який першочергово був відкладений для цих цілей; по-друге, із його доходу незалежно від джерела отримання і ступеня надходження; по-третє, з тих предметів, які були куплені на ту чи іншу частину запасів у попередні роки і які не були повністю спожиті.

Розглядаючи визначення А. Сміта з погляду принципів і основних положень системи національного рахівництва, слід відзначити, що він помилявся лише у частині віднесення до

споживання товарів, накопичених домашніми господарствами протягом минулих періодів. Натомість, відповідно до СНР, затверджених МВФ у 2008 р., витрати на кінцеве споживання формуються з урахуванням товарів і послуг, що придбані протягом звітного періоду (фактично року).

У теорії регулювання Дж.М. Кейнса попит розподіляється на кінцевий і проміжний. Кінцевий попит складається з витрат на споживання, інвестицій в основний і оборотний капітал та експорт; натомість до проміжного попиту належить попит на сировину, матеріали, паливо, енергію та інші товари (послуги) виробничого призначення, що відноситься до оборотного капіталу. Розуміння кінцевого попиту пояснює ставлення Дж.М. Кейнса до поняття суспільного продукту, який, як і А. Сміт, ототожнює цей продукт з національним доходом. Проміжне споживання, за Дж.М. Кейнсом, в суспільний продукт не входить, воно є компонентом вартості товарного продукту окремих підприємств.

У результаті вступу розвиненими країнами у фазу, що в економічній термінології відома як «суспільство масового споживання», в середині ХХ ст. спостерігалась активізація досліджень проблематики споживання. Як наслідок, в економічній науці були домінуючими альтернативні теорії споживчого попиту, що охоплюють різні функції споживання, зокрема теорія відносного доходу (Дж. Дюзенберрі), теорія життєвого циклу (А. Андо, Ф. Модільяні, Р. Брумберг) і теорія перманентного доходу (М. Фрідман).

Аналіз підходів до трактування категорії «кінцеве споживання» вищенаведеними економістами дав змогу дійти висновку про вплив часового періоду дослідження на розуміння сутності споживання, його складових та основних характеристик. Цілком очевидно, що зміни у світі відбувались і до кінця ХХ ст., але найчастіше вони протікали повільно і невпевнено. В минулому столітті відбувся переворот усієї світобудови, що змінив підхід до вивчення економічних явищ і, як наслідок, радикально змінив погляди на сутність споживання, зокрема, за рахунок зміщення акцентів у бік споживання нематеріальних благ. Неоднозначність поглядів щодо трактування сутності «кінцеве споживання», що зумовлено змінами, які відбуваються у світовій економіці, вимагає від теорії та практики інтегрованого підходу. На наш погляд, кінцеве споживання є важливою стадією виробничого процесу, на якій відбувається задоволення потреб насе-

лення, що здійснюється шляхом придбання благ і послуг, які не лише купуються за гроші, але й виготовляються у домашньому господарстві, а також забезпечують гідний рівень життя і перманентний прогрес знань на конкретному відрізку історії розвитку суспільства.

Таким чином, кінцеве споживання як економічна категорія є, з одного боку, системою економічних відносин між суб'єктами економіки щодо обміну, розподілу і використання споживчих товарів і послуг, а з іншого боку, процесом безпосереднього кінцевого споживання населенням споживчих вартостей з метою задоволення комплексу його економічних (індивідуальних і колективних) потреб.

Здатність здійснювати кінцеве споживання з усіх інституційних секторів притаманно лише сектору домашніх господарств та некомерційних організацій, які їх обслуговують.

Фахівці ОЕСР розраховують показник частки імпорту у кінцевому споживанні домогосподарств за такою формулою [8]:

$$S_{ImFC} = \frac{u(CP_m) + uA_m(I-A_d)^{-1}CP_d}{u(CP_d + CP_m)}, \quad (2)$$

де  $S_{ImFC}$  – частка імпорту у кінцевому споживанні;

$CP_d$  і  $CP_m$  – вектор споживання домашніми господарствами вітчизняних товарів і послуг та імпортих;

$A_m$  і  $A_d$  – матричні коефіцієнти виробництва імпортих та вітчизняних товарів і послуг;

$u$  (1 до  $n$ ) – вектор з усіма елементами, рівними одиниці.

У вітчизняній економічній літературі переважно досліджені фактори, які спонукають до імпорту без деталізації напрямів його подальшого використання. З урахуванням вищенаведених досліджень можна запропонувати класифікацію факторів впливу на імпорту товарів проміжного та кінцевого споживання за такими критеріальними ознаками (табл. 1), як ступінь заохочення до імпортової діяльності; охоплене середовище впливу; ступінь контролюваності; ефект, що спричинює вплив фактору; часовий лаг дії.

Зважаючи на оцінки експертів, економічним порогом, за яким слідує стагнація, коли імпорту не доповнює, а придушує внутрішнє виробництво, слід вважати 20-відсоткову частку імпорту. Однак, на наш погляд, цей поріг є досить відносним з огляду на особливості та суттєві відмінності різних видів економічної діяльності, тому стосується переважно імпорту, конкуруючого з вітчизняним виробництвом.

Таблиця 1

## Класифікація факторів впливу на імпорт товарів кінцевого та проміжного споживання

№ п/п	Критеріальні ознаки	Типи факторів	Імпорт товарів	
			кінцевого споживання	проміжного споживання
1	За ступенем заохочення до імпорту діяльності	Фактори, які спонукають до імпорту	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зростання попиту на імпортовані товари на внутрішньому ринку;</li> <li>– неможливість виробництва чи виготовлення даної продукції через географічні, кліматичні та інші особливості ринку;</li> <li>– участь країн в інтеграційних об'єднаннях, зонах вільної торгівлі та митних союзах;</li> <li>– висока рентабельність продукції на національному ринку.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відсутність необхідних комплектуючих чи сировини або кінцевої продукції на внутрішньому ринку;</li> <li>– участь підприємства у вертикальних інтегрованих структурах;</li> <li>– висока експорторієнтованість промислового виробництва.</li> </ul>
		Фактори, що гальмують процес розширення імпорту	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зростання ціни на товар на зовнішньому ринку та зростання курсу національної валюти по відношенню до іноземної;</li> <li>– програми держзамовлення;</li> <li>– нестабільність законодавчої бази у сфері зовнішньоекономічних операцій;</li> <li>– високі ставки мита та наявність нетарифних бар'єрів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– недостатній рівень розвитку промисловості.</li> </ul>
		Екзогенні фактори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– державні програми імпортозаміщення та підтримки національного виробництва.</li> <li>– економічна та політична ситуація в країнах-контрагентах;</li> <li>– нормативно-правова діяльність наднаціональних органів регулювання зовнішньої торгівлі.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– залучення ТНК у міжнародну торгівлю.</li> </ul>
		Екзогенні фактори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– рівень залучення країни у міжнародну торгівлю.</li> <li>– ціни на вітчизняні товари та товари-замінники;</li> <li>– ємність вітчизняного ринку.</li> </ul>	
2	За охопленням середовищем впливу	Ендогенні фактори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– національне законодавство у сфері зовнішньої торгівлі;</li> <li>– економічна і політична ситуація в країні-імпортері;</li> <li>– рівень доходів та життя населення;</li> <li>– рівень розвитку галузей, орієнтованих на кінцевого споживача</li> <li>– споживачі очікування населення.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– еластичність заміщення імпорту товарів для проміжного споживання;</li> <li>– структура промислового виробництва;</li> <li>– інвестиційна привабливість та потенціал розвитку галузей промисловості.</li> </ul>

Закінчення таблиці 1

3	За ступенем контролюваності фактори	Контрольовані фактори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– рівень митного оподаткування імпорту готової продукції;</li> <li>– реальний ефективний обмінний курс;</li> <li>– ліцензування і квотування окремих видів товарів;</li> <li>– індикативні ціни.</li> </ul>
	Неконтрольовані фактори	Контрольовані фактори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– нормативно-правова база країн-контрагентів;</li> <li>– фінансові, економічні та інші кризи;</li> <li>– форс-мажорні обставини.</li> </ul>
4	За ефектом, що спричинює вплив фактору	Конструктивні фактори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– волатильність світових цін на готову продукцію.</li> <li>– цінова політика постачальників сировини, комплектуючих та обладнання.</li> </ul>
		Деструктивні фактори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– спрощення процедури проходження митного оформлення.</li> <li>– зниження імпортного мита на товари промислового споживання.</li> <li>– подорожчання готової продукції на зовнішньому ринку;</li> <li>– нестабільність цін на імпортовані товари.</li> </ul>
5	За часовим лагом дії	Фактори, що здійснюють свій вплив на періодичній (тимчасовій) основі	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зниження внутрішнього попиту;</li> <li>– зниження купівельної спроможності реальних та потенційних покупців товару;</li> <li>– високий рівень корупції та наявність тіньової економіки;</li> <li>– високий рівень бюрократизму.</li> </ul>
		Фактори постійної дії	<ul style="list-style-type: none"> <li>– тимчасові заборони та квоти на ввезення певних товарів;</li> <li>– девальвація національної грошової одиниці.</li> </ul>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>– сезонність в імпорті окремих видів продукції.</li> <li>– –</li> <li>– усталені зовнішньоекономічні зв'язки між країнами.</li> <li>– національні уподобання населення у виборі продуктів споживання.</li> <li>– –</li> </ul>

Джерело: розроблено автором



На сучасному етапі розвитку економіки лідерами світового господарства стають країни, які зуміли випередити інших у створенні переділів нових виробничо-технологічних систем, що базуються на передових технологіях, і отримати завдяки цьому довгострокові конкурентні переваги принципово нового типу. Сформувавши такі переділи, як свідчить досвід цих країн, можна лише за безпосередньої участі і регулюючого впливу держави. Державна підтримка перспективних напрямів економічної діяльності слугує імпульсом не лише для цих видів діяльності, але й для суміжних з ними галузей, розширення сукупного попиту і підвищення рівня господарської активності загалом.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, для ефективного регулювання імпорту необхідно чітко розмежовувати цілі і призначення товару, що імпортується, з метою вибору оптимальних заходів та відповідних інструментів. Якщо раніше у теоретичних і

емпіричних дослідженнях торгівля розглядалась з позиції продажу переважно продукції кінцевого споживання, то з поглибленням міжнародного поділу праці та в результаті розподілення виробничого процесу на окремі етапи торгівля товарами для проміжного споживання динамічно зростає та у подальшому стає основою формування експортного потенціалу країни. Водночас кількісні виміри імпорту за проміжним та кінцевим споживанням та частка імпорту в експорті є лише додатковими індикаторами під час вибору напрямів удосконалення доступу товарів на внутрішній ринок, які повинні бути враховані під час застосування тих чи інших методів оцінки ефективності регулювання імпорту товарів. Водночас ця проблематика тісно взаємопов'язана з пошуком можливостей підвищення рівня вертикальної спеціалізації в окремих видах економічної діяльності в Україні та вимагає подальших розвідок у цій сфері.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Andersson T. Distinction Between Intermediate and Finished Products in Intra-Firm Trade / T. Andersson, T. Fredriksson // *International Journal of Industrial Organization*. – 2000. – № 18. – P. 773–792.
2. *International Production Networks In Asia: Rivalry or Riches* / [M. Borrus, D. Ernst, S. Haggard]. – London : Routledge, 2000. – 288 p.
3. Daily M. The WTO and Direct Taxation / M. Daily // *WTO Discussion*. – 2005. – Paper № 9. – June. – P. 11–14.
4. Rodrigues F. Trade policy and Economic growth: a skeptic guide to the cross-national evidence / F. Rodrigues, D. Rodrik // *NBER working paper*. – 1999. – № 7081. – P. 82–103.
5. Шишков Ю.В. Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики / Ю.В. Шишков. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 92 с.
6. Value Chains, Networks, and Clusters: Reframing the Global Automotive Industry / [T.J. Sturgeon, V. Biesebroeck, G. Gereffi] // *Journal of Economic Geography*. – 2008. – № 8(3). – P. 297–321.
7. Sturgeon T. Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy / T. Sturgeon, O. Memedovic // *United Nations Industrial Organization*. – 2010. – Working Paper № 05. – P. 58–69.
8. OECD Stat. Import content of exports [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://data.oecd.org/trade/import-content-of-exports.htm>.
9. Trade in Intermediate Goods and Services / [S. Miroudot, R. Lanz, A. Ragoussis] // *OECD Trade Policy* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/dataoecd/47/14/44437205.pdf>.
10. Humphrey J. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? / J. Humphrey, H. Schmitz // *Regional Studies*. – 2002. – № 36 (9). – P. 17–27.
11. Lall S. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985–1998 / S. Lall // *Oxford Development Studies*. – 2000. – № 28 (3). – P. 337–369.
12. Krugman P. Growing World Trade: Causes and Consequences / P. Krugman // *Brookings Papers on Economic Activity*. – 1995. – Vol. 1. – P. 198–334.
13. Feenstra R.C. Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages / R.C. Feenstra, G.H. Hanson // *NBER Working Papers*. – 1995. – № 5121. – P. 25–32.
14. Maurer A. Globalization and trade flows: what you see is not what you get! / A. Maurer, C. Degain // *WTO. Staff Working paper*. – 2010. – № 12. – P. 54–64.
15. Campa J. Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries / J. Campa, L. Goldberg. // *NBER Working Paper*. – 1997. – № 5919. – P. 45–67.
16. Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade / [D.L. Hummels, D. Rapoport, K.-M. Yi] // *Economic Policy Review*. – 1998. – № 4 (2). – P. 79–99.
17. Vertical Specialization Indicator Based on Supply-Driven Input-Output Model / [B. Meng, N. Yamano, C. Webb] // *Ide Discussion Paper*. – 2010. – № 270. – P. 121–132.