**1.Тест**.

1. Б.

 2. Г.

 3. Національний доход = ЧНП – Непрямі податки

 500 – 80 = 420

Відповідь: в)420 млн. у.о.

4. В.

5. А.

6. Б.

7. 400-300=100 (у.о.) – доход збільшився на 100 одиниць.

90 - 70=20 (у.о.) – споживчі видатки зросли на 40 одиниць.

20 :100 = 0,2 – гранична схильність до споживання.

Відповідь:в)0,2 .

 8. В.

1. Мультиплікатор = .

Відповідь: а) 2.

1. В.
2. В,Г,Д,Е,Ж,З.

12. ЧНП = 296 – 33 = 263 (млн. у.о.)

Відповідь:Б.

13. А – вірно;

 Б – невірно;

 В – вірно;

 Г – невірно.

14. Б.

15. Б.

16. В,Г,

17. В

18. В.

19.





=1:0,2=5

200=5

Відповідь:Б.Державні видатки мають збільшитися на 40 у.о.

20.В.

21. Для розв’язку даної задачі здійснюю обчислення за зразком, що подається К.Макконеллом і С.Брю на стор. 301:

“…купівля федеральними резервними банками в комерційного банку або населення облігації в 1000 дол. Збільшить при резервній нормі в 20 % грошову пропозицію на 5 тис. дол.” [Макконнел,301].

Аналогічно в даній задачі 100 : 0,1 = 1000 (у.о.).

Відповідь: а) збільшиться на 1000 у.о.

22. Б,Г.

23. А.

 Питання.

1. ***Крива LM. Сутність, графічна побудова. Фактори, що впливають на кут нахилу кривої LM.***

 “Крива LM відповідає таким парам точок (Yi, ri), для яких попит на гроші (L), що визначає рівень їхньої ліквідності, дорівнює пропозициї грошової маси (М)” [Камаев,182].

В випадку, показаному на лівому графіку зображені фіксований рівень пропозиції грошей MS і дві криві попиту на гроші MD (Y1) та MD (Y2). Перша з низ відповідає попитові на гроші, що виникає при обслуговуванні господарського обороту, необхідного для виробництва ВНП. Друга забезпечує господарський оборот при національному випуску Y2. Точки А та В відповідають значенням врівноважених процентних ставок r2 та r1. В випадку, описаному на правому графіку на графіку позначено вже згадані значення Y1 та Y2.Будуємо від них перпендикуляри і визначаємо точки пересічення (Y1, r1) та (Y2, r1).

Поєднуючи їх , отримуємо пряму LM.

2. Сутність і причини інфляції.

 Свiтовий досвiд виробив двi головнi концепцii антиiнфляцiйних заходiв, що спираються на кредитно-грошову i фiскальну полiтику. Це - заходи або безкомпромiсноi боротьби з iнфляцiєю, або адаптацii, пристосування до життя в умовах iнфляцiйноi нестабiльностi. Перший метод реалiзується шляхом змiн у системi оподаткування ( як правило пiдвищення податкiв) та введенням жорсткого державного контролю цiн та зарплати. Другий - це iндексацiя доходiв, застосування механiзму корегування процентних ставок вiдповiдно до темпiв iнфляцii та iн. До того ж необхiдною є повна адаптацiя усiх економiчних iнституцiй до функцiонування в умовах iнфляцii. Адаптацiйна полiтика має своi недолiки: кошти на компенсацiйнi надбавки населенню треба брати з державного бюджету, тобто врештi-решт через податки, або робити грошову емiсiю, що знову призведе до зростання iнфляцii. Як правило, в умовах боротьби з інфляцією ці методи використовуються комплексно, що дає бiльш виражений ефект, i дозволяє пом’якшити труднощi, що випали на долю економiки краiни.

##  а) Методи антиiнфляцiйного оподаткування

 В процесi стримування iнфляцii податки вiдiграють двоiсту роль. Скорочуючи доходи, що виступають як джерела витрат для споживачiв, високi податки носять антиiнфляцiйний характер. Однак, податки можуть також збiльшувати витрати виробництва, пiдвищуючи через це рiвень цiн на товари.

 Розглянемо тi спотворення в оподаткуваннi, якi викличе неочiкувана iнфляцiя, тобто випадок, коли цей елемент економiчноi системи краiни до дiй в умовах iнфляцii не пристосований.

 У разi, якщо податкова система краiни має труднощi з адаптацiсю до iнфляцiйних процесiв, виникають такi складнi проблеми:

 По-перше, iз зростанням рiвня цiн частка податкових виплат у загальному обсязi реальних доходiв збiльшується, породжуючи, таким чином, ефект прогресивного зростання податкiв. Якщо б податки знаходилися у постiйнiй пропорцii до номiнальних доходiв незалежно вiд розмiру останнiх, у цьому не було б нiякоi проблеми, оскiльки в такому разi люди сплачували б однаковий, не залежний вiд рiвня цiн вiдсоток своiх доходiв у виглядi податкiв. Але, оскiльки, норма оподаткування при використаннi його прогресивноi форми мас тенденцiю зростати разом з рiвнем номiнальних доходiв, то iнфляцiя, призводячи до збiльшення номiнальних доходiв, тим самим збiльшус й частку податкiв у складi реальних доходiв.

 Друга проблема пов’язана з оподаткуванням капiталу. Ця проблема є дуже складною, оскiльки зростання капiталу, пов’язане з приростом ринковоi вартостi активiв, реагує на iнфляцiю бiльш оперативно, нiж реальнi прибутки на цей капiтал. Жоднiй краiнi не вдалося досягти суттєвого успiху у нейтралiзацii наслiдкiв впливу iнфляцii на оподаткування капiталу. Деякi фахiвцi у сферi податкiв навiть вважають, що найбiльша шкода вiд iнфляцii полягас саме у тому, що вона збiльшує фактичне оподаткування капiталу.

 Подiбна проблема оподаткування виникає й по вiдношенню до доходiв у виглядi вiдсоткiв на капiтал. Вiзьмемо простий приклад. Припустимо, що iнфляцiя збiльшується з 5 до 10% й вiдсотковi ставки зростають разом з iнфляцiєю в пропорцii один до одного, як це й припускасться залежнiстю Фiшера. Iз збiльшенням номiнальноi вiдсотковоi ставки на 5 пунктiв реальна вiдсоткова ставка до сплати податкiв не змiнюсться. Але, якщо номiнальний доход на вiдсотки оподатковується в розмiрi, скажiмо, 28%, то уряд забирас у виглядi податку 1,4 вiдсоткового пункту (0,28 помножити на 5%) з сукупних п’яти пунктiв iнфляцiйноi надбавки, скорочуючи, таким чином, реальну суму доходiв по процентах пiсля сплати податкiв, що отримують кредитори. У цьому разi кредитор фактично несе збитки в наслiдок дii iнфляцii, тодi як уряд має зиск. Такi умови дестимулюють кредиторiв, що й є одним з негативних ефектiв iнфляцii.

 Слiд зазначити, що теоретично можливим є бiльш швидке зростання вiдсотковоi ставки до сплати податкiв нiж збiльшення iнфляцii, що зберiгає реальну вiдсоткову ставку постiйною.

 Як бачимо, навiть очiкувана iнфляцiя викликає втрати в економiцi, якщо iнститути влади адаптованi до неi не повнiстю. Подiбнi втрати стають особливо iстотними в умовах контролю ставки банкiвського проценту, неадекватного оподаткування доходiв й прогресивного зростання податкових ставок, що збiльшують податковi платежi. Пiд адекватним оподаткуванням в умовах iнфляції мається на увазi такий метод зтягування податкiв, за якого не оподатковусться iнфляцiйний компонент приросту активiв. Розглянутий вище негативний вплив iнфляцii на податкову систему, змусив багато краiн “iндексувати” податковi закони, щоб запобiгти збiльшенню податкiв, яке спричиняється iнфляцiєю. Так було проiндексовано у 80-х роках частину податкового кодексу США.

 Використання “стримуючоi” податково-бюджетноi полiтики є одним iз шляхiв усунення загрози iнфляцii. Державний бюджет на наступний рiк може бути складений таким чином, щоб скорочення обсягу державних закупок й замовлень поєднувалося iз збiльшенням чистих податкiв, компенсуючи очiкуване пожвавлення сукупного попиту у приватному секторi економiки. Правильне поєднання скорочення обсягу державних замовлень, трансфертних виплат та пiдвищення податкiв втримає криву сукупного попиту у бажаному положеннi AD, а економiчну систему - в станi стабiльностi.

Полiтика податкового регулювання доходiв (TIP) орiєнтована на використання податкiв i створення у фiрм та робiтникiв стимулiв не пiднiмати цiни й зарплату.

 TIP-це система, при якiй за допомогою податковоi системи фiрми й зайнятi на них робiтники заохочуються або наказуються в залежностi вiд зростання рiвня цiн й зарплати.

 Розглянемо цiновий рiзновид TIP.Фiрмам повiдомляється, що рiвень сплачуваних iми податкiв залежить вiд зростання цiн на iх продукцiю. Наприклад, пiдвищення цiн до 5% не викликає жодних штрафних санкцiй, за кожний наступний вiдсотковий пункт уряд збiльшус ставку оподаткування. Податкова ставка може збiльшуватись, скажiмо на 2 пункти (з 25 до 27%) за кожний вiдсоток приросту цiн на продукцiю фiрми.

 За умов реалiзацii такоi полiтики пiдвищення цiн коштуватиме фiрмам надто дорого. Отже, в них з’являсться стимул не допускати значного збiльшення цiн. Зростання цiн по всiх фiрмах, таким чином, буде меншим, й темпи iнфляцii скоротяться. Подiбний механiзм може бути реалiзований й у вiдношеннi зарплати.

 Згiдно з вищесказаним, фахiвцями пропонується ввести до схеми розрахунку основного податку антиiнфляцiйний коефiцiєнт. Його призначення - забеспечити зацiкавленiсть товаровиробника у вiдповiдностi темпiв зростання товарноi i грошовоi мас, зниженнi iснуючих темпiв iнфляцii на внутрiшньому ринку.

 Отже, можна зробити висновок, що на практицi iснус дуже тiсний взасмозв’язок мiж оподаткуванням та контролем цiн i цим користуються уряди, коли ставлять собi за мету поставити у невигiдне становище тих господарюючих суб’сктiв, якi надто iнтенсивно пiднiмають цiни на товари та послуги. Таке корегування цiн державою за допомогою податковоi системи вiдноситься до непрямих методiв контролю за цiнами.

Скорочення податків у світлі «концепції пропозиції»

 Як вiдомо, будь-яке втручання в функцiонування економiки, що затримує пересування кривоi сукупного попиту вгору або змушує ii зсуватися вниз вiдносно кривоi сукупноi пропозицii буде стримувати темпи iнфляцii. Аналогiчного ефекту можна було б досягти, якщо б було можливо вплинути на сукупну пропозицiю. Такий пiдхiд до економiчноi практики став вiдомим як “концепцiя пропозицii”.

Основне питання полягас в тому, яким чином здiйснити бажане збiльшення природного рiвня реального обсягу виробництва. Прибiчники “концепцii пропозицii” як один iз способiв досягнення цього результату розглядають змiнення у податковiй полiтицi. Вони звернули увагу на те, що на протязi 70-х рокiв вiдбулося припинення зростання природного рiвня реального обсягу виробництва у США. Головною причиною такого стану речей, на думку прихильникiв “концепцii пропозицii”, стала дiюча в США податкова система. Вона нiяким чином не сприяла розвитку процесiв накопичення та iнвестування, а також зацiкавленостi у високопродуктивнiй працi. Iнфляцiя ще бiльш посилила проблему. Не тiльки корпорацii i дуже заможнi люди страждали вiд високих податкiв. Посднана дiя iнфляцii, прогресивного податку на доход вводила звичайних робiтникiв, що отримують зарплату, в групи, що оподатковуються за бiльш високою ставкою. Основою економiчноi програми прибiчникiв “концепцii пропозицii” стала детально обмiркована послiдовнiсть дiй по зменшенню ставок оподаткування. По-перше, мав бути знижений податок на доход громадян, що посилило б трудову мотивацiю робiтникiв. По-друге, планувалося реформувати систему податкiв на доходи вiд прирiсту капiталу та ввести рiзноманiтнi податковi стимули (пiльги для пiдприємств, що збiльшують обсяги виробництва) - це стимулювало б накопичення та iнвестицii. По-третє, практика iндексацii мала розповсюдитись на всю податкову систему для того, щоб ставки податкiв не пiдштовхувались iнфляцiсю.

##  б) Регулювання цін за умов інфляційної нестабільності

 Надзвичайно важливу роль відіграє державний контроль над цiнами, особливо в умовах кризису економiки i виходу з нього.

 Пiд контролем над цiнами розумiють будь-яку послiдовнiсть цiлого ряду заходiв - вiд помiрних обмежень до примусового встановлення верхнiх границь зростання цiн, що проводяться у рамках економiчноi полiтики.

 Одним з пiдходiв с перевiрений у свiтовiй практицi метод тимчасового заморожування цiн й надалi iх часткового перегляду. Вiн полягає у забороненнi пiдвищувати цiни вище визначеного рiвня, без спецiального на те дозволу. За граничний рiвень цiн може бути прийнятий той, що iснував на протязi базового перiоду перед “заморожуванням”. При цьому пiдвищення цiн вважасться допустимим, якщо, наприклад, воно було пов’язано з ростом цiн на iмпортнi вироби ( тобто коли збiльшення витрат неможливо контролювати); недопустимим - якщо його причиною стало невиправдане пiдвищення зарплати, що стимулювало пiдприємцiв самим обмежувати зростання заробiтноi плати.

 Заморожування цiн дозволяс долати iнфляцiйнi очiкування населення, господарюючих суб’єктiв, кредитноi cистеми, внести деяке заспокоєння в економiку.

 В ролi альтернативи прямому державному регулюванню цiн iнодi розглядаються картельнi згоди про цiни, якi можуть зiграти позитивну роль, якщо однiєю зі сторiн, що беруть в них участь буде уряд, що забеспечує загальну узгодженiсть цiн.

 МАКСИМАЛЬНИЙ РIВЕНЬ ЦIНИ являс собою законодавчо встановлену максимальну цiну, яку продавцю дозволястся запрошувати за свiй товар або послугу.

 В широких маштабах максимальнi рiвнi цiн, або загальний контроль за цiнами, застосовуються для обмеження iнфляцiйних процесiв в економiцi.Інфляція особливо небезпечна для тих споживачiв, чиi грошовi доходи не встигають за швидким зростанням цiн.

 Тому, щоб протистояти iнфляцii й дозволити малозабеспеченим громадянам купувати необхiднi iм товари, уряд може встановити максимальний рiвень цiн. Причому, встановлення обмеження цiни мас сенс тiльки при умовi, що нова цiна буде нижчою за рiвноважну.

 Якi ж будуть наслiдки введення цього обмеження? Спроможнiсть вiльного ринку нормувати споживання буде паралiзована. Iснування обмеження цiн створюс стiйкий дефiцит даних товарів.

Оскiльки введення цiнового обмеження призводить до виникнення стiйкого дефiциту даноi продукцii, уряду доводиться приймати на себе пiклування про нормування ii для споживачiв в iнтересах досягнення бiльш справедливого розподiлу.

 Це здiйснюсться, наприклад, шляхом введення картковоi системи. Однак використання картковоi системи не вирiшус iншоi проблеми. На ринку залишається наявнiсть великоi кiлькостi покупцiв, що прагнуть купити товар по цiнi, що перевищус встановлений максимум. I, звичайно, для продавцiв вигiднiше реалiзувати його по бiльш високiй цiнi. Тому, не дивлячись на значне посилення бюрократичного апарату, що супроводжує, як правило, введення контролю за цiнами, в економіці набувають поширення нелегальнi “чорнi ринки” - ринки, на яких товари купуються й продаються по цiнах, вищих за встановленi межi.

 Проблеми у реалiзацii полiтики контролю за цiнами можна також пояснити значними адмiнicтративними складнощами ii проведення. До органiв контролю постiйно пред’являються вимоги зробити виключення для тих чи iнших видiв товарiв або який-небудь галузi. Поступово, по мipi подальшого вiдхилення цiн вiд стану рiвноваги й посилення дефiциту, тиск на контролюючи органи з вимогами надати пiльги зростає, й, врешті-решт, це надзвичайно ускладнює контроль.

 Iнша проблема полягас у тому, що уряд може спробувати зберегти цiновий контроль в силi вже пiсля завершення промiжного перiоду й початку нового пiдйому. В цей перiод контроль такого роду може виявитись некорисним й лише погiршити ситуацiю.

 Хоча полiтика державного регулювання цiн несе значний позитивний ефект i мас особливе значення в кризовi перiоди, ii реалiзацiя може призвести до дуже небажаних наслiдкiв.

 У короткостроковому планi пряме регулювання цiн сприятиме стабiлiзацii нацiональноi економiки. Так, у державi можуть значно знизитись темпи зростання оптових й роздрiбних цiн i це призведе до гальмування iнфляцiйних процесiв. Але вже у найближчi роки виявляться негативнi наслiдки централiзованоi моделi регулювання. “Заморожування” цiн i заробiтноi плати обмежить мiжгалузевий перелив капiталiв, буде гальмувати iнвестицiйну полiтику, знизить рiвень дiловоi активностi, стримуватиме зростання доходiв.

3.Класична й кейнсіанська теорія рівноваги ринку праці.

За класичною теорією зміни сукупної пропозиції викликають зміни зайнятості й рівня безробіття. Коли випуск продукції зменшується, збільшуючи чисельність тих, хто бажає працювати, але не знаходить роботу, безробіття зростає. І навпаки, якщо уявити досконалий ринок праці, на якому кожен, хто хоче працювати, може знайти роботу, то на такому ринку праці зарплата буде швидко змінюватись, щоби забезпечити рівність між попитом на працю й його пропозицією. У класичній моделі ринку праці частка безробітних фактично є постійною і ніколи не перевищує величину, необхідну для підтримання ефективної відповідності між робочими місцями й працівниками. Припущення про те, що зарплата швидко змінюється, щоби забезпечити повну зайнятість на ринку праці, є відмінною рисою класичної моделі ринку праці.

«У класичній моделі ринку праці і сукупної пропозиції зарплата й ціни повністю рухомі. Зміни зарплати й цін безперервно підтримують повну зайнятість» [Фишер,575].

Класична теорія ринку праці не припускає існування інституціональних механізмів, що обмежують рух зарплати в той чи в інший бік (напр., довгострокових договорів з профспілками). Тому класичну модель ринку праці називають рухомою. Фірми конкурують між собою на ринку праці, приймаючи рішення про необхідну їм кількість праці шляхом співставлення суми додаткових доходів, які забезпечать нові працівники, з величиною зарплати, яку їм треба сплатити. Пропозиція праці визначається самими працівниками, які співставляють оплату за додаткову годину роботи, а отже, можливість купівлі товарів, яку забезпечить їм сума цієї оплати, з незручностями, викликаними необхідністю працювати на годину більше.

Рівновага на ринку праці визначає кількість запропонованої і фактично використаної праці, а також реальну зарплату за годину роботи. При рівновагній зарплаті ринок врівноважується й потрібна кількість праці дорівнює запропонованій кількості. Тому рівновагній рівень зайнятості називають рівнем повної зайнятості. При рівновагній зарплаті кожен, хто хоче працювати за цю зарплату, має роботу. У класичній моделі ринку праці обсяг виробництва – це обсяг виробництва за умови повної зайнятості незалежно від рівня цін. Причина цього полягає в тому, що працівників турбує тільки купівельна спроможність зарплати, а не її грошове вираження. Зростання в однаковій пропорції зарплати й цін залишає купівельну спроможність зарплати незмінною. За незмінної реальної зарплати кількість запропонованої праці, зайнятість і обсяг виробництва, згідно з класичною теорією, також не змінюються.

На відміну від класичної, кейнсіанська теорія виходить з того, що рівень цін є постійною величиною, обсяг виробництва змінюється, Сукупний попит також періодично змінюється. Це можна зобразити в вигляді наступного графіку.

В цьому разі зниження реального обсягу виробництва з Qf до Qu не впливає на рівень цін. Так само зростання виробництва з Qf до Qu не спричиняє змін у цінах. Тому кейнсіанський відрізок кривої сукупної пропозиції розташовується праворуч від нульового рівня реального обсягу виробництва до рівня, при якому досягається повна зайнятість або до рівня потенційного обсягу виробництва Qf. Згідно з кейнсіанською теорією, як тільки досягається рівень повної зайнятості, крива сукупної пропозиції перетворюється на вертикаль, що показано вертикальною пунктирною лінією на графіку.

За кейнсіанською моделлю сукупний попит завжди нестабільний, зокрема коливаються інвестиції, що спричиняє зміну положення кривої сукупного попиту. Припустимо, що сукупний попит зменшується з AD1 до AD2. Така зміна вплине на обсяг виробництва та на зайнятість, а рівень цін залишиться постійним. Доки не відбудеться випадкового розширення сукупного попиту, який забезпечить врівноваження, реальний обсяг виробництва Qu буде нижчим за реальний обсяг виробництва Qf при повній зайнятості.

 Таким чином, класична та кейнсіанська моделі мають принципові розбіжності. “Для економістів-класиків сукупний попит є стабільним, доки не відбудеться значних змін у пропозиції грошей. Навіть якщо сукупний попит знизиться, еластичність цін і заработної плати забезпечують роботу автоматичного вбудованого механізму, за допомогою якого підтримується функціонування капіталістичної економіки на рівні її потенційного обсягу і природної норми безробіття” [Макконнел, 203]. Отже, державне регулювання ажніяк не потрібно.

Іншою є кейнсіанська теорія. “Для кейнсіанців мінливість сукупного попиту й нееластичність цін у напрямі зниження означають, що безробіття може збільшитися й зберігатися в ринковій економіці впродовж тривалого періоду. Щоби запобігти гігантських втрат від спадів і криз, необхідна активна макроекономічна політика регулювання сукупного попиту з боку держави” [Макконнел,203].

4. Міжнародна торгівля. Теорія порівняних переваг.

Міжнародна торгівля (МТ) являє собою найбільш загальну традиційну форму розвитку розвитку міжнародних економічних відносин. У процесі міжнародної торгівлі між суб’єктами світового господарства складаються відносини в області обміну, купівлі-продажу товарів, капіталу, робочої сили і послуг.

А.П.Румянцев та Н.С.Румянцева пропонують таке визначення: “Міжнародна торгівля – обмін товарами й послугами між державно оформленими національними господарствами або їхніми представниками” [Румянц.,32].

Існують чотири групи показників МТ. Перша з них – це показники обсягу МТ.

Основними показниками обсягу МТ є:

* експорт, тобто вивезення товару з країни;
* імпорт, тобто ввезення товару в країну;
* зовнішньоторговельний оборот, тобто сукупний обсяг експорта-імпорта за певний період часу (звичайно, за рік);
* фізичний обсяг міжнародної торгівлі, тобто оцінка обсягу експорту й імпорту в постійних цінах в межах одного періоду (року);
* генеральна торгівля, тобто вартість зовнішньоторговельного обороту й вартість транзитних товарів;
* спеціальна торгівля, тобто чистий зовнішньоторговельний оборот (продукція, завезена в країну чи вивезенав з неї);
* реекспорт, тобто вивіз раніше ввезеного товару, не- підданого переробці;
* реімпорт, тобто ввіз раніше вивезених товарів, непідданих переробці.

Другої групою показників є такі, що характеризують міжнародну торгівлю за критерієм її структури. До них належать:

* показники по критерію товарної структури, тобто показники поділу експорту й імпорту по основних товарних позиціях;
* показники по критерію географічної структури, які показують розподіл міжнародної торгівлі по групах країн і регіонах;
* показники по критерію інституціональної структури, які показують розподіл міжнародної торгівлі по суб’єктах і методах товарного обміну.

Третю групу показників становлять показники динаміки МТ, які, в свою чергу, поділяються на дві категорії: показники темпів зростання МТ та показники темпів приросту МТ.

Нарешті, четверту групу показників МТ складають показники результативності МТ:

* сальдо торговельного балансу (різниця між вартісним обсягом експорту й імпорту товарів окремої країни);
* сальдо балансу послуг (різниця між вартістю послуг, які надає країна, й вартістю послуг, які вона імпортує);
* сальдо некомерційних операцій (різниця між доходами від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення грошових коштів у спадщину, при вирішенні сімейних проблем);
* сальдо балансу поточних операцій (сума сальдо торгового балансу, балансу послуг, некомерційних операцій);
* експорт на душу населення;
* імпорт на душу населення;
* зовнішньоторговельний оборот на душу населення;
* експортна квота (відношення експорту до ВВП);
* імпортна квота (відношення імпорту до ВВП);
* квота зовнішньоторговельного обороту.

В основі теорії порівняних переваг лежить закон Рікардо. “Модель Рікардо демонструє закон порівняної переваги: країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами” [Фишер,688].

Дану теорію можна розкрити за допомогою уявного прикладу. Припустимо, що у світі є лише дві країни: США та Франція, в економіці яких є лише дві галузі: виробництво автомобілів та текстилю.

У Франції праця в обох галузях є менш продуктивною, ніж у США. Проте різниця в продуктивності праці неоднакова. Праця американських виробників автомобілів є відносно більш продуктивною, ніж при виробництві текстиля. Для виробництва автомобіля французьким виробникам треба вдвічі більше годин, ніж американським, але для текстиля таке співвідношення становить тільки 8:5. Саме відносні відмінності у продуктивності є основою міжнародної торгівлі. Французькі робітники не втратять роботу через те, що їхня праця мен продуктивна, але її оплата буде нижчою.

Зобразимо це в вигляді таблиці:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | США | Франція |
| Оплата 1 години роботи | W | W1 |
| Кількість годин, необхідних для виробництва одного автомобіля | 300 | 600 |
| Кількість годин, необхідних для виробництва 1 погонного метра текстилю | 5 | 8 |
| Витрати на робочу силу при виробництві одного автомобіля | 300 W | 600 W1 |
| Витрати на робочу силу при виробництві 1 погонного метра текстилю | 5 W | 8 W1 |

Щоби виготовити автомобіль, американським робітникам треба 300 годин праці при витратах на годину роботи W. Отже, витрати на 1 автомобіль будуть 300 W. Якщо ставка зарплати за годину – 20 дол., то в розрахунку на 1 автомобіль зарплата буде 6000 дол.

Якщо на виробництво автомобіля в США йде 300 годин, то на виробництво одного погонного метра тканини – 5 годин. Тоді 60 м тканини коштують стільки, скільки один автомобіль (300:5). У Франції автомобіль буде коштувати стільки, скільки 75 м тканини (600:8). Отже, у Франції автомобілі будуть відносно дорожчими, ніж у США, а у США текстиль відносно дорожчим, ніж у Францівї.

Якщо між країнами існує вільна торгівля, то товари будуть вироблятися там, де їх виробництво є дешевшим.

Якщо у США витрати на робочу силу для виробництва одного автомобіля (300 W) нижче, ніж у Франції (600 W1), то США є виробником автомобілів з нижчими витратами. Це можна записати в вигляді:.

300 W 600 W1.

Поділимо обидві частини нерівності на 300 W1.

Тоді W / W12.

Це свідчить, що США виробляють автомобілі дешевше за умови, що оплата праці в цій країні перевищує оплату праці у Франції менше, ніж у два рази. Т.ч., здатність виробляти з нижчими витратами залежить як від різниці в технології, так і від різниці в оплаті праці.

Щодо текстилю, то США будуть виробником з нижчими витратами, якщо

W / W11,6.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Інтервал I,W / W11,6 | Інтервал II,1,6  W / W12 | Інтервал III,W / W1 2 |
| Виробництво | США виробляють обидва товари з з нижчими витратами | США виробляють автомобілі з нижчими витратами, Франція виробляє текстиль з нижчими витратами | Франція виробляє обидва товари з нижчими витратами |
| **Ціни на автомобілі** | 300 W | 300 W | 600 W1 |
| **Ціни на текстиль** | 5 W | 8 W1 | 8 W1 |

Згідно з теорією порівняних переваг відносна оплата W мае перебувати в межах інтервалу I.

Припустимо інше: відновна оплата встановлюеться на рівні, що відповідае інтервалу II. Тоді США будуть виробником обох товарів з меншими витратами. Тоді Франція буде мати неконкурентоспроможне виробництво по обох товарах, а французькі робітники через загрозу безробіття погодяться працювати за нижчу зарплату, отже, зарплата у Франції знизиться до рівня, за яким Франція стане конкурентоспроможною принаймні в виробництві текстилю.

Навпаки, якщо оплата праці буде перебувати в інтервалі III, то США не зможуть конкурувати в жодному виробництві, безробіття в США спричинить зниження зарплати принаймні до рівня W / W1 =2, за якого США будуть конкурувати в виробництві автомобілів.

“Цей приклад демонструє закон порівняних переваг, який стверджує, що кожна країна буде виробляти той товар, для якого її перевага в витратах, що вимірюється як відношення, є максимальним” [Фишер,640].

В наведеному прикладі відношення витрат на виробництво автомобілів у США до витрат у Франції дорівнює 1:2 (W / W1), для текстилю таке відношення – 5:8 (W / W1). 1:2 менше, ніж 5:8, отже США має порівняну перевагу в виробництві автомобілів. І навпаки, Франція має порівняну перевагу в виробництві текстилю. Отже, за умов повної зайнятості і рівновагої відносної зарплати США вироблятимуть автомобілі, а Франція – текстиль.

***Список використаної літератури***

1. Камаев В.Д. и кол. авторов. Учебник по основам экономической теории. – М.,1994.
2. Макконнел К.Р., Брю С.Д. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. – М.: Республика, 1992.

3. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. – К.: МАУП, 1999. – 104 с.

4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: «Дело ЛТД», 1993.