

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

В. П. Решетило, І. А. Островський, М. С. Наумов

**МІКРОЕКОНОМІКА,
МАКРОЕКОНОМІКА ТА
МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА**

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

(для магістрів спеціальності 073 – Менеджмент)

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2020

УДК 330.101.541:330.101.542:339.9

Решетило В. П. Мікроекономіка, макроекономіка та міжнародна економіка : конспект лекцій для магістрів спеціальності 073 – Менеджмент / В. П. Решетило, І. А. Островський, М. С. Наумов ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. – 100 с.

Автори: д-р екон. наук, проф. В. П. Решетило,
канд. екон. наук, доц. І. А. Островський,
канд. екон. наук, доц. М. С. Наумов

Рецензент

Н. В. Можайкіна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки (Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова)

Рекомендовано кафедрою економічної теорії та міжнародної економіки, протокол № 10 від 23 травня 2019 р.

© В. П. Решетило, І. А. Островський, М. С. Наумов, 2020
© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020

ЗМІСТ

Вступ.....	5
Змістовий модуль 1 Мікроекономіка.....	6
Тема 1 Теорія поведінки споживача.....	6
1.1 Предмет, функції та методологічні засади мікроекономіки.....	6
1.2 Основні теорії споживчої поведінки.....	6
1.3 Особливості аналізу поведінки споживача.....	9
Тема 2 Аналіз попиту, пропонування та ринкової рівноваги.....	11
2.1 Попит і пропонування: сутність, чинники, детермінанти.....	11
2.2 Ринкова рівновага, проблеми її сталості.....	12
2.3 Еластичність попиту і пропонування.....	14
Тема 3 Мікроекономічна модель фірми.....	17
3.1 Фірма як суб'єкт ринку та виробнича ринкова система.....	17
3.2 Поняття та параметри виробничої функції.....	17
3.3 Витрати і результати виробництва.....	20
Тема 4 Ринок досконалої конкуренції.....	22
4.1 Ринкові структури та кількісні методи їх оцінки.....	23
4.2 Ознаки й умови досконалої конкуренції.....	24
4.3 Конкурентна стратегія фірми у коротко- і довготерміновому періодах.....	25
Тема 5 Монопольний ринок.....	26
5.1 Модель досконалої монополії, її основні ознаки.....	26
5.2 Монопольний ринок у коротко- і довгостроковому періодах... ..	28
5.3 Цінова дискримінація: поняття, умови, різновиди.....	30
Тема 6 Ринки монополістичної конкуренції та олігополії.....	32
6.1 Ринкова поведінка монополістичного конкурента у коротко- і довготерміновому періодах.....	32
6.2 Сутність, основні ознаки та моделі олігопольної поведінки.....	34
6.3 Ефективність монополістичної конкуренції та олігополії.....	35
Змістовий модуль 2 Макроекономіка.....	36
Тема 7 Макроекономічні показники в системі національних рахунків.....	36
7.1 Система національних рахунків (СНР). Основні макроекономічні показники.....	36
7.2 ВВП і методи його розрахунку.....	37
7.3 Міжнародні індекси та рейтинги.....	39
Тема 8 Макроекономічна нестабільність. Безробіття та інфляція.....	40
8.1 Безробіття: поняття, види, наслідки.....	40
8.2 Поняття, види та наслідки інфляції. Антиінфляційна політика.....	42
8.3 Взаємозв'язок інфляції і безробіття. Крива Філіпса.....	44
Тема 9 Сукупний попит і сукупне пропонування.....	45
9.1 Сукупний попит: сутність і чинники.....	45
9.2 Сукупне пропонування та його чинники.....	47
9.3 AD - AS як базова модель макроекономічної рівноваги.....	49

Тема 10 Споживання, заощадження та інвестиції. Моделі макроекономічної рівноваги.....	51
10.1 Споживання і заощадження як функції доходів домогосподарств. Кейнсіанська функція споживання.....	51
10.2 Макроекономічна сутність і види інвестицій.....	52
10.3 Моделі макроекономічної рівноваги.....	55
Тема 11 Монетарна та фіскальна макроекономічна політика.....	56
11.1 Монетарна політика держави.....	56
11.2 Фіскальна політика держави.....	58
Тема 12 Зовнішньоекономічна політика.....	61
12.1 Сутність і особливості зовнішньоекономічної політики.....	61
12.2 Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної політики.....	63
Тема 13 Економічне зростання.....	66
13.1 Сутність, типи і вимір економічної динаміки.....	66
13.2 Основні моделі економічного зростання.....	67
Змістовий модуль 3 Міжнародна економіка.....	70
Тема 14 Міжнародна економічна система.....	70
14.1 Основні етапи еволюції міжнародної економічної системи	70
14.2 Міжнародний поділ праці – основа розвитку міжнародної економіки	71
Тема 15 Міжнародна торгівля.....	73
15.1 Міжнародна торгівля та її основні показники.....	73
15.2 Типи зовнішньоторговельної політики держав.....	75
15.3 Механізм регулювання зовнішньоторговельних відносин.....	76
Тема 16 Міжнародні інвестиції та міжнародний кредит.....	77
16.1 Міжнародний рух капіталу та його форми	77
16.2 Прямі інвестиції у структурі іноземного інвестування.....	78
16.3 Міжнародний кредит та його роль в міжнародній економіці...	80
Тема 17 Міжнародна трудова міграція.....	81
17.1 Сутність і наслідки міжнародної міграції робочої сили.....	81
17.2 Державне і міжнародне регулювання трудової міграції.....	83
Тема 18 Світова валютна система. Міжнародні розрахунки і платіжний баланс.....	84
18.1 Світова валютна система: сутність і етапи розвитку.....	85
18.2 Сутність, види й основні форми міжнародних розрахунків....	86
18.3 Платіжний баланс: сутність, особливості аналізу і механізми регулювання	88
Тема 19 Міжнародна економічна інтеграція	90
19.1 Сутність і форми міжнародної економічної інтеграції.....	90
19.2 Рівні та напрямки міжнародної економічної інтеграції.....	92
Тема 20 Глобалізація і міжнародна економічна політика України.....	94
20.1 Глобалізація економічного розвитку: сутність і особливості...	94
20.2 Проблеми входження України до світового економічного простору і сучасна зовнішньоекономічна політика України	95
Список рекомендованих джерел.....	98

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Мікроекономіка, макроекономіка та міжнародна економіка» є нормативною при підготовці магістрів із спеціальності 073 – Менеджмент за освітньо-професійною програмою «Бізнес-адміністрування».

Закріплення ґрунтовних знань, отриманих на бакалаврському рівні, та поширення вмінь і навичок мікро-, макро- і мегаекономічного аналізу дозволять студентам знайти відповіді на складні питання сучасного соціально-економічного розвитку і стати методологічною базою для вивчення інших навчальних предметів. У даному виданні надано стисле викладення вихідних положень і зроблено акцент на поглибленні вже набутих знань. Важливе значення має запропонований список джерел, посилання на які дозволяє більш докладно розглянути деякі питання.

Метою даної навчальної дисципліни є формування системи знань про механізми функціонування мікро- та макросистем, міжнародної економіки на базі сучасних економічних теорій, умов, форм, методів і основного інструментарію міжнародної економічної діяльності.

Завданнями дисципліни є вивчення базових положень економічної теорії, набуття навичок використання мікро- та макроекономічного аналізу, розгляд базових моделей рівноваги економічних систем, вміння аналізувати й оцінювати світогосподарські явища і процеси у контексті національних інтересів України, сутність і тенденції інтернаціоналізації економіки, форми, методи, суб'єкти і рівні міжнародної економічної діяльності, принципи і середовище її розвитку, практика здійснення і механізмів регулювання;

Результатами навчання мають стати знання наукових методів, що застосовуються для дослідження суб'єктів господарювання на мікро-, макро- та міжнародному рівнях економіки.

Великий англійський економіст Дж. М. Кейнс писав: «Ідеї економістів і політичних філософів – і коли вони праві і коли помиляються – мають набагато більше значення, ніж прийнято думати. У дійсності саме вони і правлять світом». Кожна наука є справою співробітництва, тому в даному тексті лекцій відображено багато різних напрямів і концепцій, що підкреслюють розмаїття і суперечливу єдність складників сучасної економічної теорії.

Усі матеріали підготовлено відповідно до місця дисципліни за структурно-логічною схемою, передбаченою освітньо-професійною програмою «Бізнес-адміністрування» за спеціальністю 073 – Менеджмент. Суттєве значення має можливість використання запропонованих матеріалів під час вивчення навчальних дисциплін, що спираються на даний курс»: «Методологія наукових досліджень», «Теорія сталого розвитку», «Інституціональна економіка».

Виходячи з кредитно-модульної системи організації навчального процесу, 20 тем зведено в три змістові модулі.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1 МІКРОЕКОНОМІКА

Тема 1 Теорія поведінки споживача

План

- 1.1 Предмет, функції та методологічні засади мікроекономіки.
- 1.2 Основні теорії споживчої поведінки.
- 1.3 Особливості аналізу поведінки споживача.

1.1 Предмет і методологічні засади мікроекономіки

Об'єктом дослідження мікроекономіки як науки є мікрорівень господарської системи, який складається з окремих господарських одиниць.

Предметом мікроекономіки є вивчення економічної поведінки окремого економічного суб'єкта – фірми, домашнього господарства щодо розробки, прийняття та реалізації рішення про те, як діяти в певній економічній ситуації за обмежених економічних ресурсах при їхньому альтернативному використанні.

Основні методи мікроекономіки згруповано в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Основні методи вивчення мікроекономічної теорії

Назва методу	Сутність
Функціональний аналіз	Передбачає три етапи: виявлення типової якості явища; виділення факторів, які впливають на цю якість; встановлення способу впливу на взаємозв'язок факторів з раніше встановленою якістю - функція
Граничний аналіз	Економічні явища досліджують та аналізують не тільки в закінченому (загальні, середні величини), а й у постійно змінному вигляді
Рівноважний підхід	Вивчає стан відносної рівноваги системи, тобто відсутність внутрішньої тенденції до зміни такого стану
Статистичний метод	Порівняння економічних величин, які впливають з теоретичної моделі, з дійсними кількісними практичними характеристиками
Економічне моделювання	Опис економічного явища чи процесу, структура якого визначається як об'єктивними властивостями об'єкта дослідження, так і суб'єктивним цільовим характером дослідження, за допомогою та графічної, аналітичної моделі
Верифікація (можливості перевірки)	Теорія повинна прямо або опосередковано підтверджуватися на практиці

1.2 Основні теорії споживчої поведінки

Корисність (utility) – це здатність блага задовольняти потребу споживача.

Функція корисності – це економіко-математична модель, яка відображає зв'язок між певною кількістю економічних благ, які споживач прагне придбати, і рівнем корисності, яку споживач сподівається отримати від споживання цих благ протягом певного періоду.

Загальна корисність (total utility – TU) – це сума корисностей усіх благ, що споживаються.

Корисність, яку споживач отримує від додаткової одиниці блага, називається *граничною корисністю* (marginal utility - MU):

$$MU(Q) = \frac{\Delta TU}{\Delta Q} = TU'(Q). \quad (1.1)$$

Водночас сума накопичених граничних корисностей дозволяє знайти величину загальної корисності:

$$TU(Q) = \sum_{i=1}^n MU_i. \quad (1.2)$$

Рівновага (оптимум) споживача відповідає такій комбінації придбаних товарів, яка максимізує корисність за заданими цінами та доходом.

Дослідження поведінки споживача, що робить вибір в умовах цінових і бюджетних обмежень, здійснюється за допомогою двох підходів (методів): *кардиналістського (кількісного) ординалістського (порядкового)*.

Кардиналістська (кількісна) теорія корисності виходить із припущення про можливість виміру споживачем корисності різних благ в уніфікованих одиницях – ютілях і спирається на два закони Г. Г. Госсена.

Перший закон Госсена – закон насичення потреб: за решти рівних умов при неперервному споживанні в обмежений термін гранична корисність знижується із збільшенням кількості спожитих благ, а за умови повного задоволення потреб споживача вона дорівнюватиме нулю. У сучасній теорії споживання строгою формою першого закону Госсена є *опуклість відношення переваги*.

Другий закон Госсена – умови рівноваги споживача: щоб отримати максимум корисності від споживання певного набору благ за обмежений період часу, необхідно кожне з благ споживати в такій кількості, за якою гранична корисність споживаних благ буде однаковою, тобто оптимум споживача, передбачає рівність:

$$MU_a = MU_b = \dots = MU_n, \quad (1.3)$$

де MU_a, MU_b, MU_n - граничні корисності відповідних товарів.

У разі придбання товарів на ринку використовують рівність *зважених за ціною граничних корисностей*:

$$\frac{MU_a}{P_a} = \frac{MU_b}{P_b} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda, \quad (1.4)$$

де MU_a, MU_b, MU_n - граничні корисності відповідного товару;

P_a, P_b, P_i - ціни товарів;

λ - постійна гранична корисність грошей.

Ординалістська (порядкова) теорія корисності відмовляється від універсального вимірювача корисності різних благ і передбачає лише можливість встановлення різних порядків (рівнів, відносних переваг) корисностей. Крім того, особлива увага приділяється графічному аналізу рівноваги як точки дотику кривої байдужості та бюджетної лінії.

Крива байдужості – це лінія, усі точки якої утворюють різні комбінації двох благ, що мають однакову загальну корисність для певного споживача, що забезпечує задоволення одного і того ж рівня споживання.

Гранична норма заміщення показує, наскільки необхідно збільшити (зменшити) кількість товару Y , щоб зберегти загальну корисність комбінацій у разі скорочення (збільшення) кількості товару X на одиницю:

$$MRS = -\frac{\Delta Y}{\Delta X} = Y'(X), \quad (1.5)$$

де ΔY , ΔX – зміна кількості товарів X та Y .

Карта байдужості, (рис. 1.1) містить у собі низку паралельних кривих байдужості, де кожна лінія, що розташована на графіку праворуч і вище, відтворює більш високий рівень (порядок) корисності.

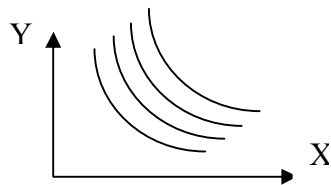


Рисунок 1.1 – Карта байдужості

Бюджетна лінія (лінія цін) – це геометрична безліч точок, що відображають усі комбінації двох товарів, доступні покупцеві з фіксованим грошовим доходом за цих цін.

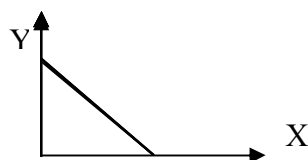


Рисунок 1.2 – Бюджетна лінія

Алгебраїчно рівняння бюджетної лінії виглядає так :

$$Y = \frac{I}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} \cdot X, \quad (1.6)$$

де I – величина фіксованого доходу;

P_x і P_y – ціни товарів X і Y .

Значимо, що $\frac{I}{P_y}$ – постійна величина, $\frac{P_x}{P_y}$ – зворотне відношення цін на товари Y і X як коефіцієнт при змінній X .

Оптимальний набір повинен знаходитися у точці дотику найвищої з доступних кривої байдужості з бюджетною лінією, у якій кут нахилу кривої байдужості дорівнює куту нахилу бюджетної лінії. Іншими словами, гранична

норма заміщення дорівнює, у цьому випадку, зворотному співвідношенню цін:

$$MRS = -\frac{P_x}{P_y} . \quad (1.7)$$

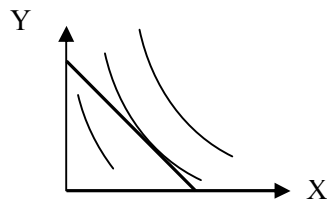


Рисунок 1.3 – Рівновага споживача

1.3 Особливості аналізу поведінки споживача

Функція «дохід – споживання» визначає залежність поведінки споживача від змін виключно доходу. Крива «дохід – споживання» поєднує точки рівноваги споживача у відповідній системі координат. Для *нижчих благ* така крива набуває негативного нахилу, для *нейтральних благ* має вигляд горизонтальної лінії, а для *нормальних благ* є монотонно зростаючою.

Криві *Енгеля* ілюструють залежність «дохід – споживання» саме для нормальних благ. За характером кривих Енгеля можна стверджувати про ставлення споживача до благ: із зростанням доходу крива витрат на предмети першої необхідності втрачає нахил – попит насичується, а крива витрат на предмети розкоші стає крутішою – майже весь пріоритет доходу йде саме на ці блага:

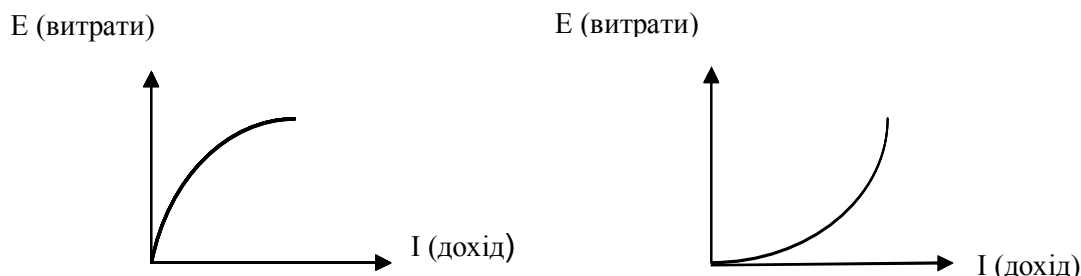


Рисунок 1.4 – Криві Енгеля

Функції та відповідно криві *Торнквіста* системно поєднують залежності від доходу предметів першої необхідності, розкоші та тривалого користування:

Функція «ціна-споживання» визначає залежність поведінки споживача від змін виключно ціни. Крива «ціна – споживання» поєднує точки рівноваги споживача у відповідній системі координат. На підставі цієї кривої можна побудувати криву попиту. Типова крива набуває негативного нахилу, для *нейтральних благ* характерна вертикальна лінія, а монотонно зростаючий графік ілюструє панування *ефектів приєднання до більшості, сноба, Веблена і Гіффена*. Товар Гіффена має відповідати одночасно таким вимогам: бути низькоякісним в уяві споживача і мати значну частку у витратах споживача.

Ефект доходу – це тільки ті зміни у споживанні, що зумовлені зміною реального доходу споживача під впливом руху цін. Він суперечливо впливає на споживання «нормальних» товарів і «низькоякісних» товарів.

Ефект заміщення – це тільки ті зміни у споживанні, які є результатом зміни цін певного товару відносно цін інших товарів. Він спрацьовує і для «нормальних», і для «низькоякісних» товарів в одному напрямку.

Оскільки обидва ефекти діють одночасно, то реальна спрямованість змін у споживанні є рівнодієюю (*рівняння Є. Слуцького*) ефектів доходу та заміщення (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Дія ефектів доходу та заміщення

Ефект	Споживання товару	
	нормального	неякісного
доходу:		
ціна зменшується	зростає	зменшується
ціна зростає	зменшується	зростає
заміщення:		
ціна зменшується	зменшується	зменшується
ціна зростає	зростає	зростає

Неякісний товар, для якого ефект доходу переважає ефект заміщення, є саме товаром Гіффена, а зростання споживання товару з підвищенням ціни на нього – парадоксом Гіффена.

При зниженні ціни блага ефект заміщення обов'язково призведе до збільшення його споживання, тобто має позитивне значення, крім нейтральних товарів.

Ефект доходу діє в різних напрямках залежно від того, до якого типу належить товар. Для *нормальних благ* ефект доходу діє в тому ж напрямку, що і ефект заміщення, і підсилює його. Для *типових нижчих благ* ефект доходу діє в протилежному напрямку і має від'ємне значення. Але, як правило, ефект заміщення для нижчих товарів значно більший, ніж ефект доходу, тому загальний ефект викликає збільшення споживання товару за умови зниження його ціни.

Для *товарів Гіффена* ефект заміщення менше за ефект доходу, тому загальний ефект викликає зменшення споживання товару за умови зниження його ціни.

У разі *досконалих заміників (субститутів)* із зміною відносних цін благ оптимальний споживчий кошик не змінюється, ефект заміщення відсутній, а зміна обсягу попиту відбувається виключно за рахунок ефекту доходу.

У разі *досконалих взаємодоповнюючих товарів (комплементів)*, навпаки, відсутній ефект доходу, а зміна обсягу попиту відбувається виключно за рахунок ефекту заміщення

Тема 2 Аналіз попиту, пропонування та ринкової рівноваги

План

- 2.1 Попит і пропонування: сутність, чинники, детермінанти.
- 2.2 Ринкова рівноваги, проблеми її сталості.
- 2.3 Еластичність попиту і пропонування.

2.1 Попит і пропонування: сутність, чинники, детермінанти

Попит (D – Demand) – це забезпечене грошима бажання придбати товар або послугу за певною ціною у певний період часу. *Закон попиту* виявляє зворотну залежність між ціною товару та величиною попиту на цей товар або послугу за решти рівних умов. В основі закону попиту лежать такі передумови:

1. Здоровий глузд у поведінці споживача.
2. Принцип спадної граничної корисності.
3. Ефект доходу.
4. Ефект заміщення.

Попит може дослідити таблично, графічно і аналітично.

Графічно попит ілюструється у такий спосіб (рис. 2.1):

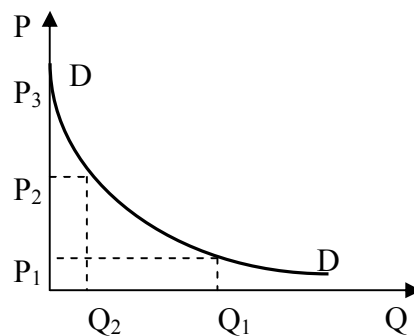


Рисунок 2.1 – Крива попиту

Аналітична залежність попиту від ціни називається функцією попиту від ціни: $Q_D = f(p)$. Один і той же взаємозв'язок даних про ціни та покупки можна описати прямою чи зворотною функцією, яка має вигляд: $p = h(Q)$. Модель попиту може бути одно- або багатofакторною, тобто формалізовано вплив на попит цін різних товарів і послуг, величини й структури доходів, особливостей поведінки людей і т.д.

Фактори (детермінанти) попиту підрозділяють на цінові (залежно від власної ціни товару) і нецінові. Графічно зміну величини попиту ілюструють як рух уздовж кривої, а зміну попиту – як паралельний зсув вихідного графіку (рис. 2.2).

Нецінові фактори – *смаки і переваги споживачів, кількість покупців, дохід споживачів, ціни на споріднені товари, сподівання споживачів та ін.*

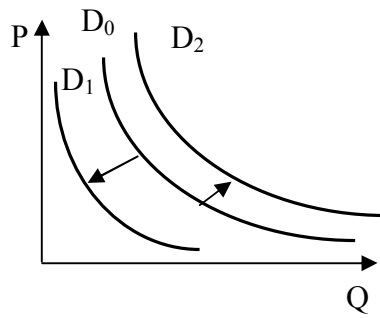


Рисунок 2.2 – Зміни попиту під впливом нецінових факторів

Ринковий попит на приватні блага – це сумарний попит усіх споживачів на ринку певного товару. Величина ринкового попиту за кожного значення ціни дорівнює сумі величин попиту окремих споживачів при даному рівні ціни.

Пропонування (*S – supply*) – це бажання продати товар чи послугу, це загальна кількість товарів чи послуг, які є на ринку або які можуть на нього надійти, за різних можливих цін.

Закон пропонування відображає пряму залежність величини пропонування від ціни товару за решти рівних умов (чим вища ціна товару, тим більша кількість товару пропонується; нижча ціна зумовлює менший рівень пропонування).

Пропонування можна подати таблично, графічно і у вигляді функції.

Графічно пропонування зображено кривою *S* (рис. 2.3):

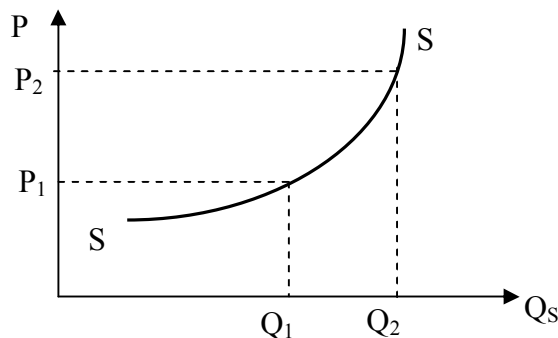


Рисунок 2.3 – Крива пропонування

Аналітично функція пропонування від ціни виражає залежність величини пропонування певного товару від його ціни: $Q_s = f(p)$.

Неціновими факторами (детермінантами) пропонування є *ціни на ресурси, технологія виробництва, податки та дотації, ціни на інші товари, сподівання виробників, кількість продавців на ринку та ін.*

2.2 Ринкова рівновага, проблема її сталості

Ринкова рівновага встановлюється за таких цін та кількості товарів, за яких є збалансованими сили, що діють на ринку, тобто, коли кількість товару, яку покупці хочуть придбати, відповідає кількості товару, яку продавці хочуть продати, й коли відсутня тенденція зміни ціни й кількості.

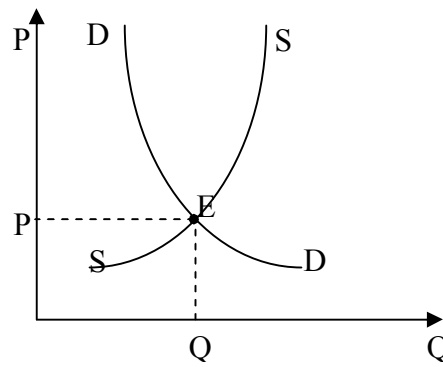


Рисунок 2.4 – Ринкова рівновага

Графічний вигляд механізмів установа ринкової рівноваги за цінами вище і нижче за рівноважною подано на рисунках 2.5 і 2.6.

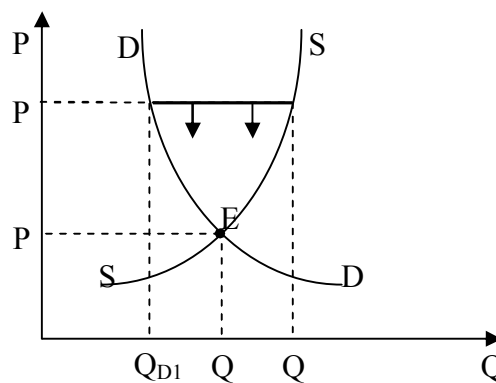


Рисунок 2.5 – Графік відновлення рівноваги за ціною, вищою за рівноважну

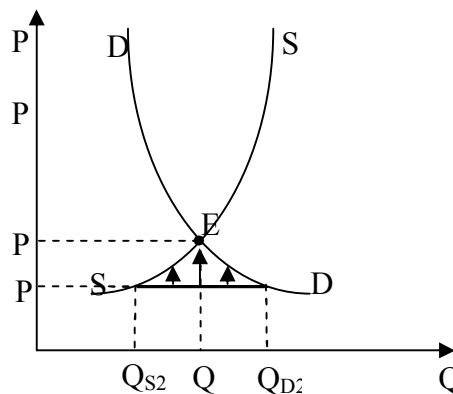


Рисунок 2.6 – Графік відновлення рівноваги за ціною, нижчою за рівноважну

Стала рівновага досягається тоді, коли відхилення цін попиту від цін пропонування поступово погашаються, прагнучи до рівноважної ціною, а обсяг пропонування пристосовується до обсягу попиту.

Абсолютна рівновага має місце в разі встановлення єдиної рівноважної ціни, а *відносна* рівновага – при невеликих відхиленнях від неї.

Локальна сталість рівноваги досягається лише в певних межах коливання ціни. *Глобальна* сталість рівноваги встановлюється при будь-яких відхиленнях цін від рівноважної величини.

Державний вплив на ринкову кон'юнктуру має дві великі групи важелів: прямі (адміністративні) та непрямі, насамперед, за допомогою податків і дотацій.

Проілюструємо дію введення специфічного (потоварного) податку на продавця (виробника) за допомогою рисунку 2.7.

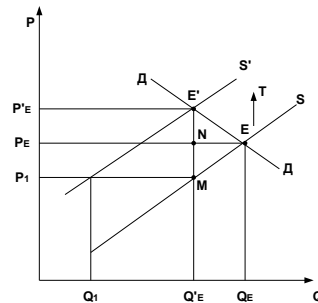


Рисунок 2.7 – Графік впливу податку на продавця на стан рівноваги

Стягнення специфічного або адвалорного податку з продавця збільшує рівноважну ціну і зменшує рівноважний обсяг. Водночас скорочуються вигреш покупця та продавця і створюються суспільні безповоротні втрати.

Стягнення специфічного або адвалорного податку з покупця зменшує рівноважні ціну й обсяг. Водночас скорочуються вигреш покупця та продавця і створюються суспільні безповоротні втрати.

Надання специфічної або адвалорної субсидії продавцю зменшує рівноважну ціну і збільшує рівноважний обсяг. Водночас зростають вигреш покупця та продавця і утворюються суспільні безповоротні втрати.

Надання специфічної або адвалорної субсидії покупцю збільшує рівноважні ціну і обсяг. Водночас зростають вигреш покупця та продавця і утворюються суспільні безповоротні втрати.

2.3 Еластичність попиту і пропонування

Еластичність - міра реакції величини попиту або пропонування на зміну якогось чинника, наприклад, цін або доходів. Коефіцієнт еластичності E є числом, що певним чином характеризує взаємозв'язок двох параметрів.

Виділяють п'ять ступенів залежності еластичності попиту або пропонування від змін цін або доходів.

1. *Абсолютно нееластична, тобто нульова реакція:* $E = 0$. Графіком залежності є вертикальна лінія.

2. *Нееластична, тобто відносно слабкіша реакція:* $0 < |E| < 1$. Графіком є лінія, що наближається до вертикалі.

3. *Одинична еластичність.* Зміна ціни призводить до пропорційної зміни величини попиту $|E| = 1$.

4. *Еластична, тобто відносно сильніша реакція:* $|E| > 1$. Графіком є лінія, що наближається до горизонталі.

5. *Абсолютно еластична, тобто безмежна реакція:* $|E| \rightarrow \infty$. Графіком залежності є горизонтальна лінія.

Прямий коефіцієнт еластичності попиту за ціною (E_D^P) – це підсумок від ділення процентної зміни величини попиту і процентної зміни величини цін товару.

Перехресний коефіцієнт еластичності попиту за ціною (E_{DA}^{PB}) – це підсумок від ділення процентної зміни попиту одного товару на процентну зміну ціни іншого товару.

Коефіцієнт еластичності попиту за доходом (E_D^I) – це підсумок від ділення процентної зміни попиту на товар залежно від процентної зміни доходу.

Визначимо формули розрахунку коефіцієнта еластичності попиту

1. *Проміжний (дуговий):*

$$E_D^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}. \quad (2.1)$$

2. *Точковий (локальний):*

$$E_D^P = (Q_D^P)' \cdot \frac{P}{Q}. \quad (2.2)$$

Формули дугового (2.3) і точкового (2.4) коефіцієнтів перехресної еластичності попиту:

$$E_{Dx}^{Py} = \frac{\Delta Qx}{Qx} : \frac{\Delta Py}{Py}. \quad (2.3)$$

$$E_{Dx}^{Py} = (Q_{Dx}^{Py})' \cdot \frac{P_y}{Q_x}. \quad (2.4)$$

Таблиця 2.1 – Варіанти перехресної еластичності попиту

Для товарів-субститутів	$E_D^n > 0$
Для товарів-комплементів	$E_D^n < 0$
Для незалежних товарів	$E_D^n = 1$

Формули дугового (2.5) і точкового (2.6) коефіцієнтів еластичності попиту за доходом:

$$E_D^I = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I}, \quad (2.5)$$

$$E_D^I = (Q_D^I)' \cdot \frac{P}{Q}. \quad (2.6)$$

Таблиця 2.2 – Варіанти еластичності попиту за доходом

Для товарів нормальної якості	$E_D^I > 0$
Для товарів нижчої якості	$E_D^I < 0$
Для товарів першої необхідності	$0 < E_D^I < 1$
Для товарів розкоші	$E_D^I > 1$

Таблиця 2.3 – Вплив еластичності попиту за ціною на загальний виторг продавця

Ознака еластичності	Зміна виторгу	
	У разі зниження ціни	У разі підвищення ціни
$ E_D^P > 1$	Збільшується	Зменшується
$ E_D^P = 1$	Не змінюється	Не змінюється
$0 < E_D^P < 1$	Зменшується	Збільшується

Еластичність пропонування за ціною – це міра зміни величини пропонування товару у разі зміни ціни цього товару. *Формули дугового (2.7) і точкового (2.8) коефіцієнтів перехресної еластичності пропонування*

$$E_S^P = \frac{\Delta Q_S}{Q_S} : \frac{\Delta P}{P}, \quad (2.7)$$

$$E_S^P = (Q_S)' \cdot \frac{P}{Q_S}. \quad (2.8)$$

Визначимо випадки цінової еластичності пропонування:

1. Еластичне пропонування, якщо $|E_S^P| > 1$, тобто одна відсоткова зміна ціни призводить до більшої відсоткової зміни обсягу пропонування, зокрема. абсолютно еластичне пропонування, якщо $|E_S^P| \rightarrow \infty$.

2. Нееластична пропонування, якщо $|E_S^P| < 1$, тобто одна відсоткова зміна ціни призводить до меншої відсоткової зміни обсягу пропонування, зокрема. абсолютно нееластичне пропонування, якщо $E_S^P = 0$.

3. Одинично еластичне пропонування, якщо $|E_S^P| = 1$, тобто одна відсоткова зміна ціни призводить до одна відсоткової зміни обсягу пропонування.

Основні чинники еластичності попиту і пропонування зведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Чинники еластичності попиту і пропонування

Чинники цінової еластичності попиту	Чинники цінової еластичності пропонування
Наявність товарів-субститутів (замінників)	Можливість тривалого зберігання і вартість зберігання
Наявність товарів-субститутів	Специфіка виробничого процесу
Час пристосування до зміни цін	Час пристосування до змін цін
Частка у видатках споживача	Ступінь досягнутого використання наявних ресурсів: трудових, матеріальних, природних
Важливість товару для споживача	Ціни інших товарів

У разі більш еластичного попиту податкове навантаження відносно більше для продавця. У разі більш еластичної пропонування податкове навантаження більше для покупця.

Тема 3 Мікроекономічна модель фірми

План

- 3.1 Фірма як суб'єкт ринку та виробнича ринкова система.
- 3.2 Поняття та параметри виробничої функції.
- 3.3 Витрати і результати виробництва.

3.1 Фірма як суб'єкт ринку та виробнича ринкова система

Теорія виробництва і витрат пояснює закономірності досягнення технологічної та економічної ефективності, дозволяє оптимізувати господарські рішення виробників.

Підприємство – це ініціативна діяльність, пов'язана з виробництвом товарів і наданням послуг, яка передбачає використання власних коштів і готовність ризикувати ними з метою отримання прибутку.

Фірма – це організація, яка володіє майном і керує господарською діяльністю підприємства або декількох підприємств; розпоряджається їх майном і використовує його для господарської діяльності, що охоплює управління процесом виробництва, реалізацію продукції, одержання і використання прибутку, відшкодування своїх витрат.

Фірма є ринково-виробничою системою й одночасно виступає покупцем факторів виробництва на ринку ресурсів і їх споживачем у процесі виробництва та як виробник продавець готової продукції на ринку товарів і послуг.

Основні мікроекономічні теорії фірми:

1. *Неокласичні*: (А. Маршалл, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер та ін.): фірма (підприємство) – ринковий агент, який виконує виробничу функцію, перетворюючи обмежені ресурси в продукт з метою максимізації прибутку.

2. *Неоінституціональні*: (Р. Коуз, О. Уільямсон, Г. Саймон, К. Ерроу та ін.): фірма – ієрархічна (неринкова) система довгострокових (класичних, неокласичних, імпліцитних) контрактів, а ринок – взаємини короткострокового характеру. Головна причина існування фірми – здатність мінімізувати трансакційні витрати (з пошуку інформації, ведення переговорів, виміру та контролю, специфікації й захисту прав власності, опортуністичної поведінки).

Мета економічних суб'єктів – мінімізація трансакційних витрат, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності ринкової структури та зростанню ефективності функціонування ринкового механізму.

3.2 Поняття та параметри виробничої функції

Залежність кількості продукту, яку може виробити фірма, від обсягів витрат ресурсів, має назву *виробничої функції*.

Виробнича функція враховує тільки технічно ефективні варіанти. Технічно ефективними називають варіанти виробництва, які не можна покращити ні збільшенням обсягів виробництва продукту без зростання витрат ресурсів, ні скороченням витрат якого-небудь ресурсу без зниження випуску і збільшення витрат інших ресурсів.

Значення виробничої функції – це найбільша кількість продукту, яку може виробити фірма за певних обсягів споживання ресурсів.

Закон спадної віддачі стверджує, що, починаючи з певного моменту, послідовне приєднання одиниць змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного фіксованого (наприклад, капіталу) дає падіння додаткового (граничного) продукту з розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу. Аналізуючи дію цього закону, необхідно спиратися на поняття «загальний продукт», «середній продукт», «граничний продукт».

Загальний продукт (TP – total product) – це загальна кількість виробленого продукту у натуральному вираженні, що зростає з збільшенням використання змінного фактора і супроводжується зниженням обсягу виробництва.

Середній продукт (AP – average product). Якщо загальний продукт поділити на використований у його виробництві змінний ресурс X , отримаємо показник середнього продукту:

$$AP = \frac{TP}{X}. \quad (3.1)$$

Граничний продукт (MP – marginal product) – це додатковий випуск продукції, що утворюється у разі додавання одиниці змінного ресурсу. Визначається за формулою:

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta X}. \quad (3.2)$$

Таблиця 3.1 – Стадії зростання змінного ресурсу

Стадії зростання	Загальний продукт (TP)	Середній продукт (AP)	Граничний продукт (MP)
Перша	Зростає	Зростає	Зростає й досягає свого максимуму
Друга	Зростає	Зростає й досягає свого максимуму	Спадає, $MP = AP$
Третя	Зростає й досягає свого максимуму	Спадає	Спадає й досягає нульового значення
Четверта	Спадає	Спадає	Спадає й набуває від'ємного значення

Двофакторна виробнича функція моделює виробничий процес, у якому змінним є обсяг використання двох чинників виробництва, але обсяг готової продукції водночас залишається незмінним. Більш реальною є виробнича функція типу: $q = f(L, K)$, де q – обсяг випуску; L і K – витрати факторів виробництва (праці і капіталу).

Ізокванта виробничої функції – це множина усіх комбінацій ресурсів, що забезпечують фіксований обсяг випуску продукції.

Міру заміщення одного ресурсу іншим характеризує кількість одного ресурсу, що компенсує зміну кількості іншого ресурсу на одиницю під час руху по ізокванті, тобто *гранична норма технологічного MRTS*:

$$MRTS = -\frac{\Delta K}{\Delta L}, \quad (3.3)$$

де ΔK – зміна розміру капіталу;

ΔL – зміна розміру праці.

Карта ізоквант – це безліч ізоквант, кожна з яких ілюструє певний рівень довгострокових загальних витрат.

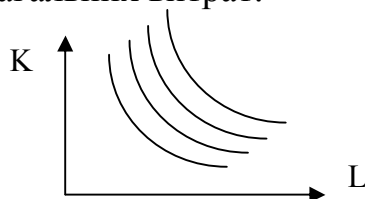


Рисунок 3.1 – Карта ізоквант

Безліч комбінацій ресурсів, витрати на купівлю яких однакові, графічно зображуються прямою, яка в теорії виробництва називається *ізокостою виробничої функції*, (рис. 3.2) її нахил визначається співвідношенням цін:

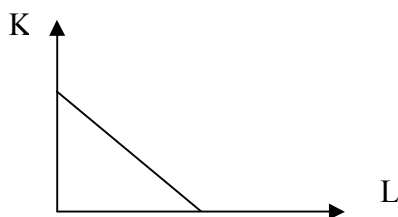


Рисунок 3.2 – Ізокоста виробничої функції

Рівняння ізокости має такий вигляд:

$$K = \frac{C}{P_K} - \frac{P_L}{P_K} \cdot L, \quad (3.4)$$

де C – сума витрат виробника;

K і L – відповідно кількість залучених одиниць капіталу і праці;

P_K і P_L – ціни капіталу і праці.

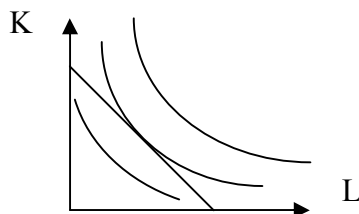


Рисунок 3.3 – Рівновага виробника

Графічною ілюстрацією рівноваги виробника є точка дотику ізокванти та ізокости з відповідними координатами – оптимальними величинами праці й капіталу (рис. 3.3).

Особливе значення для аналізу поведінки фірми має часовий період.

Миттєвий період – це період виробництва, протягом якого жодний фактор виробництва не може бути змінений, цей період настільки короткий, що виробництво залишається сталим.

Короткостроковий період – це проміжок часу, протягом якого підприємство не в змозі різко змінити свою виробничу програму, обсяг виробництва варіює тільки завдяки змінним витратам.

Довгостроковий період – це проміжок часу, протягом якого підприємство має можливість перебудувати виробництво й впливати на обсяг продукції, впливаючи при цьому на рівень як змінних, так і постійних витрат.

Ефект масштаб, (віддача від змін масштабу), що характерний для довгострокового періоду – залежність приросту випуску продукції від змін величини ресурсів, що залучено до виробничого процесу:

– *позитивний*, якщо випуск змінюється відносно більше за залучені ресурси;

– *негативний*, якщо випуск змінюється відносно менше за залучені ресурси;

– *постійний*, якщо випуск відносно змінюється однаково із зміною величини ресурсів.

3.3 Витрати і результати виробництва

Виробництво без витрат узагалі неможливе. *Альтернативними (вміненими) витратами* називають ту кількість інших продуктів, від яких варто відмовитися для отримання будь-якої кількості цього продукту.

Бухгалтерські (зовнішні, явні) витрати – це фактичні грошові видатки на придбання раніше неіснуючих ресурсів.

Внутрішні (неявні) витрати пов'язані з використанням факторів виробництва, що знаходяться у власності самої фірми, упущеною вигодою, наявністю нормального прибутку.

Економічні витрати – це сума бухгалтерських і внутрішніх витрат, витрати втрачених можливостей, тобто альтернативні витрати.

Постійними (FC – fixed cost) є витрати, сума яких не залежить від зміни обсягу виробництва (орендна плата, частина відрахувань на амортизацію будівель і обладнання, страхові внески та ін.).

Змінними (VC – variable cost) називають витрати, сума яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва (витрати на сировину і матеріали, паливо, енергію, транспортні послуги, заробітну плату найманих працівників).

Загальні витрати (TC – total cost) – це сума постійних і змінних витрат за кожного обсягу виробництва.

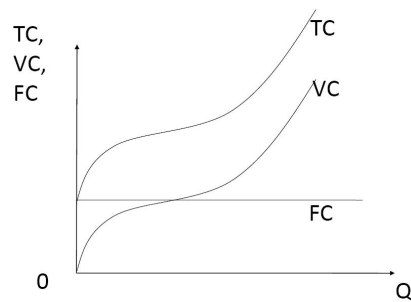


Рисунок 3.4 – Постійні, змінні та загальні витрати

Середні (питомі) витрати (ATC – average total cost) – це витрати з розрахунку на одиницю продукції. Середні повні витрати визначають за формулою:

$$ATC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC, \quad (3.5)$$

де TC – загальні витрати;

Q – обсяг випуску;

$AFC = \frac{FC}{Q}$ – середні постійні витрати;

$AVC = \frac{VC}{Q}$ – середні змінні витрати.

Граничні витрати (MC – marginal cost) – це додаткові витрати, пов'язані з виробництвом ще однієї одиниці продукції, характеризують швидкість змін загальних витрат, бувають тільки змінними і визначаються за формулою:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = TC'(Q). \quad (3.6)$$

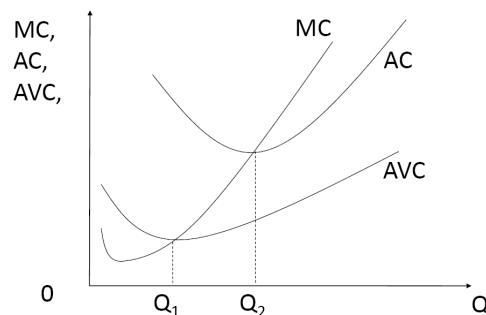


Рисунок 3.5 – Середні постійні, середні змінні, середні загальні та граничні витрати

Витрати довгострокового періоду – це витрати виробництва за умови, що всі фактори використовуються у такій комбінації, яка мінімізує загальні витрати виробництва заданого обсягу продукції.

Загальний (валовий) виторг (TR) – це загальна грошова сума від реалізації продукції, що залежить від рівня цін і ринкової кон'юнктури та визначається за формулою:

$$TR = P \cdot Q. \quad (3.7)$$

Середній виторг (AR) характеризує дохід від проданої одиниці продукції:

$$AR = \frac{TR}{Q}. \quad (3.8)$$

Граничний виторг (MR) – це приріст загального виторгу від продажу додаткової одиниці продукції:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = TR'(Q). \quad (3.9)$$

Прибуток (PR) – різниця між виторгом від реалізації та загальними витратами, визначається за формулою:

$$\Pi = TR - TC. \quad (3.10)$$

Прибуток є формою існування *чистого доходу* як різниці між вартістю і витратами виробництва, або грошового виторгу додаткового продукту.

Норма прибутку (П') визначається за формулою:

$$\Pi = \frac{PR}{K_a} \cdot 100 \% , \quad (3.11)$$

де K_a – сума авансованого капіталу.

Основні форми прибутку:

– *розрахунковий, або бухгалтерський*, як підсумок порівняння виторгу від реалізації та бухгалтерських витрат:

$$PR_b = TR - TC_b. \quad (3.12)$$

– *нормальний* – сума неявних витрат чи витрати втрачених можливостей; нормальний прибуток трактується як винагорода підприємця за виконання його функцій;

– *економічний* – різниця між бухгалтерським і нормальним прибутком:

$$PR_e = TR - TC_e. \quad (3.13)$$

– *валовий* – фактична різниця між виторгом і витратами;

– *чистий* – підсумок вирахування з валового прибутку податків і зборів, інших обов'язкових платежів, дивідендів тощо.

Тема 4 Ринок досконалої конкуренції

План

- 4.1 Ринкові структури та кількісні методи їх оцінки.
- 4.2 Ознаки й умови досконалої конкуренції.
- 4.3 Конкурентна стратегія фірми у коротко- і довготерміновому періодах.

4.1 Ринкові структури та кількісні методи їх оцінки

Ринкова структура – це основні характерні риси ринку, до яких включають кількість і розміри фірм, кількість покупців, характер продукції (однорідність), легкість входу на ринок і виходу з нього, доступність інформації, тобто сукупність властивостей ринку.

Характеристики основних типів ринкових структур згруповано в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1 – Основні типи ринкових структур

Тип структури	Кількість і розміри фірм	Характер продукції	Умови входу и виходу	Доступність інформації
Досконала конкуренція	Безліч дрібних продавців і покупців	Однорідна продукція	Ніяких труднощів	Рівний доступ до інформації
Монополістична конкуренція	Безліч різних фірм	Диференційована продукція	Ніяких труднощів	Деякі обмеження
Олігополія	Мала кількість великих фірм	Будь-яка продукція	Певні бар'єри	Деякі обмеження
Досконала монополія	Одна фірма	Унікальна продукція	Непереборні бар'єри на вході	Значні обмеження

Визначимо деякі кількісні методи оцінки ринкових структур:

1. *Порогова частка* (в Україні – 35 %).

2. *Індекс концентрації* (I_C) характеризує у відсотках частку декількох, скажімо, 3, 4, 10 великих фірм у загальному обсязі ринку.:

$$I_C = \sum_{i=1}^m k_i . \quad (4.1)$$

3. *Індекс Герфіндаля – Гіршмана* (I_{HH}): характеризує не частку ринку, яку контролюють декілька найбільших компаній, а розподіл «ринкової влади» між усіма суб'єктами ринку. Його розраховують як суму квадратів ринкових часток (у процентах) усіх суб'єктів ринку в загальному обсязі:

$$I_H = \sum_{i=1}^n k_i^2 . \quad (4.2)$$

4. *Індекс Лінда* (I_L) використовують у країнах ЄС лише для кількох найбільших фірм для з'ясування відмінностей у «центрі» («ядрі») ринку.

Якщо позначити частки окремих фірм за принципом спадання, то індекс Лінда для двох найкрупніших фірм дорівнюватиме процентному співвідношенню їхніх ринкових часток:

$$I_L = \frac{k_1}{k_2} \cdot 100 \% . \quad \dots\dots\dots(4.3)$$

5. *Індекс Лернера* (I_{LER}) як індикатор монопольної влади визначають за формулою:

$$I_{Ler} = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{|E_D|}, \quad (4.4)$$

де P_m – монопольна ціна;

MC – граничні витрати;

E_D – цінова еластичність попиту.

4.2 Ознаки й умови досконалої конкуренції

Характерні ознаки ринку досконалої (чистої, абсолютної) конкуренції:

1. Велика кількість виробників і покупців.
2. Виключаються всі форми дискримінації споживачів.
3. Однорідна продукція.
4. Відсутні економічні та юридичні бар'єри для вступу в галузь.
5. Абсолютна мобільність матеріальних, трудових, фінансових ресурсів між галузями та фірмами.

6. Виключаються будь-які угоди між фірмами з контролю над ринком.

7. Продавці й покупці мають повну інформацію щодо подій на ринку.

Усе це обумовлює абсолютно еластичний попит окремої чисто конкурентної фірми. Його графік є одночасно і графіком середнього (AR) та граничного (MR) виторгу, які в умовах чистої конкуренції дорівнюють ціні: $AR = MR = P$ (рис. 4.1):

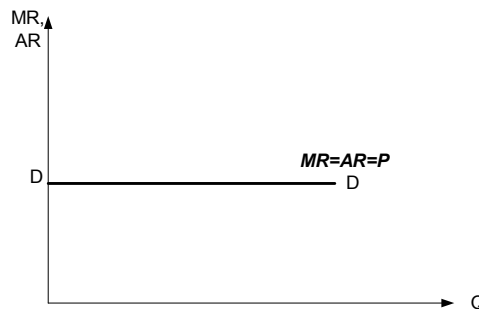


Рисунок 4.1 – Графіки середнього і граничного виторгу

Але ринковий попит усіх покупців товару ілюструє типова спадна крива (рис. 4.2):

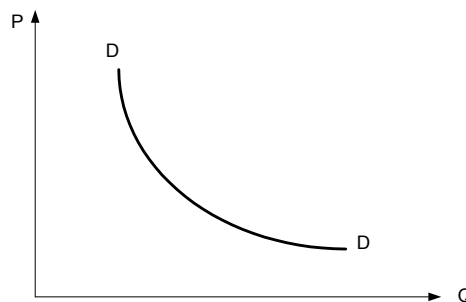


Рисунок 4.2 – Графік ринкового попиту

4.3 Конкурентна стратегія фірми у коротко- і довготерміновому періодах

Існують два підходи до визначення рівня виробництва, за яких конкурентна фірма отримуватиме максимальний прибуток протягом короткострокового періоду:

1. *Принцип співвідношення загального (валового) виторгу TR і загальних (валових) витрат TC , або модель $TR - TC$.*

Оптимальний обсяг виробництва забезпечує максимальний прибуток як найбільша різниця і максимальна відстань між лініями TR і TC (рис. 4.4).

2. *Принцип співвідношення граничного виторгу (MR) і граничних витрат (MC), або модель $MR - MC$.*

Максимізація прибутку фірми досягається тоді, коли граничний виторг і граничні витрати рівні: $MR = MC$.

Графічне поєднання обох методів здійснено на рисунку 4.3:

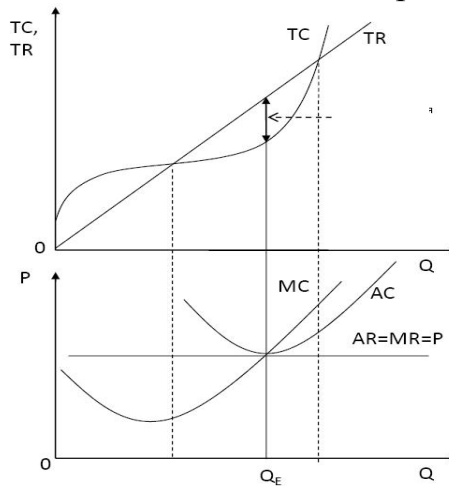


Рисунок 4.3 – Графічне визначення оптимального обсягу методами $TR - TC$ і $MR - MC$

Особливості цінової стратегії чистоконкурентної фірми в короткотерміновому періоді згруповано в таблиці 4.2:

Таблиця 4.2 – Умови прибутковості та збитковості за методами $TR - TC$ і $MR - MC$

Умови діяльності	Метод $TR - TC$	Метод $MR - MC$
Умови прибутковості	$TR > TC$	$P > ATC_{min}$
Умови беззбитковості	$TR = TC$	$P = ATC_{min}$
Умови мінімізації збитків шляхом виробництва	$VC_{min} < TR < TC_{min}$	$AVC_{min} < P < ATC_{min}$
Умови мінімізації збитків шляхом закриття	$TR < VC_{min}$	$P < AVC_{min}$

Довгострокова рівновага передбачає три умови:

1. Фірма не повинна мати на меті збільшення або зниження обсягів випуску за наявності заданих розмірів виробничого підприємства. Це означає, що короткострокові граничні витрати мають дорівнювати короткостроковій граничній виручці. Інакше кажучи, умови короткострокової рівноваги є також

умовами довгострокової рівноваги.

2. Кожна фірма повинна бути задоволена розмірами підприємства, яке вона має.

3. Не має існувати мотивів, що спонукають нові фірми до входження в галузь, або старі до виходу з неї.

Після досягнення довгострокової рівноваги ціна продукту буде повністю відповідати точці мінімуму середніх сукупних витрат фірми, а виробництво припаде на цю точку:

$$P = MR = LATC_{min} = LMC. \quad (4.5)$$

Парадокс прибутку: можливість отримати економічний прибуток в конкурентній галузі є причиною його зникнення протягом довгострокового періоду.

Визначимо стратегію довгострокового функціонування фірми на конкурентному ринку:

- обрати обсяг випуску, для якого $P = LMC$;
- увійти на ринок, якщо $P > LATC$;
- вийти з ринку, якщо $P < LATC$.

Переваги досконалої конкуренції:

1. Споживча ефективність: ціна мінімальна для всіх ринкових структур.
2. Найвища виробнича ефективність: $P = ATC_{min}$.
3. Найвища ефективність розподілу: $P = MC$.

Недоліки досконалої конкуренції:

1. Нерівномірний розподіл доходів.
2. Конкурентна модель не враховує зовнішні ефекти й виробництво суспільних благ.
3. Не забезпечено розробка і впровадження НТП.
4. Економіка чистої конкуренції не забезпечує достатнього діапазону споживчого вибору, тому що припускає випуск однорідної продукції.
5. Сприяння поступовій монополізації ринку, що потребує антимонопольного регулювання

Тема 5 Монопольний ринок

План

- 5.1 Модель досконалої монополії, її основні ознаки.
- 5.2 Монопольний ринок у коротко- і довгостроковому періодах.
- 5.3 Цінова дискримінація: поняття, умови, різновиди.

5.1 Модель досконалої монополії, її основні ознаки

Основними характерними рисами чистої монополії згідно із загальною класифікацією ринкових структур, є такі:

1. Один продавець і багато покупців. Фірма-монополіст – це фактично галузь.

2. Товар монополіста не має близького замітника.
3. Чистий монополіст сам встановлює ціну на свій товар (ринкова влада).

4. Вступ до галузі для конкурентів заблоковано.

Бар'єри для вступу конкурентів у монополізовану галузь:

- масштаби виробництва;
- фінансові перешкоди;
- легальні правові бар'єри;
- монополне володіння найважливішими видами ресурсів;
- недобросовісна конкуренція.

Визначимо історичні передумови виникнення монополій:

1. Закон конкуренції
2. Закон концентрації виробництва і капіталу
3. Закон централізації виробництва і капіталу
4. Трансформація дрібної приватної власності
5. Економічні кризи

Факторами виникнення монополій є такі:

1. Інновації.
2. Економія від масштабу.
3. Виключна власність на головні засоби виробництва.
4. Державна політика (патенти, ліцензії, заборона або дозвіл).

Визначають такі види монополій:

1. *Природні*, більш ефективні в неконкурентному середовищі.
2. *Адміністративні* (державні).
3. *Економічні*, тобто результат узгодженої діяльності (картелі, синдикати, трести, концерни і т.д.).

Оскільки монополія уособлює галузь, графік попиту фірми збігається з кривою ринкового попиту. Вона є кривою середнього доходу монополіста. Монополіст регулює ціну так, щоб споживачі придбали весь обсяг товару, який він пропонує. Крива граничного доходу (MR) і крива попиту (DD) монополіста подана на рисунку 5.1.

З графіка видно, що крива граничного виторгу (MR) буде завжди розташована нижче кривої попиту (DD).

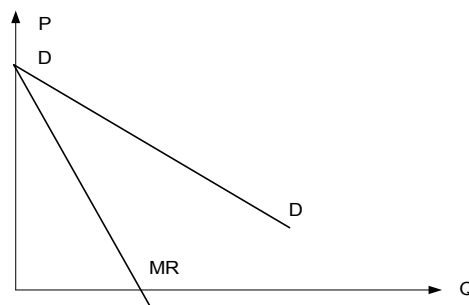


Рисунок 5.1 – Крива граничного виторгу (MR) і крива попиту (DD)

Спадна крива попиту має неоднакову еластичність на різних відрізках (рис. 5.2). Для початкових обсягів випуску попит еластичний ($|E_D^P| > 1$), для

значних обсягів – нееластичний ($|E_D^P| < 1$), на проміжних має місце одинична еластичність ($|E_D^P| = 1$).

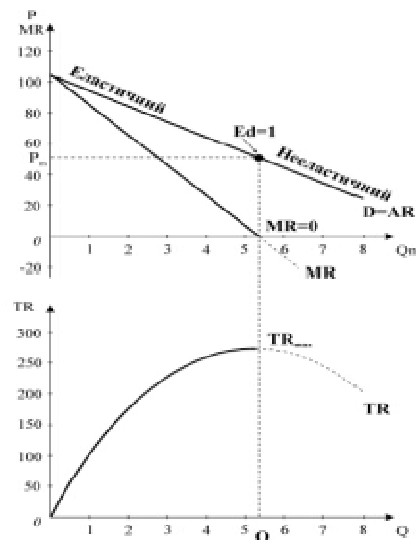


Рисунок 5.2 – Еластичність попиту і загальний виторг монополіста

Загальний виторг монополіста визначається за формулою: $TR = P \cdot Q$, але ціна на монопольному ринку не постійна, як і за умов досконалої конкуренції, вона залежить від рівня попиту.

Середній дохід монополіста завжди дорівнює ціні, а його крива збігається з кривою попиту: $D = AR$.

Граничний дохід монополіста завжди менший за ціну, його значення спадає значно швидше, ніж значення ціни, тому крива MR віддаляється від кривої попиту. Ця властивість пояснюється впливом двох ефектів: ефекту обсягу та ефекту ціни, які діють у протилежних напрямках.

- якщо $MR \geq 0$, то TR зростає;
- якщо $MR \leq 0$, тоді TR монополіста спадає;
- якщо $MR = 0$, то TR набуває максимального значення.

Монополіст має змогу, знижуючи ціни, збільшувати свій виторг шляхом розширення обсягів продажу. Монополія визначає випуск, орієнтуючись на криву попиту. Змінюючи обсяги, може сама знаходити таку ціну, яка буде максимізувати прибуток. Щоб зберегти високу ціну, монополія може зменшити обсяг пропонування, тому вважають, що монополія не має кривої пропонування.

5.2 Монопольний ринок у коротко- і довгостроковому періодах

Монопольна влада сприяє оптимізації поведінки монополіста і в коротко-, і в довготерміновому періодах:

$$PR (+) = TR - TC \rightarrow \max$$

$$PR (-) = TC - TR \rightarrow \min$$

$$MR = MC$$

Рівновагу фірми-монополіста за моделями $TR - TC$ і $MR - MC$ проілюстровано на рисунках 5.3 – 5.4:

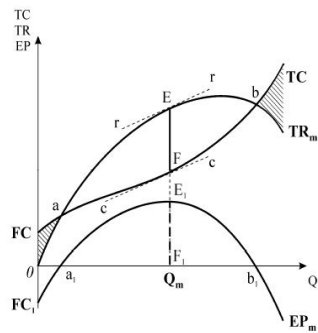


Рисунок 5.3 – Рівновага фірми-монополіста, що максимізує прибуток, за моделлю $TR - TC$

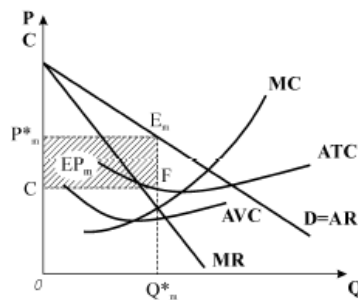


Рисунок 5.4 – Рівновага фірми-монополіста, що максимізує прибуток, за моделлю $MR - MC$

Можливий варіант, коли за несприятливою ринковою ситуацією монополіст отримує збитки упродовж короткострокового періоду. На рисунку 5.5 – це точка F за обсягом Q_n . Загальні збитки показані заштрихованим прямокутником P_1P_2BK . Хоч монополіст і зазнає збитків, але будь-який інший рівень випуску може лише збільшити їх. Цієї ціни достатньо, щоб покрити змінні витрати AVC доти, доки ціна перевищуватиме AVC, має сенс продовжувати виробництво. Однак, якщо крива попиту DD зсунеться ліворуч так, що буде розташована нижче середніх змінних витрат, монополіст мінімізує свої збитки, тільки скоротивши обсяги виробництва.

Отже, фірма-монополіст може протягом короткострокового періоду як насолоджуватися чистим економічним прибутком, так і зазнавати збитків залежно від умов попиту і витрат.

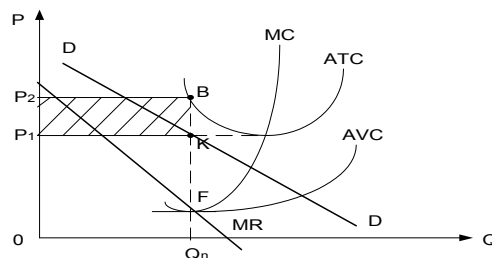


Рисунок 5.5 – Монополія, що мінімізує збитки

У короткостроковому періоді монополіст здійснює виробництво, доки покриває змінні витрати, у довгостроковому періоді – лише тоді, коли окупає сукупні витрати.

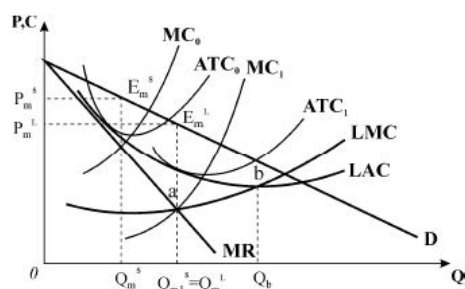


Рисунок 5.6 – Довготермінова рівновага фірми-монополіста, що максимізує прибуток, за моделлю $MR - MC$

Покупцю ж на монополізованому ринку в будь-якому випадку доводиться сплачувати за товар ціну, що перевершує як величину мінімально можливих середніх витрат, з якими міг би бути вироблений товар, так і величину фактичних середніх витрат виробництва товару, дозволяючи тим самим виробникові отримувати позитивний економічний прибуток.

Монопсонія – це ситуація на ринку товарів і послуг, коли є тільки один покупець і багато продавців. Поведінка монопсоніста є дзеркальним відображенням поведінки монополіста. Оптимальна кількість товару, яку купує монопсоніст, визначається за правилом максимізації вигоди монопсоніста: $MR = MC$. Ціну товару монопсоніст визначає за кривою пропонування, яка завжди нижча за граничні витрати. За решти рівних умов монопсоніст (порівняно з конкурентним покупцем) купує товар у меншій кількості та за нижчою ціною. Додаткова вигода монопсоніста утворюється завдяки захопленню частини надлишку виробника.

5.3 Цінова дискримінація: поняття, умови, різновиди

Основними стратегії монополістичного ціноутворення є:

- єдина монопольна ціна;
- цінова дискримінація – продаж товарів за різними цінами (3 ступеня);
- двоетапна оплата (двоставкові тарифи);
- ціноутворення пікових навантажень;
- збут супутніх продуктів і т.д.

Цінова дискримінація – це практика встановлення різних цін на різні одиниці товару, які не відрізняються різницею у витратах.

Умови, необхідні для проведення цінової дискримінації:

1. У продавця має бути можливість контролювати ціни. Монополісту це зробити легко.
2. У покупців не має бути можливості купувати там, де продають дешевше.
3. Витрати на втілення в життя дискримінаційної політики не мають перевищувати вигоду від такої діяльності.
4. Пересічний покупець не може перепродавати товар або послугу.

5. Продавець має вміти сегментувати ринок покупців через різницю еластичності попиту.

Цінова дискримінація 1 ступеня (досконала, абсолютна) характерна таким:

1. Продаж кожної одиниці блага за її ціною попиту, тобто $P=MC$.
2. Надлишок покупця відсутній: його привласнює продавець.
3. Нема безповоротних втрат суспільства

Цінова дискримінація 2 ступеня особлива наступним:

1. Продаж окремих партій товарів за різними цінами
2. Використання цінових знижок і надбавок.
3. Умови рівноваги при встановленні 2 цін:

$$MR_1 = P_2, \quad (5.1)$$

$$MR_2 = MC. \quad (5.2)$$

Цінова дискримінація 3 ступеня має такі особливості:

1. Ринковий попит поділено на два або більше сегменти (групи покупців) з різними функціями попиту.

2. Умови рівноваги для n груп покупців:

$$MR_1 = MR_2 = \dots = MR_n = MC. \quad (5.3)$$

3. Найвищу ціну буде призначено покупцям з найменш еластичним попитом. Якщо еластичність для всіх груп однакова, то монополіст встановить однакові ціни в кожному сегменті

Двоетапна оплата (двоставковий тариф) має такі риси:

1. Покупець сплачує за право придбати товар, а потім додатково оплачує споживання кожної одиниці товару.

2. Завдання продавця – визначити оптимальну комбінацію вступного внеску (абонентної плати) і ціну використання кожного блага, за яких максимізується прибуток.

3. Для даної кількості покупців вступний внесок має відповідати мінімальному надлишку споживача.

Ціноутворення пікових навантажень урахує оптимізацію обсягів потужностей та їх режими:

– під час мінімального навантаження ціну встановлюють на рівні граничних витрат MC ;

– під час пікового навантаження ціна тяжіє до рівноважного рівня.

Збут супутніх продуктів урахує дві складові:

1. Два (або більше) продукти з'являються під час єдиного виробничого процесу таким чином, що витрати не можна обґрунтовано розподілити між продуктами.

2. Витрати з утилізації.

Найголовніші економічні наслідки монополізму є суперечливими:

1. Менша споживча ефективність (менший оптимальний обсяг продукції й більш високі рівноважні ціни) порівняно з чистою конкуренцією.

2. Менша виробнича ефективність (більш високі ATC при оптимальному обсязі виробництва).

3. Менша ефективність розподілу, ніж при чистій конкуренції ($P > MC$).

4. Монополіст має можливість проводити цінову дискримінацію.
5. Стимулювання недоброчесної конкуренції.
6. Суперечливий вплив на НТП.
7. Можливість участі в соціальних, зокрема, благодійних проектах.
8. Суперечливий вплив на соціально-політичне життя.

Тема 6 Ринки монополістичної конкуренції та олігополії

План

- 6.1 Ринкова поведінка монополістичного конкурента у коротко- і довготерміновому періодах.
- 6.2 Сутність, основні ознаки та моделі олігопольної поведінки.
- 6.3 Ефективність монополістичної конкуренції та олігополії.

6.1 Ринкова поведінка монополістичного конкурента у коротко- і довготерміновому періодах

Основними рисами ринку монополістичної конкуренції є:

1. Велика кількість фірм різних розмірів на ринку при великій кількості покупців.
2. Диференційована продукція за якістю, відмінностями у сервісі, рекламної діяльності, використанням прав інтелектуальної власності.
3. Домінування нецінової конкуренції
4. Відносно вільний вхід у галузь.
5. Велика роль фактора часу.

Вхід на такий ринок не блокують ніякими бар'єрами, за винятком перешкод, пов'язаних з диференціацією продукту. Диференціація продукту не тільки створює для фірми переваги, але й допомагає їй захистити себе від конкурентів. Тому фірми цілком свідомо створюють і підтримують диференціацію, водночас для себе вони намагаються отримати додатковий прибуток, а на ринку з'являється чимало різноманітних товарів. Таким чином, диференціація продукту забезпечує фірмі істотні монополістичні переваги у короткостроковому періоді.

Ізоляція сегментів ринку одного й того ж продукту не абсолютна. Фірмам постійно доводиться конкурувати з чужими товарами, що схожі на власний, бо попит на кожний з них високоеластичний: як тільки ціни на продукцію однієї фірми зросли, попитом користується продукція інших фірм. Це не дозволяє товарам знаходитися у прямій конкуренції. Поєднання монополії та конкуренції визначає основні риси поведінки фірми на ринку, для позначення якого економісти не випадково вживають назву монополістичної конкуренції, що включає обидва ці терміни. Упродовж короткотермінового періоду за умов монополістичної конкуренції фірма може максимізувати прибуток (рис. 6.1) або мінімізувати збитки, керуючись правилом $MR = MC$.

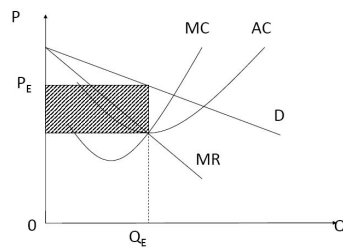


Рисунок 6.1 – Короткотермінова рівновага фірми в умовах монополістичної конкуренції

Протягом довгострокового періоду, у випадку прибутковості, у галузь починають входити нові фірми, яких приваблює можливість отримати економічний прибуток. Із появою нових фірм, а також нових товарів-замінників, посилюється конкуренція, окрема фірма втрачає частину свого попиту, а середні загальні витрати починають зростати. Це означає, що крива попиту зміщується ліворуч і є більш похилою, попит стає еластичнішим. Як тільки крива попиту стане дотичною до кривої загальних середніх витрат, економічний прибуток зникає, фірма стає беззбитковою (рис. 6.2).

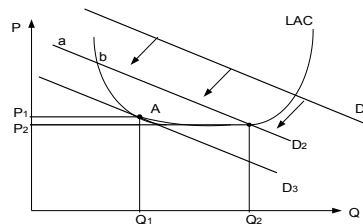


Рисунок 6.2 – Довгострокова рівновага за умов монополістичної конкуренції

Визначають три основні моделі монополістичної конкуренції: Чемберліна (класичну модель). Гутенберга (модель двічі ламаної кривої попиту) просторову.

Модель Чемберліна (класична модель) будується на припущенні, що на ринку монополістичної конкуренції фірма, оцінюючи попит на свою продукцію, вважає, що конкуренти ніяк не реагують на її рішення відносно цін і обсягів виробництва. Оскільки фірм на ринку багато і всі є відносно дрібними й незалежними виробниками, для ринку характерна абсолютна симетрія всіх фірм галузі.

Модель Гутенберга (модель двічі ламаної кривої попиту) будується на припущенні, що протягом короткострокового періоду окрема фірма є монополістом, отже, має можливість здійснювати автономну цінову політику лише в межах певного інтервалу. Поза ним фірма потрапляє в ситуацію, близьку до досконалої конкуренції. Монополістичний відрізок кривої попиту забезпечується шляхом створення продукту, який має суттєві відмінності від продукту фірм-конкурентів.

Просторова модель монополістичної конкуренції пояснює взаємозв'язок між кількістю фірм, обсягами випуску і їх територіальним розміщенням. У цій моделі враховують, крім початкових витрат на відкриття,

додаткові витрати фірми, а також транспортні витрати.

Оптимальна кількість фірм (N) визначається за формулою:

$$N = \frac{\sqrt{t \cdot L}}{2FC}, \quad (6.1)$$

де t – транспортні витрати;

L – кількість споживачів;

FC – витрати на відкриття додаткової фірми.

6.2 Сутність, основні ознаки та моделі олігопольної поведінки

Основні риси олігопольного ринку:

1. Декілька великих фірм-продавців і багато покупців (індекс концентрації для 4 фірм більше 60 %, індекс Герфіндаля – Гіршмана коливається від 1200 до 5000).

2. Однорідна або диференційована продукція.

3. Загальна взаємозалежність (реакція) фірм на основі теорії ігор.

4. Значні перешкоди входження в галузь (позитивний ефект масштабу, інтелектуальна власність, володіння сировинними ресурсами, витрати на рекламу).

5. Самостійна цінова політика.

Олігополія займає весь діапазон між чистою монополією та монополістичною конкуренцією. Олігополістичний ринок формується за умови досягнення високого ступеня концентрації виробництва: утворення великих фірм шляхом поглинання конкурентів або злиття фірм, що дає більшу економічну владу, вищі можливості контролю за цінами, а також виграш у разі оптової закупівлі ресурсів.

Прикладами олігопольного ринку є ринки сталі; машинобудування; цегли, цементу; певних харчових продуктів тощо.

Моделі олігопольної поведінки спираються на теорію ігор і спрямовані на досягнення рівноваги *Неша*: набір стратегій, за яких економічний суб'єкт обирає найкращий для себе варіант дій, виходячи з того, що інші учасники дотримуються певної стратегії. Найбільш відомим прикладом є так звана дилема в'язня.

Основними моделями поведінки олігополістів є:

- цінова війна;
- створення картелю або здійснення таємної змови;
- взаємна гра рівноправних учасників (моделі Курно, Бертрана, Еджуорта);
- послідовна гра (модель Штакельберга з об'ємним лідерством, моделі цінового лідерства);
- моделі ламаної кривої попиту, за принципом «витрати плюс» («cost plus») та ін.

Розглянуті моделі олігополістичного ціноутворення показують, що олігополіст не є прибічником цінової конкуренції, оскільки ціни змінюються різко і у всіх одночасно, також часто виникають таємні змови відносно цін.

Типовою для олігополії є поведінка нецінової конкуренції:

- підвищення якості;
- оновлення і вдосконалення продукції;
- впровадження інновацій, реклами тощо.

Через нецінову конкуренцію визначається частка ринку для кожної фірми галузі.

Олігополіст, прагнучи максимізувати прибуток, зменшує обсяг виробництва і збільшує ціну порівняно з конкурентом. При таємній змові держава не може регулювати олігополістичний ринок.

Олігополіст отримує економічний прибуток не тільки протягом короткострокового, а й упродовж довгострокового періодів (це пов'язане з існуванням достатньо вагомих бар'єрів для вступу в галузь, нехай і не важких для подолання за умов чистої монополії, але які все таки обмежують вступ у галузь нових конкурентів).

Своєрідним дзеркальним відображенням олігополії є *олігопсонія*, тобто ринкова структура з малою кількістю покупців і безліччю продавців. Теорія ігор із спрямуванням на рівновагу Неша вже стосуватиметься дій саме покупців, які мають припускати певні стереотипи поведінки конкурентів або можливих партнерів по коаліції.

6.3 Ефективність монополістичної конкуренції та олігополії

Монополістична конкуренція та олігополія є найбільш розповсюдженими ринковими структурами. Визначимо особливості ефективності кожної з них.

Для монополістичної конкуренції характерні такі наслідки:

1. Менша споживча ефективність, ніж при чистій конкуренції. Суспільству доводиться розплачуватися за різноманітність продуктів.
2. Менша, ніж при чистій конкуренції, виробнича ефективність (вищі АТС при оптимальному обсязі виробництва).
3. Менша ефективність розподілу, ніж при чистій конкуренції ($P > MC$).
4. Надлишкові виробничі потужності. Збільшення випуску не в інтересах фірми, тому що в цьому випадку прибуток скоротиться.

Ефективність олігополії має таку специфіку:

1. Олігополіст, прагнучи максимізувати прибуток, зменшує обсяг виробництва і збільшує ціну порівняно з чистим конкурентом.
2. Олігополіст дістає економічного прибутку не тільки в короткотерміновому, а й у довготерміновому періоді.
3. Олігополія може обходити антимонопольне законодавство у випадку таємної змови.
4. В окремих сферах проведення витрати олігополії перевищуються виграшем від впливу на науково-технічний прогрес.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2 МАКРОЕКОНОМІКА

Тема 7 Макроекономічні показники в системі національних рахунків

План

- 7.1 Система національних рахунків (СНР). Основні макроекономічні показники.
- 7.2 Методи розрахунку ВВП.
- 7.3 Міжнародні індекси та рейтинги.

7.1 Система національних рахунків (СНР). Основні макроекономічні показники

Система національних рахунків (СНР) – це система взаємопов’язаних показників і класифікацій, які використовуються для описування та аналізу найзагальніших результатів і аспектів економічного процесу на макрорівні.

СНР уперше була розроблена статистичною комісією при ООН у 1953 р. Сучасна СНР в останньої редакції 2008 р. містить інформацію про:

1) усі господарські суб’єкти (як юридичні особи, так і домогосподарства), які беруть участь у економічному процесі; 2) усі економічні операції, пов’язані з виробництвом, розподілом і перерозподілом доходів, накопиченням активів та іншими аспектами економічного процесу; 3) усі економічні активи і пасиви, які формують національне багатство (основні фонди, матеріальні обігові кошти, фінансові активи, вартість землі та корисних копалин тощо).

Для визначення макроекономічних показників застосовують також Класифікацію інституційних секторів економіки і Класифікацію видів економічної діяльності. Інституційними одиницями є господарські одиниці, які можуть від свого імені мати активи, брати зобов’язання, здійснювати економічну діяльність і операції з іншими одиницями. Інституційними одиницями можуть бути юридичні і фізичні особи (або їх групи) у формі домашніх господарств.

Відповідно до міжнародних стандартів СНР інституційні одиниці групуються в п’ять секторів економіки: нефінансові корпорації; фінансові корпорації; сектор загальнодержавного управління; сектор домашніх господарств; некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства. Інституціональні одиниці підрозділяються на резидентів і нерезидентів.

Резиденти – це суб’єкти, які постійно діють на території країни, або діючі за рубежом на базі національного законодавства.

Нерезиденти – це суб’єкти, які діють за межами країни або на її території, на основі законодавства інших держав.

Інституціональні одиниці підрозділяються на резидентів і нерезидентів.

Резиденти – це суб’єкти, які постійно діють на території країни, або діючі за рубежом на базі національного законодавства.

Нерезиденти – це суб'єкти, які діють за межами країни або на її території, на основі законодавства інших держав.

В основі розрахунків макроекономічних показників лежить також рівність сумарних доходів і витрат.

Щоб уникнути подвійного рахунку – ситуації, коли одна й та ж сама операція може бути врахована двічі, в СНР вирізняють такі поняття:

– *проміжна продукція* – це товари і послуги, що купуються з метою подальшої переробки, обробки або для перепродажу;

– *кінцева продукція* – товари і послуги, що купуються з метою кінцевого споживання, не для подальшої переробки чи продажу;

– *додана вартість фірми* – вартість, що створена в процесі виробництва на даному підприємстві і охоплює реальний вклад підприємства у створення вартості конкретного продукту, не включає вартості проміжних товарів і послуг, що були придбані фірмою і використані в процесі виробництва.

7.2 ВВП і методи його розрахунку

Головний показник СНР – валовий внутрішній продукт (ВВП, GDP) як інтегрований показник економічного розвитку країни, який характеризує результат виробничої діяльності резидентів в межах економічної території країни і вимірюється сукупною вартістю товарів та послуг, виготовлених ними для кінцевого використання.

ВВП розраховують за трьома методами:

- 1) виробничим;
- 2) кінцевого використання;
- 3) за категоріями доходу.

За *виробничим методом*, до валової доданої вартості (ВДВ) додають величину чистих продуктових податків (ЧПП). ВДВ дорівнює різниці між валовим випуском (ВВ) і проміжним споживанням (ПС), а ЧП є підсумком відрахування продуктових субсидій (ПрС) з величини продуктових податків (ПрП)

Таким чином, розрахунок ВВП за виробничим методом набуває такого вигляду:

$$\text{ВВП} = \text{ВДВ} + \text{ЧПП} = (\text{ВВ} - \text{ПС}) + (\text{ПрП} - \text{ПрС}). \quad (7.1)$$

За *методом кінцевого використання*, ВВП є сумою кінцевих споживчих витрат (КСП), валового нагромадження капіталу (ВН) та експорту (Е) за винятком імпорту товарів і послуг (Ім):

$$\text{ВВП} = \text{КСП} + \text{ВН} + (\text{Е} - \text{Ім}). \quad (7.2)$$

Треба відзначити, що в макроекономіці після перегрупувань використовують і широко застосовують іншу англomовну версію запису даного розрахунку:

$$\text{ВВП} = \text{C} + \text{I}_g + \text{G} + \text{NX}, \quad (7.3)$$

де С – кінцеві споживчі витрати домогосподарств;

I_g – валові внутрішні приватні інвестиції;

G – державні видатки;

NX – чистий експорт, тобто сальдо експорту та імпорту товарів і послуг.

За категоріями доходу, ВВП є сумою оплати праці найманих працівників (ОП), валового прибутку (ВП), змішаного доходу (ЗД) і сальдо податків (ПВІм) і субсидій (СВІм) на виробництво та імпорт:

$$\text{ВВП} = \text{ОП} + \text{ВП} + \text{ЗД} + (\text{ПВІм} - \text{СВІм}). \quad (7.4)$$

Визначимо декілька похідних показників від ВВП:

1. Чистий внутрішній продукт (ЧВП) можна отримати з ВВП, якщо його зменшити на величину амортизаційних відрахувань (А):

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{А}. \quad (7.5)$$

2. Валовий національний дохід (ВНД) дорівнює сумі ВВП і сальдо первинних зовнішніх доходів, тобто різниці первинних закордонних доходів резидентів, ввезених у країну (ПДР), і первинних доходів, що вивезли нерезиденти за кордон (ПДН):

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + (\text{ПДР} - \text{ПДН}). \quad (7.6)$$

3. Валовий національний наявний дохід (ВННД) є сумою ВНД і сальдо чистих поточних трансфертів, тобто різниці поточних трансфертів, отриманих і ввезених резидентами з-за кордону ПТрР, і поточних трансфертів, що передали нерезиденти з даної країни за кордон (ПТрН).

$$\text{ВННД} = \text{ВНД} + (\text{ПТрР} - \text{ПТрН}). \quad (7.7)$$

Номінальний ВВП – це обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах, тобто в цінах, що існують на момент виробництва.

$$\text{Номінальний ВВП} = \sum_{i=1}^n P_i \cdot Q_i, \quad (7.8)$$

де Q_i – обсяг виробництва i -го товару в поточному році;

P_i – ціна i -го товару в поточному році.

Таким чином, на величину номінального ВВП впливають два процеси: динаміка обсягу виробництва; динаміка рівня цін.

Реальний ВВП – це обсяг виробництва, який вимірюється в базисних цінах, тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва.

$$\text{Реальний ВВП} = \sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i, \quad (7.9)$$

де Q_i – обсяг виробництва i -го товару в поточному році;

P_i^0 – ціна i -го товару в базисному році.

Реальний ВВП можна розрахувати шляхом коригування номінального ВВП (GDP_n) на величину дефлятора (I), або сукупного індексу цін:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{GDP_n}{I}. \quad (7.10)$$

Індекс споживчих цін (ІСЦ) показує зміну середнього рівня цін «кошика» товарів і послуг, звичайно використовуваних середньою родиною. Склад споживчого кошика фіксується на рівні базисного року. ІСЦ розраховують за типом індексу Ласпейреса, або індексу цін з базовими важелями (сукупністю благ, фіксованою за базовим роком) за формулою:

$$I_L = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \times Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \times Q_i^0}, \quad (7.11)$$

де P_i^0 і P_i^t – ціни i -го блага, відповідно, в базисному (0) і поточному (t) періодах;

Q_i^0 – кількість благ у базисному періоді.

Індекс цін – неявний дефлятор ВВП, розраховується за типом індексу Пааше, тобто індексу, де в якості важелів використовується набір благ поточного періоду, за формулою:

$$I_P = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \times Q_i^t}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \times Q_i^t}, \quad (7.12)$$

де Q_i^t – кількість i -го блага в поточному періоді.

На відміну від індексу Ласпейреса, індекс Пааше дещо занижує зростання рівня цін в економіці, оскільки не враховує динаміку структури важелів, проте фіксує її вже в поточному періоді. Якщо за його допомогою оцінювати зростання вартості життя, то не буде враховано вплив на споживачів підвищення цін на блага, які були присутні в наборі базисного року.

Індекс Фішера ліквідує недоліки індексів Ласпейреса і Пааше, усереднюючи їх значення.

$$I_F = \sqrt{(P_L * P_P)}. \quad (7.13)$$

7.3 Міжнародні індекси та рейтинги

ВВП є сукупним показником і не враховує багато чинників. Тому великого поширення набули розрахунки індексів (рейтингів) різних країн за методиками впливових міжнародних організацій. Такий підхід дозволяє розрахувати кожний з індексів у вигляді усередненої суми складових з відповідними ваговими коефіцієнтами. Визначимо деякі з них:

1. *Індекс глобальної конкурентоспроможності*, розроблений Всесвітнім економічним форумом у Давосі, що включає індикатори технологічного розвитку, громадських інститутів, макроекономічного середовища. Усі індикатори розраховуються на підставі понад 40 наборів даних про стан інноваційного розвитку країни, міжнародного трансферу технологій, розвитку інформаційних і телекомунікаційних мереж, рівні витрат на НДДКР, іноземного інвестування, незалежності бізнесу від уряду, корупції та ін.

2. *Індекс економічної свободи*, розроблений інтелектуальним центром Heritage Foundation і враховуючий індикатори торговельної політики країни, фіскального навантаження з боку уряду, урядового втручання в економіку, монетарної політики, потоків капіталів та іноземних інвестицій, банківської та фінансової діяльності, ціноутворення, оплати праці, прав приватної

власності та ін. Розрахунки вказаних індикаторів отримують, використовуючи понад 50 наборів даних фінансово-економічного, адміністративного й законодавчого характеру.

3. *Індекс ESI (Environmental Sustainability Index)*, що розраховується Центром з екологічного законодавства і політики Йельського університету США і включає 21 екологічний індикатор, узагальнюючий понад 75 наборів даних стану природних ресурсів у країні, рівня забруднення навколишнього середовища в динаміці, зусиль держави в управлінні екологічними питаннями, її здатності поліпшити екологічні характеристики та ін. Індекс ESI визначає здатність країни захищати навколишнє середовище як у поточному періоді, так і у довгостроковій перспективі.

4. *Індекс людського розвитку* (індекс розвитку людського потенціалу), що розраховується Програмою розвитку ООН (ПРООН) і є простим середньоарифметичним індексів реального ВВП на душу населення, досягнутого рівня освіти та середньої тривалості життя.

5. *Індекс якості й безпеки життя*, що використовується міжнародною організацією Economist Intelligence Unit з урахуванням ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, рейтингу політичної стабільності й безпеки країни, різниці між кліматично більш теплими й більш холодними регіонами держави, співвідношенням між середньою зарплатою чоловіків і жінок та інших індикаторів:

6. *Індекс суспільства, що ґрунтується на знаннях, або К-суспільства*, запропонований департаментом ООН з економічного і соціального розвитку – UNDESA і враховує індикатори інтелектуальних активів, перспективності й якості розвитку суспільства, додає до традиційних соціальних показників дані про охоплення молоді освітою та інформацією, розповсюдження Інтернету та ін.

Тема 8 Макроекономічна нестабільність. Безробіття та інфляція

План

- 8.1 Безробіття: поняття, види, наслідки.
- 8.2 Поняття, види та наслідки інфляції. Антиінфляційна політика.
- 8.3 Взаємозв'язок інфляції і безробіття. Крива Філіпса.

8.1 Безробіття: поняття, види, наслідки

Основним компонентом національної економіки і найважливішим об'єктом макроекономічного аналізу є ринок праці. *Ринок праці як економічне явище* являє собою систему економічних механізмів та суспільних інститутів, які здійснюють регулювання відповідних соціально-економічних відносин між продавцями та покупцями на ринку праці.

Зайнятість – сукупність економічних соціальних, правових, релігійних, національних відносин, що виникають між суб'єктами ринку праці в процесі забезпечення населення робочими місцями та безпосередньої їх діяльності

задля одержання доходу.

Рівень зайнятості (L') визначають за формулою:

$$L' = \frac{L}{R} * 100 \% = \frac{L}{L+U} \cdot 100 \%, \quad (8.1)$$

де L – чисельність зайнятих;

R – чисельність економічно активного населення (робочої сили);

U – чисельність безробітних

Безробіття – соціально-економічне явище, що проявляється у відставанні попиту на робочу силу від її пропонування, тобто у незайнятості частини економічно активного населення.

Визначають такі основні види безробіття:

– *циклічне (кон'юнктурне)* U_n , пов'язане з її динамікою на різних фазах економічного циклу;

– *фрикційне* U_f , пов'язане з механічною міграцією населення;

– *структурне* U_s , пов'язане з нерівномірністю розвитку галузей і територій, а також з необхідністю перекваліфікації працівників.

Єдність фрикційного і структурного безробіття називають *природним безробіттям*. Крім того, визначають інституціональне, приховане, сезонне, застійне та інші нестатистичні види безробіття.

Рівень безробіття U' розраховують за формулою:

$$U' = \frac{U}{R} * 100 \% = \frac{U}{L+U} * 100 \% = 100 \% - L', \quad (8.2)$$

де U – чисельність безробітних;

L – чисельність зайнятих;

R – чисельність економічно активного населення (робочої сили);

Природний рівень безробіття U^* :

$$U^* = \frac{U_f + U_s}{R} \cdot 100 \%. \quad (8.3)$$

Рівень повної зайнятості L^* :

$$L^* = 100 - U^* = \frac{L+U_c}{R} \cdot 100 \%. \quad (8.4)$$

Безробіття має значні *соціальні наслідки*: зниження рівня життя населення; декваліфікацію робочої сили; підрив стереотипів трудової поведінки, коли людина втрачає мотиви і прагнення повернутися на ринок праці; зростання показників «соціальної патології» (психічні захворювання, злочинність, самогубства і вбивства, хвороби і т.п.); негативні зміни демографічної ситуації; підвищення соціальної та політичної нестабільності.

Економічними негативними наслідками безробіття є зменшення податкових надходжень до державного бюджету; збільшення державних витрат на утримання безробітних; зниження обсягів ВВП і відставання реального ВВП від потенційного.

Потенційний ВВП – це реальний обсяг виробництва при природному рівні безробіття. Відставання реального ВВП від потенційного описується

законом Оукена: один відсоток перевищення фактичного рівня безробіття над природним приводить до відставання реального ВВП від потенційного на 2,5 %.

На підставі відставання ВВП можна обчислити *потенційний ВВП* (Y_p) і втрати ВВП від циклічного безробіття (ΔY):

$$Y_p = \frac{Y \cdot 100}{100 - \Delta Y} \cdot 100 \% . \quad (8.5)$$

Методи державного впливу на рівень зайнятості можна розбити на дві групи: активні та пасивні. Активні пов'язані із допомогою держави в забезпеченні безробітних робочими місцями, а пасивні – у виплати вихідної допомоги та допомоги по безробіттю, стипендій на період перепідготовки або підвищення кваліфікації, достроковому оформленні пенсій за віком.

8.2 Поняття, види та наслідки інфляції. Антиінфляційна політика

Цінова нестабільність характеризується наступними ключовими категоріями: *інфляція*, тобто зростання цін; *дефляція* при зниженні цінового рівня; *дезінфляція* як процес штучного зменшення темпів зростання цін; *рефляція* як штучне провокування інфляції; *стагфляція* як поєднання інфляції та спаду виробництва.

Визначимо головні *види* інфляції:

1) *інфляція попиту*, пов'язана із зростанням грошових доходів, які випереджають збільшення товарної маси;

2) *інфляція пропонування, або витрат виробництва*, коли збільшення витрат змушує підвищувати ціни на товари з метою недопущення збитковості або не зниження рентабельності;

3) *відкрита*, що поєднує інфляцію попиту та пропонування і виражається в публічному підвищенні цін;

4) *прихована (подавлена)*, що викликана державним стримуванням (фіксацією) цін і виявляється в зростання тіншових продажів, дефіциті;

5) за темпами виділяють: *помірну* (до 10 % на рік); *галопуючу* (до 200 %); *гіперінфляцію* (понад 200 %) *інфляцію*.

До чинників *інфляції попиту* можна віднести такі, що обумовлюють надмірність трьох складових: урядового, приватного та іноземного попиту.

1. Урядовий попит проявляється через емісійне фінансування бюджетного дефіциту.

2. До чинників, що зумовлюють надмірний приватний попит, можна віднести надмірне інвестування приватної економіки, ажіотажний попит тощо.

3. Надмірний іноземний попит на вітчизняні товари і послуги виникає у зв'язку з випереджальним зростанням експорту (сукупного попиту) порівняно з імпортом (сукупною пропозицією).

Чинники *інфляції пропонування (витрат)* можна поділити на внутрішні й зовнішні. *Зовнішні* чинники інфляції витрат реалізуються через імпорт. *Інфляційні очікування* також є самостійним чинником інфляції.

До основних показників цінової динаміки можна віднести вже відомі індекси Ласпейреса (споживчих цін), Пааше, Фішера.

Темп інфляції T_1 (приріст цін) розраховують за формулою

$$T_1 = \frac{I_2 - I_1}{I_1} \cdot 100\%, \quad (8.6)$$

де I_1, I_2 – дефлятори відповідно попереднього і поточного періодів.

Кількість років, необхідне для подвоєння цін (K_1), або правило «величини сімдесят», розраховують шляхом ділення константи 70 на темп інфляції:

$$K_1 \approx \frac{70}{T_1}. \quad (8.7)$$

Визначимо основні наслідки інфляції: знецінення грошових доходів; перерозподіл доходів і багатства, тобто програш кредиторів і виграш дебіторів; матеріалізація коштів, тобто їхнє вкладення в нерухомість, дорогоцінні метали й каміння і т.д.; падіння інтересу до довгострокових виробничих цілей; погіршення керованості народним господарством; стагфляція; прихована конфіскація коштів через податки і падіння реального відсотка (ефект Танзі – Олівера) через існування так званого інфляційного податку IT , що визначають за формулою:

$$IT = \frac{P_2 - P_1}{P_1} \cdot \frac{M_2}{P_2}, \quad (8.8)$$

де P_2 і P_1 – ціни відповідно поточного і базисного періодів;

M_2 – грошова маса поточного періоду;

Якщо відношення грошової маси до рівня цін у попередньому і поточному періодах збігаються, інфляційний податок дорівнює *сеньйоражу* (в епоху Середньовіччя право карбування монет мав виключно феодал (сеньйор), він і отримував відповідну плату – сеньйораж). За сучасних умов право грошової емісії має виключно держава, яка й отримує сеньйораж.

З урахуванням витрат з карбування нових грошей на заміну зношеним формула сеньйоражу SE набуває такого вигляду:

$$IT = \frac{M_2 - M_1}{P_1} - M_c, \quad (8.9)$$

де M_c – витрати, пов'язані з емісією нових грошей.

Виділяють три основні види *антиінфляційної політики*: адаптаційна, активна, або шокова терапія, інфляційне таргетування.

Адаптаційна політика ефективна в умовах зростання цін не більш за 20–30 % на рік і виявляється в поступовому пристосуванні до умов інфляції з наступним зм'якшенням її негативних наслідків. Основні методи адаптаційної антиінфляційної політики: поступове обмеження грошового пропонування, стабілізація інфляційних очікувань, індексація грошових доходів населення.

При гіперінфляції перевага віддається *політиці шокової терапії* з наступними основними рисами: контроль над грошовою масою; широке використання державних цінних паперів для зв'язування зайвої грошової маси; підвищення облікової і ломбардної ставок; збільшення нормативу

обов'язкових резервів комерційних банків; заборона додаткової грошової емісії для фінансування державного бюджету; проведення конфіскаційної грошової реформи; стабілізація інфляційних очікувань; структурна перебудова економіки; регулювання валютного курсу; збільшення норми заощаджень; зменшення державних витрат; збільшення податків; стримування зростання цін і факторних доходів; прискорення процедури банкрутства збиткових підприємств.

Інфляційне таргетування поєднує встановлення планового показника інфляції на деякий період (як правило, рік), вибір монетарного інструментарію для контролю над рівнем інфляції, застосування певного монетарного інструментарію, порівняння рівня інфляції на кінець звітного періоду із запланованим і аналіз ефективності монетарної політики.

8.3 Взаємозв'язок інфляції і безробіття. Крива Філіпса

Одним з головних завдань економічної політики держави є підтримання інфляції на низькому рівні. Але це суперечить іншому завданню – стимулюванню економічного зростання і відповідно зниженню рівня циклічного безробіття. *Обернений взаємозв'язок* між рівнями безробіття та інфляції ілюструє спадна *крива Філіпса*, що в короткостроковому періоді демонструє протилежну залежність між інфляцією і безробіттям (рис. 8.1).

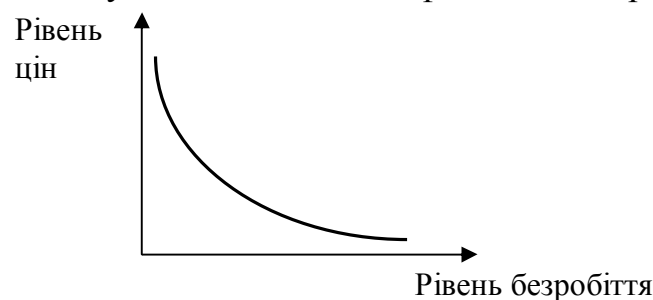


Рисунок 8.1 – Крива Філіпса

З урахуванням інфляції попиту і пропонування короткострокову криву Філіпса описує рівняння:

$$\pi = \pi^e - \beta \cdot (U' - U^*) + E, \quad (8.10)$$

де π – фактичний рівень інфляції;

π^e – рівень очікуваної інфляції;

U' – фактичний рівень безробіття;

U^* – природний рівень безробіття;

β – параметр, що показує, як сильно реагує інфляція на динаміку циклічного безробіття (цей коефіцієнт завжди більше нуля);

E – шоки зміни пропонування, що викликані змінами цін на сировину.

З аналізу кривої Філіпса випливає, що *економічна політика, спрямована на швидке зниження рівня безробіття, буде підвищувати темп інфляції*. Тому держава здійснює вибір між двома варіантами:

1) політика пожвавлення з повільним приростом ВВП, що дозволяє уповільнювати інфляцію за рахунок тривалого безробіття;

2) політика пошвидження з швидким приростом ВВП, спрямована на швидке скорочення безробіття.

Теорія адаптивних очікувань вважає інфляційні стимули і криву Філіпса ефективною тільки в короткостроковому періоді, у довгостроковому ж періоді безробіття все рівно зростає при вже більших цінах. Це пояснюється тим, що тільки у короткостроковому періоді фактичний рівень цін може відхилитися від їх очікуваного рівня під впливом неочікуваних коливань сукупного попиту. У довгостроковому періоді цінові очікування пристосовуються до динаміки фактичних цін, а рівень номінальної зарплати – до очікуваного рівня цін. Унаслідок цього рівень безробіття повертається до стартової позначки при більш високих цінах. За таких умов, згідно з теорією довгострокової сукупної пропонування її крива набуває вигляд вертикальної лінії AS_{EG}, що починається в точці потенційного ВВП. Це означає, що в довгостроковому періоді крива Філіпса перетворюється у вертикальну лінію Фелпса за ім'ям американського економіста, лауреата Нобелівської премії Едвіна Фелпса (рис. 8.2):

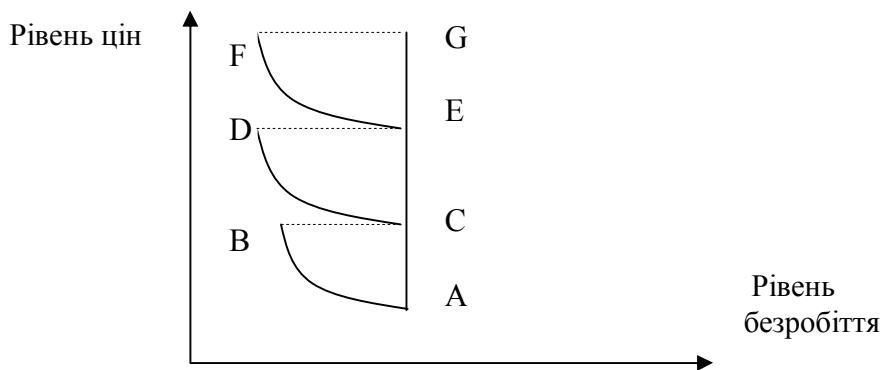


Рисунок 8.2 – Крива Фелпса

Теорія раціональних очікувань заперечує і короткостроковий, і довгостроковий ефекти інфляційного стимулювання зайнятості, тобто додаткова грошова емісія є передумовою інфляції, при якій раціонально діючі суб'єкти заздалегідь не будуть стимулювати зайнятість, тобто скорочувати безробіття.

Тема 9. Сукупний попит і сукупне пропонування

План

- 9.1 Сукупний попит: сутність і чинники.
- 9.2 Сукупне пропонування та його чинники.
- 9.3 AD – AS як базова модель макроекономічної рівноваги.

9.1 Сукупний попит: сутність і чинники

Національна економіка постає як агрегований національний ринок, основними параметрами якого є сукупний попит і сукупна пропонування, взаємодія між якими визначає рівноважний обсяг національного виробництва, рівень цін та зайнятості.

Сукупний попит (AD) – це обсяг продукції, який споживачі готові придбати за даною ціною в даний момент часу.

Закон попиту наголошує: за інших рівних умов ціни і величина сукупного попиту мають зворотну, або негативну залежність.

Визначимо передумови дії закону попиту.

1. Ефект процентної ставки припускає, що з підвищенням цін зростає попит на гроші. При незмінній грошовій масі зростання попиту підвищує ціну за одержання грошей, тобто процентну ставку. Із зростанням процентної ставки зменшуються можливості реальних витрат на споживчі й інвестиційні товари, тобто скорочується сукупний попит.

2. Ефект імпортних закупівель виражається в тому, що зростання цін у країні зменшує сукупний попит на вітчизняні товари і підвищує привабливість імпортної продукції, яка заміняє національну.

3. Ефект багатства (ефект реальних касових залишків) виявляються в тому, що при більш високому рівні цін падає купівельна спроможність споживачів з фіксованими доходами, тобто попит знижується.

Усі три зазначених ефекти є ціновими факторами, тобто впливають на сукупний попит через зміну цін. Ціни впливають на обсяг сукупного попиту шляхом руху по кривій AD (рис. 9.10).

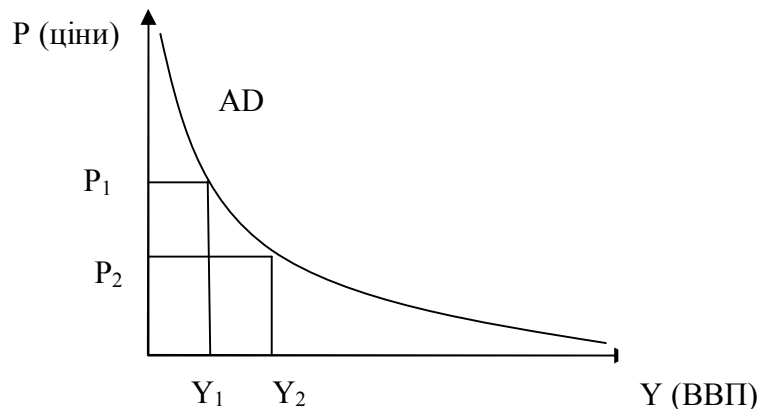


Рисунок 9.1 – Крива сукупного попиту

Нецінові фактори AD діють незалежно від динаміки цін і зміщують вихідну криву паралельно праворуч або ліворуч відповідно при зростанні попиту і при його зниженні.

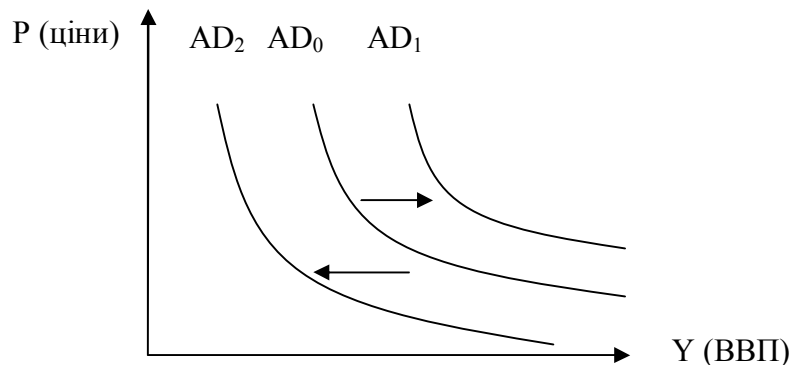


Рисунок 9.2 – Вплив нецінових факторів сукупного попиту

Складові сукупного попиту – це елементи формули 2.2 (ВВП по витратах): $Y = C + I_g + G + NX$

Це дозволяє зробити таку класифікацію нецінових факторів AD:

1. *Зміни в споживчих витратах*, зокрема: рівні доходів, очікуванні споживачів і заборгованості споживачів, податках й субсидіях.

2. *Зміни в інвестиційних витратах* з урахуванням динаміки процентних ставок, очікуваних прибутків від інвестицій, податків і дотацій підприємцям, технологій, запасів і надлишкових потужностей.

3. *Споживчі та інвестиційні зміни в державних витратах*:

4. *Зміни у витратах на зовнішньоекономічну діяльність*, враховуючі різницю в рівні життя і динаміку валютних курсів.

9.2 Сукупне пропонування та його чинники

Сукупне пропонування (AS) – це рівень реального ВВП за різних рівнів цін у даний момент часу. Закон пропонування наголошує: за інших рівних умов ціна й обсяг пропонування мають прямий (позитивний) зв'язок.

На характер графіка AS впливають фактор часу і фаза економічного циклу.

У *короткостроковому* періоді підвищення цін стимулює зростання сукупного пропонування. Теорія короткострокового сукупного пропонування спирається на дві моделі. Одна з них називається крайнім випадком. Згідно з цією моделлю ціни і зарплата тимчасово є абсолютно негнучкими, тобто не реагують на збурення в економіці. Такий випадок Дж. Кейнс припускав в умовах глибокого спаду виробництва порівняно із станом повної зайнятості. У цій ситуації, незважаючи на збільшення сукупного попиту, робітники можуть бути зацікавлені утримуватися від вимог щодо збільшення зарплати, а підприємці – від бажання підвищувати ціни.

Основна модель короткострокового сукупного пропонування спирається на негнучкість цін і зарплати. Поняття «негнучкість» не означає незмінності. Негнучкі ціни й зарплата змінюються, але достатньо адекватно для швидкого відновлення повної зайнятості. Економісти по-різному пояснюють негнучкість цін і заробітної плати. Але, незважаючи на ці розбіжності, прихильники основної моделі одностайні в тому, що короткострокова сукупна пропозиція залежить від того, як фактичний рівень цін відхиляється від очікуваного рівня.

Згідно з основною моделлю очікуваний рівень цін – це рівень цін повної зайнятості. Очікуваний рівень цін лежить в основі ухвалення рішень підприємцями щодо визначення обсягів виробництва та рівня номінальної зарплати, яка має врівноважувати ринок праці і забезпечувати повну зайнятість. Якщо фактичний рівень цін відхиляється від очікуваного їх рівня, то в такому ж напрямі з певною чутливістю обсяг виробництва відхиляється від потенційної величини.

У довгостроковому ж періоді зростання цін більше не є стимулом подальшого приросту виробництва.

На фазах кризи й депресії ціни можуть залишатися незмінними при мінливому обсязі ВВП, тобто можливість реалізувати залежані на складі товари не стимулює зростання цін. Тому на зазначених фазах циклу графік являє собою лінію, яка наближається до горизонталі, а горизонтальний відрізок називається *кейнсіанським*.

На фазі підйому стимулом зростання ВВП є підвищення цін (інфляція), а відрізок називається *висхідним (проміжним)*.

На фазі піка (бума) економіка цілком використовує всі потужності при повній зайнятості, що робить відрізок графіка лінією, що наближається до вертикалі (*класичний відрізок*).

Ціновим фактором сукупної пропозиції є власні ціни товарів. Вплив цін товарів на обсяг ВВП ілюструється за допомогою руху по кривій AS (рис. 9.3):

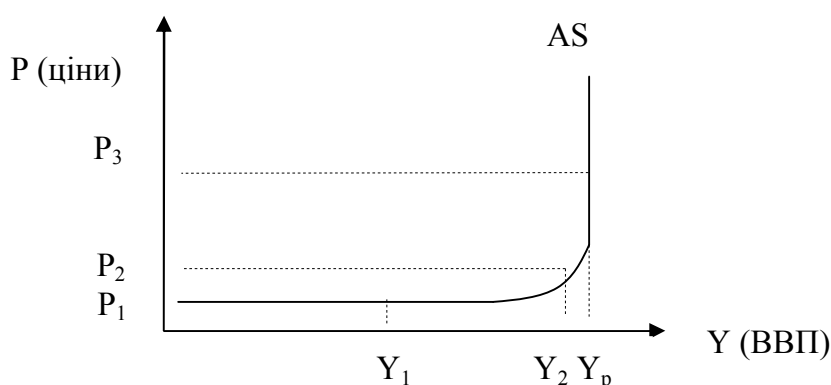


Рисунок 9.3 – Крива сукупного пропозивання

Визначимо нецінові фактори AS, що діють незалежно від динаміки цін і зміщують вихідну криву паралельно праворуч або ліворуч відповідно при зростанні пропозивання і при її зниженні:

- 1) *зміни цін на ресурси*, зокрема, наявність внутрішніх (власних) ресурсів, ціни на імпортовані ресурси, ступінь монополізації ринку;
- 2) *зміни в ефективності використання ресурсів*;
- 3) *зміни правових норм*, включаючи державне регулювання адміністративними й економічними методами, а також непрямі важелі (податки й субсидії та ін.).

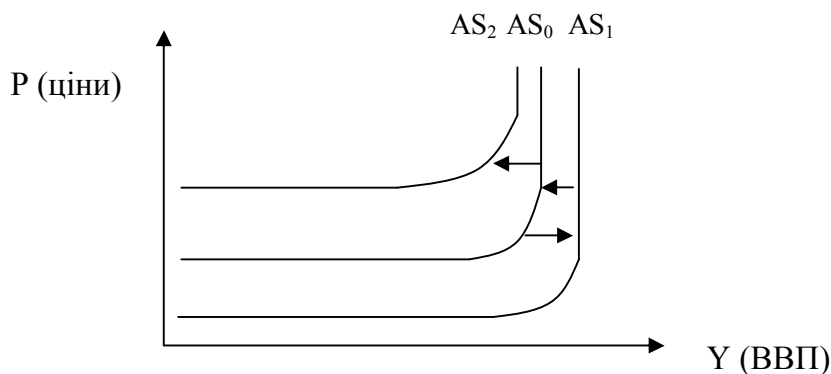


Рисунок 9.4 – Вплив нецінових факторів сукупного пропозивання

9.3 AD – AS як базова модель макроекономічної рівноваги

Макроекономічна рівновага – це збіг величин AD і AS.

Графічне зображення кривих сукупного попиту та сукупного пропонування в одній системі координат є моделлю «AD – AS».

Динаміка рівноваги має особливості на різних відрізках кривої AS.

На кейнсіанському відрізку в періоди спаду і стагнації ціна не змінюється, а ВВП може стимулюватися шляхом збільшення сукупного попиту (рис. 9.5):

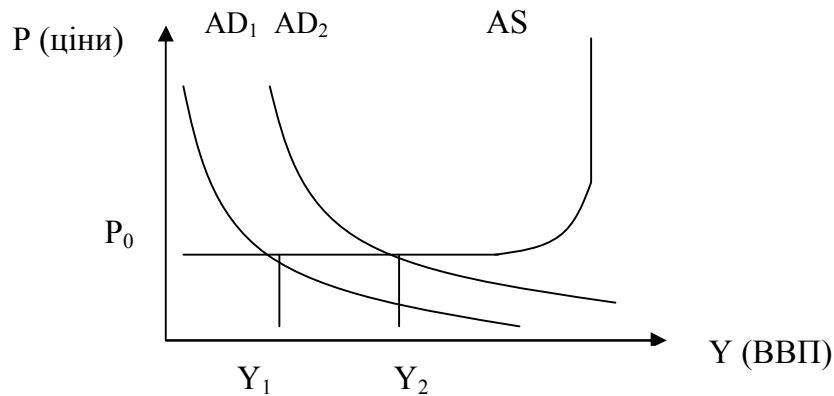


Рисунок 9.5 – Рівновага на кейнсіанському відрізку AS

На фазі піднесення стимулювання попиту збільшить не тільки ВВП, але і ціни, тобто інфляція супроводжує зростання ВВП (рис. 9.6):

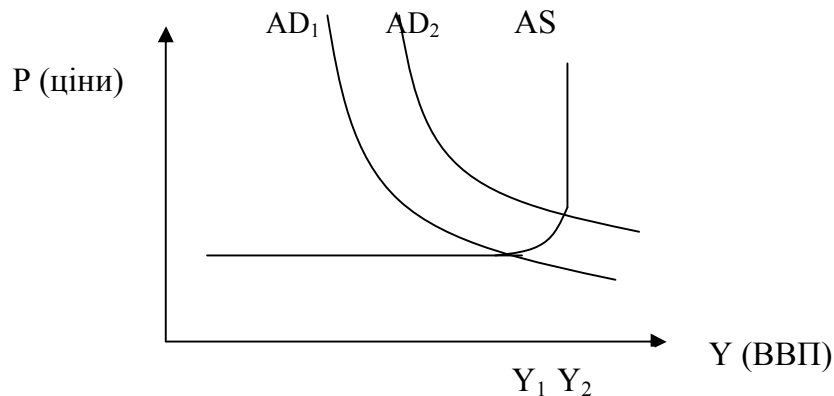


Рисунок 9.6 – Рівновага на проміжному відрізку AS

На фазі піка, тобто на класичному відрізку, стимулювання попиту спровокує подальшу інфляцію і не вплине на обсяг ВВП, що досяг своєї потенційної величини при повній зайнятості працівників (рис. 9.7):

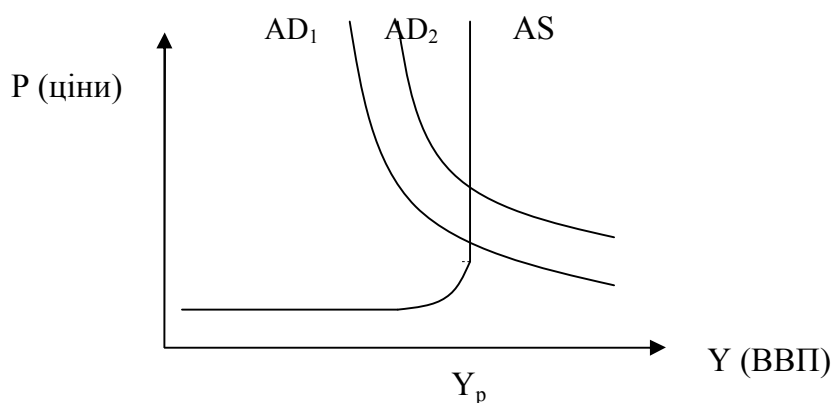


Рисунок 9.7 – Рівновага на класичному відрізку AS

Зміни рівноважного ВВП під впливом зміщення кривої AS видно на рисунку 9.8. Якщо в країні зростають ціни на ресурси, зменшується продуктивність праці, здійснюється неефективна державна політика, то крива AS зміщується ліворуч, що призводить до зменшення рівноважного ВВП і зростання безробіття, а також збільшення рівня цін. Навпаки, збільшення сукупного пропонування створює сприятливі умови, оскільки рівноважний ВВП зростає, а ціни зростають. Необхідно зауважити, що збільшення сукупної пропонування говорить про економічне зростання в країні і збільшення потенційного ВВП, що є однією з найважливіших цілей макроекономічної політики.

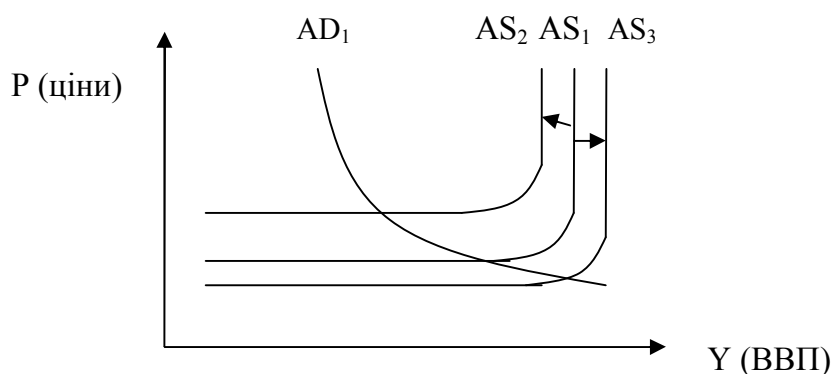


Рисунок 9.8 – Зсуви рівноваги при зміщенні кривої сукупного пропонування

Треба розрізняти короткострокову і довгострокову рівновагу. Короткострокова рівновага відображає рівновагу між сукупним попитом і короткостроковою сукупною пропозицією в умовах повної або надмірної зайнятості. Довгострокова рівновага – рівновага між сукупним попитом і короткостроковою і довгостроковою сукупною пропозицією одночасно. Між сукупним попитом і сукупним пропонуванням постійно виникають розбіжності, яка можуть усуватися ринком або за участю позаринкових сил.

Тема 10 Споживання, заощадження та інвестиції. Моделі макроекономічної рівноваги

План

- 10.1 Споживання і заощадження як функції доходів домогосподарств. Кейнсіанська функція споживання.
- 10.2 Макроекономічна сутність і види інвестицій.
- 10.3 Моделі макроекономічної рівноваги.

10.1 Споживання і заощадження як функції доходів домогосподарств. Кейнсіанська функція споживання

Споживання домогосподарств (C) – це їх поточні витрати на споживчі товари й послуги. Джерелом споживання домогосподарств є наявні доходи (Y). *Заощадження* – це частина наявного доходу після відрахування споживання, тобто $S = Y - C$. Дохід споживачів є головною змінною при зміні поточного споживання (C) і заощаджень (S), тобто $C = f(Y)$ і $S = f(Y)$.

Індукованим є споживання, яке фінансується за рахунок поточного доходу. *Автономним (C_a)* називається споживання, що залежить від недохідних факторів (активи, нагромаджені за рахунок доходів попереднього періоду; очікування споживачів; субсидії та інші форми державної допомоги та ін.).

Ступінь залежності споживання і заощаджень від доходу (Y) описується наступними показниками:

1. *Середня схильність до споживання APC:*

$$APC = \frac{C}{Y}. \quad (10.1)$$

2. *Середня схильність до заощадження APS:*

$$APS = \frac{S}{Y} = 1 - APC. \quad (10.2)$$

$APC + APS = 1$, тобто, знаючи одну середню схильність, можна легко знайти іншу. Кейнс припускав, що при зростанні доходу APC знижується, а APS збільшується. Він виходив з того, що в короткостроковому періоді люди, незалежно від динаміки доходу, намагаються підтримувати звичні для себе життєві стандарти. Тому в разі його зростання середня схильність до заощаджень збільшується, а середня схильність до споживання зменшується.

3. *Гранична схильність до споживання MPC:*

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}, \quad (10.3)$$

де ΔC – приріст споживання; ΔY – приріст доходу.

4. *Гранична схильність до заощаджень MPS:*

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1 - MPC, \quad (10.4)$$

де ΔS – приріст заощаджень.

$MPC + MPS = 1$, тобто, знаючи одну граничну схильність, можна легко знайти іншу.

Кейнсіанська функція споживання в алгебраїчній формі має такий вигляд:

$$C = C_a + MPC * Y . \quad (10.5)$$

Відповідно функцію заощадження у приватній економіці можна представити таким чином:

$$S = -C_a + MPS * D = -C_a + MPS * Y . \quad (10.6)$$

Взаємозв'язок обох функцій очевидний: у разі відсутності поточного доходу джерелом споживання виступають заощадження минулих років, тому автономне споживання від'ємне для функції заощаджень і позитивне для функції споживання. Індуковані складові C і S пропорційні величині доходу з урахуванням відповідних граничних схильностей.

Графічно залежність C і S від Y можна розглянути на рисунку 10.1. Бісектриса на графіку – це лінія споживання при повній витраті доходу на особисте споживання, що відповідає нульовим заощадженням. Фактично споживчі витрати нижче величини доходів, а пряма споживання має більш положистий характер, ніж бісектриса. C_0 як точка перетину бісектриси і лінії споживання називається граничною і відповідає рівності C і Y , тобто $S = 0$. При $Y_2 < Y_0$ споживання перевищує величину доходу, що компенсується заощадженнями попередніх періодів і відповідає негативному значенню S .

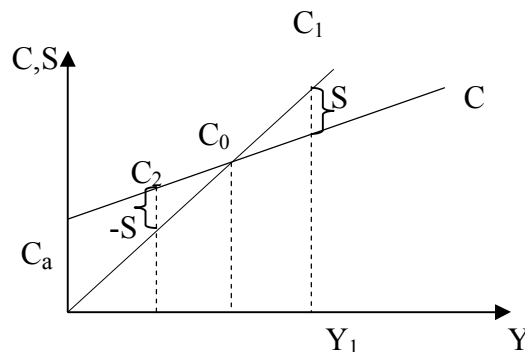


Рисунок 10.1 – Кейнсіанські функції споживання

При $Y_1 > Y_0$ споживання менше величини доходу, що говорить про позитивну цифру S . Одночасно автономне споживання має позитивний зміст для поточного споживання домогосподарств і негативне значення для величини заощаджень.

10.2 Макроекономічна сутність і види інвестицій

Інвестиції відіграють подвійну роль в макроекономіці, оскільки в короткостроковому періоді впливають на сукупний попит, визначають обсяг виробництва, а в довгостроковому періоді впливають на економічне зростання та сукупну пропозицію.

Макроекономічна теорія виділяє три типи інвестицій: виробничі, в житлове будівництво і в товарно-матеріальні запаси. Центральне місце

займають виробничі інвестиції, або *інвестиції в основний капітал*. Тому об'єктом теорії приватних інвестицій є переважно основний капітал.

Валові інвестиції спрямовані на заміщення старого обладнання в розмірі амортизації плюс *чисті інвестиції* на розширення виробництва.

Інвестиційний попит складається з двох частин: на заміщення використаного капіталу і на збільшення чистого реального капіталу.

Кількість інвестиційних проектів, які приваблюють виробників, залежить від обсягу інвестицій, а також від величини реальної відсоткової ставки (r). Незалежно від того, яким методом визначається прибутковість інвестиційних проектів, спільним є те, що між процентною ставкою і попитом на інвестиції існує обернена залежність. Тому крива інвестиційного попиту має від'ємний нахил. (рис. 10.2).

Крім процентної ставки, на стан кривої інвестиційного попиту впливають чинники, від яких залежить величина автономних інвестицій. Зміна останньої зміщує криву інвестиційного попиту праворуч (збільшення інвестиційного попиту) або ліворуч (зменшення попиту на інвестиції). Серед чинників автономних інвестицій можна виділити виробничі запаси (майна) і потужності; очікуваний прибуток; податки і субсидії; динаміку цін на ресурси; науково-технічний прогрес та ін.

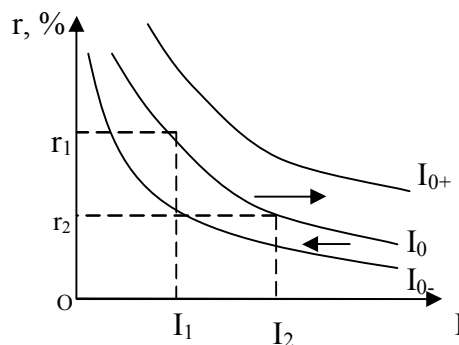


Рисунок 10.2 – Попит на інвестиції

Для економістів-неокласиків ключову роль для формування інвестиційного попиту має реальна процентна ставка. Тому використовується *проста інвестиційна функція*, в якій єдиною екзогенною змінною є лише процентна ставка. Вплив інших чинників на інвестиційний попит ураховують в автономній складовій інвестиційної функції.

Алгебраїчно проста інвестиційна функція описується формулою:

$$I = I_a - b \cdot r, \quad (10.7)$$

де I – інвестиційні витрати;

I_a – автономні інвестиції;

b – коефіцієнт чутливості інвестицій до динаміки процентної ставки;

r – реальна відсоткова ставка.

За умов досконалої конкуренції прибуток максимальний, якщо граничний продукт капіталу МРК дорівнює граничним витратам, які складаються з норми амортизації та реальної ставки відсотка.

Таким чином, за неокласичною теорією попит на інвестиції прямо

залежить від граничної продуктивності капіталу і обернено від ставки проценту, якщо величина амортизації.

Кейнсіанська функція автономних інвестицій спирається на такі передумови:

– чистий прибуток – головний мотиваційний чинник попиту на інвестиції;

– необхідність дисконтування майбутніх прибутків;

– очікуваний прибуток від інвестування зіставляється з відновлювальною вартістю капітального майна, що визначається витратами, пов'язаними з його заміщенням.

Щоб вкладення коштів у інвестиційний проект було економічно доцільним, процентна ставка, за якою купуються інвестиційні кошти, має бути нижчою за ставку процента, що відіграє роль граничної ефективності капіталу.

За методом *чистої дисконтованої вартості* ефективність інвестиційного проекту визначається як різниця між дисконтованими доходами та дисконтованими витратами:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{D_i - C_i}{(1+r)^i}, \quad (10.8)$$

де NPV — чиста дисконтована вартість;

D_i і C_i — відповідно доходи та витрати в періоді i .

Якщо чиста дисконтована вартість додатна ($NPV > 0$), то інвестиційний проект є прибутковим; якщо від'ємна ($NPV < 0$) — збитковим, і від нього слід відмовитися.

Вплив автономних інвестицій на величину наявного доходу має *мультиплікаційний ефект*. Мультиплікатор автономних інвестицій означає, що зростання загального обсягу інвестицій призводить до зростання обсягів доходу на величину, яка в декілька разів більша, ніж приріст інвестицій, тобто:

$$m_I = \frac{\Delta Y}{\Delta I}, \quad (10.9)$$

де m_I — мультиплікатор інвестицій,

ΔY — приріст наявного доходу;

ΔI — приріст автономних інвестицій.

Якщо мультиплікаційний ефект стосується впливу автономних інвестицій на величину доходу, то ефект *акселерації* пов'язує залежність *індукованих* інвестицій від наявного доходу за формулою

$$\beta = \frac{\Delta I_t}{\Delta Y} = \frac{\Delta I_t}{Y_t - Y_{t-1}}, \quad (10.10)$$

де ΔI_t — приріст попиту на інвестиції в періоді t ;

β — простий акселератор, що показує, на скільки одиниць змінюються інвестиції в разі зміни ВВП на одиницю;

$\Delta Y = Y_t - Y_{t-1}$ — приріст ВВП за період t .

10.3 Моделі макроекономічної рівноваги

Визначення рівноважного ВВП на підставі запланованих сукупних витрат спирається на два методи:

1. Метод «витрати – випуск» (розглядає рівноважний ВВП як такий обсяг виробленої продукції, який дорівнює запланованим сукупним витратам, спрямованим на його закупівлю). Таким чином, треба дотримуватися рівності: $Y = C + I$.

2. Метод «вилучення – ін'єкції» у ринковій закритій економіці означає зіставлення величини заощаджень (вилучень із поточного доходу) і інвестицій (ін'єкцій у поточний виробничий процес): $S = I$

В обох випадках, коли виробляється нерівноважний ВВП, незаплановані інвестиції в товарні запаси виконують балансуєчу роль в економіці. Завдяки незапланованим інвестиціям фактичні сукупні витрати ($E' = E + I'$) завжди дорівнюють ВВП, але за умов рівноваги $Y = E$, а $I' = 0$.

Мультиплікатор автономних витрат є однією з ключових категорій макроекономічного аналізу, для з'ясування сутності якої необхідно розглянути зв'язок між рівноважним ВВП і окремими компонентами запланованих сукупних витрат. Розрізняють автономні (ΔE) та індуковані ($MPC \cdot \Delta Y$) витрати. Зміну рівноважного ВВП можна визначити за формулою:

$$\Delta Y = \Delta E + MPC \cdot \Delta Y. \quad (10.11)$$

Розв'язавши це рівняння відносно приросту наявного доходу Y , отримаємо:

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - MPC} \cdot \Delta \bar{E}. \quad (10.12)$$

Коефіцієнт цього рівняння $\frac{1}{1 - MPC}$ є мультиплікатором автономних витрат m_e .

Можна визначити приріст рівноважного ВВП за спрощеною формулою:

$$\Delta Y = m_e \cdot \Delta E. \quad (10.13)$$

Графічно ефект мультиплікатора витрат можна проілюструвати за допомогою моделі «кейнсіанський хрест» (рис. 10.12).

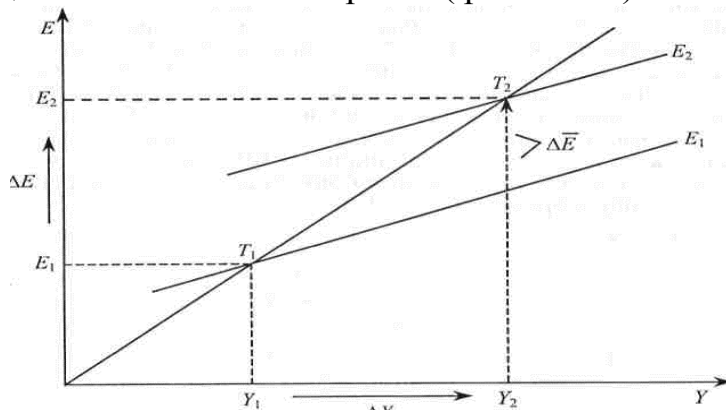


Рисунок 10.3 – Ефект мультиплікатора

Мультиплікатор витрат зазвичай більший за одиницю, тому що гранична схильність до споживання, зазвичай, менша за одиницю. Це означає,

що приріст автономних витрат на одну одиницю спричиняє приріст рівноважного ВВП більше, ніж на одну одиницю.

Кейнсіанська теорія стверджує, що макроекономічна рівновага можлива як за умов повної, так і неповної зайнятості, а її умови залежать від співвідношення між запланованими сукупними витратами і потенційно необхідними сукупними витратами. А саме це співвідношення визначає розбіжність між потенційним ВВП і рівноважним ВВП та інфляцією. Залежно від цього в економіці виникають різні наслідки.

Рецесійний розрив – це величина, на яку автономні витрати потрібно збільшити, щоб за допомогою мультиплікаційного ефекту забезпечити приріст реального ВВП до рівня потенційного без зростання цін (інфляції). Формулу розрахунку рецесійного розриву можна подати так:

$$\Delta E_r = \frac{Y_p - Y}{M_E}, \quad (10.13)$$

де ΔE_r – величина рецесійного розриву;

Y_p – потенційний ВВП;

$Y_p - Y$ – перевищення потенційного ВВП над реальним;

m_e – мультиплікатор автономних витрат.

Інфляційний розрив – це величина, на яку потрібно зменшити автономні витрати, щоб за допомогою мультиплікаційного ефекту забезпечити зниження номінального ВВП до рівня потенційного за рахунок зниження цін (дефляції). Формулу розрахунку інфляційного розриву можна представити так:

$$\Delta E_i = \frac{Y_n - Y_p}{m_e}, \quad (10.14)$$

де ΔE_i – величина інфляційного розриву;

Y_p – потенційний ВВП;

I_n – номінальний ВВП;

$I_n - Y_p$ – відставання потенційного ВВП від номінального;

m_e – мультиплікатор автономних витрат.

Інфляційний розрив виникає в умовах повної зайнятості, коли сукупний попит перевищує потенційно можливу сукупну пропозицію (потенційний ВВП), що не збільшує обсяг виробництва, а лише викликає зростання цін (інфляцію).

Тема 11 Монетарна та фіскальна макроекономічна політика

План

11.1 Монетарна політика держави.

11.2 Фіскальна політика держави.

11.1 Монетарна політика держави

Державне регулювання доповнює ринковий механізм, що в сукупності становить єдину систему макроекономічного регулювання народного

господарства, яка виступає як переплетення ринкових і державних методів регулювання.

Монетарна (грошово-кредитна) політика держави – комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання монетарних інструментів з метою впливу на грошову пропозицію, а через неї – на ВВП, зайнятість, стабільність цін та курс національної валюти.

Цілі грошово-кредитної політики можна розділити на *кінцеві*: (економічне зростання реального ВВП, зменшення безробіття, стабільність цін і національної валюти.) та *проміжні* (величини і структура грошових агрегатів, темпи приросту грошової маси, процентні ставки, обсяги кредитування, рівень заборгованості та ін.). Використання проміжних цілей дозволяє узгодити кінцеві цілі з інструментами грошово-кредитної політики. Конкретний вибір проміжного цільового орієнтиру визначається тим, наскільки стало він пов'язаний з кінцевими цілями грошово-кредитної політики у конкретній економічній ситуації.

Існує два види грошово-кредитної політики:

1 Політика, що спрямована на обмеження пропонування грошей для зниження сукупних витрат і стримування інфляційного тиску в економіці, має назву стримуючої монетарної політики або політики дорогих грошей;

2 Політика, що спрямована на збільшення пропонування грошей для стимулювання сукупних витрат і зайнятості має назву стимулюючої монетарної політики або політики дешевих грошей.

До *прямих інструментів* грошово-кредитної політики належать: ліміти кредитування для окремих банків; пряме регулювання процентної ставки; ліміти на обсяг чи вартість кредитів, що надаються окремим галузям.

До *непрямих інструментів* регулювання пропонування грошей належать:

- 1) операції на відкритому ринку цінних паперів;
- 2) зміна облікової процентної ставки;
- 3) зміна вимог до рівня обов'язкових резервів депозитних інститутів.

Центральний банк може змінювати (варіювати) пропозицію грошей за допомогою використання інструментів грошово-кредитної політики. Вибір варіантів грошово-кредитної політики залежить від причин зміни попиту на гроші. Якщо зростання попиту на гроші пов'язане насамперед з інфляційним зростанням цін, то найкращою буде *жорстка (рестрикційна)* монетарна політика, яка стримує зростання грошової маси. Якщо зміна попиту на гроші спричинена нестабільною швидкістю обігу грошей, то для стабілізації грошового ринку пропонування грошей повинна змінюватися обернено до змін швидкості обігу грошей. У цьому випадку найкращий тип політики – *гнучка* грошово-кредитна політика (*монетарна експансія*).

Трансмисійний (передавальний) механізм монетарної політики – ланцюг економічних змінних, завдяки яким Центральний банк, змінюючи пропозицію грошей, цілеспрямовано впливає на ділову активність:

- 1) початкова ланка – зміна пропонування грошей;

2) проміжна ланка – зміни в ринкових інструментах (гроші, процентна ставка, інвестиції тощо);

3) кінцева ланка – зміни в сукупному попиті та ВВП;

Альтернативні макроекономічні концепції по-різному оцінюють ефективність грошово-кредитної політики.

Кейнсіанство вважає грошово-кредитну політику менш ефективною за фіскальну з урахуванням більш складної схеми передавального механізму впливу на товарну пропозицію: зміна величини грошової пропонування → зміна процентної ставки → зміна обсягів інвестицій → зміна сукупного попиту → зміна сукупної товарної пропонування.

При незмінному попиті зростання грошової пропонування визначає зростання цін на товари, тобто інфляцію. Висновок: помірна інфляція, збільшуючи сукупний попит, стимулює зростання сукупної пропонування.

Монетаризм вважає грошово-кредитну політику, насамперед, контроль за обсягом грошової маси, найефективнішим важелем регулювання, причому кількість ланок у ланцюзі подій набагато менше за кейнсіанську версію: зміна грошової пропонування → зміна товарних цін за формулою Фішера → суперечливий вплив на товарну пропозицію у різних галузях.

За монетарною концепцією, інфляція неприпустима, особливо в довгостроковому періоді, тобто помилкове маніпулювання грошовою пропозицією має руйнівний характер для економіки країни.

Теорія раціональних очікувань заперечує ефективність грошово-кредитної політики й у короткостроковому, і довгостроковому періодах.

Теорія економіки пропонування вважає ефективними заходи грошово-кредитної політики у випадку стимулювання підприємницької діяльності, тобто сукупної пропонування. Якщо динаміка облікової і ломбардної ставок, валютного регулювання або захисту національного грошового ринку відповідають інтересам бізнесу, то ці заходи корисні суб'єктам господарювання і державним органам.

Складність проведення грошово-кредитної політики пов'язана з багатьма труднощами практичного характеру. До їх числа відносять тимчасові лаги монетарної політики, недосконалість економічної інформації, мінливість економічних чекань, неоднозначність історичних аналогій.

11.2 Фіскальна політика держави

Фіскальна політика – це політика, спрямована на регулювання сукупного попиту і реального ВВП за допомогою державних закупівель, трансфертних виплат і оподаткування з метою впливу на соціально-економічний розвиток.

Заходи фіскальної політики визначаються поставленою метою (боротьба з інфляцією, згладжування циклічних коливань економіки, зниження рівня безробіття). Основними видами фіскальної політики держави є:

– *дискреційна політика*, що полягає в свідомому регулюванні державою витрат державного бюджету і розмірів оподаткування;

– *недискреційна політика* (політика автоматичних (вмонтованих) стабілізаторів), що регулює доходи і витрати незалежно від оперативних дій держави.

Проведення *дискреційної* фіскальної політики передбачає свідоме маніпулювання податками і урядовими витратами з метою досягнення потенційного обсягу національного виробництва й повної зайнятості, контроль над інфляцією і прискорення економічного зростання.

Дискреційна фіскальна політика поділяється на:

– *стимулюючу (фіскальна експансія)*, що збільшує сукупний попит за допомогою зростання державних витрат і зниження податків;

– *обмежувальну (фіскальна рестрикція)*, що стримує сукупний попит за допомогою зниження державних витрат і підвищення податків.

Стимулююча політика приводить до зростання дефіциту державного бюджету, а стримуюча – до його скорочення.

Податки та державні витрати впливають на ВВП з мультиплікаційним ефектом.

Приріст державних витрат, що забезпечує зміну ВВП, можна записати так:

$$\Delta Y = \Delta G * m_g, \quad (11.1)$$

де ΔY – приріст ВВП;

ΔG – зміна державних витрат;

m_g – мультиплікатор державних витрат.

Приріст податків, що забезпечує зміну ВВП, можна записати таким чином:

$$\Delta Y = \Delta T * m_t, \quad (11.2)$$

де ΔY – приріст ВВП;

ΔT – зміна податків;

m_t – мультиплікатор податків.

Розрізняють простий і складний мультиплікатори.

Простий мультиплікатор державних витрат збігається з простим мультиплікатором витрат:

$$m_g = m_e = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}. \quad (11.3)$$

Складний мультиплікатор враховує не тільки граничну схильність до споживання MPC , але і ставку (коефіцієнт) податків t . Тому формула виглядає так:

$$m_g = \frac{1}{1 - MPC \cdot (1 - t)} = \frac{1}{MPS + MPC \cdot t}. \quad (11.4)$$

Простий податковий мультиплікатор розраховують за формулою

$$m_t = -MPC \cdot m_g = -\frac{MPC}{1 - MPC} = -\frac{MPC}{MPS}. \quad (11.5)$$

Відповідно *складний мультиплікатор* варто записати так:

$$m_t = -\frac{MPC}{1 - MPC \cdot (1 - t)} = -\frac{MPC}{MPS + MPC \cdot t}. \quad (11.6)$$

Простий мультиплікатор збалансованого бюджету завжди дорівнює одиниці:

$$m_b = m_g + m_t = \frac{1}{1-MPC} - \frac{MPC}{1-MPC} = \frac{MPS}{MPS} = 1, \quad (11.7)$$

де m_b – мультиплікатор збалансованого бюджету.

Складний мультиплікатор, враховуючи податкову ставку, має більший знаменник порівняно з простим і тому завжди менше одиниці:

$$m_b = m_g - m_t = \frac{1}{1-MPC \cdot (1-t)} - \frac{MPC}{1-MPC \cdot (1-t)} = \frac{1-MPC}{1-MPC \cdot (1-t)} = \frac{MPS}{MPS + MPC \cdot t}. \quad (11.8)$$

Іншим видом фіскальної політики є *недискреційна фіскальна політика*, за якою бюджетний дефіцит і бюджетний надлишок виникають автоматично, внаслідок дії автоматичних стабілізаторів економіки.

Автоматичні (вмонтовані) стабілізатори – це механізми ринкової економіки, що не залежать від держави і згладжують спади і підйоми в економіці без проведення спеціальної економічної політики. Такими стабілізаторами є податкові надходження і трансфертні платежі. Розмір податкових надходжень як автоматичний стабілізатор у період піднесення збільшується, а в період спаду – зменшується (але знижується більш плавно, ніж одержувані прибутки). Розмір соціальних виплат при піднесенні скорочується, оскільки зменшується кількість безробітних і малозабезпечених, що зменшує і соціальні виплати держави.

Слід зазначити, що автоматичні стабілізатори лише зменшують, а не зовсім усувають мультиплікативний вплив податків та державних видатків на економіку. Вмонтовані стабілізатори не здатні скорегувати небажані зміни рівноважного ЧВП. Усе, що роблять стабілізатори, це обмеження розмаху чи глибини економічних коливань. Тому макроекономісти погоджуються, що для корекції інфляції чи спаду потрібні дискреційні фіскальні заходи з боку держави, тобто зміни податкових ставок, податкової структури і величини витрат держбюджету.

Співвідношення доходів і витрат бюджету дозволяє виділити 3 ситуації: *дефіцит* при перевазі бюджетних видатків, *профіцит* при домінуванні доходів, *збалансований бюджет* при рівності доходів і витрат. Відповідні пріоритети визначають три основні теорії стану державного бюджету: щорічно збалансований бюджет, циклічно збалансований бюджет і теорія функціональних фінансів.

Щорічно збалансований бюджет має класичні корені. Наприклад, монетаризм припускає обмежені заходи для нарощуванню витрат протягом річного періоду, але з обов'язковим досягненням балансу доходів і витрат на кінець року.

Циклічно збалансований бюджет відповідає позиції кейнсіанства і припускає зростання дефіциту при стимулюючій фіскальній політиці на фазах спаду і депресії, а також скорочення дефіциту при стримуючій фіскальній політиці на фазах підйому і піку.

Теорія функціональних фінансів вважає державний бюджет допоміжним інструментом для здійснення стабілізаційної політики. При цьому досить не

виходити за встановлені межі бюджетного дефіциту, що, як правило, не перевищує 3–5 % ВВП (теорія економіки пропонування).

Головними засобами покриття дефіциту державного бюджету є:

- жорстке оподаткування;
- сеньйораж, тобто емісія додаткових грошових ресурсів, не забезпечених товарами;
- державні позики (внутрішні і зовнішні).

Державний борг як сума внутрішньої та зовнішньої складових – це сума накопичених бюджетних дефіцитів.

Негативні наслідки державного боргу такі:

- виплата по боргах збільшує нерівність у доходах через однакове навантаження на осіб з різними доходами;
- виплата боргу провокує збільшення податкового тягара;
- відбувається відтік потенційних капіталів;
- виплата поточних боргів відбувається, зокрема через нові позики, що збільшує попит на додаткові гроші, збільшуючи процентну ставку в країні, і провокує ефекти витиснення і чистого експорту.

Тема 12 Зовнішньоекономічна політика

План

- 12.1 Сутність і особливості зовнішньоекономічної політики.
- 12.2 Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної політики.

12.1 Сутність і особливості зовнішньоекономічної політики

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це сукупність економічних відносин резидентів і нерезидентів країни у таких основних формах:

- торгівля кінцевими товарами, зокрема, послугами;
- рух чинників виробництва (капіталу, робочої сили, природних ресурсів, інформації, технологій);
- спільна виробнича, торговельна, науково-технічна та інша діяльність;
- валютно-фінансові й кредитні відносини;
- міжнародна економічна інтеграція;
- членство в міжнародних організаціях;
- спільні зусилля з розв'язання глобальних проблем людства.

Зовнішньоекономічна політика – діяльність держави щодо визначення цілей та інструментів їх досягнення у сфері зовнішньої торгівлі.

Два типи зовнішньоекономічної політики держави:

- фритредерство (вільна торгівля) з перевагою ринкових механізмів саморегулювання і мінімальним втручанням держави;
- протекціонізм, тобто захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції засобами стимулювання національного експорту і обмежень імпорту.

Зупинимося більш докладно на механізмі зовнішньоторговельної політики. У макроекономіці механізм зовнішньої торгівлі досліджується насамперед через показник *чистого експорту* (сальдо торговельного балансу), що залежить від рівнів національного й іноземних ВВП, валютних курсів, специфіки зовнішньоторговельної політики та ін. Функція чистого експорту обернено залежить від курсу національної валюти й має такий вигляд:

$$NX = NX_a - z \cdot e_r, \quad (12.1)$$

де NX_a – автономний чистий експорт, що залежить від некурсових чинників (національний ВВП, іноземні ВВП, зовнішньоторговельна політика та ін.);

e_r – реальний валютний курс;

z – еластичність чистого експорту до змін рівня реального валютного курсу.

Розглянемо вплив чистого експорту на макроекономічну рівновагу за моделлю «витрати-випуск». Позитивний чистий експорт означає додатковий попит із-за кордону на частину національного ВВП, що піднімає паралельно нагору пряму сукупних витрат, точка перетину нової прямої сукупних витрат з бісектрисою зрушується вправо і нагору.

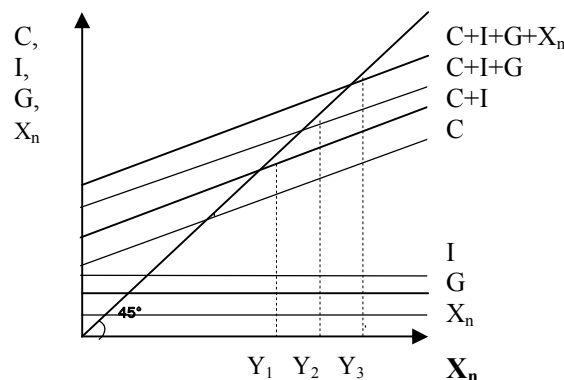


Рисунок 12.1 – Вплив чистого експорту на обсяг рівноважного ВВП

У відкритій економіці у зв'язку з конкуренцією вітчизняних та імпортованих товарів виникає категорія «*гранична схильність до імпорту*», що зменшує граничну схильність до споживання національних товарів і визначається за формулою:

$$MPI_m = \frac{\Delta Im}{\Delta Y \cdot (1-t)}, \quad (12.2)$$

де MPI_m – гранична схильність до імпорту;

ΔIm – приріст імпорту;

$\Delta Y (1-t)$ – наявний дохід закритої змішаної економіки.

Алгебраїчні особливості аналізу макроекономічної рівноваги, зокрема, розрахунку мультиплікатора автономних витрат, згруповано в таблиці 12.1.

Таблиця 12.1 – Основні формули аналізу макроекономічної рівноваги

Параметр порівняння	Приватна закрита економіка	Змішана закрита економіка	Змішана відкрита економіка
Функція споживання	$\Delta C = \Delta C_a + MPC \times \Delta Y$	$\Delta C = \Delta C_a + MPC \times (1-t) \cdot \Delta Y$	$\Delta C = \Delta C_a + (MPC - MPI_m) \cdot (1-t) \cdot \Delta Y$
ВВП (метод «витрати – випуск»)	$Y = C + I$	$Y = C + I + G$	$Y = C + I + G + NX$
ВВП (метод «вилучення – ін'єкції»)	$S = I$	$S + T = I + G$	$S + T + Im = I + G + X$
Мультиплікатор автономних витрат	$m_e = \frac{1}{1-MPC}$	$m_e = \frac{1}{1-MPC \cdot (1-t)}$	$m_e = \frac{1}{1-(MPC - MPI_m) \cdot (1-t)}$
Чинник впливу на динаміку ВВП	$\Delta Y = \Delta E \cdot m_e$	$\Delta Y = \Delta G \cdot m_e$	$\Delta Y = \Delta NX \cdot m_e$

12.2 Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної політики

Специфікою зовнішньоекономічних зв'язків є використання механізмів валютного ринку і валютних курсів.

Валютний курс – це ціна однієї валюти, виражена в одиницях іншої.

Основними режимами валютних курсів є *фіксований*, *плаваючий (вільний)* і *змішаний (гібридний)*, наприклад, валютний коридор з фіксацією верхньої і нижньої меж коливань, а також плаванням усередині коридору.

Валютне котирування – біржове визначення валютного курсу у таких основних формах:

– *пряме* як вимірювання одиниці іноземної валюти в одиницях національної (наприклад, 1 дол. США = 8 грн.);

– *непряме (зворотне)* як вираження одиниці національної валюти в одиницях іноземної (наприклад, 1 грн. = 0,125 дол. США);

– *крос-котирування* як вираження одиниці однієї іноземної валюти в одиницях іншої іноземної валюти на території даної країни.

Розрізняють курс валют за *паритетом купівельної спроможності (ПКС)* і *ринковий курс*. Курс за ПКС є співвідношенням вартостей стандартного кошику споживчих товарів і послуг у валютах різних країн. Даний курс використовується для порівняння рівня життя у різних країнах (наприклад, ВВП на душу населення) за певний період. Ринковий курс є поточним ціновим індикатором.

Номінальний валютний курс є поточним ринковим співвідношенням двох валют. *Реальний курс* уточнює номінальний показник, враховуючи динаміку цін у двох країнах (дефлятори). За прямим котируванням реальний валютний курс можна визначити за формулою

$$e_r = e_n \frac{I_p^f}{I_p^d}, \quad (12.3)$$

де e_r – реальний курс валюти;

e_n – номінальний курс;

I_p^f, I_p^d – відповідно індекси цін в іноземній і даній країнах.

Якщо двобічний курс – це співвідношення двох валют, то *багатобічний курс* – це середньозважений індекс національної валюти, обчислений на базі індексів двосторонніх курсів валют основних торговельних партнерів відповідної країни з урахуванням частки розрахунків країни у зазначених валютах.

Номінальний ефективний (багатосторонній номінальний) курс визначають за формулою

$$e_n^e = \sum_{i=1}^m \left(\frac{e_{ni}^1}{e_{ni}^0} \cdot W_i \right), \quad (12.4)$$

де e_n^e – номінальний ефективний курс;

e_{ni}^1 і e_{ni}^0 – відповідно номінальні курси *i-валюти* у поточному і базисному періодах;

W_i – частка *i-валюти* в сумі усіх зовнішніх розрахунків країни з урахуванням того, що $\sum_{i=1}^m W_i = 1$.

Реальний ефективний (багатосторонній реальний) курс розраховують за формулою:

$$e_r^e = \sum_{i=1}^m \left(\frac{e_{ri}^1}{e_{ri}^0} \cdot W_i \right), \quad (12.5)$$

де e_r^e – реальний ефективний курс;

e_{ri}^1 і e_{ri}^0 – відповідно реальні курси *i-валюти* у поточному і базисному періодах;

W_i – частка *i-валюти* в сумі усіх зовнішніх розрахунків країни з урахуванням того, що $\sum_{i=1}^m W_i = 1$.

В умовах відкритої змішаної економіки у короткостроковому періоді ускладнюються вихідні умови моделі *IS – LM*, тому пристосування до нових умов здійснюється за допомогою моделі *Манделла – Флемінга*. Вихідним положенням останньої моделі є дослідження так званої малої відкритої економіки для позначення економіки країни, не спроможної впливати на рівень світової процентної ставки.

Крім того, припускають здатність капіталу вільно переміщуватися між країнами залежно від рівня процентної ставки. Якщо національна ставка відсотка перевищує середньосвітову, то відбувається приплив капіталу в країну, що після конвертації іноземних валют у національну збільшує пропозицію грошей і зменшує внутрішню ставку до рівня світової. Якщо внутрішня процентна ставка зменшується відносно світової, то з'являється передумови відпливу капіталу, що у підсумку спричиняє зростання національної ставки відсотку.

Таким чином, міждержавний рух капіталу спричиняє в малій економіці такі головні наслідки: внутрішня процентна ставка вирівнюється із світовою;

приплив або відплив капіталу змінює попит на вітчизняну валюту і валютний курс; зміна курсу обумовлює зміну чистого експорту й відповідно ВВП.

При застосуванні фіскальної, монетарної або зовнішньоторговельної політики принципову роль відіграє режим валютного курсу.

За умов плаваючого курсу стимулюючі фіскальна і зовнішньоторговельна політика спочатку сприяють зростанню внутрішньої процентної ставки і припливу капіталу з-за кордону доти, доки приріст ВВП, що спричинюється такою політикою, повністю не нейтралізується ефектом витіснення чистого експорту під впливом зростання валютного курсу (подорожчанням і скороченням експорту й здешевленням і збільшенням імпорту). Таким чином, стимулюючі фіскальна і зовнішньоторговельна політика в умовах плаваючого курсу є неефективними.

Вплив монетарної стимулюючої політики на обсяг ВВП, навпаки, є продуктивним при плаваючому курсоутворенні. За рахунок додаткової внутрішньої грошової пропонування національна процентна ставка падає, відбувається відплив капіталу за кордон, що зменшує попит на вітчизняну валюту, знижуючи її курс. Останній факт сприяє здешевленню і збільшенню експорту країни і одночасно подорожчання й скороченню імпорту. Це означає позитивну динаміку чистого експорту і ВВП у цілому. Таким чином, монетарна політика в умовах плаваючого курсу є ефективною.

Інші висновки отримуємо за умов фіксованого курсу. Стимулюючий варіант фіскальної й зовнішньоторговельної політики не спричиняє зростання курсу національної валюти, що забезпечується центральним банком через механізм валютних інтервенцій. Якщо валютний курс не змінюється, то не виникає ефекту витіснення чистого експорту. Таким чином, в умовах фіксованого курсу фіскальна і торговельна політика є ефективними.

Грошово-кредитна політика в умовах фіксованого курсу є неефективною. Наприклад, монетарне стимулювання збільшує пропозицію грошей. Це викликає зниження процентної ставки, відплив капіталу і подальше нарощування пропонування вітчизняної валюти, що провокує валютний курс на зниження. Але центральний банк зобов'язаний утримувати валютний курс на фіксованому рівні. Через механізм валютних інтервенцій він продає іноземну валюту, зменшуючи пропозицію вітчизняної грошової одиниці для утримування незмінного рівня курсу. Таким чином, нейтралізується стимулюючий ефект кредитної експансії.

Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності – це комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених форм і методів створення та використання валютно-фінансових ресурсів забезпечення економічного і соціального розвитку країни. Валютно-фінансовий механізм стимулює приплив іноземного капіталу, забезпечує міжнародні розрахунки між учасниками зовнішньоекономічної діяльності, валютні і фінансові операції, формування та використання валютних і фінансових ресурсів, визначає світову ціну, ставку позичкового відсотку, валютний курс, за допомогою відповідних важелів і методів сприяє інноваційно-інвестиційній діяльності, розвитку національної та світової економіки.

Тема 13 Економічне зростання

План

13.1 Сутність, типи і вимір економічної динаміки.

13.2 Основні моделі економічного зростання.

13.1 Сутність, типи і вимір економічної динаміки

Розвиток національної економіки, економічне майбутнє країни перш за все забезпечується високими темпами економічного зростання, що є однією з найголовніших проблем макроекономічного аналізу.

Економічне зростання – це довгострокове збільшення обсягів виробництва за рахунок підвищення потенційного ВВП і на умовах адекватного зростання сукупного попиту.

Економічне зростання не слід ототожнювати з *економічним розвитком*. Категорія економічного розвитку країни є змістовнішою, ніж категорія економічного зростання. Економічний розвиток відображає не лише збільшення обсягів виробництва, а й здатність економіки за рахунок цього підвищувати якість життя більшості населення, сприяти розвитку економічної свободи, зокрема підприємницької діяльності, а також підвищення екологічних стандартів життєдіяльності. Це означає, що економічне зростання може відбуватися і без економічного розвитку, але економічний розвиток неможливий без економічного зростання.

Економічне зростання є функцією певних факторів. Традиційно визначають *три головні групи*: фактори попиту, пропонування та розподілу. Кожна з трьох груп особливо впливає на механізм зростання. До *факторів попиту* відносять рівень цін, споживчі, інвестиційні, державні витрати, обсяг чистого експорту. *Фактори розподілу* складають повнота і раціональність залучення ресурсів у виробничий процес. *Фактори пропонування* забезпечують саму потенційну можливість зростання (збільшення капіталу; збільшення праці, кількість зайнятих і кількість відпрацьованого робочого часу, технологічний прогрес; вдосконалення управління виробництвом, системи мотивації праці і т.д.).

В залежності від того, які фактори спричиняють збільшення обсягів виробництва, розрізняють дві форми економічного зростання: екстенсивне та інтенсивне. *Екстенсивне зростання* досягається за умов, якщо обсяг виробництва зростає лише за рахунок простого збільшення кількості обсягів факторів виробництва при їх незмінній ефективності. Якщо, навпаки, зростання обсягів виробництва відбувається завдяки підвищенню продуктивності виробничих факторів, то це означає, що економіка зростає на *інтенсивній основі*.

Слід зауважити, що в реальній економіці не буває чисто екстенсивного або чисто інтенсивного економічного зростання. Фактично обсяг виробництва збільшується на основі певного поєднання екстенсивного та інтенсивного типів економічного зростання. Тому, оцінюючи реальну економіку, можна

говорити про переважно екстенсивне або переважно інтенсивне її зростання.

Економічне зростання вимірюється абсолютними й відносними показниками. Особливо треба відзначити темпи змін реального ВВП і реального ВВП на душу населення. Наприклад, при наявності показників 2018 і 2019 рр. використовують наступні формули:

– темп зростання ВВП ($T_{зр}^{ВВП}$):

$$T_{зр}^{ВВП} = \frac{ВВП_{2019}}{ВВП_{2018}} \cdot 100 \% . \quad (13.1)$$

– темп приросту ВВП ($T_{пр}^{ВВП}$):

$$T_{пр}^{ВВП} = T_{зр} - 100 \% = \frac{ВВП_{2019} - ВВП_{2018}}{ВВП_{2018}} \cdot 100 \% \quad (13.2)$$

13.2 Основні моделі економічного зростання

Основними моделями економічного зростання є неокейнсіанська і неокласична. Особливість *неокейнсіанської теорії* економічного зростання полягає в тому, що її прихильники доходять до висновку про необхідність державного регулювання процесу нагромадження капіталу з метою підтримання стійких темпів зростання економіки в довгостроковому періоді. При цьому головним об'єктом державного регулювання мають бути інвестиції.

У моделі Є. Домара джерелом інвестування є заощадження, які залежать від доходу (Y) і норми заощадження (граничної схильності до заощаджень – MPS). Обсяг інвестування визначається попитом на інвестиції, який ставиться в залежність від приросту продукту та його капіталомісткості K_Y , що показує, на скільки одиниць збільшується капітал при зростанні продукту, виробленого з використанням цього капіталу, на одиницю.

Вираз $\Delta Y/Y$ відображає темп економічного зростання, який визначають за формулою:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{MPS}{K_Y} . \quad (13.3)$$

Таким чином, за моделлю Домара, існує рівноважний темп приросту реального доходу в економіці, за умов якого повністю використовують виробничі потужності. Інвестиції та дохід зростають однаковими темпами. Така рівновага не є стійкою і порушується при відхиленні темпу зростання приватних інвестицій від заданого рівня. Інвестиції у моделі Домара визначаються зовнішніми факторами, а не є внутрішньою змінною моделі. Держава за допомогою інструментів макроекономічної політики може активно впливати на обсяги інвестицій, і, таким чином, забезпечувати рівноважні темпи зростання. Це рівняння свідчить, що темп приросту інвестицій буде залежати за умов незмінної продуктивності капіталу тільки від норми заощаджень.

Оскільки в рівнянні (13.3) MPS і K_Y є постійними, то і темп економічного зростання теж має бути постійним. Такий темп Р. Харрод

назвав «*гарантованим*». Крім гарантованого, Харрод увів поняття *природного* темпу зростання. Це максимальний темп, який допускається за рахунок зростання населення та технічного прогресу. При такому темпі зростання забезпечується повна зайнятість факторів: праці та капіталу. Ідеальний розвиток забезпечується при рівності гарантованого, природного та фактичного темпів зростання в умовах повної зайнятості ресурсів.

Рівновага в моделі Харрода також не є стійкою, оскільки будь-яке відхилення інвестицій від умов гарантованого темпу зростання виводить систему з рівноваги. Технічний прогрес, взаємозамінюваність факторів залишилися поза моделлю Харрода, а інвестиції та заощадження були визначені функціями тільки доходу. Ці передумови обмежили відповідність моделі реальним процесам. Необхідність забезпечення «гарантованого» і «природного» темпів економічного зростання кейнсіанці не ототожнювали з автоматичною можливістю їх досягнення. Навпаки, вони визнавали, що фактичні темпи зростання економіки можуть відхилятися від бажаних. При цьому відхилення фактичних темпів від «гарантованого» породжує певні диспропорції в економіці, а відхилення «гарантованого» темпу від «природного» викликає рецесію або інфляцію.

Кейнсіанська теорія економічного зростання будувалася на екзогенній основі. Це означає, що в моделях темп зростання економіки є функцією зовнішніх, екзогенно визначених параметрів (норма заощаджень, приріст населення капіталомісткість тощо). Далі стали виникати теорії ендогенного зростання. Згідно з цими теоріями параметри моделей економічного зростання почали визначатися не за межами цих моделей, а у процесі їх створення.

Неокласичні теорії спираються на інші методологічні передумови. На відміну від кейнсіанців, які пов'язують економічне зростання переважно із сукупним попитом, неокласики, по-перше, головну увагу приділяють потенційно можливим темпам зростання економіки і факторам, від яких вони залежать; по-друге, використання апарата виробничої функції в процесі аналізу статистичної інформації поклало початок дослідженням, пов'язаним з визначенням внеску окремих факторів у приріст продукту. При цьому мова йде про вплив на зростання продукту не лише кількісних змін у факторах виробництва, а й якісних, які є результатом вдосконалення технології виробництва. Головною особливістю сучасних неокласичних теорій економічного зростання є їх ендогенний характер, тобто те, що крім праці і фізичного капіталу в них враховуються чинники, від яких залежить продуктивність праці: людський капітал, витрати на НДДКР, державне регулювання.

Першими науковими працями з ендогенних теорій економічного зростання були моделі Д. Ромера Р. Лукаса, Р. Барро та ін. У моделях ендогенних теорій економічного зростання виробнича функція будується з трьома факторами виробництва, до яких відносять працю, фізичний капітал і людський капітал.

Однією із ключових теорій економічного зростання є модель лауреата Нобелівської премії *Роберта Солоу*. Об'єктом дослідження Солоу є приватна закрита економіка, тобто рівновага визначається за формулою: $Y = C + I$. Цільовою функцією моделі є зростання не загального обсягу продукту, а збільшення його обсягів на одного працівника, тобто зростання продуктивності праці. Цей підхід був формалізований за допомогою малих букв, які відображають відповідні параметри в розрахунку на одного працюючого: продуктивність праці $y = Y/L$; капіталоозброєність $k = K/L$; питомі інвестиції $i = I/L$. Залучають також додаткові показники: MPS – норма заощадження; d – норма амортизації, n – темп приросту населення, g – темп приросту ефективності виробництва за рахунок технічного прогресу. Рівновага настає, коли оптимальний приріст питомих інвестицій (*критичні інвестиції*) компенсує зменшення капіталоозброєності внаслідок амортизації капіталу, приросту населення і витрат на технічний прогрес, тобто повинна забезпечуватися така рівність:

$$\Delta k = MPS \cdot y - (d + n + g) \cdot k = 0. \quad (13.3)$$

Кінцевою метою економічного зростання є збільшення споживання. У моделі Солоу використовується Золоте правило нагромадження, пов'язане з американським економістом Е. Фелпсом: метою діяльності має бути норма заощаджень, що забезпечує економіці стійкий стан з найвищим рівнем споживання.

«Залишок Солоу» $\frac{\Delta A}{A}$ відображає темп приросту сукупної продуктивності факторів і одночасно визначає внесок технічного прогресу в приріст ВВП:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \alpha \cdot \frac{\Delta K}{K} + (1 - \alpha) \cdot \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta A}{A}. \quad (13.4)$$

Економічне зростання не може бути безперервним., оскільки періоди економічного піднесення (збільшення обсягів виробництва) чергуються з періодами економічного спаду (скорочення обсягів виробництва). Період, протягом якого економіка проходить шлях від одного спаду або піднесення до іншого спаду або піднесення на умовах збереження загальної тенденції до зростання, називається економічним циклом (діловим циклом, циклом ділової активності, бізнес-циклом).

Згідно з *моделлю мультиплікатора-акселератора* економічні коливання виникають за умов певного співвідношення між мультиплікатором інвестицій і акселератором:

$$Y_{t+2} = I_a + (MPC + \beta) \cdot Y_{t+1} - \beta \cdot Y_t, \quad (13.5)$$

де Y_t , Y_{t+1} , Y_{t+2} – величини наявного доходу відповідно позаминулого, минулого і поточного періодів;

I_a – автономні витрати;

MPC – гранична схильність до споживання;

β – акселератор;

Y – наявний дохід.

ЗМ 3 МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Тема 14 Міжнародна економічна система

План

- 14.1 Основні етапи еволюції міжнародної економічної системи.
- 14.2 Міжнародний поділ праці – основа розвитку міжнародної економіки.

14.1 Основні етапи еволюції міжнародної економічної системи

Міжнародна економічна система – це сукупність національних економічних систем у їхній взаємодії на основі міжнародного поділу праці з відповідним механізмом регулювання.

Міжнародний ринок – частина національних ринків, що безпосередньо пов'язана із закордонними ринками (виникли в Європі, на Близькому Сході, на Далекому Сході). Промисловість була тісно пов'язана з національними ринками. Товари для вивозу за кордон являли собою готові продукти і вироблялися з місцевої сировини. Торгівля носила двосторонній характер.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – це система економічних відносин, що виникають між суб'єктами національних економік на основі міжнародного поділу факторів виробництва. *МЕВ* – це механізм взаємодії суб'єктів економіки різних країн світу щодо виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів та послуг.

Основними формами міжнародних економічних відносин є торгівля товарами й послугами, інвестиційна та виробнича діяльність, науково-технічне співробітництво, міжнародна міграція робочої сили, валютно-фінансові відносини, регіональна інтеграція, зусилля у вирішенні глобальних проблем та ін.

Світовий ринок – сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділу праці та інших факторів виробництва.

Світове господарство – це глобальний економічний організм. Структурними його елементами є національні економіки. Знаходяться вони у постійному мобільному взаємозв'язку і взаємозалежності. Світове господарство підпорядковується об'єктивним ринковим законам. Існують різні уявлення щодо його періодизації.

Сучасна наукова думка виходить із того, що світове господарство зародилося за часів первісного суспільства. Як цілісна система воно сформувалося наприкінці XIX ст. Цьому передували ряд умов:

- завершення епохи географічних відкриттів, коли практично всі «білі плями» зникли з карти Землі;
- відбулося закріплення всіх територій Землі за одним з національно-державних утворень;
- визнання цього утворення (всіма або майже всіма державами).

На розвиток світового господарства у новітній час суттєво вплинула НТР. Вона обумовила:

- інтенсифікацію інтеграційних процесів;
- формування ТНК (транснаціональних корпорацій)
- міжнародних кредитно-фінансових інституцій.

Сьогодні розвиток світового господарства пов'язують з процесом глобалізації. Її ознаками є лібералізація та інтеграція ринків, товарів і робочої сили в єдиний світовий ринок. Сьогодні глобалізація – найвпливовіша сила, що визначає майбутнє планети. Одночасно глобалізація значною мірою процес суперечливий. З одного боку глобалізація забезпечує реалізацію переваг МПП, нарощує економічний потенціал, підвищує рівень виробництва, покращує якість життя людей. З другого боку глобалізація створює нові складні болючі проблеми:

- більша частина виграшу дістається багатим країнам, збільшується нерівність, поглиблюються конфлікти;
- зростає взаємозалежність національних економік, відповідно підвищується рівень регіональної і глобальної нестабільності;
- контроль над національними економіками поступово переходить від суверенних урядів до ТНК і міжнародних організацій.

14.2 Міжнародний поділ праці – основа розвитку міжнародної економіки

Міжнародний поділ факторів виробництва (international division of factors) – історично сформоване зосередження окремих факторів виробництва в різних країнах, що є передумовою виробництва ними певних товарів, економічно більш вигідних, ніж в інших країнах. Практично всі фактори виробництва мають *міжнародну мобільність*. Ступінь мобільності залежить від типу, до якого відноситься кожний фактор виробництва.

Суть *міжнародного поділу праці (МПП)* полягає в спеціалізації країн і подальшим обміном (кооперуванням) ресурсами і товарами. МПП є якісною диференціацією трудової діяльності на міжнародному рівні та здійснюється в процесі суспільного розвитку.

Як складна суспільна система МПП складається з багатьох підсистем, що узагальнено на рисунку 14.1.

Розрізняють три послідовні форми МПП: загальну, часткову та одиничну.

Загальна означає поділ праці за сферами виробництва (промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, зв'язок та ін.).

Часткова форма МПП передбачає спеціалізацію певних галузей виробництва, видів готової продукції (приміром, виготовлення літаків, тракторів тощо).

Одинична форма МПП – це спеціалізація різних країн на виготовленні окремих вузлів, деталей, комплектуючих, або на технологічних стадіях виробництва.

Міжнародна спеціалізація виробництва існує у двох видах: виробничому і територіальному.

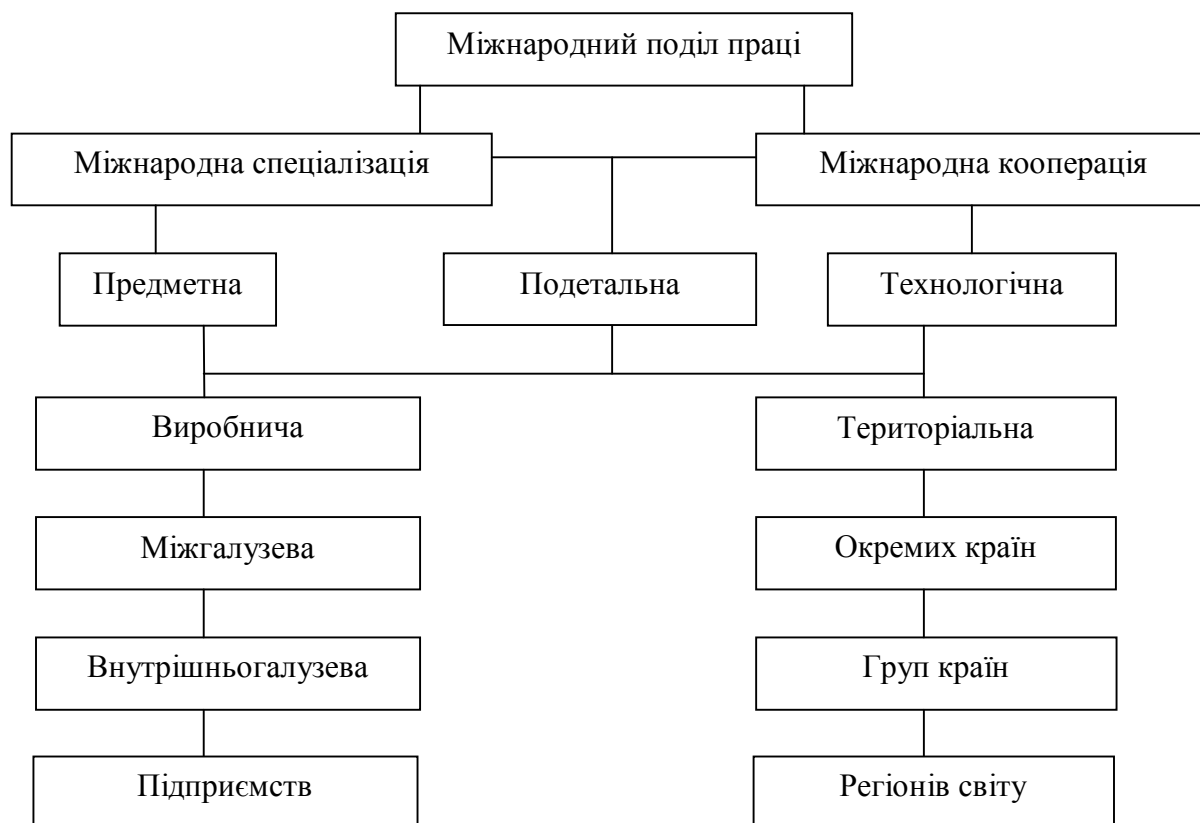


Рисунок 14.1 – Структура МПП

Перший складається з міжгалузевої та внутрішньогалузевої спеціалізації, а також спеціалізації окремих підприємств, компаній та об'єднань. Другий вид становить спеціалізацію окремих країн, груп країн та регіонів на виробництві конкретних видів продукції або їх частин.

Наведемо формули, за якими розраховуються рівнів міжнародної спеціалізації галузей національної економіки.

Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації (K_{es}) розраховують за формулою:

$$K_{es} = \frac{E_n}{E_w}, \quad (14.1)$$

де E_n – питома вага національного експорту даного товару в сумі експорту країни;

E_w – питома вага світового експорту даного товару в сумі світового експорту.

Якщо $K_{es} > 1$, тоді галузь (або товар) вважають міжнародноспеціалізованою.

Експортна квота у виробництві галузі (K_{eqb}) спирається на таку формулу:

$$\hat{E}_{eqb} = \frac{\hat{A}_b}{\hat{A}_b}, \quad (14.2)$$

де E_b – обсяг галузевого експорту за даний період;

B_b – обсяг галузевого виробництва за даний період.

Експортну квоту країни (K_{eq}) визначають як частку національного експорту (E) в сумі ВВП країни (GDP) за формулою:

$$K_{eq} = \frac{E}{GDP}. \quad (14.3)$$

Економіку країни вважають *відкритою*, якщо $K_{eq} > 0,1$, тобто 10 %.

Зовнішньоторговельна квота країни, або індекс товарності (I_m) розраховують за формулою:

$$I_m = \frac{E + I_m}{GDP}, \quad (14.4)$$

де E та I_m – величини національних експорту та імпорту.

Міжнародне кооперування має наступні критерії класифікації:

- *за видами* (виробниче, науково-технічне, збутове тощо);
- *за стадіями* (передвиробниче, виробниче, комерційне);
- *за методами* (виконання спільних програм, договірна спеціалізація, створення СП (спільних підприємств);
- *за територіальним охопленням* (декількох країн, регіональне, міжрегіональне, всесвітнє);
- *за кількістю об'єктів та суб'єктів* тощо.

Тема 15 Міжнародна торгівля

План

- 15.1 Міжнародна торгівля та її основні показники.
- 15.2 Типи зовнішньоторговельної політики держав.
- 15.3 Механізм регулювання зовнішньоторговельних відносин.

15.1 Міжнародна торгівля та її основні показники

Міжнародна торгівля – це інтернаціональна форма організації товарно-грошових відносин, що припускає обмін товарами й послугами між суб'єктами світового ринку. Вона становить сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу. За стандартами статистики торгівля вважається міжнародною, продаж товару експортом, а покупка імпортом у разі, якщо товар перетне митний кордон держави і це буде зафіксовано в митній звітності.

Номінальний вартісний обсяг міжнародної торгівлі визначають найчастіше у доларах США в поточних цінах, тому він сильно залежить від динаміки обмінного курсу долара до інших валют. *Реальний* обсяг є підсумком конвертації номінального обсягу в постійні ціни за допомогою обраного дефлятора і дозволяє провадити необхідні зіставлення.

Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків товарів і послуг. Експорт і імпорт розраховуються кожною країною в *натуральних* і *вартісних* показниках. Експорт розраховують за умовами *FOB* («вільний на борт судна»). Імпорт оцінюють за умовами *CIF* («вартість, страхування, фрахт. Таким чином, вартість світового експорту завжди менша від вартості імпорту на розмір витрат, пов'язаних з перевезенням та страхуванням вантажів.

Зміна обсягів торгівлі характеризується *динамікою зовнішньоторговельного товарообігу*. Різниця між сукупним вартісним обсягом експортом та імпорту протягом певного періоду (року, кварталу) становить сальдо торговельного балансу. Воно є активним (позитивним), якщо експорт за вартістю перевищує імпорт, і пасивним (негативним), у протилежному випадку.

Показники, які характеризують стан зовнішньої торгівлі, включають обсяг торгівлі у вартісних одиницях і одиницях фізичного обсягу, динаміку експортно-імпортних операцій, географічну і товарну структуру торгівлі, інтенсивність і ефективність діяльності на макро- і мікрорівнях, що узагальнено в таблиці 15.1:

Таблиця 15.1. – Основні показники стану зовнішньої торгівлі

Абсолютні (обсяги)	Результуючі	Структурні	Інтенсивності	Ефективності
1 Експорт (реекспорт)	<i>Сальдо:</i> – торговельного балансу;	1 Товарна структура експорту та імпорту	1 Обсяг експорту / імпорту / обороту на душу населення	1 Ефективність експорту 2 Ефективність імпорту 3 Рентабельність експорту
2 Імпорт (реімпорт)		2 Регіональна структура експорту та імпорту		
3 Зовнішньоторговельний оборот	– балансу послуг;	3 Індекси: – диверсифікації; – географічної концентрації	2 Квоти (експортна, імпортна, зовнішньоторговельна)	
4 Генеральна торгівля (експорт, імпорт, транзит)	– балансу поточних операцій			
5 Спеціальна торгівля (експорт, імпорт)	<i>Індекси:</i> – стану балансу; – умов торгівлі; – концентрації експорту;	експорту, імпорту	3 Інтенсивність і рівень внутрішньогалузевого обміну	
6 Фізичний обсяг торгівлі	– чистої торгівлі; – імпортової залежності країни			

З НТР пов'язано поглиблення міжнародного поділу праці та спеціалізації виробництва. Сьогодні триває перехід від міжгалузевої спеціалізації до внутрішньогалузевої; від виготовлення готової кінцевої продукції до проміжних видів виробів. Різко зростає обмін деталями, вузлами, комплектуючими, які виготовляються у різних країнах. Вироблена продукція дедалі частіше становиться результатом міжнародних коопераційних зв'язків.

Причинами зростання *міжнародної торгівлі послугами* є досягнення високого ступеня зрілості економіки й високого рівня життя населення в промислово розвинених країнах і створення нових видів діяльності унаслідок поглиблення МПП.

Надання послуг здебільшого відбувається одночасно з продажем товару або здійсненням інвестицій у ту або іншу країну. Тому відповідно до способів доставки послуг споживачеві визначають:

- *послуги, пов'язані з інвестиціями* (investment-related services), – банківські, готельні та професійні;
- *послуги, пов'язані з торгівлею* (trade-related services), – транспортування, страхування;
- *послуги, пов'язані одночасно з інвестиціями та торгівлею* (trade-and-investment related services), – зв'язок, будівництво, комп'ютерні й інформаційні, особисті, культурні та рекреаційні.

Зовнішня торгівля все більше перетворюється на сполучну ланку виробничого процесу. Швидке оновлення асортименту веде до скорочення життєвого циклу продукції. Ще одним знаковим трендом є випереджаючий розвиток *електронної торгівлі*.

15.2 Типи зовнішньоторговельної політики держав

Відомі два типи зовнішньоторговельної політики держави: *фритредерство (вільна торгівля) і протекціонізм*.

Перший – це політика мінімального втручання держави у зовнішню торгівлю. Митні органи при цьому виконують лише реєстраційну функцію. Така політика притаманна розвиненим країнам. Тут місцеві підприємці здатні витримувати світову конкуренцію.

Протекціонізм – це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції засобами обмежень імпорту. Існують різні форми протекціонізму:

- селективний (спрямований проти окремих країн або товарів);
- галузевий, що захищає окремі галузі народного господарства (приміром, сільське господарство);
- колективний як об'єднання одних країн проти інших, що не входять до створених об'єднань;
- прихований із здійсненням методів внутрішньої економічної політики.

Який з двох типів зовнішньоторговельної політики кращий?

Відповідь на це питання залежить від багатьох обставин. З одного боку, можна відмежуватися від світового ринку, консервуючи власну відсталість, з іншого боку, можна, відкривши кордони, заподіяти шкоду вітчизняному товаровиробнику. Тому більшість країн світу намагаються проводити гнучку зовнішньоторговельну політику. Якщо зробити загальний висновок стосовно розвитку зовнішньої торгівлі, можна сказати, що на сучасному етапі

перемагає її лібералізація з умовою використання більш гнучкої протекціоністської політики.

Однією з форм протекціонізму є стимулювання експорту, зокрема:

- фінансування державою науково-технічних розробок;
- підвищення відсотка амортизаційних відрахувань для устаткування;
- пряме субсидіювання експорту (це стосується передусім сільськогосподарських товарів);
- експортне кредитування і страхування;
- підтримка державного відкриття представництв за кордоном, які надають маркетингові послуги (часто держава оплачує маркетингові дослідження);
- організація за рахунок держави міжнародних виставок.

15.3 Механізм регулювання зовнішньоторговельних відносин

В практиці міжнародної економіки розрізняють наступні *рівні регулювання міжнародної торгівлі*:

1. *Фірмовий* – угода між фірмами про розподіл ринку сировини, матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики.

2. *Національний*, за якого зовнішня торгівля кожної країни здійснюється відповідно до національно-правового забезпечення регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

3. *Міжнаціональний* проявляється в укладенні відповідних угод між державами, групами держав.

4. *Наднаціональний* здійснює стратегію світового співтовариства чи заходів із регулювання міжнародної торгівлі шляхом створення міжнародних спеціальних інституціональних структур, відповідних угод (ЮНКТАД, СОТ, МТП та ін.).

Існують дві основні групи заходів, за допомогою яких держава впливає на зовнішньоекономічну діяльність. Перша група включає *економічні*, або прямі чи опосередковані митно-тарифні заходи регулювання, а друга група представлена *адміністративними*, або нетарифними, заходами (квотування, ліцензування, так звані «добровільні обмеження» експорту, технічні бар'єри, антидемпінгові заходи та ін.).

Економічні методи регулювання можуть бути прямими (мити, податки та збори) й опосередкованими (стимулювання НТП, податкові важелі, кредитні інструменти, дотації державні гарантії та ін.).

До валютно-кредитних інструментів регулювання належать:

- зміна валютного курсу шляхом його ревальвації або девальвації;
- валютні обмеження;
- валютна інтервенція за допомогою маніпуляції державним банком валютними ресурсами та процентними ставками;
- маневрування банківськими процентними ставками;
- набір правил та норм, які регулюють діяльність центральних емісійних банків на зовнішніх валютних ринках.

Правові інструменти регулювання міжнародної торгівлі базується передусім на спеціальних галузевих принципах міжнародного економічного права. До них відносять такі принципи:

- найбільшого сприяння;
- національного режиму;
- преференційного режиму;
- свободи транзиту;
- транспарентності (тобто прозорості регулювання ЗЕД);
- нотифікації (інформування партнерів щодо системи та правил використання певних заходів і змін у системі регулювання).

Тема 16 Міжнародні інвестиції та міжнародний кредит

План

- 16.1 Міжнародні рух капіталу та його форми.
- 16.2 Прямі інвестиції у структурі іноземного інвестування.
- 16.3 Міжнародний кредит та його роль в міжнародній економіці.

16.1 Міжнародний рух капіталу та його форми

Міжнародний рух капіталу полягає у вилученні з обігу частини національного капіталу і включенні його в економічний оборот інших країн.

Головними передумовами міжнародного руху капіталу є так зване «перенагромадження національного капіталу», коли експорт капіталу здатний принести більші доходи, ніж його використання у національних кордонах, і прогресуючий розвиток виробничої та невиробничої інфраструктури (транспорту, зв'язку, фінансово-кредитного обслуговування та ін.).

Міжнародний рух капіталу здійснюється у трьох відомих функціональних формах: грошовій, товарній, виробничій. Як відомо з макроекономіки, капітал є запасом, а його зміни – *інвестиціями*.

Суб'єктами міжнародної інвестиційної діяльності є транснаціональні та багатонаціональні компанії, кредитні інститути, інвестиційні банки та інші інституційні інвестори, фізичні особи.

За джерелами походження міжнародні інвестиції бувають державними, приватними, наданими міжнародними організаціями, змішаними.

За характером використання розрізняють *підприємницькі й позичкові* міжнародні інвестиції. Перші забезпечують власників капіталу дивідендами, другі – відсотками.

За терміном вкладень міжнародна інвестиційна діяльність може бути *коротко-* (менше 1 року), *середньо-* (1–5 років) і *довготерміновою* (понад 5 років).

За цілями вкладень виділяють такі міжнародні інвестиції:

- прямі – при забезпеченні фінансового і управлінського контролю над об'єктом розташування інвестицій;

- портфельні – недостатні для здійснення контролю, як правило у вигляді цінних паперів;
- інші, що пов'язані з міждержавними кредитами й банківськими депозитами;
- резервні, що пов'язані з динамікою золотовалютних резервів.

Інвестиційний клімат – сукупність соціально-економічних, юридичних та політичних умов, які сприяють або протидіють залученню інвестицій в країну.

Суперечливий вплив фактора часу на іноземне інвестування демонструє формула Вальраса:

$$ЧЕ = - (ЧА + ЧП), \quad (16.1)$$

де *ЧЕ* – чистий експорт, тобто сальдо торговельного балансу;

ЧА – чисті активи, тобто різниця між коштами, які отримала держава від реалізації активів нерезидентам, з іншого – сума активів, що придбанні за кордоном резидентами;

ЧП – чисті проценти, тобто різниця між процентами, які отримали резиденти країни від експлуатації іноземних активів, і процентами, які отримали нерезиденти від експлуатації національних активів.

З формули робимо такі висновки:

1. Чим більше *ЧА* в поточному періоді, тим менше *ЧП* у майбутньому.
2. Сальдо міжнародної торгівлі має дорівнювати сальдо руху капіталів з протилежним знаком.

Визначимо основні риси сучасної міграції капіталів:

- підвищення ролі держав і міжнародних фінансових організацій у відносинах з країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою у зв'язку з підвищеними ризиками, насамперед, неекономічними;
- посилення міграції приватного капіталу між розвиненими країнами, наприклад, у межах інтеграційних угруповань;
- збільшення частки прямих іноземних інвестицій.

16.2 Прямі інвестиції у структурі іноземного інвестування

З точки зору платіжного балансу країни, пряме іноземне інвестування – це будь-яке надання кредиту іноземному партнеру або придбання власності зарубіжного економічного об'єкта.

Оскільки прямий інвестор значною мірою контролює діяльність об'єкта, пряме інвестування дозволяє:

- 1) мати управлінський контроль і використовувати попередній управлінський досвід;
- 2) знати й використовувати виробничі й торговельні секрети;
- 3) використовувати авторитет і торговельну марку материнської компанії у випадку створення дочірнього підприємства.

Пряме іноземне інвестування складається з трьох головних форм:

- 1) акційний капітал, тобто придбання інвестором певного, наприклад, контрольного пакета акцій іноземного підприємства;

2) реінвестовані доходи, наприклад, прибуток, тобто підсумки економічної діяльності, які не повертаються на батьківщину інвестора;

3) внутрішньофірмові позики, тобто кошти, які надають або материнська компанія, або інші її філії.

Світовий досвід створення ПІІ підкреслює існування трьох основних організаційних форм:

- філія з 100 % належності іноземному власнику;
- дочірня компанія з часткою нерезидента в статутному фонді понад 50 %;
- асоціативна компанія з часткою нерезидента менше 50 %.

Частіше за все входження на зарубіжний ринок здійснюється послідовно з використанням наступного ланцюга поведінки: експорт → ліцензування → інвестування.

Пряме інвестування має певну низку ризиків як для експортерів, так і для імпортерів.

Прямий інвестор, який здійснює внесок на довготривалий термін, ризикує зіштовхнутися з наступними проблемами:

- недосконалість законодавства і відсутність реального правового захисту від втручання влади або конкурентів;
- проблеми з поведінкою інших власників (акціонерів);
- економічні проблеми в країні – імпортері інвестицій;
- проблеми із сталістю материнської компанії;
- несталість міжнародного фондового і валютного ринків;
- інші політичні ризики.

Одночасно країна-імпортер інвестицій повинна враховувати наступне:

- згідно з формулою Вальраса, вона втрачає частку чистих процентів у майбутньому при приватизації об'єкта на користь іноземного партнера;
- іноземний інвестор отримує доступ до національних ресурсів, при цьому їх використання обов'язково буде суспільно ефективним (проблеми екології, соціальних гарантій, охорона секретів, захист прав інтелектуальної власності та ін.);
- можливість впливу іноземних партнерів на соціально-політичне життя країни (прикладі політичного лобювання, організація зміни законної влади та ін.);
- можливість негативного впливу ПІІ на економічний стан підприємства, окремої галузі, регіону, країни в цілому (доведення до банкрутства, підрив виконання обов'язків при державних гарантіях та ін.).

На межі XX і XXI століть треба підкреслити зростаючу роль транснаціональних утворень з мережами філій та дочірніх компаній, насамперед, ТНК і БНК.

Міжнародне регулювання здійснюється на міждержавній основі (наприклад, режим найбільшого сприяння), регіональних документів у межах інтеграційних угруповань або функціях світових інвестиційних установ, зокрема:

- БАГІ (MIGA) – Багатостороння агенція з гарантій інвестицій, яка діє в якості автономного складника групи Світового банку;
- МЦУІС (ICSID) – Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів як складник групи Світового банку;
- Угода про інвестиційні засоби, які пов'язані з торгівлею, діюча в межах ВТО (TRIM);
- Комісія ЮНКТАД (UNCTAD) з інвестицій та ін.

16.3 Міжнародний кредит та його роль в міжнародній економіці

Міжнародний кредит (далі МК) є рухом позичкового капіталу. Його сутність полягає у наданні валютних і товарних ресурсів на умовах платності, строковості повернення та забезпеченості.

МК виконує у світовому господарстві такі функції:

- забезпечення перерозподілу ресурсів (фінансових і матеріальних) між країнами, що сприяє їх ефективному використанню;
- прискорення нагромадження капіталу в межах світового господарства за рахунок використання тимчасово для фінансування капіталовкладень в інші держави;
- прискорення реалізації стабілізаційних програм і трансформаційних перетворень в національних економіках;
- фінансування науково-дослідних та інноваційних проектів.

За цільовим призначенням розрізняють дві основні форми:

- *зв'язані кредити*, які надають на конкретні цілі, що визначені кредитною угодою, і поділяються на *комерційні* (для закупівлі товарів і послуг), *інвестиційні* (для будівництва певних об'єктів, погашення заборгованості, придбання цінних паперів), *проміжкові* (для змішаних форм вивозу капіталу);
- *фінансові кредити* (не мають цільового призначення і можуть використовуватись позичальником на будь-які цілі).

За джерелами можуть бути *внутрішніми, зовнішніми (іноземними) та змішаними* кредитами.

За суб'єктами розрізняють *приватні, урядові та кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій*.

За формами виділяють *товарні та валютні* кредити.

Фірмовий кредит – це позика, яка надається експортером однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу при реалізації товару чи послуг (має цільове призначення, закріплене в угоді, оформляється векселем або надається за відкритим рахунком).

Факторинг – це купівля фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їхню інкасацію.

Географічна структура відображає рух капіталів між країнами, групами країн, регіонами світу переважно через міжнародні фінансові центри. Тут відрізняють такі ринкові сегменти: національний, міжнародний, своринок кредитних ресурсів.

Інституціональна структура представлена:

- *вкладниками*, тобто суб'єктами ринку, чий кошти акумулюються (населення, приватні фірми, банки, страхові компанії, пенсійні фонди, тощо);
- *позичальниками*, тобто споживачами капіталу (ТНК, державні установи, приватні фірми, міжнародні та регіональні організації);
- *посередниками* (транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі, центральні та зовнішньоекономічні банки країн, міжнародні та національні фінансово-кредитні установи).

Функціональна структура складається з грошового ринку (тобто сукупності попиту і пропозиції на короткостроковий позичковий капітал) та ринку капіталів (який забезпечує здійснення довгострокових інвестицій домогосподарств, фірм та урядів). У свою чергу ринок капіталів поділяється на кредитний ринок та ринок цінних паперів. Останній диференціюється щодо домінування певного фінансового інструменту (ринок акцій, облігацій та інші).

Валютна структура відображає частку різних валют, в яких здійснюються фінансові операції на ньому.

Проблема зовнішньої заборгованості виникає у зв'язку з неможливістю обслуговувати та повернути зовнішній борг. Зумовлена така неможливість надмірним і нерегульованим залученням в країну кредитного капіталу, включаючи позики міжнародних валютно-фінансових організацій (МВФ, групи Світового банку тощо).

Рівень зовнішнього боргу визначають як суму зобов'язання держави перед зовнішніми кредиторами. Для його розрахунку залучають різні показники. Це можуть бути *абсолютна сума боргу, темпи його зростання і приросту*. Можуть використовуватися такі індикатори: *відношення зовнішнього боргу до ВВП країни, зовнішній борг на душу населення, норма обслуговування боргу* (відношення суми платежів, яку країна повинна виплатити іноземним кредиторам за певний період часу до суми іноземної валюти, отриманої країною від експорту товарів і послуг).

Тема 17 Міжнародна трудова міграція

План

- 17.1 Сутність і наслідки міжнародної міграції робочої сили.
- 17.2 Державне і міжнародне регулювання трудової міграції.

17.1 Сутність і наслідки міжнародної міграції робочої сили

Міжнародний ринок праці – це система відносин щодо узгоджень попиту і пропонування світових трудових ресурсів. Виникнення зазначених відносин пов'язане з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу, а також з відмінностями їх відтворення на національному рівні. Утворення міжнародного ринку праці здійснюється двома шляхами: завдяки міграції робочої сили й капіталу і через поступове злиття національних ринків праці з утворенням спільного ринку праці. Функціонування міжнародного

ринку праці призводить до координації соціальної політики різних країн і у межах ТНК.

Визначають два основні сегменти в структурі міжнародного трудового ринку. *Перший* складається з працівників високої кваліфікації зі стабільними трудовими навичками й стабільним попитом на їх трудові послуги. Насамперед, йдеться про досвідчених менеджерів, програмістів та представників інших сучасних професій. *Другий* сегмент стосується працівників низької кваліфікації, що веде до їх готовності дуже часто змінювати місця праці, впритул до здійснення нелегальної міграції.

Міжнародний рух трудових ресурсів має такі головні *форми*: природний, територіальний, галузевий, професійний, кваліфікаційний, соціальний.

За критерієм часу розрізняють постійну і тимчасову міграцію.

Постійну міграцію характеризують наступні ключові категорії:

- *еміграція*, тобто виїзд за кордон з метою отримання громадянства іншої країни;
- *імміграція*, тобто в'їзд в іншу країну з метою отримання її громадянства;
- *рееміграція*, або зворотна міграція, тобто повернення до рідної країни осіб, які емігрували з неї раніше;
- *міграційний оборот*, тобто сума усіх осіб, хто в'їхав і виїхав з країни на постійній основі;
- *міграційне сальдо* (активне, пасивне, нульове), тобто різниця між цифрами еміграції та імміграції.

Слід відзначити, що міжнародна міграція може мати позаекономічні причини. Йдеться про біженців, осіб, які тимчасово переміщені або переслідуються на батьківщині й шукають політичного притулку.

Фактори, що сприяють формуванню світового ринку робочої сили:

- інтернаціоналізація господарського життя;
- демографічні процеси (на національному, регіональному та глобальному рівнях);
- розвиток міжнародної економічної інтеграції;
- розвиток науки, техніки та інформаційних технологій.

Основні причини, які *прискорюють* сьгодні міграційні процеси:

- збільшення, поглиблення прірви між заможними країнами та країнами, що розвиваються
- зростання міжнародного руху капіталу, функціонування ТНК;
- значні відмінності у темпах природного демографічного приросту населення у різних регіонах світу;
- міжнаціональна, релігійна та політична ворожнеча;
- природно-кліматичні зміни.

Наслідки міжнародної міграції робочої сили досить різноманітні (табл. 17.1). Світ загалом виграє, оскільки свобода міграції дозволяє людям переміщуватись в країни, де вони можуть принести вищий чистий дохід у світове виробництво.

Таблиця 17.1 – Соціально-економічні наслідки міграції робочої сили

Для країн-експортерів	
Позитивні	Негативні
<ol style="list-style-type: none"> 1. Знижується напруга на внутрішньому ринку праці 2. Зростають надходження до бюджету у вигляді податків з фірм-посередників 3. Збільшуються валютні надходження до за рахунок приватних переказів мігрантів. 4. Підвищується рівень життя залишених членів сімей і утриманців-мігрантів 5. Збільшуються можливості приватного інвестування завдяки переказам мігрантів 6. Підвищується рівень виробництва внаслідок праці кваліфікованих реемігрантів 7. З'являється можливість створення галузі з експорту робочої сили. 8. Держава може отримувати компенсацію за надання трудових ресурсів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зменшується можливість власного розвитку внаслідок «відпливу умів». 2. Знижується конкурентоспроможність національного ринку праці 3. Зростає можливість ухилення від оподаткування 4. Зменшуються надходження до бюджету 5. Фактично втрачаються бюджетні кошти на освіту і підготовку мігрантів
Для країн-імпортерів	
Позитивні	Негативні
<ol style="list-style-type: none"> 1. Стимулюється розвиток виробництва внаслідок збільшення кількості робочої сили. 2. Зростає конкурентоспроможність завдяки використанню дешевої праці іммігрантів. 3. Знижуються витрати на підготовку та перекваліфікацію власних кадрів 4. Заповнюються вакансії у непрестижних сферах і галузях економіки. 5. Під час криз знижується соціальна напруга за рахунок звільнення іммігрантів 6. Зменшується бюджетне навантаження завдяки економії на соціальних виплатах 7. Зростає ефективність виробництва за рахунок конкуренції на ринку праці. 8. Покращується демографічна ситуація в «старіючих» країнах 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Посилюється напруга на ринку праці щодо робітників-резидентів 2. Зростають витрати на соціальний захист іммігрантів. 3. Зростають суми переказів іммігрантів. 4. Збільшується загроза загострення соціальних проблем. 5. Погіршується криміногенна ситуація в країні.

17.2 Державне і міжнародне регулювання трудової міграції

Треба відзначити 5 основних рівнів регулювання міжнародної міграції: корпоративний, національний, міждержавний, регіональний (у межах інтеграційних угруповань країн) і міжнародний з боку спеціалізованих організацій.

Згідно з прийнятою у міжнародних відносинах практикою країн, які обмінюються робочою силою, визнається пріоритет міжнародного права над національним.

Державні органи окремих країн удосконалюють національне трудове і міграційне законодавство, встановлюють юридичний статус мігрантів,

організують певні соціальні умови мешкання іноземців, контролюють процеси найму і вербування потенційних іммігрантів.

Міждержавне регулювання може стосуватися уникнення подвійного оподаткування, забезпечення прав при переказі доходів на батьківщину, узгодженої поведінки щодо мігрантів з третіх країн, спільні дії щодо боротьби з нелегальною міграцією та ін.

Регіональне регулювання спирається на спільні документи. Наприклад, Шенгенські угоди в межах ЄС скасовують візові, митні й прикордонні бар'єри між членами угруповання і одночасно посилюють їх у відносинах з третіми країнами.

Важливу роль відіграють документи підрозділів і спеціалізованих органів системи ООН. Йдеться, насамперед, про Всезагальну декларацію прав людини, затверджену Генеральною Асамблеєю ООН у 1948 р.

Спеціальні міжнародні організації опікуються сьогодні проблемами міграції населення:

- Комісія ООН з народонаселення;
- МОП – міжнародна організація праці;
- ВОЗ – всесвітня організація охорони здоров'я;
- МОМ – міжнародна організація з міграції та ін.

Головним завданням МОП є розробка конвенцій і рекомендацій стосовно функціонування міжнародного ринку праці. Передусім це:

- підтримка мігрантів під час їхнього виїзду, переміщення та в'їзду в країну призначення;
- розміщення на місці дотримання певних умов праці, способів найму і звільнення з роботи;
- оплати праці;
- надання відпусток;
- соціального страхування;
- ввезення особистого майна;
- переведення на батьківщину заробітків та заощаджень;
- рівність прав мігрантів і громадян країни-перебування щодо отримання мінімальної заробітної плати;
- збереження прав трудящих-мігрантів у соціальному забезпеченні (з урахуванням рівня розвитку економіки країни-перебування).

Тема 18 Світова валютна система. Міжнародні розрахунки і платіжний баланс

План

- 18.1 Світова валютна система: сутність і етапи розвитку.
- 18.2 Сутність, види й основні форми міжнародних розрахунків.
- 18.3 Платіжний баланс: характеристика та проблеми регулювання.

18.1 Світова валютна система: сутність і етапи розвитку

Валютна система – це сукупність елементів, які забезпечують організацію та регулювання валютних відносин, закріплені національним законодавством і міждержавними угодами.

Національна валютна система – це форма організації валютних відносин країни, обумовлена її валютним законодавством. Особливості національної валютної системи визначаються умовами та рівнем розвитку економіки країни, її зовнішньоекономічними зв'язками, завданнями соціальної політики.

Міжнародна валютна система є формою організації валютних відносин у межах світового господарства, юридично закріплених у міждержавних угодах. Головне завдання МВС – регулювання сфери міжнародних розрахунків і валютних ринків для забезпечення стійкого економічного зростання, стримування інфляції, підтримки рівноваги зовнішньоекономічного обміну та платіжного обороту.

У межах МВС може створюватися *регіональна валютна система*. Прикладом служить Європейська валютна система, що виконала роль перехідного щабля до утворення валютного союзу країн, що входять до Європейського Союзу.

Визначимо основні режими за чинником гнучкості.

1. *Фіксований курс*, включаючи фіксацію до однієї іноземної валюти, використання виключно іноземної валюти як платіжного засобу, валютне правління при забезпеченості іноземною валютою і фіксацією до вказаної валюти, фіксацію до валютного композиту, фіксацію до валюти головного торгового партнера на даний час, фіксацію загальної одиниці для групи країн до однієї іноземної валюти.

Плаваючий (вільний) курс має такі основні форми: корегуємий з автоматичною зміною відповідно до зміни певного складу макроекономічних показників, що керується Центральним банком, незалежний плаваючий під впливом коливань попиту і пропонування валют.

Гібридний курс у таких формах: оптимальний валютний простір як підтримання фіксованого курсу з обмеженою кількістю країн і плаваючого курсу з іншими державами, цільові зони з параметрами курсу, до яких країна вважає необхідним рухатися, валютний коридор з встановленням мінімальної та максимальної меж коливання, повзуча фіксація з встановленням відсотку коливання навколо центрального паритету, плавання, що керується, з активною політикою валютних інтервенцій.

Валютна інтервенція – це маніпулювання пропонуванням валют з метою впливу на курси. Три основні форми інтервенції: за рахунок власних резервів валюти, за рахунок продажу цінних паперів, що розміщено в іноземній валюті, з допомогою угоди своп.

Відрізняють дисконтну (облікову) і девізну валютну політику держави.

Корегування облікових ставок Центрального банку дозволяє впливати на динаміку курсу. Так, підвищення облікової ставки поширює пропозицію

іноземних капіталів, що дозволяє забезпечити зростання курсу місцевої грошової одиниці.

Вплив на валютний ринок за рахунок маніпулювання пропозицією валют є суттю *девізної політики*.

Регулювання платіжного балансу за рахунок субсидій, митних тарифів, податкових пільг, страхування також здатне вплинути на курсові співвідношення.

Усі вказані методи є проявом непрямого впливу. Але існують прямі засоби регламентування або обмеження: ліцензування операції; блокування валютного виторгу, обов'язковий продаж частки валютної виручки за встановленим державою курсом, регулювання термінів платежів, контроль за здійсненням інвестицій, надання додаткових документів щодо відносин з партнерами з офшорних зон.

Суттєвим моментом регулювання є такі елементи *страхування валютних ризиків*: валютні та мультивалютні застереження, використання термінових операцій, диверсифікація валютних резервів, захист засобами «інфраструктури» зовнішньої торгівлі, застереження про перегляд сторонами контрактної ціни, хеджування.

Визначають чотири основні етапи розвитку світової валютної системи:

- Паризька, або система золотого стандарту (1867–1914);
- Генуезька, або система золотодевізного стандарту (1922–1939);
- Бреттон-Вудська, або система фіксованих валютних курсів (1944–1975);
- Ямайська, або система плаваючих курсів (з 1976 до нашого часу).

18.2 Сутність, види й основні форми міжнародних розрахунків

Міжнародні розрахунки (International Settlements)– це система здійснення платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями між різними суб'єктами у сфері міжнародних економічних відносин.

Суб'єктами міжнародних розрахунків виступають експортери та імпортери, банки та інші кредитні установи, держава, міжнародні організації, фізичні особи.

Механізм розрахунків у зовнішньоекономічних операціях – це комплекс способів, засобів і форм платежу (рис. 18.1)



Рисунок 18.1. – Структура механізму міжнародних розрахунків

Головними чинниками, що впливають на стан розвитку міжнародних розрахунків, є:

- економічні і політичні відносини між країнами
- позиція країни на товарних і грошових ринках
- ступінь державного регулювання ЗЕД і його ефективність
- валютне законодавство
- міжнародні торгові правила і звичаї
- стан платіжних балансів банківська
- практика відмінності в темпах інфляції в різних країнах
- умови зовнішньоторгівельних контрактів і кредитних угод
- конвертованість валют

Міжнародна платіжна система – платіжна система, в якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу коштів у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї країни в іншу.

Найбільш стандартизованою у міжнародній банківській справі є міжнародна мережа, що пов'язує національні клірингові та банківські мережі, утворюючи світову фінансову систему телекомунікацій SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*), яку було засновано в 1977 році консорціумом великих банків Західної Європи і США та яка зараз поєднує майже 4800 банків і фінансових організацій, розташованих в понад 150 країнах світу.

В Європейському Союзі функціонує п'ять основних платіжних систем, що дають можливість уніфікувати і спростити механізм розрахунків у євро: TARGET (*Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express*

Transfer), система Європейської банківської асоціації (ЄБА), дистанційний доступ до європейських клірингових систем, міжбанківські платежі через систему кореспондентських відносин, клірингові послуги транснаціональних європейських банків.

Альтернативним варіантом розрахунків у євро є механізм здійснення платежів через Європейську банківську асоціацію (ЄБА), розрахунки через котру дають можливість проведення клірингових взаємозаліків у кінці робочого дня, здійснення комерційних і міжбанківських платежів.

У США домінують міжбанківські платіжні системи FedWire і CHIPS (*Clearing House Interbank Payment System* – система міжбанківського клірингу), що здійснюють понад 80% всіх переказів у доларах.

Загальні засади функціонування платіжних систем в Україні регулюються Законами України "Про Національний банк України", "Про банки і банківську діяльність", "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні", "Про поштовий зв'язок", іншими законодавчими актами України та нормативно-правовими актами Національного банку України. Законодавство України передбачає діяльність в Україні внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем.

18.3 Платіжний баланс: сутність, особливості аналізу і механізми регулювання

Платіжний баланс (Balance of Payments) – співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, та сумою здійснених нею платежів за кордон протягом певного періоду. Він складається з двох частин – надходжень і платежів. Якщо грошові надходження перевищують платежі, баланс є активним (профіцитним), а якщо сума платежів більша від надходжень – пасивним (дефіцитним).

Принципами побудови платіжного балансу є:

1. Використання балансового методу.
2. Система подвійного запису.
3. Фіксація часу трансакції або зміни у фінансовому активі чи зобов'язанні. Принцип подвійного запису вимагає, щоб записи операцій за дебетом і кредитом проводилися одночасно, тоді статті будуть збалансовані.
4. Принцип ринкової ціни.
5. Використання долару США для забезпечення міжнародного порівняння.
6. Чітке визначення економічної території країни. У широкому сенсі економічною територією є географічна територія або юрисдикція, для якої складаються статистичні дані. Найпоширенішим поняттям економічної території є простір, що знаходиться під економічним контролем одного уряду.
7. Поняття резидента і нерезидента. Резиденцією інституційної одиниці (домогосподарства, корпорації, державного органу) є економічна територія, з

якою у неї є найбільший зв'язок і яка служить центром її економічного інтересу.

Основні компоненти платіжного балансу групуються за рахунками поточних операцій та операцій з капіталом, а також фінансовим рахунком.

Кредитові записи рахунків поточних операцій та операцій з капіталом включають експорт товарів і послуг, первинні та вторинні доходи до отримання, вибуття невиробничих нефінансових активів.

Дебетові записи включають імпорт товарів і послуг, первинні та вторинні доходи до виплати, набуття невиробничих нефінансових активів.

При публікації платіжний баланс може бути представлений в стандартній або аналітичній формах.

За стандартною формою товари, послуги та поточні трансферти об'єднуються в рахунку поточних операцій, а капітальні трансферти, прямі інвестиції, портфельні інвестиції, фінансові похідні, інші інвестиції та резервні активи – в рахунку операцій з капіталом та фінансовими інструментами. Усі складники платіжного балансу групуються за двома рахунками: рахунком поточних операцій, і рахунком операцій з капіталом та фінансових операцій. Рахунок поточних операцій віддзеркалює рух за кордон або з-за кордону товарів, послуг і трансфертних платежів. Рахунок руху капіталів виявляє рух позикових коштів і фінансових активів: по-перше, відтік капіталів; по-друге, приплив капіталів. Підсумовування розділів балансу, з урахуванням статті «Помилки та упущення», дозволяє вивести підсумковий (зведений) баланс, який може мати або позитивне, або негативне сальдо. Якщо підсумкове сальдо позитивно – країна збільшує свої вимоги до інших країн, і, відповідно, на таку ж суму зменшуються її зобов'язання по відношенню до них. Навпаки, якщо підсумкове сальдо балансу негативне – країна повинна збільшити свої зобов'язання по відношенню до інших країн, з тим, щоб відшкодувати дефіцит платіжного балансу.

Однак діюча офіційна версія платіжного балансу полягає в перекласифікації і перегрупованні наявних відомостей таким чином, щоб по можливості відокремити первинні, автономні операції від вторинних. *За аналітичною формою* передбачає виведення активного або пасивного сальдо платіжного балансу, яке повинно визначатися як сумарний результат незалежних, автономних операцій поточного і капітального характеру, що здійснюються резидентами й нерезидентами, і, таким чином, виявляти спрямованість зовнішньоекономічної діяльності країни. При аналітичному поданні в рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами не включають зміна розмірів золотовалютних резервів (резервних активів) країни, а виділяють їх в окрему, четверту частину платіжного балансу, щоб було видно, з яким реально сальдо в результаті був зведений платіжний баланс: якщо резерви зросли, то з позитивним, а якщо скоротилися - то з негативним (при цьому знак "-" буде означати зростання резервів, так як майже у всіх країн вони зберігаються не стільки в золоті, скільки в іноземній валюті, що в разі зростання резервів означає придбання іноземних активів). Зміна резервів також виділяється в окрему частину платіжного балансу, але

чисті помилки і пропуски, навпаки, включаються в рахунок операцій з фінансовими інструментами, що актуально для країн з великим нелегальним вивезенням капіталу

Тема 19 Міжнародна економічна інтеграція

План

19.1 Сутність і форми міжнародної економічної інтеграції.

19.2 Рівні та напрямки міжнародної економічної інтеграції.

19.1 Сутність і форми міжнародної економічної інтеграції

Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ) – це форма інтернаціоналізації виробництва, коли процес тісного зближення господарських механізмів країн набуває пріоритетного характеру впритул до створення міждержавних об'єднань з наднаціональними органами.

Визначимо головні передумови МЕІ:

– близькість рівнів економічного розвитку і ринкової зрілості країн, що інтегруються;

– географічна близькість і наявність загальних кордонів, а також економічних зв'язків, що історично склалися;

– загальні економічні та інші проблеми, які стоять перед країнами в галузях розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва;

– так званий «демонстраційний ефект», коли є успішні приклади інтеграційного зближення;

– «ефект доміно», коли об'єднання одних країн притягує до себе інші.

Відзначимо головні цілі МЕІ:

– використання позитивного ефекту масштабу, тобто скорочення трансакційних витрат і розширення обсягу ринку;

– створення позитивного зовнішньоекономічного і зовнішньополітичного середовища;

– спільне вирішення завдань зовнішньоторговельної політики;

– сприяння структурній перебудові національних економік;

– підтримка молодих галузей національної економіки;

– підтримка участі в інших міжнародних організаціях.

За ступенем зрілості визначають наступні етапи МЕІ:

1) *преференційна* торговельна угода на двох- або багатосторонній основі;

2) *зона вільної торгівлі* з повною відсутністю тарифних і нетарифних обмежень між країнами-учасницями;

3) *митний союз* з введенням загальних тарифних і нетарифних бар'єрів щодо третіх країн;

4) *спільний ринок* товарів, капіталів і робочої сили з введенням загальних правил внутрішнього руху товарів, послуг і факторів виробництва;

5) *економічний союз* з уніфікацією законодавства в усіх галузях економічного життя, включаючи фінансово-кредитний та бюджетний сектори; крім того, набувають значної ролі наднаціональні органи з правом прийняття рішень без узгодження з урядами окремих країн-членів;

б) *політичний союз* з передаванням національними державними органами більшої частини власних повноважень у відносинах з третіми країнами наддержавним структурам, що фактично визначає створення конфедерації та втрату значної частки суверенітету окремої країни.

Наслідки МЕІ для країн-учасниць є суперечливими.

Позитивні наслідки:

- розширення ринків збуту для національних товаровиробників;
- забезпечення більш сприятливих умов торгівлі;
- посилення конкуренції між групами країн, що сприяє.

Негативні наслідки:

- вплив ресурсів (факторів виробництва) з менш розвинених країн, перерозподіл їх на користь розвинених країн;
- олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, що обумовлює зростання цін;
- збільшення масштабів виробництва спричиняє ефект втрат через зростання бюрократизму;
- зростання витрат на функціонування об'єднання, особливо за відсутності належного контролю.

Згідно з теорією Д. Вайнера внаслідок створення інтегративного утворення виникають два типи ефектів:

- *статичний* – економічні наслідки виявляються одразу після створення митного союзу як його безпосередній результат;
- *динамічний* – економічні наслідки виявляються на більш пізній стадії функціонування митного союзу.

Серед статичних ефектів найбільше значення мають *ефекти створення торгівлі та відхилення торгівлі*.

Створення торгівлі – переорієнтація місцевих споживачів з менш ефективного внутрішнього джерела поставки товарів на більш ефективне зовнішнє джерело (імпорт) у зв'язку з ліквідацією мита.

Відхилення торгівлі – переорієнтація місцевих споживачів із закупівлі товарів у більш ефективного постачальника, що перебуває за межами інтеграційного об'єднання на менш ефективне внутрішньо інтеграційне джерело.

Якщо ефект, який утворюється за рахунок створення торгівлі, є позитивним, то ефект відхилення торгівлі є негативним. Наскільки позитивним для країн буде створення митного союзу залежатиме від того, який із цих ефектів переважатиме.

Найбільш відомими проектами регіональної інтеграції стали Європейський Союз, Північноамериканська угода вільної торгівлі, МЕРКОСУР, АСЕАН.

19.2 Рівні та напрямки міжнародної економічної інтеграції

Міжнародна економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного територіального поділу праці та розвитку процесів глобалізації та регіоналізації. Їх основними ознаками є:

- взаємопроникнення та переплетення національних виробничих процесів;
- широкий розвиток міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва у технічній сфері на основі найбільш прогресивних форм;
- глибокі структурні зміни в економіках країн;
- необхідність у цілеспрямованому регулюванні інтеграційних процесів із боку держав чи наддержавних органів управління;
- регіональність у просторових масштабах інтеграції;
- МЕІ поширюється як на базис (економічні відносини), так і на надбудовні відносини (політика, культура і т. д.).

Слід зазначити, що економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними шляхами:

– «знизу-догори» у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку передують доволі тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємств, фірм і корпорацій; ці зв'язки активно підтримуються на державному рівні, водночас розробляються й реалізуються широкомасштабні двосторонні проекти поглиблення міжнародного економічного співробітництва; саме таким шляхом розвивались інтеграційні процеси в Північній Америці, насамперед, між США та Канадою;

– «згори-донизу», коли з різних політичних і соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але у процесі подальшого регульованого та скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції; переважно таким шляхом розвивалась економічна інтеграція в Європі через дво- або багатосторонні переговори й асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, які вже функціонують.

У цілому послідовний розвиток форм міжнародної регіональної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне, найбільш раціональне використання економічного потенціалу країн і підвищення темпів їхнього розвитку.

На *мікрорівні* розрізняють горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

Горизонтальна інтеграція виникає при злитті фірм, які виробляють подібні або однорідні товари.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах. Розрізняють три форми вертикальної інтеграції:

– інтеграція «донизу» (наприклад, приєднання заводу-виробника сировини чи напівфабрикатів до компанії, яка провадить головне виробництво);

– виробнича інтеграція «вгору» (наприклад, придбання сталеплавильною компанією заводу, що виробляє металоконструкції);

– невиробнича інтеграція «вгору», що включає сферу розподілу.

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації.

На *макрорівні* інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн із різними типами узгодження їхніх національних політик. Тут ідеться про явище економічного регіоналізму.

Головне значення належить взаємодії на рівні підприємств та організацій – безпосередніх виробників товарів та послуг. Саме тут виникають інтеграційні зв'язки в основних сферах відтворення, здійснюється структурна перебудова національних економік, що призводить до їхнього взаємодоповнення й переплетення. Із цієї причини зростання обсягів і розгалуження структур взаємної торгівлі, міжнародний рух капіталу, науково-виробнича кооперація, міграція робочої сили є вирішальними факторами розвитку інтеграційних процесів в цілому.

Інтегрування основних ланок економік різних країн доповнюється взаємодією на рівні держав. Така взаємодія здійснюється, по-перше, шляхом утворення умов інтеграційних процесів державними структурами, по-друге, безпосередньою участю державних підприємств та організацій у міжнародному економічному співробітництві.

Третій рівень розвитку інтеграційних процесів – взаємодія на рівні партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн – може бути визначений як соціально-політичний. Така взаємодія має суспільний характер, змістом якого є утворення та розвиток політичних, релігійних, культурних, людських та інших передумов міждержавної інтеграції.

Нарешті, четвертий рівень – це рівень власне інтеграційного угруповання як економічної спільності з властивими їй характерними рисами й особливостями.

Становлячи результат міждержавного об'єднання, інтеграційне угруповання починає виступати як якісно нове та відносно самостійне утворення, що формує власну систему відносин як із кожним учасником об'єднання, так і поза ним. При цьому важливе значення мають чітке розмежування повноважень економічного угруповання як цілого та його окремих учасників, визначення умов взаємодії інтеграційної спільності з третіми державами, іншими міждержавними організаціями.

Тема 20 Глобалізація і міжнародна економічна політика України

План

20.1 Глобалізація економічного розвитку: сутність і особливості.

20.2 Проблеми входження України до світового економічного простору і сучасна зовнішньоекономічна політика України.

20.1 Глобалізація економічного розвитку: сутність і особливості

Термін “глобалізація” (від лат. «globus» – куля) увійшов у науковий обіг наприкінці ХХ століття. На основі іменника globus – куля з’явився французький прикметник global, тобто «стосується всієї земної кулі» (або повний, всеохоплюючий, всеосяжний).

Поняття «глобалізація економічного життя» і «глобальна економіка» не тотожні. Глобалізація є процесом переходу від світової економіки до глобальної. Світова економіка – це об’єднання взаємопов’язаних суверенних національних економік внаслідок їх інтеграції та інтернаціоналізації. Глобальна економіка, на відміну від світової економіки, є вищою формою економічної діяльності у планетарному обсязі. Тут роль «нації-держави» зводиться до мінімуму і вважається анахронізмом індустріального суспільства.

Економічна глобалізація як принципово новий процес розпочалася наприкінці ХІХ ст. Він був перерваний двома світовими війнами та «великою депресією», а нового прискорення та поширення отримав у останній чверті ХХ ст. внаслідок реалізації досягнень НТП. Є й інші тлумачення глобалізації. Значна кількість дослідників вважає, що глобалізація відбувається упродовж кількох останніх століть внаслідок інтеграції та інтернаціоналізації світового господарства.

Початок ХХІ століття характеризує *нова глобалізація* з такими головними особливостями:

– глобалізація економіки та технологій під контролем невеликої кількості могутніх ТНК, штаб-квартири яких розміщуються переважно в США, Китаї, Західній Європі, Японії, Південній Кореї, і світових фінансових центрів, які здійснюють миттєві глобальні перетоки капіталів в інтересах тих самих ТНК;

– глобалізація інформаційних потоків через Інтернет, телекомунікації, інформаційні ТНК, нав’язування через ці канали західного соціокультурного устрою й системи цінностей іншим цивілізаціям, що підриває їхню самобутність (зокрема мовну), їхнє спадкове ядро;

– однополюсний світ на підставі домінування єдиної наддержави, яка, спираючись на контрольовані нею міжнародні організації (НАТО), намагається підкорити своєму впливу і перебудувати на свій лад увесь геополітичний простір.

Аналітики Bank of America визначили завершення піків деяких світових трендів наприкінці другого десятиріччя XXI століття і спрогнозували такі зміни глобальних мегатрендів протягом третього десятиріччя:

1. *Пік глобалізації*: кінець необмеженого переміщення товарів, капіталів і праці.

2. *Пік нерівності*: формування морального капіталізму; боротьба з ухиленням від податків; масштабні фіскальні заходи.

3. *Пік молодості*: кількість літніх (65 років і більше) уперше перевищило число дітей у віці до 5 років, населення Землі старіє.

4. *Пік нафти*: світовий попит на нафту вперше перестає зростати, перехід від викопного палива до поновлюваної енергетики й електромобілям.

5. *Пік авторинку*: починає знижуватися загальне число машин з дизельним двигуном внутрішнього згоряння на дорогах.

6. *Пік споживання*: зупиняється демонстративне споживання в розвинених країнах, іде перехід від власності до безвідхідної економіки й економіки спільного користування.

20.2 Проблеми входження України до світового економічного простору і сучасна зовнішньоекономічна політика України

В умовах науково-технологічної революції, формування глобального поділу праці для України не існує альтернативи планетарним і регіональним інтеграційним процесам. У визначенні оптимальних векторів зовнішньоекономічної стратегії України слід спиратися на фундаментальні теоретичні розробки та напрацьовану практику реалізації порівняльних і конкурентних переваг у світовому господарстві, їхнє втілення в міжнародних інтеграційних проектах. Водночас необхідно враховувати реальний стан інтеграції економіки України у світогосподарські процеси та регіональні структури.

Назвемо принаймні три можливі напрямки ефективної адаптації України до міжнародного поділу праці:

1) участь у загальноєвропейському економічному просторі; доцільно визначитися, які галузі й виробництва становитимуть профіль міжнародної спеціалізації України; стимулювання цих галузей і виробництв методами ринкової економіки одночасно окреслить пріоритетні зміни в народному господарстві України;

2) визначення специфічних сфер співробітництва з країнами інших континентів, які становитимуть взаємний інтерес;

3) підключення до загальносвітового співробітництва на галузевій основі, особливо у науково-технічній, енергетичній, продовольчій, екологічній сферах.

Опрацювання перспективної програми вибіркової спеціалізації українського експорту на нових конкурентоспроможних на світовому ринку виробках можна пов'язати з конверсією ВПК (із урахуванням принципу

розумної достатності), що стане підґрунтям для розвитку експортної спеціалізації наукоємних галузей.

Під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх економічних процесів в Україні виникає низка проблем, до яких слід зараховувати: стрімке збільшення відпливу робочої сили за кордон; посилення конкуренції на світових ринках тих товарів, які становлять основу українського експорту; інвестиційний клімат в країні, не зважаючи на політичні декларації на найвищому рівні, досі залишається несприятливим; подальше відкриття внутрішнього ринку, супроводжується зростанням конкуренції між національними й іноземними компаніями, особливо у сферах сільського господарства та виробництва продуктів харчування, споживчих товарів; стрімке зростання соціальних витрат у різних формах, незбалансована структура державного боргу та його динаміка створюють великі ризики для фіскальної системи; стабільно високий дефіцит Пенсійного фонду, який загрожує фіскальній стабільності в цілому; недостатність реформ у сільському господарстві; загострення проблем захисту прав власності.

Інтеграція України до світового господарства ускладнюється неефективною структурою економіки України, відсталістю технологічної бази виробництва, невирішеними соціальними завданнями.

Європейська орієнтація України потребує прискореного розвитку економіки та значного підвищення рівня життя населення. Тому важливою умовою входження України до світового ринку та європейського економічного простору є відповідність вітчизняних соціальних стандартів міжнародним.

Інтеграція України до системи міжнародного поділу праці потребує проведення багатовекторної зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням національних інтересів. Це стосується, по-перше, геополітичних напрямків цієї діяльності і, по-друге, входження до міжнародних економічних інституційних структур.

Практичні кроки до європейської інтеграції за умови дотримання таких критеріїв:

- *політичного*: стабільність установ, що гарантують демократію, верховенство закону, дотримання прав людини та захист прав меншин;
- *економічного*: дієва ринкова економіка;
- *організаційного*: зобов'язання, що впливають із факту вступу до ЄС, зокрема, визнання принципів політичного, економічного й монетарного об'єднання.

Процеси інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя, відкритий характер економіки України обумовлюють необхідність поглиблення співробітництва з міжнародними фінансовими інститутами на принципах міжнародного права, поваги, взаємних інтересів і позицій. Центр ваги у відносинах із МВФ поступово переноситиметься у площину узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової економічної кон'юнктури, із динамікою й напрямками міжнародних фінансових та інвестиційних потоків.

У найближчі роки головними завданнями економічної політики України залишатимуться:

- забезпечення динамічного економічного зростання переважно за рахунок науково-технологічних чинників і підвищення продуктивності факторів виробництва;

- утримання макроекономічної рівноваги (інфляція, зайнятість, обмінний курс гривні, відсоткова ставка Національного банку, дефіцит держбюджету тощо);

- здійснення широкомасштабної структурної реформи галузевого й територіального спрямування, реструктуризація інституційної системи, реформування адміністративно-територіального устрою;

- збалансований розвиток соціальної сфери, доведення її рівня до параметрів країн Центральної та Східної Європи;

- переведення зовнішньоекономічних зв'язків України на нову основу шляхом прагматизації інтеграційних процесів і здійснення цивілізованої експансії на ринках третіх країн.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич В. Д. Макроекономіка : підручник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик. – Київ : Знання, 2004. – 851 с.
2. Економічна теорія : навч. посібник / В. П. Решетило, Г. В. Стадник, Н. В. Можайкіна та ін. ; за заг. ред. В. П. Решетило ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2014. – 290 с.
3. Економічна теорія. Політекономія : підручник [Електронний ресурс] / за ред. В. Д. Базилевича ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 9-те вид., перероблене і доповнене. – Київ : Знання, 2014. – 710 с.
4. Киреев А. Международная экономика / А. Киреев. – М. : Международные отношения, 2001. – 952 с.
5. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка : в питаннях та відповідях : навч. посібник / Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, К. І. Ржепішевський. – Київ : Центр навчальної літератури, 2014. – 676 с.
6. Косік А. Ф. Мікроекономіка : навч. посібник / А. Ф. Косік, Г. Е. Гронтковська. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ : ЦУЛ, 2008. – 438 с.
7. Макконнелл К. Р. Экономикс: пер. с англ. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : Инфра-М, 2013. – 826 с.
8. Макроекономіка : навч. посібник / за заг. ред. В. П. Решетило ; – Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – [2-е вид., доповнене]. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2013. – 224 с.
9. Міжнародна економіка : підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін. ; За ред. А. П. Румянцева. – 2-ге вид., випр. і доп. – Київ : Знання, 2012. – 449 с.
10. Мікроекономіка : підручник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, А. І. Ігнатюк, С. В. Слухай ; за ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид. перероб. і доп. – Київ : Знання, 2008. – 679 с.
11. Мікроекономіка. Тренінг-курс : навч. посібник / [В. П. Решетило, А. Є. Ачкасов, І. А. Островський, С. Б. Тимофієва] ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – 2-ге вид., випр. і доп. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 265 с.
12. Світова економіка : підручник / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін. – Київ : Либідь, 2017. – 640 с.
13. Савченко А. Г. Макроекономіка : підручник / А. Г. Савченко. – 2-ге вид., без змін. – Київ : КНЕУ, 2007. – 448 с.
14. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини. Історія / А. С. Філіпенко. – Київ : Либідь, 2006. – 292 с.
15. Цифровий репозиторій ХНУМГ імені О. М. Бекетова [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.eprints.kname.edu.ua>
16. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
17. Офіційний портал Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.

18. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
19. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
20. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
21. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org.ua>

Навчальне видання

РЕШЕТИЛО Валентина Петрівна,
ОСТРОВСЬКИЙ Ігор Анатолійович,
НАУМОВ Максим Сергійович

МІКРОЕКОНОМІКА, МАКРОЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

(для магістрів спеціальності 073 – Менеджмент)

Відповідальний за випуск *Ю. В. Федотова*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання *Є. Г. Панова*

План 2016, поз. 144 Л

Підп. до друку 05.02.2020.
Друк на ризографі.
Тираж 50 пр.

Формат 60 × 84/16.
Ум. друк. арк. 5,9.
Зам. №.

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002.
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 5328 від 11.04.2017.