

Майборода Юрій Олексійович
*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-253-4-2>

ПРОБЛЕМИ СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ УЧАСТІ КРАЇН У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Оцінка місця країни у світовій торгівлі, і зокрема визначення того, чи належить держава до лідерів за показниками участі у ній, вимагає врахування багатьох аспектів залучення національної економіки у торговельні зв'язки: від розрахунку найбільш універсальних та загальноприйнятих у міжнародній статистиці показників декомпозиції світової торгівлі, що характеризують обсяги та склад товарообігу країни у географічному чи галузевому розрізі – до більш складних (за методикою розрахунку, і відповідно за інтерпретацією результатів), та таких, що характеризують ступінь спеціалізації країни та інтенсивність її участі у міжнародній торгівлі, рівень транснаціоналізації зовнішньоторговельних операцій та їх ефективність.

При існуючому різноманітті індикаторів участі країни у міжнародній торгівлі, важливою є надійність вихідних даних, обґрунтованість методики розрахунку та тлумачення результатів дослідження. В зв'язку з цим варто наголосити, що навіть при оцінюванні вартісних обсягів зовнішньої торгівлі країн виникають певні проблеми, пов'язані з об'єктивними процесами глобалізації та цифровізації економіки, недосконалістю обліку нематеріальних активів як предмету торгівлі та масштабів торгівлі у контексті глобальної діяльності ТНК. Розглянемо детальніше зазначені обмеження, що ускладнюють моніторинг міжнародної торгівлі та мають враховуватися при оцінці ролі окремих країн у ній.

Зокрема, обмеженість точної оцінки обсягів міжнародної торгівлі, що пов'язана із діяльністю ТНК, виявляється у наступному:

– значна частина світової торгівлі відбувається у формі транскордонного руху товарів і послуг в межах транснаціональних компаній, що мало б вважатися внутрішньою торгівлею [1];

– ввезення продукції у режимі імпорту та подальший її експорт компаніями після доробки призводить до «подвійного врахування» однієї і тієї ж доданої вартості у глобальних торговельних потоках» [2]; через трансфертне ціноутворення створюються штучні відмінності у цінах товарів у внутрішній національній торгівлі та внутрішньофірмовій транскордонній торгівлі (в останньому випадку відбувається заниження цін з метою зменшення бази оподаткування) [3]. При цьому зауважимо, що 80% товаропотоку у світовій торгівлі проходить через глобальні ланцюги вартості із залученням ТНК [2], тому вочевидь викривлення у оцінці обсягів торгівлі через зростаючу участь ТНК є значними.

Специфіка розрахунку показників транскордонного обміну окремими видами продукції, насамперед нематеріальними активами (до прикладу послугами), впливає з характеристик їх як предмету торгівлі, що створює труднощі обліку тих видів послуг, що надаються без переміщення покупця чи продавця. Технічна інфраструктура, програмне забезпечення як предмет торгівлі наразі «відділяється» від пов'язаних з ними фізичними носіями і продається як послуги. У разі, якщо іноземна фірма змушена «наближатися» до покупця і надавати послуги на іноземній території, створюючи власні офіси, то зазначене вже не вважатиметься експортом послуг [4].

Необхідно додати, що задля об'єктивності оцінки місця країн у світовій торгівлі та впливу на неї, треба брати до уваги якісну структуру торгівлі (співвідношення товарів за рівнем обробки, частка високотехнологічних товарів), роль сфери послуг, що нині є найбільш динамічним сектором світової торгівлі, а також рівень залучення країни у глобальну цифрову торгівлю. Облік останньої також пов'язаний з певними проблемами, зумовленими зростанням обсягів міжнародних покупок незначних розмірів приватними особами (домогосподарствами) – через невисоку вартість вони зазвичай не фіксуються митними органами та не враховуються як

експорт/імпорт) [5]. Зазначене схиляє до думки, що зростання обсягів зовнішньої торгівлі окремих економік порівняно з іншими може бути зумовлене неповним врахуванням обсягів цифрової торгівлі та торгівлі послугами внаслідок недосконалості їх міжнародної статистичної оцінки.

Що стосується такого важливого аспекту статистичної оцінки структури зовнішньої торгівлі країни як частки високотехнологічної продукції у експорті, то варто уточнити, що застосування даного індикатора без врахування інших особливостей товарної структури експорту, специфіки внутрішнього виробництва країни та ступеня залучення експортерів у глобальні торговельні ланцюги, а також через недоліки статистики торгівлі може призвести до хибної інтерпретації результатів, через що найменш розвинуті країни можуть опинитися у списку країн з високою часткою технологічного експорту. Так, високотехнологічний експорт (кінцевий продукт) часто виготовлюється у третій країні на завезеному високотехнологічному обладнанні та із застосуванням передових іноземних технологій. І навіть тоді, коли місцевий виробник має вкрай мало стосунку до даного високотехнологічного виробництва та його експорту, саме останній вважатиметься статистично експортером [6]. У підтвердження часто наводиться приклад виробництва та експорту iPad. Зазначається, що \$ 83 доданої вартості продукту створюється у США постачальниками технологій Apple та роздрібними продавцями, а сам кінцевий продукт, що коштує у гуртовій ціні 183 долари, виробляється в КНР. Саме Китай у буде вважатися експортером, що насправді викривляє статистику того, яка країна є продавцем високих технологій та під якою національною юрисдикцією створюється дана частка доданої вартості у світовій економіці [7].

Що стосується проблематики обліку експорту конкретних видів високотехнологічної продукції, то на відміну від товарів, для статистики експорту яких за рівнем технологічності застосовуються методики поділу на основі Міжнародної стандартної торговельної класифікації (Standard International Trade Classification), наразі відсутній єдиний підхід до класифікації послуг за їх

технологічністю, та відповідно, до відображення у міжнародній статистиці руху таких послуг як предмету торгівлі.

Список використаної літератури:

1. Understanding the weakness in global trade. What is the new normal? European Central Bank. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbop178.en.pdf>.
2. Transnational Corporations. UNCTAD. 2006. Vol. 15. No. 1. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/iteiit20061_en.pdf.
3. Vicard V. Profit Shifting Through Transfer Pricing: Evidence from French Firm Level Trade Data. Banque de France Working Paper. No. 555. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2614864.
4. Woerz J., Pindyuk O. Note on the Measurement and Quality of Data Sources. FIW-Research Reports. No. 001. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/121183/1/fiw-rp_001.pdfhttps://www.econstor.eu/bitstream/10419/121183/1/fiw-rp_001.pdf.
5. Measuring the Digital Transformation. A Roadmap for the Future. OECD. 2019. URL: <https://www.oecd.org/going-digital/mdt-roadmap-digital-trade.pdf>.
6. Sturgeon Timothy J., Gereffi. G. Measuring success in the global economy: international trade, industrial upgrading, and business function outsourcing in global value chains. Transnational Corporations. 2009. Vol. 18. No. 2. 35 p.
7. Linden G., Kraemer K. L., Dedrick J. Who captures value in a global innovation system? The case of Apple's iPod. Personal Computing Industry Center (PCIC) Working Paper. URL: <http://pcic.merage.uci.edu/papers.asp>.