



**УКРАЇНСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

**В.М.Соболєв, О.Д.Борович, І.М.Писаревський,
Н.М.Каменєва, М.В.Конончук, О.І.Фролов,
Л.В.Харитоновна**

МАКРОЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

Харків 2008

УДК 330.101.54(075)

Макроекономіка: Навчальний посібник / В.М.Соболев, О.Д.Борович, І.М.Писаревський, Н.М.Каменева, М.В.Конончук, О.І.Фролов, Л.В.Харитоновна. – Харків: УкрДАЗТ, 2008. – 310 с.

ISBN 966-7593-37-1

У посібнику надано систематичне викладання основних макроекономічних проблем та моделей. Зміст багатьох категорій розкривається авторами не тільки в теоретичному аспекті, а з урахуванням здійснення макроекономічних процесів як в індустриальних країнах, так і в трансформаційних економіках країн СНД.

Іл. 45, табл. 13.

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів
(№ 14/18.2-1670 від 14 липня 2004 року)*

За ред. проф. В.М.Соболева

Рецензенти:

професори Є.М.Воробйов (ХНУ ім. В.Н.Каразіна),
О.Л.Яременко (Рада Національного банку
України)

©Українська державна академія
залізничного транспорту, 2008.

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. Макроекономіка як наука	5
Розділ 2. Макроекономічні показники в системі національних рахунків	23
Розділ 3. Макроекономічна нестабільність	45
Розділ 4. Сукупний попит та сукупне пропонування	90
Розділ 5. Споживання, заощадження та інвестиції	109
Розділ 6. Сукупні видатки і ВВП	132
Розділ 7. Держава в системі макроекономічного регулювання	147
Розділ 8. Фіскальна політика	173
Розділ 9. Грошовий ринок і монетарна політика	193
Розділ 10. Механізм зовнішньоекономічної діяльності	217
Розділ 11. Ринок праці та соціальна політика	262
Розділ 12. Економічне зростання	287

ВСТУП

Цей учбовий посібник підготовлений у відповідності до діючої програми з макроекономіки галузевого стандарту вищої освіти рівня «Бакалавр» напряму 0501 – «Економіка і підприємництво». Автори ставили собі за мету у стислій формі викласти основні проблеми та базові поняття сучасної макроекономічної теорії. До посібника включено 12 базових тем. В кожній темі розкриваються найбільш складні питання курсу. Після викладення основних питань наводяться нові поняття та терміни, а також запитання для повторення та перевірки засвоєння матеріалу. Для закріплення розуміння теоретичних питань у більшості тем курсу містяться завдання і задачі.

Видання стане в нагоді перш за все студентам економічних спеціальностей транспортних вищих навчальних закладів. Воно може бути використане також і студентами транспортних спеціальностей вузів 3-4 рівнів акредитації – як денної, так і заочної форм навчання.

Слід, однак, підкреслити, що читання посібника не може замінити інших форм роботи студентів над курсом. Перш за все йдеться про регулярне відвідування лекцій та практичних занять, систематичну роботу над курсом, вивчення додаткової літератури.

Автори будуть вдячні за будь-які пропозиції та зауваження, направлені на поліпшення цього навчального посібника.

Посібник підготовлено колективом кафедри економічної теорії Української державної академії залізничного транспорту під керівництвом зав. кафедри, *д.е.н., проф. Соболева В.М.* Окремі розділи та підрозділи написали: *д.е.н., проф. Соколов В.М.* - вступ, розділи 1, 2, 5 (підрозділи 5.2, 5.4), 7 (підрозділ 7.2 – спільно з *к.е.н., доц. Харитоновою Л.В.*), 8, 9, 10 (підрозділ 10.1), 11 (підрозділ 11.1), 12; *к.е.н., доц. Фролов О.І.* – розділи 3, 10 (підрозділи 10.2-10.4); *к.е.н., доц. Борович О.Д.* – розділи 5 (підрозділи 5.1, 5.3), 6; *к.е.н., доц. Каменева Н.М.* – розділ 11 (підрозділи 11.2-11.5); *к.е.н., доц. Решетило В.П.* – (розділ 4); *викл. Конончук М.В.* – п. 7.4.

Розділ 1

МАКРОЕКОНОМІКА ЯК НАУКА

План:

- 1.1. Предмет і основні проблеми макроекономіки.*
- 1.2. Основні поняття макроекономіки та їх взаємозв'язок.*
- 1.3. Макроекономічна політика та її види.*

1.1. Предмет і основні проблеми макроекономіки

Макроекономіка вивчає поведінку економіки на народногосподарському рівні, на відміну від мікроекономіки, яка досліджує виробництво, ціни, попит і пропозицію на рівні окремої фірми або окремого, локального ринку. *Предметом макроекономіки виступає механізм функціонування усього народного господарства безвідносно до специфіки його окремих галузей, чинники, що визначають його зміни в короткостроковій та довгостроковій перспективі, а також способи впливу на народногосподарські процеси з боку держави.* У даному визначенні фіксуються чотири головні особливості макроекономічного аналізу. По-перше, це об'єкт дослідження – економіка в цілому. По-друге, чинники, що впливають на економічний розвиток. Саме дія цих чинників викликає коливання економічної активності і супроводжується появою економічних проблем, що вимагають вирішення. По-третє, наслідки дії зазначених чинників неоднакові у часі, тому макроекономіка розглядає їх у двох часових інтервалах. І, нарешті, по-четверте, складовий елемент макроекономічного аналізу – розроблення заходів економічної політики держави. На відміну від мікроекономіки, макроекономіка піддає аналізу найбільш істотні взаємозв'язки в суспільному виробництві, абстрагуючись від особливостей поведінки окремих ринків. Якщо мікроекономіка дає відповідь на більш конкретні питання (пов'язані, наприклад, з динамікою ринку сільськогосподарської продукції або ринку медичних послуг, або з особливостями розвитку ринку іноземної робочої сили), то макроекономіка, навпаки, абстрагуючись від цих особливостей, прагне пояснити

глибинні причини, що викликають зміни в поведінці виробництва, темпах його зростання, підйоми і спади в економіці, вплив інфляції на виробництво і зайнятість, вплив міжнародних чинників на внутрішню економічну рівновагу і т.ін. Таке абстрагування при всіх його недоліках, пов'язаних з певною відірваністю економічних моделей, що отримуються на його основі, від реального життя, має безперечну перевагу – виявлені з його допомогою тенденції і закономірності дозволяють краще зрозуміти механізм функціонування економіки і взаємозв'язку між ринками товарів, праці, капіталу, а це полегшує розуміння особливостей поведінки конкретних ринків.

Макро- і мікроекономіка не протистоять, а доповнюють одна іншу. Так, мікроекономіка, вивчаючи поведінку цін в окремій галузі, цілком виправдано припускає, що ціни в інших галузях – величини дані, і на цій основі вивчає відносні відмінності в динаміці цін. Або візьмемо категорію *доход*. В мікроекономіці при вивченні доходу зручніше виходити з припущення про те, що доходи всіх споживачів є величина відома, і зосередити основну увагу на аналізі процесу *розподілу* доходів у різних напрямках їх використання. У макроекономіці, навпаки, виявлення чинників *формування* сукупного доходу з виходом на дослідження сукупного попиту, а потім на розмір сукупного споживання – одна з ключових проблем.

Отже, найбільш повне і об'єктивне знання про механізм функціонування народного господарства можна отримати, тільки спираючись на висновки і результати досліджень як в макроекономіці, так і на основі висновків мікроекономічного аналізу.

Сучасна макроекономічна теорія пройшла декілька етапів у своєму розвитку. Рубіжну роль відіграла світова економічна криза 1929-1933 рр. До неї, коли економіка капіталізму змогла забезпечити, незважаючи на періодичні економічні кризи, поступальний розвиток господарства при відсутності розвиненої системи державного втручання в господарське життя, макроекономічна теорія виконувала переважно теоретичну функцію, описуючи ту або іншу функціональну залежність на макрорівні. В умовах, коли виявилася неможливість подальшого

існування економіки без державного втручання, різко зросла роль практичної функції макроекономіки.

Першою значною макроекономічною школою стало *кейнсіанство*, яке обґрунтувало необхідність широкого державного втручання з метою стимулювання економічного зростання і виходу з кризи. Після «великої депресії» в США ця школа тривалий період утримувала домінуючі позиції. У 60-ті роки її основним конкурентом став *монетаризм*, оскільки тоді виявилися недоліки кейнсіанського пояснення багатьох економічних проблем і, відповідно, обмеженість рецептів їх вирішення. Монетаристи вважають головним важелем державного регулювання грошову масу. На початку 80-х років активні позиції в теоретичній макроекономіці завоювала так звана *економіка пропозиції*, представники якої на перше місце в проведенні економічної політики поставили скорочення податків як засіб стимулювання підприємницької активності. У сучасних умовах поширення набула *теорія раціональних очікувань*, прихильники якої виходять з того, що основну роль у виникненні інфляції (яка у 80-ті роки стала проблемою номер один) грають суб'єктивні очікування людей. Одночасно у 80-ті роки помітно зріс вплив *теорій довгострокового економічного зростання*, прихильники яких прагнуть виявити довготривалі чинники, що визначають рівень життя і роль економічної політики в прискоренні зростання.

Суперечки різних шкіл макроекономіки ведуться головним чином навколо *ключового питання*: чи припустиме втручання держави у спонтанне протікання економічних процесів; якщо припустиме, то в якій мірі, і чи справляє при цьому подібне втручання який-небудь позитивний вплив. Це, можна сказати, головний вододіл між ними. Об'єктом вивчення всіх шкіл, як правило, виступають три головні економічні проблеми: *зайнятість, інфляція, економічне зростання*. Чому саме ці проблеми? Тому, що *ідеальна макроекономічна модель* передбачає існування економіки з безперервно зростаючим продуктом в умовах повного використання всіх ресурсів суспільства (передусім, праці), при стабільному стані грошової системи, тобто стійке економічне зростання відповідно до

зростання суспільних потреб при збереженні рівноваги на ринках ресурсів, ринках продуктів і грошових ринках.

Зрозуміло, що в реальному житті така модель не діє. По-перше, економічне зростання лише в довгостроковій перспективі здійснюється безперервно, в більш короткі проміжки воно відбувається циклічно, через підйоми і спади. По-друге, в періоди спадів має місце неповне використання виробничих потужностей суспільства, в тому числі неповне завантаження ринку праці, що супроводиться наявністю безробіття. По-третє, саме економічне зростання супроводжується інфляцією, яка перешкоджає підвищенню його темпів. Оскільки ж будь-яка макроекономічна модель є лише приблизною копією реальної дійсності, вона завжди відкрита для критичного аналізу і можливих поліпшень. Це, звичайно, не означає, що самі моделі у зв'язку з наявністю в них недоліків непридатні для розроблення відповідних заходів економічної політики. Навпаки, саме тому, що різні тлумачення взаємозв'язку трьох вищезгаданих проблем (з точки зору виявлення причин відхилення в поведінці валового національного продукту, зайнятості і цін від параметрів ідеальної моделі) дозволяють формулювати альтернативні напрями здійснення економічної політики, виникає і існує об'єктивна можливість визначення оптимального варіанта такої політики в конкретно-історичних умовах кожної країни. Тим самим теоретичні суперечки різних шкіл як з конкретних проблем зростання, зайнятості і цін, так і з питань про можливість і доцільність державного втручання у протікання економічних процесів вельми корисні з практичної точки зору.

Так, з позицій концептуальних засад макроекономіки монетаристи відстоюють ідеологію вільного ринку, вважаючи, що саме забезпечення свободи конкуренції найкращим чином сприяє оптимальному розвитку економіки. Кейнсіанці, навпаки, вважають, що саме регулювання ринку значно підвищує ефективність роботи. Монетаристів доповнили в 70-ті рр. неокласики, що змикаються з ними в негативному оціненні ролі державного втручання в економіку. В основу неокласичного підходу покладено ідею про визначальну настроєність ринкової ситуації на рівновагу, а фірм – на прийняття оптимальних рішень, внаслідок чого забезпечуються зрівнювання попиту і

пропозиції, повне використання робочої сили, достатня гнучкість цін і відсутність вимушеного безробіття. Неокейнсіанці заперечують на це, заявляючи, що ціни не мають достатньої гнучкості, щоб швидко реагувати на зміну ринкової ситуації. Наприклад, фірми, маючи теоретичну можливість знизити заробітну плату, прагнучи знизити витрати з метою пристосуватися до падіння цін і зберегти досягнутий рівень виробництва, на практиці часто не можуть цього зробити, оскільки зниження заробітної плати негативно впливає на якість робочої сили і зростання продуктивності праці. Зрештою, вони вимушені йти на скорочення виробництва і збільшення безробіття.

Інший приклад різних підходів до конкретних проблем – обґрунтування стратегії боротьби з інфляцією. Згідно з однією позицією, інфляцію можна тримати під контролем шляхом підтримки низьких темпів зростання грошової маси, внаслідок чого найкращим способом припинення сильної інфляції є зупинка зростання грошової маси. Згідно з іншою точкою зору, зв'язок інфляції і зростання грошової маси не такий прямолінійний, а тому різке зменшення темпів зростання грошової маси в умовах сильної інфляції може спровокувати сильний спад виробництва, уникнути якого можна шляхом проведення більш помірної політики.

Зазначимо, що кожне висловлювання містить раціональне зерно. Ось чому наукові дискусії в ідеалі повинні завершуватися зближенням позицій, що нерідко і відбувається. Критерієм істинності тієї або іншої логічної конструкції залишається, як завжди, тільки практичний досвід розвитку економіки.

1.2. Основні поняття макроекономіки та їх взаємозв'язок

Ключові поняття макроекономіки – *валовий внутрішній продукт (ВВП)* і *валовий національний продукт (ВНП)*. Саме вони виступають головними вимірювачами рівня економічної активності в суспільстві. Точність вимірювань має вирішальне значення, тому що саме від неї зрештою залежить обґрунтованість теоретичних висновків і рекомендацій.

Для вимірювання ВВП і ВНП використовуються вартісні показники. Вони вельми зручні, оскільки дозволяють

одноманітно вимірювати результати діяльності в різних сферах підприємництва і видавати їх в узагальненому вигляді. Але одночасно вони незручні, оскільки під впливом інфляції вартісні оцінки ВВП (ВНП) за різні періоди стають непорівнянними. Це породжує необхідність розмежування *номінального і реального ВВП (ВНП)*.

Велике значення має вимірювання не тільки *рівня ВВП (ВНП)*, тобто абсолютних його розмірів, але й *темнів його зростання*, відносної зміни їх величини, а також визначення їх розміру, що припадає на *душу населення*.

Основні чинники зростання ВВП (ВНП) – по-перше, обсяг (кількість) ресурсів, що використовуються (передусім капіталу і праці); по-друге, ефективність використання ресурсів; по-третє, рівень зайнятості. При аналізі характеру економічного зростання на перше місце висувається циклічність динаміки ВВП (ВНП). В реальних умовах зростання здійснюється через підйоми і спади, в зв'язку з чим для визначення розмаху коливань фіксуються максимальний рівень підйому і мінімальний рівень спаду. Важливу роль тут відіграє не тільки аналіз амплітуди і тривалості коливань фактичної величини ВВП (ВНП), але і співвідношення *фактично досягнутого рівня виробництва з потенційно можливим* за умови забезпечення повної зайнятості і наявних ресурсах. Величина *розриву між фактичним і потенційно можливим ВВП (ВНП)* може слугувати одним з вимірів ефективності економічної політики.

Свої вимірювачі є для *зайнятості і інфляції*. Так, інфляція може вимірюватися темпами зростання цін, вираженими в процентах, за певний період. Як правило, індекси інфляції розраховуються щомісяця, щоквартально і за минулий рік – як загалом, так і за окремими товарними групами. Рівень зайнятості вимірюється декількома показниками – питомою вагою робочої сили (працездатного населення) в загальній чисельності населення, часткою зайнятих в загальній чисельності робочої сили, відсотком безробітних в загальній чисельності робочої сили, середньою тривалістю безробіття та ін.

Між найважливішими макроекономічними змінними – зростанням, безробіттям і інфляцією – існують взаємозв'язки, які можуть бути ефективно використані при проведенні економічної

політики. Так, залежність між *зростанням і безробіттям* відбивається в *законі Оукена*, згідно з яким збільшення темпів економічного зростання забезпечує пропорційне зменшення рівня безробіття.

Американський вчений А.Оукен встановив, що для економіки США, за умови незмінності техніки і технологій і при існуючому рівні природного безробіття, є можливість забезпечувати щорічний темп приросту 3%. Збільшення рівня безробіття зменшує темпи зростання, підкоряючись такій залежності:

$$y = 3 - 2 \cdot \Delta u. \quad (1.1)$$

Ця формула означає, що збільшення рівня безробіття (Δu) на 1% приведе до падіння щорічного темпу зростання до 1 %, тобто до зниження темпів зростання економіки на 2 %. Якщо ж безробіття зросте на 2 %, то темп приросту стане негативним (- 1 %), в економіці почнеться спад. Цю ж залежність можна записати інакше, виразивши залежність динаміки безробіття від темпів економічного зростання:

$$\Delta u = -0,5(y - 3). \quad (1.2)$$

У такому вигляді формула означає, що для зниження безробіття треба збільшити темпи економічного зростання. Наприклад, якщо в країні безробіття на рівні 8%, то для доведення його до 6%, тобто зниження на 2%, треба забезпечити економічне зростання в розмірі 7%: $-2 = -0,5(7 - 3)$.

Існує, хоч і в менш явній формі, взаємозв'язок між *інфляцією і зростанням*. Так, стимулювання попиту в період високого безробіття підсилює інфляцію. Сильна інфляція в період зростання, навпаки, знижує ефективність цінового механізму, тобто зменшує реальні доходи, а разом з тим, попит і через падіння попиту – рівень виробництва.

Нарешті, існує тісний зв'язок між *безробітним та інфляцією*: чим менше інфляція, тим вище безробіття. Цей зв'язок графічно інтерпретується кривою Філіпса. Слід, однак, відзначити, що в рамках існуючої зворотної залежності між

рівнями інфляції і безробіття можливі випадки їх зміни в одному напрямі. Так, в американській економіці в 1974 і 1981 рр. відмічалось одночасне зростання обох показників, а в 1984-1985 рр. – одночасне їх падіння.

Одні з фундаментальних категорій макроекономіки – *сукупний попит і сукупна пропозиція*. Їх фундаментальна роль базується на тій теоретичній посилці, що обсяг виробництва і рівень цін визначаються саме співвідношенням між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Тут можливі декілька варіантів взаємозв'язку між ними. Так, за певних умов обсяг виробництва і відповідно, рівень зайнятості, залежать тільки від сукупних витрат, тобто від сукупного попиту. За інших обставин на виробництво і зайнятість сильніше починає впливати поведінка сукупної пропозиції, яка може створити певні труднощі для економічного зростання. Відповідно, теоретична думка в різні періоди часу більшу увагу приділяє проблемам або сукупного попиту, або сукупної пропозиції. Так, в 30 - 60-ті роки переважний розвиток отримала так звана *економіка попиту (кейнсіанство)*, а в 70 - 80-ті роки – *економіка пропозиції (монетаристи)*. Як той, так і інший напрями широко використовують в теоретичному аналізі графічний метод, заснований на побудові кривих сукупного попиту і сукупної пропозиції. Так, крива сукупного попиту виражає зв'язок між витратами на товари (послуги) і цінами. При відсутності обмежень на зростання виробництва збільшення видатків і тим самим сукупного попиту веде до зростання виробництва і зайнятості в поєднанні з помірним зростанням цін. Звідси витікає, що в періоди економічних спадів потрібно стимулювати видатки для того, щоб вийти з кризи. Подібна модель розвитку зображена на рис. 1.1.

Як видно з рис. 1.1, по горизонтальній осі відкладається розмір витрат (рівень виробництва), а по вертикальній осі – рівень цін. Початкова ситуація економічної нерівноваги характеризується точкою E_0 , де відмічається дефіцит попиту. Стимулювання попиту, приводячи до зсуву кривої сукупного попиту праворуч і вгору, за умови, що крива сукупної пропозиції є пологою, сприяє зростанню виробництва і зайнятості при помірному зростанні цін. У точці E' економіка знаходиться в

стані рівноваги. Випадок, зображений на рис. 1.1, характеризує типову економіку попиту.

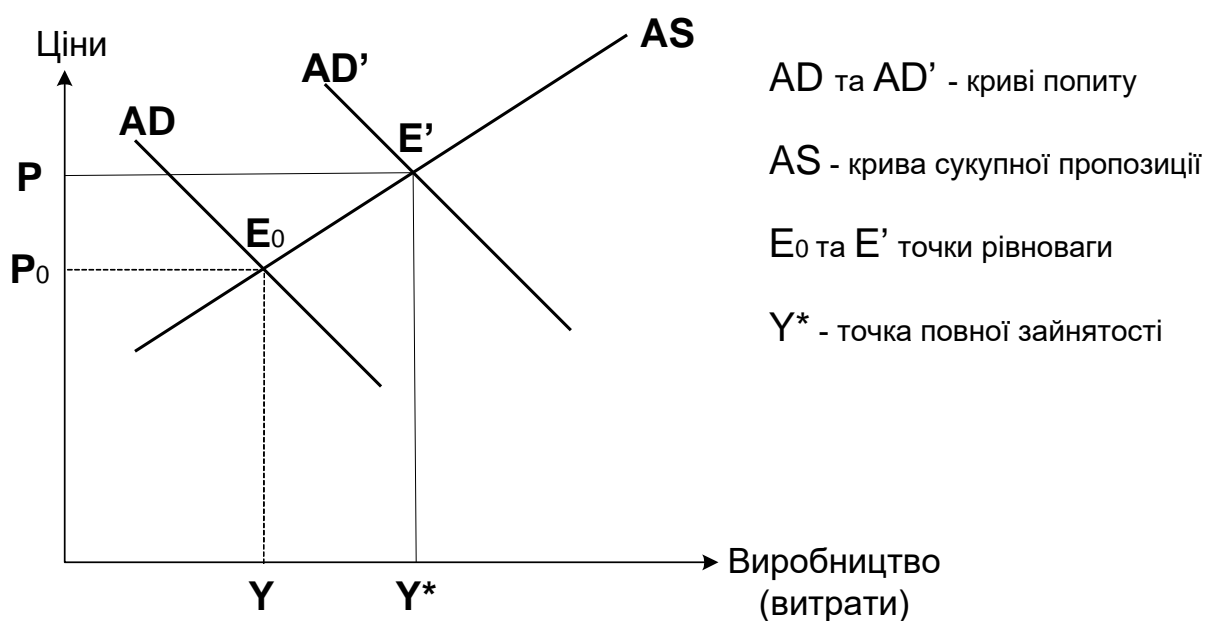


Рис. 1.1

Однак по мірі наближення економіки до стану повної зайнятості характер її реакції на стимулювання попиту змінюється. Якщо економіка близька до стану повної зайнятості, то подальше стимулювання попиту може привести до сильної інфляції. У такому випадку більший вплив на досягнення економічної рівноваги справляє вже поведінка сукупної пропозиції. Крива сукупної пропозиції також відображає зв'язок між виробництвом і цінами, однак цей зв'язок розглядається вже з боку ринку факторів виробництва, а не з боку витрат. Крива пропозиції показує, яку кількість продукту підприємці згодні виробляти при даному рівні цін. Поведінка цієї кривої залежить від того, в якій точці, з позицій рівня використання наявних ресурсів (передусім, ситуації на ринку праці), перебуває економіка. Стосовно до нашого графіка це означає, що пологість розташування кривої сукупної пропозиції зберігається лише до точки виробництва, якій відповідає рівень повної зайнятості. При підході до даного рівня починає рости крутість цієї кривої (рис. 1.2).

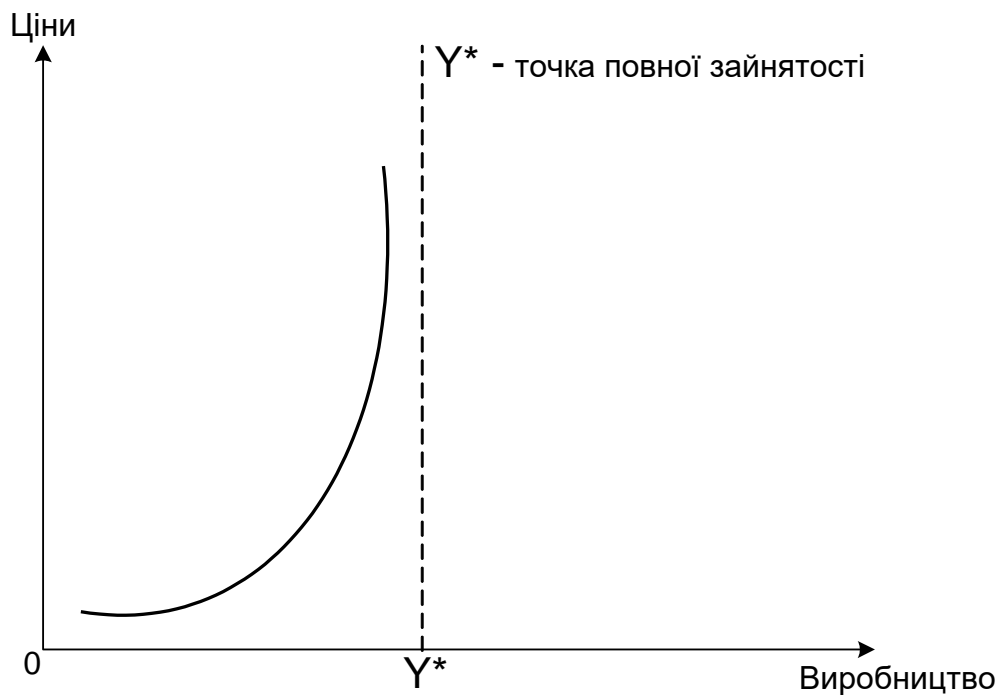


Рис. 1.2. Крива сукупної пропозиції

Це означає, що залежність між бажанням фірм виробляти продукцію і рівнем цін є нелінійною. По мірі вичерпання резервів підвищення зайнятості посилюється тиск зростаючої заробітної плати (а зростання зайнятості супроводжується саме підвищенням заробітної плати) на ціни, а це якраз і означає, що ситуація на ринку праці (тобто чинник, який лежить на боці пропозиції) починає здійснювати зростаючий вплив на ціни, і тим самим на можливості подальшого зростання виробництва. Отже, щоб в такій ситуації зберегти бажання фірм виробляти більше (або принаймні, зберегти рівень пропозиції при більш високому рівні цін), необхідно знизити рівень питомих витрат. Зниження рівня питомих витрат можливе тільки при умові підвищення продуктивності праці на основі впровадження трудо- і енергозберігаючих технологій, тобто зсуву кривої сукупної пропозиції праворуч. Це вже типовий випадок моделі економіки пропозиції.

Слід мати на увазі, що графічне зображення поведінки сукупного попиту і сукупної пропозиції дає вельми спрощену картину реальної дійсності. Звичайно криві сукупного попиту і сукупної пропозиції зображаються у вигляді прямих ліній, що саме по собі вже є спрощенням. Якщо ж спробувати побудувати графік поведінки економіки, спираючись на реальні статистичні

дані по тій або іншій країні, то доведеться за складними методиками розраховувати параметри відповідних кривих, їх розташування і нахил. У макроекономічній теорії є цілий напрям – *економетрика*, який спеціально займається моделюванням поведінки сукупного попиту і сукупної пропозиції стосовно до емпіричних даних по конкретній країні.

Отже, макроекономічна модель економіки попиту розглядає поведінку сукупного попиту як головного чинника, що визначає рівень виробництва при відсутності обмежень на зростання пропозиції. Ціни в такій моделі відносно стабільні, тобто це безінфляційна модель. Вона досить добре описувала реальну ситуацію в економіці західних країн до середини 60-х років в період існування дефіциту попиту і, природно, економічна політика була націлена на стимулювання попиту. В результаті економіка, забезпечуючи економічне зростання, поступово наближалася до стану *повної зайнятості*, при якому дефіцит попиту (по відношенню до наявних ресурсів) є незначним. При досягненні такого стану спроби подальшого форсування темпів зростання зіткнулися з обмеженою пропозицією і викликали в результаті сильну інфляцію. Була потрібна глибока теоретична розробка проблеми боротьби з інфляцією, оскільки інфляція стала гальмом подальшого зростання виробництва.

Розглядаючи макроекономічні моделі, необхідно постійно мати на увазі, що вони не можуть бути точною копією реальної дійсності. Один з головних принципів аналізу поведінки побудованих макроекономічних моделей – *принцип «за інших рівних умов»*. Наприклад, коли ми говоримо, що сукупний попит пов'язаний з рівнем цін зворотною залежністю, то це справедливе лише за *інших рівних умов*. Це означає, що із зростанням рівня цін сукупний попит буде, як правило, падати. Однак в реальному житті мають місце ситуації, коли одночасно ростуть ціни і збільшується сукупний попит. Це не суперечить тому, що існує зворотна залежність сукупного попиту від рівня цін. Просто в цьому випадку набирає сили дія тих чинників, які удавалися незмінними при формулюванні закону попиту (наприклад, збільшення рівня доходів).

Як бачимо, в макроекономічних моделях важливу роль відіграють *ціни*. Справа в тому, що, залежно від поведінки цін на макрорівні, моделі, що розробляються макроекономікою, можуть

принципово мінятися. Одна справа, коли при розробленні моделі ми виходимо з гнучкості цін, їх здатності змінюватися під впливом коливань попиту, і зовсім інша справа – економіка з жорсткими цінами, в якій ціни слабо реагують на коливання попиту. При цьому потрібно пам'ятати, що макроекономічні моделі розглядають функціональну залежність, яка є двосторонньою. Зокрема, як попит може впливати на ціни, так і ціни справляють вплив на попит. Тому про будь-які закономірності взаємозв'язку різних змінних в макроекономічних моделях можна вести мову в межах вибраного і зафіксованого характеру взаємозв'язку змінних (в значенні того, що на що впливає).

Досі ми прямо не говорили про роль такого чинника економічного зростання, як *економічна політика уряду*. Тим часом реалізація кейнсіанських, неокласичних та інших рецептів оздоровлення економіки немислима поза активною роллю уряду в створенні умов для забезпечення і підтримки економічної рівноваги. Заради справедливості слід зазначити, що навіть монетаристи виступають проповідниками неучасті держави в господарському житті тільки на словах, бо і монетаристські рецепти створення найкращих умов для вияву вільної гри ринкових сил фактично передбачають цілий комплекс заходів, що вживаються урядом для досягнення цієї мети.

1.3. Макроекономічна політика та її види

У сучасних умовах сформувалося декілька напрямів макроекономічної політики, основні з яких – *фіскальна і монетарна*. Провідником кожної з них в розвинених країнах виступають різні управлінські структури. Так, в США монетарну політику здійснює Федеральна резервна система – по суті, *центральний банк* країни, а фіскальну політику – *Конгрес*. В Україні, відповідно, монетарну політику розробляє і реалізовує *Національний банк України*, а фіскальну – *Верховна Рада*, як вищий законодавчий орган. *Об'єктами регулювання* при проведенні монетарної політики виступають головним чином *величина грошової маси і ставка відсотка*, а для фіскальної політики – *величина податків і обсяг урядових витрат*.

Теоретичні спори між різними школами макроекономіки ведуться, з урахуванням цих обставин, не тільки з питання про

допустимість державного втручання в протікання економічних процесів, але й з приводу *порівняльної оцінки* результативності фіскальної і монетарної політики в розв'язанні тих або інших конкретних проблем, а також відносно проблеми *поєднання* фіскальної і монетарної політики. У такій площині питання, по суті, зводиться до того, який набір монетарних і фіскальних заходів є оптимальним для розв'язання проблеми відновлення рівноваги в даній конкретній ситуації? Саме набір відповідних заходів у часі утворює *стабілізаційну політику*, мета якої – зменшення коливань ділового циклу. Все мистецтво такої політики зводиться саме до визначення *тривалості здійснення* тих або інших заходів і по можливості точного *дозування* їх впливу на сукупний попит і сукупну пропозицію. Такі задачі легше поставити, ніж вирішити, тому що відповідність цілей і результатів політики ніколи не гарантована.

У зв'язку з цим самотійною теоретичною проблемою стає оцінення міри повноти врахування всіх обставин, які можуть вплинути на реалізацію того або іншого заходу саме в тому напрямі, в якому ця реалізація намічена. З даною проблемою тісно пов'язана і проблема *ціни помилок* в проведенні стабілізаційної політики, оскільки в реальному житті, наприклад, заходи, що мають на меті пом'якшення коливань циклу, насправді можуть привести до їх посилення.

Взяти, наприклад, проблему співвідношення пріоритетів боротьби з інфляцією і боротьби з безробіттям. У залежності від того, який вибраний пріоритет – зменшення інфляції або зниження безробіття, формується відповідний набір економічних заходів уряду. Важливо підкреслити, що на вибір варіанта дій впливає не тільки об'єктивний стан справ, але також (в умовах реальної багатопартійності та інших політичних чинників) і кон'юнктурні міркування, пов'язані з тим, скільки часу до чергових виборів залишається у правлячої політичної партії і чи існує нагальна необхідність в проведенні такої політики, яка створить видимість успіху саме в період, що залишився до виборів, хоч би і ціною неминучого погіршення економічної ситуації відразу після них. З урахуванням таких обставин в макроекономічній теорії сформувався дуже цікавий розділ під назвою *теорія політичного ділового циклу*.

Кінець кінцем, щодо кожної проблеми економічної політики існує цілий спектр точок зору, що представляють різні школи макроекономічної думки, які розрізняються за своїми теоретичними підходами. Так, рекомендації монетаристів у сфері антиінфляційної політики ґрунтуються на їх трактуванні провідної ролі підтримки темпів зростання грошової маси в забезпеченні економічного зростання. Прихильники ж активного державного втручання в економіку (їх називають активістами), навпаки, вважаючи, що між темпами зростання грошової маси і темпами економічного зростання в короткостроковому плані немає жорсткого зв'язку, наполягають на тому, що сама по собі підтримка постійних темпів зростання грошової маси не є гарантією забезпечення необхідних темпів економічного зростання. Тому, на їх думку, необхідне застосування й інших заходів зі стимулювання попиту (наприклад, зменшення оподаткування в періоди спаду).

Неокласики, заперечуючи активістам у їх схвальному ставленні до ідеї державного втручання в економічні процеси, в своїх висновках відносно принципів економічної політики не дотримуються суворо поглядів монетаристів, а відстоюють свою версію трактування ефективності державного втручання в економіку. Виходячи з концепції раціональних очікувань, неокласики вважають, що активна політика не має гарантованих шансів на успіх, тому що дійсна реакція людей і фірм на політику уряду може не співпасти з тією, на яку уряд розраховує, бо ця реакція багато в чому залежить від того, що насправді думають про цілі урядової політики ті, до кого вона звернена. Незважаючи на відмінності концептуальних засад різних шкіл макроекономіки, в окремих питаннях відмічається схоже тлумачення взаємозв'язків між економічними процесами. Так, і неокласики, спираючись на реальний факт повільної реакції заробітної плати на зміну цін, пропонують цілком обґрунтовані заходи по проведенню стабілізаційної політики, і неокейнсіанці, відходячи від традиційного кейнсіанства, загалом розділяють такий підхід.

Теорія економічної політики в сучасних умовах не вичерпується обґрунтуванням заходів монетарного і фіскального характеру. Вона стосується також аналізу проблем, що породжуються самим фактом державного втручання в економічне життя. Доти, поки не мало місця широкомасштабне втручання

держави в господарські процеси, не було і пов'язаних з ним специфічних проблем. Серед них першорядне значення має проблема *бюджетного дефіциту і державного боргу*. На початковій стадії формування кейнсіанської моделі, коли методи стимулювання попиту з боку держави своїм супутнім результатом мали виникнення бюджетного дефіциту і поступове збільшення сукупного державного боргу, це не мало явних негативних наслідків для економічного зростання і грошового обігу.

Однак в сучасних умовах, коли величина державного боргу стала порівнянною з розмірами валового національного продукту і сума щорічних виплат одних тільки процентів по боргу займає одне з провідних місць у витратній частині бюджету, це не може не справляти впливу, переважно негативного, на стабільність грошового обігу і можливості держави впливати на здійснення стабілізаційної політики. Сам дефіцит бюджету перетворюється в могутній інфляційний чинник, і розроблення заходів стабілізаційного характеру в обов'язковому порядку повинне передбачати здійснення традиційних підходів щодо розв'язання *трьох* головних макроекономічних проблем (зростання, зайнятість, інфляція) в ув'язці з одночасним розв'язанням четвертої *проблеми – збалансованості держбюджету і підтримки оптимальної величини державного боргу*. З цих проблем в макроекономічній теорії відсутня єдність думок і йдуть тривалі і цікаві дискусії.

Потрібно відмітити важливість ще однієї макроекономічної проблеми, значення якої в сучасних умовах неухильно зростає. Будь-який тип стабілізаційної політики, що проводиться урядом окремої країни, не зможе дати бажаних результатів, якщо тільки у відповідних заходах не враховується дія зовнішньоекономічних чинників. Економіка будь-якої країни в сучасних умовах носить відкритий характер, певна частина її ВВП створюється або реалізовується за кордоном. І якщо теоретичні макроекономічні моделі не враховують цієї обставини, то практична їх застосованість може виявитися нульовою, оскільки всі стабілізаційні заходи можуть не дати очікуваного результату якраз через те, що в них не врахований вплив зовнішньоекономічних чинників. У макроекономічній теорії ця проблема отримала назву *проблема рівноваги платіжного балансу*. Відповідно, потрібно виділити такий відносно

самостійний різновид економічної політики, як *зовнішньоекономічна політика*. Тому потрібно говорити вже не про три, а про *п'ять ключових макроекономічних проблем*.

Кажучи про різновиди економічної політики, досі ми вели мову про таку їх форму, як *стабілізаційна політика*. До неї держава вдається, коли економіка стикається з непередбаченими труднощами, і потрібне вживання термінових заходів, розрахованих на *короткострокову* перспективу. З припиненням впливу несприятливих чинників відпадає і необхідність застосування відповідних заходів. У той же час всі різновиди економічної політики, і передусім такі, як фіскальна і монетарна, застосовуються і для вирішення *довгострокових* задач, для підтримки рівноваги в економіці поза прямим зв'язком з поточними економічними негараздами. У цій своїй якості вони утворюють *структурну політику*.

Звичайно структурна політика проводиться як один з елементів довгострокової політики економічного зростання, коли характер задач, що вирішуються, такий, що потрібний більш тривалий час для досягнення відповідних цілей. Іноді в зв'язку з цим кажуть про *промислову політику*, маючи на увазі, що промисловість складає основу структури економіки будь-якої розвиненої країни. У межах такої структурної політики особливо виділяють *науково-технічну і інвестиційну політику*.

Існування необхідності проведення довгострокових за своєю природою заходів економічної політики багато в чому зумовлене існуванням так званих *великих циклів економічної кон'юнктури*, пов'язаних із закономірностями науково-технічного прогресу, а не з поточними коливаннями сукупного попиту і пропозиції. Окремий випадок структурної політики – перехідний період до ринку, який переживає Україна. Основна мета цього періоду – перехід від командної моделі економіки до ринкової, коли необхідно повністю перебудувати застарілу структуру економіки як з точки зору галузевого підходу, так і з позицій реформування відносин власності, з урахуванням особливо обтяжуючої ролі розпаду СРСР саме для економічної системи України. Стосовно до ситуації другої половини 90-х років можна говорити про необхідність одночасного розв'язання довгострокових економічних проблем структурного порядку і

поточних проблем циклічного спаду, що ставить перед економічною політикою особливо складні задачі.

На закінчення потрібно відмітити ще один різновид економічної політики – *соціальну*. Її також не можна звести до вирішення однієї із задач стабілізаційної політики, незважаючи на те, що в ході подолання економічних спадів в якості однієї з найважливіших цілей ставиться зниження рівня безробіття – типова соціальна проблема. У сучасних умовах соціальна політика в розвинених країнах вийшла за межі розв'язання таких чисто кон'юнктурних проблем. У поле її реалізації попали такі проблеми, як соціальне забезпечення, розвиток суспільних систем освіти, охорони здоров'я, культури та інших сфер діяльності, які охоплюють розвиток людини. У виділенні соціальної політики в особливу галузь економічної політики знаходить відображення безперечний факт соціалізації економічного життя в сучасних умовах. На жаль, в Україні необхідність проведення саме такої сильної соціальної політики не усвідомлюється належним чином.

Отже, ми розглянули основні проблеми макроекономіки. Потрібно враховувати, що підхід, застосований при викладенні відповідних теоретичних проблем, спирається на аналіз досвіду макроекономічного регулювання в розвиненій ринковій економіці. У командно-адміністративній системі також проводилася певна макроекономічна політика, однак її цілі і механізми здійснення спиралися на абсолютно інші принципи. В умовах же руйнування командної системи управління і становлення ринкового господарства неминуче міняється і зміст макроекономічної політики.

Зрозуміло, що в готовому і розвиненому вигляді, так, як це має місце в сучасних розвинених країнах, макроекономічна політика в умовах перехідного періоду не може існувати. У перехідній економіці, нарівні із загальними рисами, що роблять її схожою на розвинену ринкову економіку, існує також істотна специфіка у прояві ринкових закономірностей, що вимагає особливої ретельності в розробленні стабілізаційних заходів. Досвід розвинених країн при проведенні стабілізаційної політики може і повинен бути прийнятий за основу, але при цьому не треба прагнути до його сліпого копіювання. Завжди важливо пам'ятати, що країн з ринковою економікою і державним її регулюванням багато, але процвітаючих серед них набагато

менше. Сама по собі макроекономічна теорія є ключем до успішного розв'язання багатьох економічних проблем в будь-якій країні, але вона в принципі не може бути „паличкою-виручалочкою”, що гарантує успіх макроекономічної політики, яка використовує ці теоретичні побудови.

Нові поняття:

макроекономіка, мікроекономіка, макроекономічні школи, кейнсіанство, монетаризм, теорія раціональних очікувань, неокласичні теорії, довгострокові тенденції, короткострокові тенденції, державне регулювання, саморегулювання економіки, ідеальна макроекономічна модель, математичне моделювання, економетрика, ключові макроекономічні проблеми, “шестикутник” цілей макроекономічної політики, макроекономічна рівновага, закон Оукена, крива Філіпса, крива Лаффера, крива Лоренца, крива сукупного попиту, крива сукупної пропозиції, гнучкі ціни, тверді ціни, макроекономічна політика, принцип “за інших рівних умов”, ефективність економічної політики.

Питання для повторення

Що вивчає макроекономіка?

Чи може макроекономіка розвиватися без мікроекономіки?

Відповідь обґрунтуйте.

Назвіть основні сучасні макроекономічні школи.

Перерахуйте 5 ключових макроекономічних проблем.

Опишіть ідеальну макроекономічну модель.

Сформулюйте закон Оукена.

Як вимірюється інфляція?

Як вимірюється безробіття?

Яка роль припущення «за інших рівних умов» в побудові і дослідженні макроекономічних моделей?

Які існують різновиди економічної політики?

Чи існує насправді реальна економіка, що повністю відповідає вимогам ідеальної макроекономічної моделі?

Чи можна впровадити в практику ідеальну макроекономічну модель?

Чи має практичне значення вивчення макроекономіки?

Відповідь обґрунтуйте.

Розділ 2

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ

Валовий внутрішній продукт (ВВП) і пов'язані з ним економічні показники відносяться до числа найважливіших параметрів розвитку економіки, які піддаються систематичному спостереженню економістів. Таке ставлення до ВВП зумовлене тим, що він виражає підсумковий результат функціонування усієї економіки і тому саме він насамперед є об'єктом макроекономічного регулювання. Всі регулюючі заходи уряду зрештою направлені на забезпечення бажаного розміру ВВП. Тому чітке уявлення про те, як треба підраховувати ВВП, які при цьому виникають проблеми і складності, які чинники впливають на розміри ВВП – це обов'язкова початкова передумова того, що рецепти економістів-теоретиків не будуть мати умоглядного характеру, а будуть спиратися на реальне знання стану економіки і правильне врахування механізму її функціонування.

Дослідження у сфері вимірювання ВВП розвернулися порівняно нещодавно. У США вони в 1932 р. уперше були використані державними органами для реальних підрахунків. Роль родоначальника відповідного напрямку досліджень зіграв відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії Саймон Кузнець (1901-1985 рр.). Він народився і середню освіту отримав у Харкові до Жовтневої революції, а в 1924 р. закінчив у США Колумбійський університет.

План:

- 2.1. Сутність валового внутрішнього продукту і підходи до його вимірювання*
- 2.2. Цінові індекси*
- 2.3. Структура ВВП. ВВП та інші показники економічного розвитку*

2.1. Сутність валового внутрішнього продукту і підходи до його вимірювання

У загальному вигляді валовий внутрішній продукт (ВВП) являє собою узагальнений підсумок діяльності національної економіки у вигляді певної кількості товарів та послуг за певний період. Виникає питання: як можна врахувати в порівнянному вигляді виробництво мільйонів найменувань товарів, що виробляються, і послуг, що надаються – взуття, молока, м'яса, літаків, будинків, книг і т.ін.? Зрозуміло, що підсумкова оцінка результатів економічного розвитку може бути здійснена тільки у вартісній формі. Іншого способу підрахування різнорідних корисних вартостей в сучасних умовах не існує. Однак такий метод обліку, з одного боку, будучи єдино можливим, з іншого боку, породжує немало теоретичних проблем. Їх можна розділити на дві групи – *прямі і непрямі проблеми*.

Прямі проблеми пов'язані з вимірюванням об'єктів обліку, доступних для відображення в ВВП. Серед них виділяються чотири основні проблеми.

По-перше, це проблема подвійного рахунку і з неї витікає необхідність розмежування проміжного і кінцевого продукту. Справа в тому, що будь-який продукт, що виробляється – це результат праці великої кількості людей, який проходить декілька стадій виробництва. На кожній подальшій стадії відбувається збільшення вартості продукту, що створюється: до нього додається вартість, що створюється на даній стадії. Загальна вартість продукту, що виходить з даної стадії виробництва, включає не тільки витрати, здійснені на даній стадії, але і витрати, зроблені на попередніх стадіях (у формі витрат на сировину, матеріали, електроенергію і інших матеріальних витрат). І кожного разу загальна вартість продукту включає витрати, які вже здійснені на попередніх стадіях. Це означає: скільки відбувається виробничих циклів від видобутку первинної сировини до випуску кінцевого продукту, стільки разів відбувається підрахування здійснених на відповідній стадії витрат. Можливий облік одних і тих же витрат два, три і більше разів. Для вимірювання вартості проміжних продуктів такий спосіб виправданий, однак при оціненні кінцевих результатів він

непридатний, оскільки в підсумковий результат одні і ті ж витрати включаються декілька разів, і вартісна оцінка загального обсягу матеріальних благ, які має в своєму розпорядженні суспільство, виявляється завищеною.

Наприклад, хліб – кінцевий продукт, а борошно для його випічки – проміжний. Тому, якщо до складу ВВП включати вартість борошна не тільки на стадії випічки хліба, але й на стадії його намолоту із зерна, то вийде якраз завищення вартості, тобто подвійний рахунок. Ось чому для оцінення кінцевого результату – вартості хліба – треба включати в нього вартість борошна тільки один раз: або на стадії намолоту борошна, або на стадії випічки хліба. Потрібно пам'ятати, що частина продукції борошняних заводів йде в кінцеву реалізацію, без використання в якості проміжного продукту для випічки хліба. З урахуванням цієї обставини і застосовується метод *доданої вартості*.

Суть його полягає в тому, що на кожній стадії виробництва визначається величина доданої вартості шляхом відрахування від загальної величини вартості продукції, випущеної на даній стадії, витрат на куповані матеріальні ресурси. До складу ВВП включаються тільки *кінцеві товари і послуги*, вартість яких розраховується на основі методу доданої вартості. Такий підхід дозволяє уникнути багаторазового підрахунку одних і тих же витрат. Наприклад, у вартість автомобіля як кінцевого продукту буде включатися вартість заліза, яке пішло на створення металевого кузова, тільки один раз, причому цей облік буде здійснюватися на стадії видобутку залізної руди в кар'єрі. Аналогічно, при підрахунку витрат по переробці руди і доведенню її до вигляду кузова вартість чавуну, виплавленого з неї, увійде у вартість кузова також тільки один раз, а саме на стадії його виплавки, виключаючи подвійний рахунок в ході подальшої переробки чавуну. Так само і вартість сталі, виплавленої з чавуна, піде "в залік" вартості автомобіля не в повному обсязі, а за вирахуванням витрат на видобуток руди і виплавку чавуну.

Отже, в склад ВВП включаються тільки кінцеві товари і послуги, вартість яких вимірюється за ринковими цінами. Ринкові ціни включають непрямі податки. Якщо з ринкової ціни відняти непрямі податки, то отримаємо чисту ціну, яку фірми

фактично отримують за свій товар. Розміри виробництва товарів і послуг, виміряні в таких очищених цінах, дозволяють визначити національний доход. Повертаючись до прикладу з борошном, можемо чітко сказати, що борошно підлягає включенню в склад ВВП тільки в тій частині, яка представлена кінцевим продуктом, а саме, тією частиною, яка пішла в роздрібний продаж у вигляді борошна. Все інше борошно є проміжним продуктом і тому не включається до ВВП. Його вартість увійде до ВВП через вартість кінцевого продукту – хліба.

По-друге, частина кінцевих товарів і послуг не набуває товарної форми, тобто не обмінюється на гроші, наприклад, державні послуги у вигляді послуг судів, правоохоронних органів, чиновників держструктур і т.ін., хоча всім ясно, що такі послуги потрібно яким-небудь чином оцінити. Крім того, не піддається обліку, хоч і існує реально, частина ВВП, пов'язана з домашніми послугами. Ця частина ВВП враховується статистикою лише в тій мірі, в якій вона створюється найманим персоналом.

По-третє, частина грошових виплат, які зовні можуть бути прийняті за отримані прибутки, по суті ними не є і тому не підлягають заліку до складу ВВП. Це так звані *трансфертні виплати*, які не пов'язані з виконанням тими, кому ці виплати призначені, яких-небудь функцій по створенню товарів або наданню послуг. Трансфертні виплати можуть здійснюватися як державою, так і приватним сектором. Приклад державних трансфертних виплат – допомога по безробіттю, пенсії, різні приватні пожертви. Аналогічну роль відіграють також купівля і продаж цінних паперів: суми, отримані від них, прямого відношення до створення продукції не мають і тому також не повинні враховуватися при визначенні величини ВВП.

По-четверте, проблеми, пов'язані з вимірюванням розмірів ВВП, виникають і в зв'язку з існуванням *перепродажу* багатьох товарів, тобто переходом їх з рук в руки. Так, якщо людина купила автомобіль, а потім його продала, ясно, що вартість автомобіля не повинна зараховуватися в ВВП, оскільки такий залік означав би фактично подвійний рахунок. Однак, якщо від перепродажу автомобіля отримані доходи, вони повинні бути враховані в складі ВВП.

Друга група проблем вимірювання ВВП – *непрямі* – пов'язана з тим, що деякі обставини, що прямо стосуються створення ВВП, лежать поза досяжністю статистичного обліку або оцінки. Таких обставин *сім*.

По-перше, можливість використання даних про загальну величину ВВП для оцінення рівня розвитку країни. Навіть якби і не існувало першої групи проблем вимірювання ВВП, сама по собі величина ВВП, виміряна як бажано точно, не дозволяє ще оцінити рівень розвитку країни, оскільки вона не співвіднесена з кількістю людей, що його створюють. Ясно, що ВВП обсягом, наприклад, 500 млрд дол. при населенні 10 млн і 100 млн – це не одне й те ж. Тому, нарівні із *загальним* обсягом велике значення має і *душовий* обсяг ВВП. Особливо наочно необхідність використання обох показників видно при дослідженні динаміки зростання ВВП і населення. Якщо ВВП росте швидкими темпами, але населення росте ще швидше, то душовий ВВП падає, що є свідченням погіршення умов життя, незважаючи на економічне зростання.

По-друге, обмежена можливість використання даних про загальну величину ВВП для оцінення життєвого рівня населення, оскільки у величині ВВП не відображений *характер його розподілу* в суспільстві, тобто абсолютно не видно, наскільки рівномірно він розподілений між різними шарами суспільства. Душовий розмір ВВП може створювати спотворене уявлення про рівень життя в країні, оскільки він швидше усього не відображає реального розподілу матеріальних благ, що створюються. Реальністю може бути, наприклад, такий розподіл, при якому 90 % ВВП належать 10 % населення. Графічно проблема розподілу зображається у вигляді кривої Лоренца (рис. 2.1).

По-третє, у врахованій величині ВВП не відбиваються вигоди, які люди отримують від *збільшення вільного часу*. З розвитком суспільства збільшення ВВП супроводжується зростанням можливостей для відпочинку і розваги. Одна й та ж величина ВВП навіть при рівній чисельності населення в двох країнах може бути виразом неоднакового рівня життя саме внаслідок відмінностей в продуктивності праці в цих країнах. Внаслідок цих відмінностей зручність життя, при інших рівних умовах, вище там, де краще умови для відпочинку, що набуває форм більшої тривалості відпусток, канікул, святкових днів і т.ін.

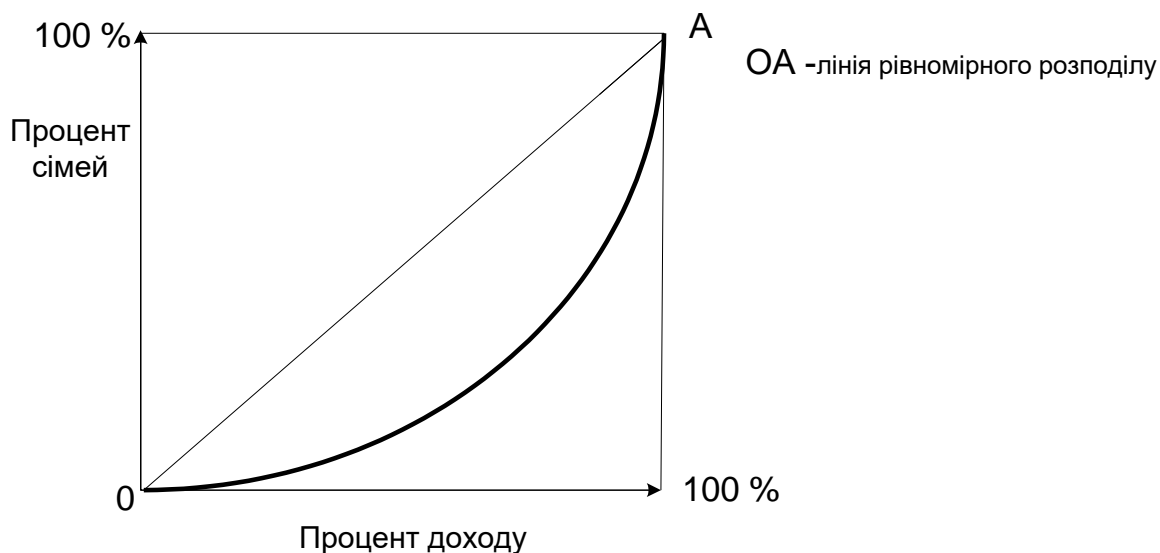


Рис. 2.1. Крива Лоренца

По-четверте, у вимірній офіційною статистикою величині ВВП також не отримує належного відображення *поліпшення якості продукції, що виробляється*. Справа в тому, що вартісні вимірники враховують не тільки динаміку фізичного обсягу продукції, але і зміну цін. Тому поліпшення якості продукту може аж ніяк не відбитися у вимірній і офіційно врахованій величині ВВП (не кажучи вже про те, що за зростанням величини ВВП може переховуватися інфляція в «чистому вигляді»). Більш того, можливі ситуації, коли реальне поліпшення якості супроводжується зменшенням вартісної величини ВВП (наприклад, поява нових ліків, які при меншій ціні є більш ефективним, ніж старі). З іншого боку, недосконалість вартісних показників при оціненні динаміки фізичного обсягу виробництва частково долається шляхом використання так званих *порівнянних цін*. Однак потрібно пам'ятати, що застосування таких цін перешкоджає можливості відображення у ВВП поліпшення якості товарів і послуг, тому що зростання якості цілком сполучається і з підвищенням ціни.

По-п'яте, істотний недолік вартісного оцінення ВВП – те, що при такому способі його вимірювання ми позбавлені можливості порівнювати користь того або іншого товару з іншим. Наприклад, якщо дві книги вартістю 10 грн враховані в складі ВВП, то той факт, що одна з них – Новий Заповіт, а інша – порнографічний роман, абсолютно зникає з поля зору і позбавляє

можливості визначити суспільну корисність даного набору матеріальних благ і послуг.

По-шосте, у ВВП абсолютно не відбиваються витрати, які суспільство несе у зв'язку з виробництвом матеріальних благ і наданням послуг, передусім ті *втрати, яких зазнає довілля* від виробничої діяльності людей і їхньої споживчої поведінки. Ясно, що в умовах індустріального суспільства зростання ВВП супроводжується зростанням навантажень на навколишнє середовище, і по мірі цього зростання вигоди від його продовження в зростаючій мірі необхідно зіставляти з витратами. В результаті може виявитися, що продовження зростання недоцільне у зв'язку з тим, що вигоди від збільшення кількості благ переважаються витратами від зростання збитків навколишньому середовищу. Існуючі методи вимірювання ВВП поки ще не дозволяють кількісно оцінити це співвідношення. Однак деякі економісти намагаються зв'язати ці дві сторони, доповнюючи показник ВВП при оціненні рівня розвитку економіки показниками, що враховують нематеріальні плюси і мінуси від продовження економічного зростання. Так, наприклад, Уільям Нордхауз спільно з Нобелівським лауреатом Джеймсом Тобіном розробили показник економічного добробуту, який являє (в спрощеному вигляді) суму чистого національного продукту (ЧНП) і вартості відпочинку і позаринкових послуг, зменшену на величину несприятливих витрат (наприклад, оборонних витрат).

Нарешті, по-сьоме, з вимірюванням ВВП пов'язана ще одна важлива проблема – облік результатів функціонування *тіньової економіки*. Поняття тіньової (нелегальної) економіки в країнах з розвиненою ринковою і з перехідною системою не співпадають. В принципі, з позицій здорового глузду, будь-яка підприємницька діяльність, що не завдає збитку суспільним інтересам, повинна бути узаконена і з цієї точки зору відноситися до легальної економіки. Оскільки в ринковій економіці подібних видів діяльності переважна більшість, то там до нелегальної економіки відносяться передусім злочинні види бізнесу (поширення наркотиків, проституція, рекет і т.п.). У колишніх соціалістичних країнах з тією зайвою регламентацією виробничої діяльності з боку держави, що існувала тривалий період, під

заборону попадало значне коло цілком нормальних, з точки зору суспільних інтересів, видів занять. Однак незалежно від специфіки законодавства тієї або іншої країни загальним моментом виступає те, що в будь-якій країні певна частина ВВП прихована від офіційного обліку. Причому офіційно врахований ВВП може відрізнятися від фактичного на 10 - 50 %, залежно від методики оцінення. Крім того, частина неврахованої економіки в принципі може бути більш або менш точно врахована, однак саме включення відповідних даних в офіційні публікації може не проводитися з принципових міркувань. Знов-таки неточність офіційних публікацій – не основа для висновку про їх непридатність для цілей аналізу, оскільки головне – аналіз динаміки, темпів зростання ВВП. А якщо частка тіньової економіки не змінюється, то офіційні і реальні темпи зростання співпадають. Проблеми достовірності оцінок можуть виникати в тому випадку, якщо частка тіньової економіки змінюється. Тоді важливість достовірної оцінки цієї частки підвищується. Одним з мотивів виходу підприємництва «в тінь» може бути прагнення уникнути оподаткування або побоювання втратити деякі види виплат, що отримуються від держави (наприклад, допомога по безробіттю). Тому, хоч тіньова економіка не може бути повністю ліквідована, продумана державна політика, наприклад, у сфері оподаткування, здатна послабити тенденцію до зростання частки тіньової економіки. Ця проблема надзвичайно актуальна в сучасних умовах в Україні, де частка тіньової економіки, навіть за заниженими офіційними оцінками, становить 50%. В такій ситуації виникає питання про те, чи здатний взагалі уряд здійснювати регулювальні заходи, не кажучи вже про яку-небудь стабілізаційну політику. Адже якщо уряд офіційно контролює меншу частину реально функціонуючої економіки, то, швидше, саме тіньова економіка диктує владі, в якому напрямі рухатися, виходячи з потреб самої тіньової економіки, а не з інтересів суспільства.

Отже, ВВП при всіх труднощах і проблемах його вимірювання виступає важливим показником рівня економічного розвитку тієї або іншої країни і відображає рівень життя, досягнутий в ній. Для цілей економічного аналізу використовується також показник *валового національного*

продукту (ВВП). Валовий внутрішній продукт і валовий національний продукт взаємопов'язані, але не тотожні. Якщо ВВП відображає результати виробничої діяльності національного капіталу, тобто включає певну кількість товарів і послуг, створених на підприємствах, що належать капіталу даної країни, в тому числі що знаходяться за рубежем, то в склад ВВП включається вся продукція, створена на території даної країни, в тому числі і іноземним капіталом. Це означає, що ВВП і ВНП співпадають в тій частині, яка охоплює товари і послуги, створені національним капіталом на території даної країни. Другою ж частиною ВВП є продукція, створена національним капіталом за кордоном, а ВНП, відповідно, продукція, створена іноземним капіталом на території даної країни. Перевищення ВНП над ВВП означає, що вітчизняні підприємці за рубежом створюють продукції більше, ніж іноземні підприємці в даній країні, і навпаки. В офіційних статистичних публікаціях, зокрема, в Україні використовується показник ВВП.

2.2. Цінові індекси

При вимірюванні величини ВВП істотне значення має не тільки повнота обліку самих товарів, що виробляються, і послуг, що надаються, але й ціни, які використовуються при підрахунку. Оскільки вимірювання здійснюється не тільки для цілей обліку, але і для зіставлень і прогнозів, то проблема порівняння вимірювань за різні періоди висувається на перший план. Ціни ж на товари і послуги не є незмінними. Тому в практиці вимірювання ВВП застосовуються два показники – *номінальний ВВП і реальний ВВП*. *Номінальний ВВП* визначається підсумовуванням добутків обсягів виробництва окремих товарів і послуг на рівень їх фактичних цін в даному році. Тому у величинах номінального ВВП за відповідні роки відображені зміни не тільки обсягів виробництва (тобто відповідних товарів і послуг), але і цін на відповідні товари. Для зіставлень же ВВП між собою за різні роки потрібне порівняння саме величин фізичного обсягу ВВП, тобто визначення реального ВВП. Щоб забезпечити таку порівнянність, необхідно зафіксувати ціни якого-небудь року, взятого за базисний, і виміряти в цих цінах

вартісний обсяг виробництва в році, який нас цікавить. Порівняння отриманих результатів за два вибраних роки відобразить тільки зміни фізичного обсягу ВВП, без урахування зміни рівня цін. Для ілюстрації наведемо приклад (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

Розрахунок ВВП (умовний приклад)

Товар	1990 р.		2000 р.		ВВП 1990 р.		ВВП 2000 р.	
	К-ть, кг	Ціна, грн за од.	К-ть, кг	Ціна, грн за од.	В цінах 1990 р., грн	В цінах 2000 р., грн	В цінах 1990 р., грн	В цінах 2000 р., грн
Хліб, кг	10	5	12	7	50	70	60	84
М'ясо, кг	14	40	16	50	560	700	640	800
ВВП, грн					610	770	700	884

Якщо виміряти ВВП 2000 р. в *поточних цінах* 2000 р., то його величина складе $7 \cdot 12 + 50 \cdot 16 = 884$ грн, збільшившись за 10 років на 44,9 %

$$(7 \cdot 12 + 50 \cdot 16) : (5 \cdot 10 + 40 \cdot 14) = 884 : 610 = 1,449.$$

Це і буде зростання *номінального* ВВП. А якщо виміряти в порівнянних цінах 1990 р., то приріст складе:

$$(5 \cdot 12 + 40 \cdot 16) : (5 \cdot 10 + 40 \cdot 14) = 700 : 610 = 1,1475,$$

тобто 14,8 %, що відображає збільшення фізичного об'єму ВВП продукту або, що те ж саме, зростання *реального* ВВП в цінах базисного, 1990 р. Якщо ж як порівнянні взяти ціни 2000 р., то вийде практично майже той же результат:

$$(7 \cdot 10 + 50 \cdot 14) : (7 \cdot 12 + 50 \cdot 16) = 884 : 770 = 1,1481,$$

тобто за 10 років реальний ВВП (в цінах 2000 р.) виріс на 14,8 %.

Однак подібний майже повний збіг результатів вимірювань – швидше виняток, ніж правило. Справа в тому, що з часом змінюються не тільки ціни товарів і послуг, що входять в склад ВВП, але і сам цей склад, тобто відбуваються *структурні зсуви* в

ВВП. Саме тому використання в якості базових цін різних років приводить до неоднакових результатів при вимірюванні.

Однак ще недосконалішою є офіційна статистика вимірювання ВВП. Як приклад наведемо дані про динаміку основних макроекономічних показників в Україні (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Основні показники розвитку економіки України
в 1993-2002 рр.**

Показники	1993	1994	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2002
ВВП у фактичних цінах, млрд грн	1,48	12,0	54,5	81,5	102,6	130,4	170,1	204,2	220,9
Грошова маса М2 в обігу на кінець року, млрд грн	0,48	3,22	6,85	9,02	15,43	21,71	31,39	45,0	64,0
Темпи зростання М2, раз	19,3	6,7	2,1	1,32	1,71	1,41	1,45	1,43	1,42
Рівень монетизації ВВП, %	32,0	26,8	12,6	11,1	15,0	16,6	18,5	22,0	29,0
Швидкість обороту М2, разів	3,1	3,7	8,0	9,0	6,6	6,0	5,4	4,5	3,5
Індекс споживчих цін	102,5	5,0	2,8	1,397	1,2	1,192	1,258	1,061	0,994

Джерело: www.bank.gov.ua

Якщо спробувати на основі цих даних розрахувати динаміку реального ВВП, то ми побачимо, що, наприклад, в 1994 р. темп зростання номінального ВВП по відношенню до 1993 р. становив 8,04 рази, а рівень інфляції зріс в 5 раз. Отже, реальний ВВП повинен збільшитися в 1,6 рази, а це неможливо, бо в 1994 р. реально продовжувалося падіння виробництва і ВВП. У практиці вимірювання ВВП в розвинених країнах застосовуються декілька цінових індексів. До їх числа відносяться: *дефлятор ВВП; індекс споживчих цін; індекс цін виробників.*

Дефлятор ВВП являє собою відношення номінального ВВП даного року, вираженого в поточних цінах, до реального ВВП цього ж року, вираженого в порівнянних цінах базового року. Для підрахунку показника обирається певний перелік товарів і послуг (так званий кошик), причому набір є досить широким і відповідає вимозі репрезентативності, тобто охоплює основні товарні групи.

Індекс споживчих цін розраховується для стандартного набору споживчих товарів шляхом порівняння його вартості за різні роки. Відмінності цього індексу від дефлятора полягають, по-перше, в тому, що при розрахунку дефлятора використовується більш широкий кошик; по-друге, у дефлятора склад кошика за різні роки не співпадає, в той час як в індексі споживчих цін він є незмінним по роках; по-третє, в складі дефлятора фігурують тільки ціни вітчизняних товарів, в той час як при розрахунку індексу споживчих цін використовуються і ціни імпортованих товарів.

Індекс цін виробників включає ціни на сировину, напівфабрикати, що використовуються переважно на ранніх стадіях виробництва. Тому він раніше за інші індекси вловлює посилення інфляції і сигналізує про наступне зростання споживчих цін. З допомогою дефлятора вартість набору товарів і послуг, вироблених в даному році, виміряна в поточних цінах цього року, порівнюється з його ж вартістю, виміряною в цінах базового року. Потрібно пам'ятати, що дефлятори ВВП за різні роки відображають різні набори товарів і послуг, і в базисному році, з якого беруться ціни при підрахунку дефлятора для даного року, склад ВВП був абсолютно іншим. Тому дефлятори різних років непорівнянні між собою. На відміну від дефлятора, *індекс споживчих цін* (ІСЦ) показує динаміку вартості одного і того ж набору товарів і послуг, і тому він точно відображає зміну вартості одного набору з плином часу. У практиці вимірювань індекс типу дефлятора отримав назву *індекс Пааше*, а індекс типу споживчих цін – *індекс Ласпейреса*. Кожен з них має свої переваги і недоліки. Так, використання індексу Ласпейреса дає завищені результати вимірювання зростання вартості життя, оскільки не враховує зміну структури споживання товарів і послуг у зв'язку з інфляцією. У реальному житті подорожчання товарів першої необхідності веде до переключення попиту на більш дешеві товари. В результаті структура набору споживаних благ і послуг змінюється таким чином, що загальна сума витрат на них може не змінитися або в крайньому випадку виросте менш значно, ніж це покаже індекс Ласпейреса, для вимірювання якого буде використаний незмінний набір товарів і послуг.

2.3. Структура ВВП. ВВП та інші показники економічного розвитку

Як на практиці виміряти обсяг ВВП? Як визначити вартісний обсяг виробництва кінцевих товарів і послуг в країні?

Існує декілька методів. Розглянемо їх на прикладі окремого товару, скажімо, автомобіля. В принципі, його вартість дорівнює тій сумі, яку сплачує за нього покупець. Однак цю ж суму можна отримати, якщо розглядати вартість автомобіля з точки зору її формування, тобто як суму доданої вартості на кожній зі стадій його створення. Отже, для виготівника автомобіля сума, яку він отримує від його продажу, розподіляється так: одну її частину складають його витрати, які йдуть на виплати власникам ресурсів, наданих виробнику автомобіля на його створення, а друга частина, відповідно, утворить його доход або збиток.

Суми, виплачені власникам ресурсів (сировини, матеріалів, робочої сили), утворюють їх власні доходи у вигляді заробітної плати, прибутку, ренти, процента і т.п. Зрештою вартість автомобіля складається з суми величин доходів всіх, хто мав відношення до його створення. Таким чином, вартість будь-якого товару можна розглядати, з одного боку, як величину витрат на його придбання, а з іншого боку, як суму доходів, пов'язаних з його створенням. Якщо ж додати всі витрати на придбання всіх товарів і всіх послуг, з одного боку, і зробити те ж саме з сумою всіх доходів, що отримуються творцями товарів і послуг, з іншого боку, то ми отримаємо одну і ту ж загальну суму, яка і буде виражати ВВП, виміряний двома абсолютно еквівалентними способами. (Якщо бути більш точним, то ВВП, виміряний як сума доходів, включає, крім таких доходів, також амортизацію і непрямі податки, що сплачуються підприємцями, але це уточнення, обґрунтування якого дане нижче, не змінює загального принципу).

З точки зору «витратного» підходу до визначення ВВП його структура включає чотири компоненти:

по-перше, особисті споживчі витрати;

по-друге, валові інвестиції;

по-третє, державні закупівлі товарів і послуг;

по-четверте, чистий експорт.

Особисті споживчі витрати включають витрати на купівлю товарів повсякденного попиту, товарів тривалого користування і оплату послуг. В розвинених країнах цей елемент сукупного попиту відіграє вирішальну роль, займаючи домінуюче місце в сукупних витратах. Безперервно зростає частка витрат на послуги в сукупних витратах населення. Потрібно зазначити, що, хоч ця стаття носить назву «особисте споживання», по ній проходять і витрати, які за своєю економічною природою мають характер інвестицій (наприклад, купівля автомобіля для особистого користування).

Валові інвестиції охоплюють всю суму капіталовкладень приватного сектора, здійснених в даному році всередині країни. Валові інвестиції використовуються для таких цілей:

- будівництво виробничих будівель і службових приміщень;
- придбання обладнання;
- приріст виробничих запасів;
- житлове будівництво.

Валові інвестиції складають в розвинених країнах 16-19 % ВВП. З теоретичної точки зору в якості інвестицій виступають і вкладення в *людський капітал*, з урахуванням яких частка інвестицій у ВВП досягає 1/3 його величини. Не входять до цієї групи витрати на придбання цінних паперів, хоч вони і носять назву «інвестиції». Це так звані *фінансові інвестиції*, на відміну від виробничих.

Необхідність врахування вкладень у *виробничі запаси* в складі валових інвестицій витікає з того, що ВВП включає вартість вироблених кінцевих товарів і послуг, частина яких може і не бути реалізована в даному році. Тому збільшення запасів розглядається як інвестиції зі знаком «плюс», а зменшення – як інвестиції зі знаком «мінус». Сам факт падіння рівня запасів означає, що суспільство в даному році купує більше, ніж воно виробило в цьому ж році.

Причина, з якої житлове будівництво проходить по розділу «інвестиції», тобто капіталовкладення, полягає в тому, що житловий будинок розглядається як джерело ренти для свого власника, тобто як капітал.

Само поняття «валові» означає, що ці витрати охоплюють усі вкладення в сукупний капітал суспільства, незалежно від того, чи відбувається при цьому заміна частини капіталу, що

вибуває з виробництва в поточному році, внаслідок фізичного або іншого зносу. З урахуванням же цієї обставини частина валових інвестицій являє собою *амортизацію* основного капіталу, а інша частина, звана *чистими інвестиціями*, йде на приріст капітальної вартості. ВВП за вирахуванням амортизації утворює *чистий внутрішній продукт* (ЧВП). Частка амортизації складає в розвинених країнах до 10 % ВВП.

Державні закупівлі товарів і послуг (державне споживання) включає витрати центральних і місцевих органів влади на забезпечення функціонування відповідних державних органів і служб: витрати на оборону, утримання чиновників, правоохоронних органів, освіти, судів і т.ін. До складу державних закупівель не включаються трансфертні виплати. Разом державна закупівля і трансфертні виплати утворюють *державні витрати*, причому трансфертні виплати становлять більшу частину державних витрат, а держзакупівлі – меншу. У складі держзакупівель витрати центральних органів влади звичайно становлять меншу частку, а місцевих органів – більшу.

Чистий експорт – це різниця між сумою, яку витрачають іноземці на купівлю наших товарів, і сумою, яка витрачається на купівлю іноземних товарів, інакше кажучи, різниця між експортом і імпортом (торговий баланс). Позитивна різниця збільшує ВВП, негативна – зменшує. Частка чистого експорту в сукупних витратах на кінцеві товари і послуги неоднакова в різних країнах. В США вона, наприклад, невелика (2-3 %), а в малих країнах Західної Європи досягає 40-50 % і більш.

Як було показано раніше, величину ВВП (ВВП) можна уявити непрямо – за величиною сукупних витрат. Слід, однак, пам'ятати, що, зрештою, сукупні витрати (валові закупівлі) не обов'язково співпадають з величиною ВВП: вони можуть бути вищими, ніж ВВП, якщо сальдо торгового балансу негативне, і нижчими, якщо воно позитивне:

$$\text{валові внутрішні закупівлі} = \text{ВВП} + \text{імпорт} - \text{експорт}$$

З урахуванням динаміки запасів використовується показник *кінцевих продажів*:

$\text{Кінцеві продажі} = \text{ВВП} + \text{імпорт} - \text{експорт} - \text{зміна запасів}$

Одне з найважливіших співвідношень – це співвідношення між валовими інвестиціями і амортизацією. Теоретично можливі три варіанти їх взаємозв'язку. Перший – оптимальний, коли валові інвестиції більше, ніж амортизація. В результаті відбувається безперервне збільшення маси функціонуючого капіталу, а тим самим – зростання виробничих можливостей суспільства. Другий варіант – коли валові інвестиції дорівнюють амортизації. Це небажаний, але також, в принципі, прийнятний варіант, бо при ньому забезпечується хоча б збереження виробничих можливостей суспільства. І, нарешті, третій варіант – валові інвестиції менше, ніж амортизація основного капіталу – означає зменшення розмірів капіталу та виробничих можливостей суспільства, скорочуючи тим самим перспективи економічного зростання в майбутньому, а при збереженні цієї тенденції – застій і занепад економіки.

Розглянемо структуру ВВП з точки зору підрахування доходів. ВВП по доходах включає:

- 1) доходи від праці;
- 2) доходи від індивідуальної приватної власності;
- 3) ренту;
- 4) процент;
- 5) прибуток корпорацій;
- 6) непрямі податки;
- 7) амортизацію.

Доходи від праці становлять основну частину доходів. Вони існують у вигляді заробітної плати, яку приватні фірми і державні установи виплачують своїм працівникам, а також у вигляді всіляких додаткових виплат роботодавців, включаючи відрахування в приватні і державні пенсійні фонди.

Доходи від власності являють одну з форм існування доходів, а саме доходів приватного капіталу, партнерств і кооперативів, тобто некорпорованого бізнесу. Другу форму існування доходів утворюють доходи корпорованого бізнесу (корпорацій).

Прибутки корпорацій використовуються у декількох напрямках. Частина прибутків перераховується в держбюджет у вигляді податків. Друга частина виплачується акціонерам у вигляді дивідендів, утворюючи зрештою елемент сімейних доходів. Нарешті, третя частка прибутків корпорацій утворює

нерозподілений прибуток, призначений для фінансування капіталовкладень.

Рентні доходи утворюються за рахунок надання майна в користування. Наприклад, домовласники отримують ренту від здачі в найом квартир. Одержувачами таких доходів виступають знов-таки приватні особи, але вони вже розглядаються не як підприємці, а як власники майна, що здається в оренду.

Процент являє дохід власників грошових коштів (грошового капіталу), що отримується ними від підприємців за користування позиками. Сюди не включаються доходи від цінних паперів – державних і приватних облігацій, які враховуються як трансфертні платежі.

Непрямі податки сплачують підприємці на користь держави при продажу кінцевих товарів і послуг. Ці податки включаються в ціну товарів і перераховуються державі насамперед після того, як товар реалізований. Прикладом може служити податок на додану вартість, а також акцизні збори від продажу окремих груп товарів.

Аналіз структури ВВП був би неповним, якби він не враховував *перерозподільчих процесів*. У ході перерозподілу, здійснюваного головним чином, через податкову систему, виникають кінцеві доходи всіх шарів суспільства і забезпечується кінцева реалізація ВВП. До показників, що відображають перерозподіл в процесі руху ВВП, відносяться: *чистий національний продукт, національний дохід, особистий дохід і отримуваний дохід*.

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) – це ВВП за вирахуванням амортизації. Для визначення величини *національного доходу* необхідно з ЧВП вирахувати величину непрямих податків. Так виходить сума доходів, зароблених усіма шарами суспільства в поточному році. Поняття *особистого доходу* відрізняється від поняття національного доходу, оскільки не всі люди, що мають дохід за результатами господарської діяльності того або іншого підприємства, дійсно цей дохід отримують в повному обсязі. «Винуватцями» такого становища виступають, по-перше, уряд, по-друге, приватний бізнес. Уряд обкладає доходи, що отримуються корпораціями, *податками*, і це зменшує їх реальну величину, що доходить до дійсних

власників. Крім того, уряд здійснює *трансфертні виплати*, що приводить до підвищення частки особистих доходів у ВВП. Що стосується бізнесу, то частина доходів, яка по праву належить людям як власникам корпорацій, не доходить до них внаслідок того, що частка корпоративних прибутків використовується як *нерозподілені прибутки*. Ще одна частина зароблених коштів також не виплачується працівникам, а прямує у *фонд соціального страхування*. Тому, щоб визначити величину *особистого доходу*, необхідно з національного доходу відняти податок на прибуток корпорацій, величину нерозподіленого прибутку корпорацій, суми відрахувань на соціальне страхування, додати суми трансфертних виплат. Нарешті, для визначення *отриманого доходу* необхідно від особистого прибутку відняти величину прибуткового податку.

Взаємозв'язок між основними показниками можна уявити у вигляді схеми:

Валовий внутрішній продукт
мінус амортизація
= *Чистий внутрішній продукт*
мінус непрямі податки
= *Національний дохід*
мінус відрахування на соціальне страхування
мінус податок на прибуток корпорацій
мінус нерозподілені прибутки корпорацій
плюс трансфертні виплати
= *Особистий дохід*
мінус особистий прибутковий податок
= *Отримуваний дохід*.

Як використовується вироблений ВВП? Якщо абстрагуватися від наявності держави і зовнішньої торгівлі, то ВВП розподіляється на споживання і інвестиції. Базою інвестицій є заощадження. Якщо ж врахувати перерозподільчі процеси, здійснювані урядом, а саме систему оподаткування і трансфертних виплат, а також існування зовнішньої торгівлі, то можна вивести такі залежності:

ВВП = споживання+інвестиції+держ. закупівлі+чистий експорт.

Отримуваний дохід = ЧВП + трансфертні виплати – податки.

Отримуваний дохід = споживання + заощадження.

***Споживання = отримуваний дохід - заощадження = ЧВП +
+ трансфертні виплати - податки + заощадження.***

***Заощадження - інвестиції = держ. закупівлі + трансфертні
виплати - податки + чистий експорт = держ. витрати –
- податки + чистий експорт.***

При цьому перевищення державних витрат над податковими надходженнями утворить бюджетний дефіцит, так що:

Заощадження-інвестиції=бюджетний дефіцит+чистий експорт.

Основне макроекономічне рівняння, яке характеризує співвідношення між різними складовими частинами ВВП, має, таким чином, такий вигляд:

***ВВП = споживання + інвестиції + держ. закупівлі + чистий
експорт = отримуваний дохід + податки - трансферти =
= споживання + заощадження + податки - трансфертні
платежі.***

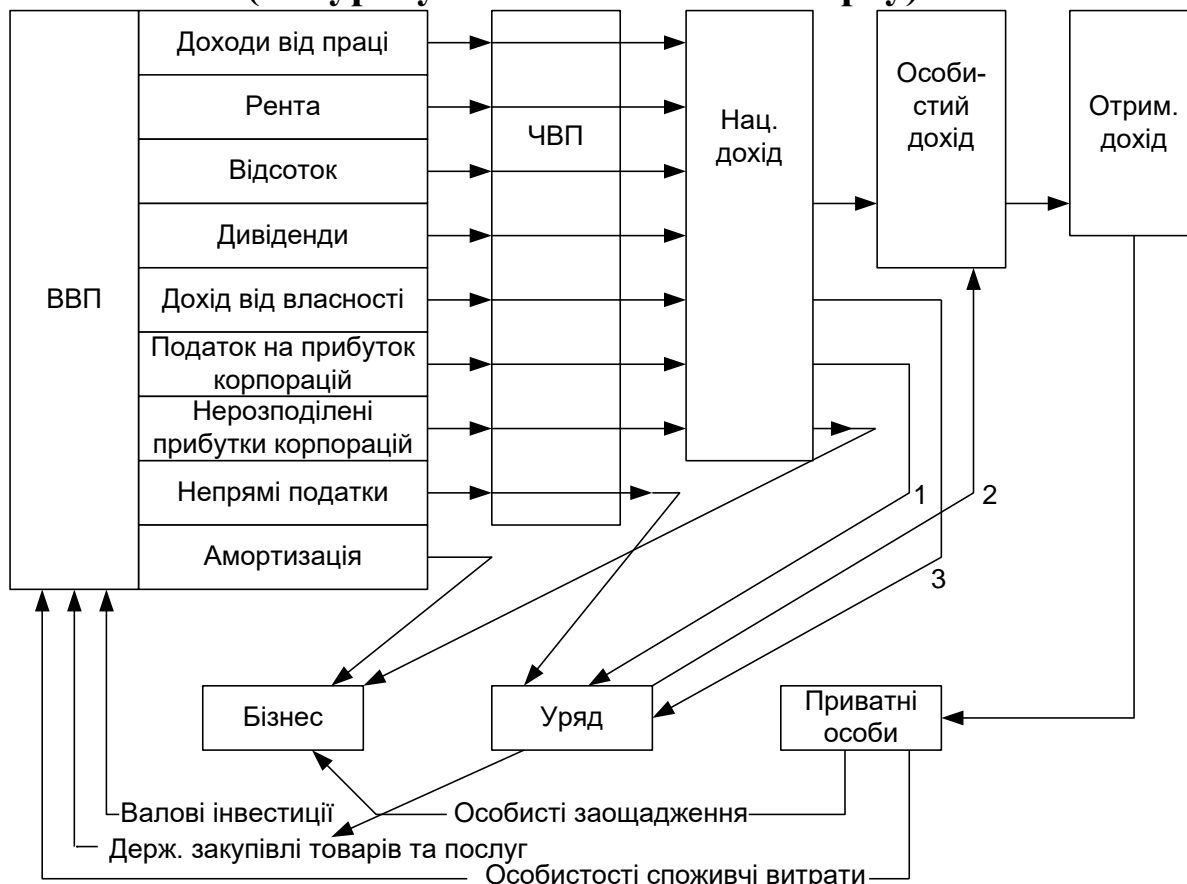
ВВП показує підсумки діяльності усього національного господарства за рік. Крім ВВП, існує ще поняття *національного багатства*, що являє всю суму матеріальних благ, накопичену в суспільстві за час його існування. До складу національного багатства включаються активи – земля і ресурси, виробничі і невиробничі фонди, а також особисте майно населення. Матеріальну базу для приросту національного багатства утворює ВВП.

Важливу роль у визначенні параметрів економічного розвитку відіграє з'ясування позицій іноземною капіталу в національній економіці. Для цих цілей служать показники питомої ваги іноземних інвестицій у ВВП, а також співвідношення між іноземними інвестиціями в даній країні і її власними зарубіжними інвестиціями. Якщо власні активи країни за рубежем більше, ніж іноземні активи всередині країни, то остання є світовим кредитором, якщо менше, – то боржником.

У табл. 2.3 наведено схему основних взаємозв'язків у ВВП.

Таблиця 2.3

**Рух складових частин ВВП
(без урахування чистого експорту)**



1 - відрахування на соціальне страхування; 2 - трансферти; 3 - особистий прибутковий податок.

Нові поняття:

проміжний продукт, кінцевий продукт, натуральні вимірники, вартісні вимірники, ВВП по доходах, ВВП по витратах, ВВП, номінальний ВВП, реальний ВВП, індекс Ласпейреса, індекс Пааше, дефлятор ВВП, індекс споживчих цін (ІСЦ), індекс цін виробників, особисте споживання, валові інвестиції, амортизація, чисті інвестиції, державні закупівлі, державне споживання, державні витрати, трансферти, ЧНП, національний дохід, особистий дохід, отримуваний дохід, кінцеві продажі, валові закупівлі, чистий експорт, непрямі податки, порівняльні ціни, дефліювання, інфліювання, тіньова економіка.

Питання для повторення

Чому ВВП є ключовим макроекономічним показником?

У чому перевага вартісних вимірювачів перед натуральними?

Згрупуйте і перерахуйте види вартісних вимірювачів взагалі і показника ВВП зокрема.

Розкрийте взаємозв'язок між проміжним і кінцевим продуктом.

У чому суть методу доданої вартості?

Що таке трансфертні виплати?

Чи включаються операції на фондових біржах (купівлі цінних паперів) в загальний обсяг ВВП?

Чи включається виплата доходу по цінних паперах до складу ВВП? Відповідь обґрунтуйте.

Які є спільні риси і які відмінності між ВВП і ВНП? Який з них кращий? Відповідь обґрунтуйте.

Який з індексів – Пааше або Ласпейреса – більш придатний для оцінення динаміки життєвого рівня і чому?

Чи співпадають державні закупівлі і державні витрати? Відповідь обґрунтуйте.

Задачі

1. Чи буде подорожчання увезених в Україну “Жигулів” з Росії або французької косметики приводити до зростання дефлятора ВВП та індексу споживчих цін? Відповідь обґрунтуйте.

2. Чи буде подорожчання увезеної в Україну російської нафти саме по собі приводити до зростання дефлятора ВВП та індексу споживчих цін? Відповідь обґрунтуйте.

3. Структура і динаміка ВВП умовної країни представлена такими даними:

Товар	Од. вимір. кількості	2000 р.		2004 р.	
		Ціна за од.	Кількість	Ціна за од.	Кількість
1. Сало	кг	5	10	8	12
2. Хліб	кг	0,6	30	1,2	25

Прийнявши 2000 р. за базисний, розрахуйте темпи зростання номінального і реального ВВП, дефлятор ВВП, індекс

споживчих цін. Потім зробіть те ж саме, прийнявши за базисний 2003 р.

4. Лісник спиляв дерево, вирізав з нього дошку і продав її столяру за 2 дол. Столяр розпиляв дошку на частини і продав мебельнику за 3 дол. Мебельник зробив з куплених частин книжкову полицю і продав її професору за 6 дол. Визначите величину ВВП за методом доданої вартості. Порівняйте отриманий результат з ринковою ціною кінцевого продукту. Який був би ВВП при використанні методу підсумовування усіх витрат на проміжні продукти? Яка була би частка проміжного продукту в розрахованому у такий спосіб ВВП?

5. Дано такі показники:

1	Особисте споживання	318
2	Трансферні виплати	40
3	Амортизація	27
4	Орендна плата	13
5	Відрахування на соціальне страхування	24
6	Доход від власності	34
7	Чистий експорт	10
8	Дивіденди	4
9	Заробітна плата найманих робітників	270
10	Відсоток	17
11	Непрямі податки	36
12	Нерозподілені прибутки корпорацій	14
13	Прибутковий податок	32
14	Податок із прибутку корпорацій	12
15	Державні закупівлі	64
16	Чисті інвестиції	18
17	Особисті заощадження	4
18	Прибуток корпорацій	30

Визначте двома методами (підсумовуванням доходів і підсумовуванням витрат) ВВП, ЧНП, національний доход, особистий доход і отримуваний доход.

6. Чи враховується виплата відсотків за державними облігаціями у складі ВВП за статтею “відсоток”? Відповідь обґрунтуйте.

Де враховується при підрахунку ВВП виплата відсотків за приватними облігаціями?

Розділ 3

МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ

Досягнення повної зайнятості – одна з головних цілей економічної політики. В ідеальній макроекономічній моделі має місце безперервне економічне зростання в поєднанні з рівновагою ринку праці і стабільністю цін. Але в реальній дійсності як те, так і інше – швидше виняток, ніж правило. Важливо враховувати, що, хоч проблеми економічного зростання і зайнятості взаємопов'язані, цей зв'язок не носить жорсткого характеру. З одного боку, коливання сукупного попиту, викликаючи зміни в рівнях виробництва, ведуть в кінцевому результаті до зростання або падіння безробіття. В той же час звичайною є ситуація, коли економіка працює в повну силу, а безробіття, як це не дивно, не зникає. Більш того, може настати момент, коли продовження економічного зростання, супроводячись зменшенням безробіття, посилить інфляцію, загостривши труднощі реалізації забезпечення економічного зростання. Нарешті, і це найбільш неприємне, в реальному житті спостерігаються варіанти поєднання зростаючого безробіття з інфляцією, що посилюється.

Звідси – особливі труднощі узгодженого управління розв'язанням трьох ключових макроекономічних проблем і різноманіття варіантів теоретичного пояснення їх взаємозв'язку, причому деякі варіанти взаємно виключають один одного. Для розуміння взаємозв'язку розглянемо проблеми безробіття та інфляції ізольовано, а потім – з позицій їх взаємообумовленості.

План:

- 3.1. Циклічність як форма економічного розвитку.*
- 3.2. Зайнятість і безробіття.*
- 3.3. Інфляція та її наслідки. Антиінфляційна політика.*

3.1. Циклічність як форма економічного розвитку

Кожна держава прагне до економічного зростання, повної зайнятості, стійких цін, нарощування обсягів експорту. Однак довгостроковий економічний розвиток є не рівномірним, а циклічним: зростання змінюється спадом виробництва, процвітання – кризою й спадом. Циклічні коливання мають синхронний характер, відбуваються зі сталою послідовністю. Це дає можливість розглядати циклічність як загальну закономірність економічного розвитку.

Теорія економічних циклів відноситься до теорій економічної динаміки, що аналізують причини і пояснюють механізми руху народного господарства. Напрямок і ступінь зміни сукупності показників, що характеризують розвиток національної економіки, називається економічною кон'юктурою. Тому теорію економічних циклів називають також теорією кон'юктури. Основна задача цієї теорії – відповісти на запитання: чому відбуваються циклічні коливання найважливіших макроекономічних показників.

Економічний цикл – періодичні коливання показників економічної активності (темів зростання ВВП; загального обсягу продажів, рівня безробіття, загального рівня цін та ін.). Виходячи з цього, цикл – постійна динамічна характеристика економіки. Без циклу немає розвитку, немає руху – економіка мертва, а в кращому випадку, вона нагадує машину, що рухається, але не живу систему.

У залежності від того, як коливається значення економічних параметрів у ході циклу, вони розділяються на *проциклічні*, *контрциклічні* і *ациклічні*

Проциклічні параметри (сукупний обсяг виробництва, завантаження виробничих потужностей, швидкість обігу грошей, прибутку корпорацій і т.п.) зростають у фазі підйому і скорочуються у фазі спаду.

Контрциклічні параметри (рівень безробіття, запаси готової продукції, кількість банкрутств і т.п.) – показники, що, навпаки, під час підйому скорочуються, а під час спаду – збільшуються.

Ациклічні параметри, (наприклад, обсяг експорту) – показники, зміна яких не зв'язана з якими-небудь фазами економічного циклу.

Відповідно до класифікації Національного бюро економічних досліджень США (NBER) виділяють три типи макроекономічних параметрів: *випереджальні*, *запізнілі* і *відповідні*.

Випереджальними, чи ведучими (leading), вважаються такі параметри, що досягають максимуму чи мінімуму перед наближенням піку чи нижчої точки (це – зміни в запасах, зміна грошової маси, кількість знов створюваних підприємств і т.п.)

Запізнілими (lagging) вважаються такі параметри, що досягають максимуму чи мінімуму після піку чи нижчої точки економічної активності в чисельності безробітних, середньому рівні ставки відсотка комерційних банків і т. п.

Відповідними (coincident) або співпадаючими є такі параметри, що змінюються відповідно до зміни економічної активності (ВНП, рівень інфляції, особисті доходи, продукція промисловості і т.п.).

У класичному змісті економічний цикл містить у собі *чотири фази*:

- криза (спад, рецесія);
- депресія (стагнація);
- пожвавлення (експансія);
- підйом (пік, бум).

На рис 3.1 відрізок 1 ілюструє *фазу кризи*, відрізок 2 – *фазу депресії*, 3 – *фазу пожвавлення* і 4 – *фазу підйому*, точки А і В – вища й нижча поворотні точки циклу.

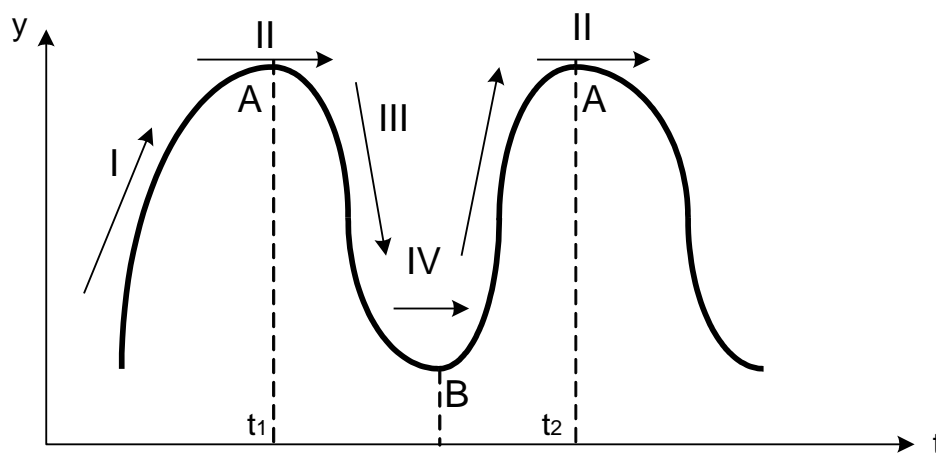


Рис 3.1. Чотирифазова модель циклу

Сучасна західна економічна теорія виділяє тільки дві фази: *рецесію* й *підйом*. Під рецесією розуміється криза і депресія, під підйомом – поживавлення і бум (див. рис. 3.2)

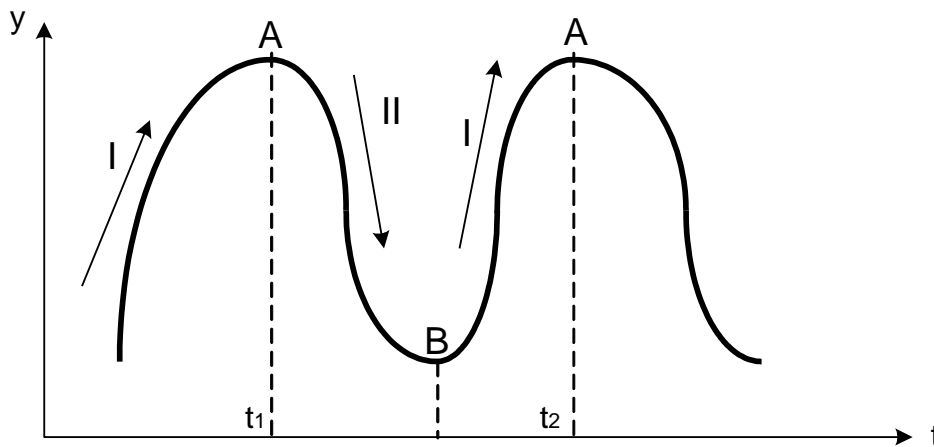


Рис 3.2. Двофазова модель циклу

Ділянки 1 і 2 позначають відповідно фазу підйому й фазу рецесії, точки A і B – відповідно вищу й нижчу поворотні точки циклу. Тривалість економічного циклу визначається як період часу між двома сусідніми вищими чи нижчими поворотними точками ($t_2 - t_1$).

Криза ринкової економіки характеризується різким спадом виробництва, що починається з поступового скорочення ділової активності. Криза відрізняється від порушення рівноваги між попитом та пропозицією на якийсь певний товар в окремій галузі господарства тим, що вона виникає як загальне надвиробництво, супроводжуване стрімким падінням цін, банкрутством банків, зупинкою підприємств, зростанням відсотка і безробіття.

Економічна криза є не тільки проявом нижчої точки спаду ринкової економіки, але й імпульсом у її розвитку, виконуючи стимулюючу функцію. Одночасно з кризою виникають спонукальні мотиви до скорочення витрат виробництва, збільшення прибутку, відновлення капіталу на новій технічній основі. З кризою закінчується попередній період розвитку і починається наступний.

Після кризи настає фаза *депресії*, що може мати дуже тривалий характер. Рівень виробництва вже не скорочується й

зберігається стабільним, але дуже низьким стосовно стану перед початком кризи. Зберігається високий рівень безробіття. Але падіння цін припиняється, ставка відсотка падає до мінімуму, скорочуються товарні запаси.

Наступна фаза – *пожвавлення* – супроводжується масовим відновленням основного капіталу, деяким скороченням безробіття, зростанням заробітної плати і, як наслідок, підвищенням попиту на предмети споживання. Поступово починають підвищуватися ціни і зростати процентні ставки; підприємства збільшують випуск товарів, здійснюють нове промислове будівництво. Пожвавлення закінчується досягненням передкризового рівня за макроекономічними показниками. Починається фаза *підйому*. Рівень ВВП перевершує вищу докризову точку, виробництво продовжує збільшуватися. Стрімко зростають ціни. Безробіття скорочується до мінімальних розмірів при одночасному зростанні заробітної плати. Зростають товарний попит і ставка відсотка. Обсяг виробництва знову починає перевищувати платоспроможний попит, ринок переповнюється й починається новий економічний цикл.

До 50-х років ХХ ст. під час криз відбувалося загальне зниження рівня цін. Це було результатом падіння платоспроможного попиту, а також зростання безробіття. Однак у даний час в результаті діяльності монополій і держави можливо не тільки збереження докризового рівня цін, але і його підвищення.

У макроекономічній літературі (див. табл. 3.1) немає загальновизнаної концепції економічного циклу, тому економісти різних напрямків концентрують свою увагу на різних причинах циклічних коливань. Однак особливо виділяються три підходи:

а) цикл – явище *зовнішнє* щодо економічної системи (він має природну, політичну, психологічну і т.п. заданість);

б) цикл – явище *внутрішнє* властиве економіці;

в) цикл у своїй сукупності причин – *синтез* внутрішніх станів економіки і зовнішніх факторів, стійко й випадково реалізованих при переході від однієї фази до іншої.

Третій підхід вважається найбільш надійним при аналізі циклів. У сучасний час багато дослідників думають, що зовнішні (екзогенні) фактори – це виробники первісних імпульсів циклів, а

внутрішні причини (ендогенні) перетворюють (перетворюють) ці імпульси у фазні коливання.

Серед зовнішніх позаекономічних причин циклів називають міграцію, динаміку населення, наукові й технічні відкриття, війни, політичні події, зміни цін на нафту, відкриття родовищ золота, відкриття нових земель і природних ресурсів, сонячні плями (сонячну активність) та ін.

Таблиця 3.1

Деякі причини циклічних коливань

Автор	Причина спаду
1	2
С. Джеванс, Чижевський та ін.	Вплив на людей плям на сонці, що мають десятилітній цикл, – різна інтенсивність сонячної радіації (вплив на сільське господарство, економічну діяльність і політичні події)
Мур, Беверидж, Зомбарт та ін.	Вплив атмосферних факторів на врожай і діяльність людини. Розходження в ритмі виробництва органічної і неорганічної матерії
Парето, Пігу	Співвідношення оптимізму й песимізму в економічній діяльності людей
Мальтус, Сисмонді, Гобсон та ін.	Недостатність споживаного доходу в порівнянні зі зробленим доходом
Афгальон, Бунатян	Скорочення попиту на засоби виробництва через надмірно швидке зростання промисловості й падіння цін на її продукт
Туган-Барановський, Шпитгоф та ін.	Перевищення виробництва засобів виробництва над виробництвом споживчих товарів
Жугляр, Хансен, Хоутрі та ін.	Експансія й обмеження банківського кредиту й рух дисконтної ставки
Кейнс та ін.	Надлишок заощаджень і неолік інвестицій

Серед напрямків дослідження ендогенних причин криз і циклів найбільш розповсюдженими сьогодні є такі:

1. Пояснення кризи недоспоживанням населення, що викликає обвал виробництва. Для виходу з кризи в цьому випадку необхідне стимулювання споживання. Тим часом, нерівномірна динаміка споживання, як переконує нас практика, являє собою скоріше наслідок, ніж причину економічного циклу.

2. Зв'язування кризи з відсутністю «правильних пропорцій» між галузями й регіонами, із нерегульованою діяльністю підприємців.

3. Причини циклічного характеру розвитку економіки шукають у протиріччі між виробництвом, що прагне до розширення, і не встигаючим за ним зростанням платоспроможного попиту. Економічна криза виявляє істотні зміни в сукупній пропозиції та сукупному попиті, тому криза є не тільки результатом диспропорційного розвитку суспільного виробництва, але й імпульсом до досягнення рівноваги й збалансованості економіки.

Сучасна економічна наука нараховує більш 1380 видів циклів. Об'єктивними підставами розмежування економічних циклів є :

- а) періодичність відновлення окремих частин капіталу;
- б) зміни, обумовлені демографічними процесами і сільським господарством;
- в) зміни, обумовлені відновленням елементів будинків, споруджень.

Можна виділити наступні основні види економічних циклів.

Цикли Дж. Кітчина (короткі циклі). У 1923 р. у своїй роботі Джозеф Кітчін зв'язував тривалість циклу (від 2 до 4 років) із коливаннями світових запасів золота. Однак у теперішній час подібне пояснення причин короткого циклу задовольняє далеко не всіх. У. Мітчелл вважав, що причину короткого циклу варто шукати у сфері грошового обігу. Е. Хансен бачив її у нерівномірності відтворення оборотного капіталу. Більшість сучасних економістів, що підтримують ідею існування коротких економічних циклів, розглядають їх лише як невід'ємну частину загальної циклічної системи, основу якої складають середні циклі.

Цикли К. Жугляра (середні циклі). Їх економічна наука виділила раніше усього. Французький економіст Клемент Жугляр (1819 - 1905 рр.) розглядав економічний цикл як закономірне явище, причинами якого є коливання ставок відсотка й цін. Як виявилось, ці коливання збіглися з циклами інвестицій, що, у свою чергу, ініціювали зміни ВВП, інфляції і зайнятості. Тому тривалість циклу Жугляра (7 - 12 років) збігається з тривалістю циклів, основну причину яких деякі економісти бачили в термінах фізичного зносу активної частини основних виробничих фондів (основного капіталу).

Цикли С. Кузнеця (американського економіста). Це так названі будівельні цикли тривалістю 16 - 25 років, пов'язані з періодичністю відновлення житла і деяких видів виробничих споруджень. Механізм 20-літніх коливань виглядає так: дохід → імміграція → житлове будівництво → сукупний попит → дохід (зростання ВВП чи товарної маси стимулює приплив населення і народжуваність, це веде до прискорення інвестицій, в тому числі і в житловому будівництві, потім відбувається зворотний процес).

Цикли Кондратьєва (“довгі хвилі”). Теорія великого циклу (“довгих хвиль”) була створена видатним російським економістом М.Д. Кондратьєвим (1892 - 1938 рр.) і викладена в 1926 р. в його доповіді “Великі цикли кон'юнктури”, де на основі аналізу статистичних даних він довів, що поряд із короткочасними коливаннями рівня цін існують більш тривалі періоди їх підвищення та зниження. Він прослідкував “довгі хвилі” за період з 1770 по 1926 рр. Їх існування, на його думку, можна було б пов'язати з винайденням великих покладів золота, війнами та політичними подіями, великими науково-технічними зрушеннями.

Матеріальною основою великого циклу є зміна базових технологій і поколінь машин (стрибок у лінії технічного прогресу), оновлення об'єктів інфраструктури.

Великі цикли (хвилі) складаються з двох фаз:

1 фаза – висхідна хвиля (25-30 рр.) Це довготривале піднесення, що виникає на базі нових наукових відкриттів, революційних змін технології;

2 фаза – низхідна хвиля (20 - 25 рр.). Криза виникає тоді, коли стара структура економіки приходить в конфлікт із потребами нової технології, але ще не готова до змін.

Хвилі великих циклів Кондратьєва впливають і на інші цикли. Якщо хвиля висхідна, то інші цикли характеризуються незначними депресіями й інтенсивними піднесеннями. Якщо хвиля низхідна, то відбуваються зворотні явища.

Економічний розвиток України в 90-ті роки характеризувався надзвичайно глибокою економічною кризою. В 1999 р. реальний ВВП України склав лише 40,3 % від рівня реального ВВП 1990 р. Таким чином, спад в економіці України за ці роки – 59,7% реального ВВП. Це один з найглибших економічних спадів в історії світової економіки. Але не можна назвати ситуацію в українській економіці класичним діловим циклом, оскільки в Україні відбулося переплетіння декількох криз: **системної** (пов'язаної з переходом від командної до ринкової системи), **структурної** (неефективність структури економіки, висока питома вага важкої матеріало- і фондомісткої промисловості) і **економічної** (значне скорочення обсягів виробництва). У 2000-2002 рр. відбулось покращання основних макроекономічних показників, тобто відбувалось економічне зростання.

3.2. Зайнятість та безробіття

Глибокий вплив циклічні коливання економіки роблять на зайнятість.

Зайнятість – це економічна категорія, яку можна розглядати з двох точок зору.

По-перше, зайнятість як економічне поняття характеризує діяльність працездатного населення, пов'язану з задовольнянням особистих і суспільних потреб, діяльність, що приносить прибуток.

По-друге, зайнятість як економічна проблема показує співвідношення між кількістю працездатного населення й кількістю зайнятих, яке характеризує рівень використання трудових ресурсів суспільства та ситуацію на ринку робочої сили. Стан економіки залежить від того, наскільки ефективно

використовуються трудові ресурси. Тому підтримання зайнятості, тобто забезпечення працездатного населення робочими місцями, є найважливішим завданням держави.

Безробіття – це соціально-економічне явище, при якому частина економічно активного населення не зайнята у виробництві товарів і послуг. У реальному економічному житті безробіття виступає як перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї.

У відповідності до міжнародних стандартів, розроблених Міжнародною організацією праці (МОП), усе населення можна поділити на такі категорії:

1) *зайняті* – це ті люди, які виконують будь-яку оплачувану роботу, а також ті, що мають роботу, але тимчасово не працюють через хворобу, страйк чи відпустку. До цієї категорії належать і ті, хто зайняті неповний робочий день;

2) *безробітні* – ті люди в працездатному віці, що не мають роботи, але активно шукають її. Тому, наприклад, жінки, що сидять вдома з маленькими дітьми, чи студенти, що у даний момент не шукають роботи, безробітними не вважаються. Поняття «безробітний» не рівнозначне поняттю «звільнений» або «що втратив роботу». Є люди, які втратили своє попереднє місце роботи добровільно (наприклад, через переїзд на інше місце роботи чи проживання через необхідність залишатися вдома з дітьми), є і такі (і їх багато), що, вступивши в працездатний вік, ще не встигли одержати яку-небудь роботу (у США сьогодні частка безробітних серед молоді у віці 16-19 років утричі вище, ніж серед усього працездатного населення). Разом з тим не кожний, хто втратив робоче місце, вважається за статистикою безробітним: до них не відносяться ті, хто втратив надію знайти роботу і тому не реєструється на біржі праці;

3) *економічно неактивне населення (особи поза робочою силою)* – це люди у віці до 16 років, а також ті, хто перебувають в спеціалізованих установах (наприклад, психіатричних диспансерах, виправних закладах тощо); до цієї категорії належать і особи, що вибули зі складу робочої сили, – дорослі, які потенційно мають можливість працювати, але не працюють і не шукають роботи (навчаються, перебувають на пенсії, надто хворі, щоб працювати, або просто не шукають роботи).

Наприклад, в Україні середньомісячна чисельність економічно активного населення у 2000 р. становила 23,1 млн осіб або 63,5% загальної чисельності населення віком 15 – 70 років. Серед означеної категорії осіб 88,3% становили особи, зайняті економічною діяльністю, решта – безробітні.

Рівень зайнятості визначається як частка від ділення числа зайнятих до чисельності населення до 16 років і старше:

$$\text{Рівень зайнятості} = \frac{\text{Зайняті}}{\text{особи у віці від 16 років і старше}} 100\%$$

Безробіття виміряється двома основними показниками:

- рівень безробіття;
- тривалість безробіття.

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{безробітні}}{\text{робоча сила}} 100\%$$

Рівень безробіття – це відсоток безробітної частини робочої сили.

Робоча сила в даній формулі – це усі люди, що можуть і хочуть працювати.

Розрізняють кілька типів безробіття:

- 1) *фрикційне;*
- 2) *структурне;*
- 3) *циклічне.*

Фрикційним називається безробіття, викликане добровільною зміною людьми роботи і періодами тимчасового звільнення (тобто тимчасова незайнятість у періоди переходу людей з однієї роботи на іншу).

На ринку праці постійно відбуваються якісь зміни: молоді люди закінчують школу і вливаються в загін зайнятих; літні ідуть на пенсію; деякі кидають роботу тимчасово, наприклад, щоб доглядати дітей, а потім повертаються. Частка підприємств, фірм постійно змінюється – деякі закриваються і звільняють своїх робітників; нові фірми відкриваються і наймають робітників. Ці постійні зміни мають своїм результатом фрикційне безробіття. Фрикційне безробіття охоплює таких людей, що добровільно

пішли з колишнього місця роботи і шукають інше з кращими умовами й оплатою праці, більш відповідними їхнім кваліфікаційно-професійним здібностям. Через те, що протягом часу, коли люди шукають роботу, їм виплачується допомога по безробіттю, то чим вище його загальний рівень, тим довше середній час пошуку роботи і вище рівень фрикційного безробіття.

Отже, структура фрикційного безробіття за її причинами включає чотири основні категорії робочої сили:

- 1) ті, що втратили роботу в результаті звільнення;
- 2) добровільно залишили роботу;
- 3) прийшли на ринок праці після перерви;
- 4) уперше прийшли на ринок праці.

Відмітна ознака фрикційного безробіття – низька тривалість. У США, наприклад, близько 49% безробітних були такими менш 5 тижнів. Таке безробіття завжди має місце і вважаються навіть бажаним. Чому бажаним? Хоча б тому, що перехід з низькооплачуваної, малопродуктивної роботи на більш високооплачувану і більш продуктивну роботу означає в кінцевому рахунку більший обсяг реального ВВП.

Структурне безробіття – безробіття, викликане змінами в структурі попиту на споживчі товари, у технології виробництва й економіці в цілому.

У результаті безупинної зміни суспільних потреб у структурі споживчого попиту й у технології відбуваються істотні зміни, що у свою чергу змінюють структуру народного господарства і загального попиту на робочу силу. Через такі зміни відбувається відмирання «старих» професій. Попит на нові професії, що раніше не існували, навпаки, збільшується. Безробіття виникає тому, що структура професій і рівні кваліфікації міняються порівняно повільно і відстають від потреб виробництва. Робітники опиняються без роботи або унаслідок відсутності попиту на їхні професії з боку підприємців, або унаслідок відсутності в них достатньої кваліфікації, щоб одержати її.

Попит на працівників деяких професій може скорочуватися унаслідок вичерпання запасів тих чи інших природних ресурсів і переходу економіки на нову сировину і нові матеріали.

Прикладом, що ілюструє структурне безробіття, може бути ситуація в автомобільній промисловості США, де відбувається скорочення робочих місць як у результаті автоматизації виробничого процесу, так і в результаті того, що американські автомобілі не витримують конкуренції з японськими. Іншим прикладом є закриття вугільних шахт в Аппалачах (північний схід США), тому що вони неефективні в умовах, коли в багатьох галузях вугілля витиснуто нафтою, газом або атомною енергією. Шахтарі, що втрачають роботу, не можуть знайти собі робоче місце за фахом. Можливість перекваліфікуватися й одержати професію також обмежена, тому що містечка, у яких вони живуть, були побудовані навколо шахт і практично орієнтовані тільки на них.

Розходження між фрикційним і структурним безробіттям виражені неяскраво. Істотним розходженням є те, що фрикційне безробіття носить короткочасний характер, тому в безробітних зберігається кваліфікація, професіоналізм, які вони мають намір продати за більш високою ціною. Структурне безробіття має довгостроковий характер, його представники, як правило, не можуть одержати іншу роботу без попередньої підготовки і перекваліфікації.

Людина, що втратила роботу в приміському торговому центрі й одержала роботу через кілька тижнів у новому супермаркеті, розташованому в центрі міста, зазнала фрикційного безробіття. Робітник, що утратив свою роботу і після проходження перепідготовки і періоду тривалих пошуків, що тривають більш року, випадково одержує роботу страхового агента, зазнав структурного безробіття.

Безробіття може викликатися і бізнесом-циклом.

Циклічне безробіття виникає в періоди загального економічного спаду і виявляється в перевищенні пропозиції робочої сили над попитом у всіх галузях народного господарства.

Розвиток економіки відбувається нерівномірно. Час від часу спостерігається уповільнення темпів її зростання. Нерівномірність економічного зростання періодично приводить до загального спаду ділової активності. Відбувається зниження сукупного попиту на товари і послуги, що приводить, у свою чергу, до скорочення попиту на робочу силу і зростання

безробіття. Коли економіка знаходиться у фазі піку, циклічне безробіття зникає, коли ж економіка вступає у фазу спаду, циклічне безробіття може стати надзвичайно високим.

Наприклад, робітник, якого звільнили в період спаду і знову прийняли через кілька місяців, коли темпи економічного зростання почали набирати швидкість, зазнала циклічного безробіття.

При фрикційному і структурному безробітті існує так само багато вільних робочих місць, як і безробітних. Робота і робітники просто не знайшли один одного. Циклічне безробіття – інше. Коли рівень циклічного безробіття високий, число робочих місць менше, ніж безробітних. І не має значення, як завзято людина шукає роботу, вона не знайде її.

Крім відзначених типів, може спостерігатися і приховане безробіття (вимушені неоплачувані відпустки, скорочений робочий тиждень). Великого розмаху воно набуло в Україні, де в стані неповної зайнятості сьогодні знаходиться від 5 до 7 млн людей.

Розглянувши різні типи безробіття, ми підійшли до визначення повної зайнятості. Вам уже відомо, що повна зайнятість припускає використання економікою всіх наявних ресурсів для виробництва товарів і послуг. У той же час вам, напевно, уже зрозуміло, що повна зайнятість не означає абсолютної відсутності безробіття. У будь-який час є люди, що шукають роботу, підприємства і фірми, що шукають людей, щоб найняти їх, тобто завжди є безробітні і вільні робочі місця.

Повна зайнятість – це такий рівень зайнятості, при якому число людей, що шукають роботу, дорівнює числу вільних робочих місць.

Ми вже бачили, що завжди є фрикційне безробіття, а часто і структурне. Таким чином, завжди є безробіття, навіть при повній зайнятості.

Кількість людей без роботи при повній зайнятості характеризує *природний рівень безробіття*. Природний рівень безробіття являє собою для економіки резерв робочої сили, здатної досить швидко переміщатися з однієї галузі в іншу в залежності від коливань попиту на неї.

Наявність практично в будь-який момент резерву робочої сили сприяє досягненню економічної рівноваги шляхом підвищення пропозиції по мірі зростання попиту. Природний рівень безробіття коливається, тому що змінюється динаміка і фрикційного, і структурного безробіття. У США в 60-х роках ХХ ст. природним рівнем безробіття вважався показник у 4,3%, у 70-х – уже 6,6%, у 80-х – близько 7%. В даний час економісти вважають, що природний рівень безробіття дорівнює 5-6%.

Суспільство виявило б недозволену короткозорість, якби орієнтувалося тільки на певні позитивні економічні наслідки безробіття. Вони не повинні заважати розумінню важливої істини: надмірне безробіття спричиняє тяжкі соціальні наслідки і завдає суспільству суто економічного збитку.

Економічні і соціальні наслідки безробіття:

- 1) зниження обсягу виробництва;
- 2) погіршення якісних характеристик робочої сили;
- 3) зростання злочинності;
- 4) утрата людської гідності.

Зниження обсягу виробництва

Найбільш видимі наслідки безробіття – це втрата продукції і доходу, що безробітні принесли б, якби працювали. Коли економіка не в змозі створити достатню кількість робочих місць для усіх, хто хоче і може працювати, потенційне виробництво товарів і послуг руйнується безповоротно.

Економісти визначають цю загублену продукцію як відставання обсягу фактичного ВВП від обсягу потенційного ВВП.

Потенційний ВВП визначається, виходячи з пропозиції про те, що існує природний рівень безробіття при «нормальних» темпах економічного зростання. Чим більше рівень фактичного безробіття перевищує природний, тим більше відставання ВВП. Математичне вираження залежності безробіття (циклічного) і обсягу ВВП дає закон Оукена:

кожен відсоток зростання безробіття понад природний рівень означає втрату 2,5% потенційного ВВП.

У формалізованому вигляді закон Оукена можна записати:

$$\frac{Y^* - Y}{Y} = \gamma(u - u^*),$$

де Y^* - потенційний обсяг виробництва (ВВП) в умовах повної зайнятості;

Y – фактичний обсяг національного обсягу виробництва (реальний ВВП);

u – фактичний рівень безробіття (випускається обсяг Y);

u^* - природний рівень безробіття (випускається обсяг Y^*);

γ - коефіцієнт Оукена ($\approx 2,5$).

Використовуючи закон Оукена, можна обчислити абсолютні втрати продукції, пов'язані з будь-яким рівнем безробіття.

Так, у США в 1983 р. рівень безробіття склав 9,5% і перевищував природний на 3,5%. Фактичний ВВП у тім році дорівнював 3300 млрд дол. Отже, американське суспільство втратило продукції і послуг на 290 млрд дол., що складає $2,5 \times 3,5\% = 8,75\%$ від фактично виробленого ВВП.

Люди страждають від безробіття дуже нерівномірно. Так, серед службовців безробіття звичайно нижче, ніж серед робітників. Безробіття серед молоді вище, ніж серед дорослого населення, а серед жінок – вище, ніж серед чоловіків. Так, в Україні серед кожних 100 безробітних, які перебували на обліку в службі зайнятості на початок 1999 р., 65 % складала жінки, 31 % – молодь у віці до 28 років. Найбільш значних втрат від безробіття зазнає відносно менша частина людей, які втрачають роботу, а саме ті, хто залишається без роботи тривалий період (протягом більше 15 тижнів).

Погіршення якісних характеристик робочої сили

Безробіття страшне ще й тим, що означає для людей, що втратили роботу, втрату ними професійних навичок, накопичених знань.

Наприклад, Ви закінчили інститут і, оскільки рівень безробіття високий, не можете знайти роботу за фахом. Доведені до розпачу, Ви стаєте водієм таксі. Після року роботи з'ясуєте, що

Ви вже не можете конкурувати з новими випускниками і тому не можете кинути роботу водія таксі. Більш професійна майстерність знищена безробіттям.

Зростання злочинності

Високий рівень безробіття звичайно веде до високого рівня злочинності. Є, по крайній мірі дві причини цього:

1) коли люди довго перебувають безробітними і не одержують доходу від легальної роботи, вони іноді звертаються до кримінальних джерел доходу, і тоді число злочинів різко зростає;

2) низькі доходи і наростання розчарування роблять сімейне життя безробітних нестерпним, що веде до зростання таких злочинів, як побої дітей, вбивства.

Втрата людської гідності

Цей наслідок безробіття важко виразити кількісно, але він дуже важливий.

Безробіття – важке випробування для кожної людини і кожної постраждалої від нього родини. Втрата роботи набагато перевершує за своїми наслідками недостатню оплату праці. Тут губляться не тільки гроші. Безробітні втрачають почуття впевненості і самоповагу. У результаті виникає реальна загроза деградації особистості. Людина іноді стає взагалі нездатною до роботи, навіть якщо можливість одержати її надається. У таких випадках якість робочої сили знижується до нуля. Людина переходить від бідності, коли вона ще незалежна і бореться, до пауперизму. Не можна не повірити лікарям, що стверджують, що зростання безробіття підриває здоров'я нації. Можливо, саме цей аспект безробіття робить його високо засуджуваним з політичної і суспільної точки зору.

3.3. Інфляція та її наслідки. Антиінфляційна політика

Одного разу бразильська філія концерну «Міцубісі» запустила на рекламну орбіту привабливу пропозицію. Кожному, хто купить телевізор «Міцубісі», фірма поверне через два роки втрачені гроші. Правда, без обліку інфляції. Деякий банківський клерк, що витратив на купівлю телевізора 1,2 млн крузейро,

прийшов через вказаний термін одержати свої гроші. Фірма повернула обіцяне з чисто японською точністю. Але між купівлею телевізора й виплатою премії інфляція склала рівно 36070,82%. Банківському клерку вистачило його колишнього мільйона на дві порції морозива...

Чи не здається вам, що в подібній ситуації виявилися в 1993 р. й багато жителів України? Що ж таке інфляція?

Усі впевнені в тім, що інфляція – це зростаючі ціни. Однак таке визначення інфляції справедливо лише для економіки, основаної на ринкових принципах. В економіці адміністративно-командного типу інфляція може супроводжуватися стабільним рівнем цін і навіть їхнім зниженням. Там має місце прихована, чи подавлена інфляція, що виявляється насамперед у дефіциті, погіршенні якості товару.

Крім цього, варто враховувати, що не всяке підвищення цін є наслідком інфляції. У принципі, ціни на різні товари міняються постійно: щось дорожчає, щось дешевшає. Наприклад, ціни можуть підвищуватися внаслідок поліпшення якості товару, збільшення витрат на його виробництво. Отже, постійне зростання цін – зовсім не єдина ознака інфляції. Іншими словами, в умовах інфляції покупцям для споживання тієї ж кількості товарів і послуг потрібно все більше коштів. Тому, *інфляція* в найбільш загальному вигляді визначається як процес знецінювання грошей, зниження їхньої купівельної спроможності, який протікає в різних формах.

Чим більше таких грошей є в обігу, тим менш коштовними вони стають. Подібне відбувається і з усім іншим. Наприклад, чим більше врожай яблук, тим дешевшим стає кожне яблуко.

У буквальному перекладі з латинського „інфляція” означає «розбухання», тобто переповнення каналів обігу паперовими грошима, незабезпеченими відповідною кількістю товарів і послуг.

Які ж *ознаки інфляції*? Що говорить про те, що в соціально-економічному житті суспільства діють інфляційні процеси?

Інфляційний процес пояснюється сьогодні тим, що сукупний попит на товари і послуги перевищує їхню сукупну пропозицію. Як відомо, перевищення попиту над пропозицією є типовим явищем для ринкової економіки. Ринок за допомогою

механізму цін не тільки реєструє ступінь нерівноваги між попитом та пропозицією, вказуючи виробникам і споживачам, чого не вистачає, а що є в надлишку, але і змушує вживати відповідних заходів щодо виправлення такого стану. Ця нерівновага, як правило, відзначається лише в окремих секторах економіки і має тимчасовий характер, тому що виробник зацікавлений в тому, щоб його пропозиція скоріше зустрілася з попитом, що йде від майбутнього споживача. У підсумку досягається збільшення обсягу виробництва. Можна сказати, що розвиток ринкової економіки йде через постійне порушення рівноваги між попитом та пропозицією. Але якщо перевищення попиту над пропозицією стає характерним для всієї економіки (тобто стає макроекономічним) і набуває стійкого характеру, тоді з повною підставою можна говорити про явні ознаки інфляційного процесу.

Таким чином, ознакою інфляції є стійке перевищення сукупного попиту над сукупними пропозиціями, що виявляється в зростанні загального рівня цін, тобто підвищення цін охоплює всі ринки і характерне для економіки в цілому.

Що впливає на інфляцію? Довгий час єдиною причиною інфляції вважали повсюдний перехід до паперових грошей. Пояснювалося це тим, що поки грошима були золоті монети, їхня кількість у обігу знаходилася в строгій залежності від золотого запасу країни. Паперові гроші ж уряди можуть випускати в будь-якій необхідній їм кількості, це і породжує інфляцію.

Однак навіть після того, як емісія грошей у багатьох країнах була взята під контроль парламентів, інфляція не зникла. Тоді економічна наука взялася за більш глибокі дослідження й установила, що інфляція, хоча і зароджується на розбалансованому грошовому ринку, але поширюється й за його межами, викликаючи негативні процеси у виробництві і т.д.

В економічній науці існує рівняння обміну, що дозволяє розраховувати кількість грошей, яка потрібна даній країні для нормального розвитку. Воно виглядає так:

$$M = \frac{PQ}{V},$$

- де **M** - маса (загальна сума) грошей, що необхідна країні для забезпечення нормального грошового обігу;
- P** - середній рівень цін на товари і послуги, що продаються;
- Q** - загальний обсяг продажів цих товарів і послуг за рік;
- V** - швидкість обігу грошей (число разів, що кожна грошова одиниця брала участь у поточному році в забезпеченні будь-яких угод).

Ця формула дозволяє зрозуміти залежності, що визначають стан грошової системи будь-якої країни і показує, що кількість грошей, що обертаються в ній, не може бути довільною. Наприклад, очевидно, якщо ростуть ціни, то навіть при незмінному обсязі виробництва і тій же швидкості обігу грошей їх маса в обігу повинна бути збільшена. Якщо ж швидкість обігу зростає, а ціни й обсяги виробництва не змінені, то країна може обійтися меншою кількістю грошей.

Зрозуміло, що, якщо випуск товарів і послуг зростає так же швидко, як і обсяг грошової маси, то інфляції не буде. Нові гроші, що випускаються щорічно в обіг, будуть просто використовуватися для забезпечення обміну збільшеною кількістю товарів і послуг. У даному випадку співвідношення між темпом зростання інфляції темпом зростання грошової маси можна навести у вигляді формули:

$$I = M - g,$$

- де **I** - рівень інфляції;
- M** - темп зростання грошової маси;
- g** - темп зростання виробництва товарів і послуг.

З формули видно, що до підвищення рівня інфляції ведуть усі причини, що сповільнюють зростання виробництва товарів і послуг, але це буде відбуватися в тому випадку, якщо темпи збільшення обсягу грошей у обігу будуть вищими, ніж темпи зростання виробництва товарів і послуг.

Отже, рівень інфляції залежить від декількох факторів:

- темпів приросту грошової маси;
- темпів зміни швидкості обігу грошової маси;
- темпів зміни обсягів виробництва.

В Україні середньомісячна інфляція в 1993 р. складала 858% і при цьому 35,7% з них – через зростання грошової маси, 8,5% – через зміну швидкості обертання грошової маси і 2,8% через падіння виробництва.

Як визначити *рівень інфляції*? Це можна зробити за допомогою індексу цін.

Індекс цін характеризується співвідношенням між сукупною ціною товарів і послуг певного набору («ринкового кошика») у звітному році і сукупною ціною даної групи товарів і послуг у базисному році.

Виражається індекс цін звичайно у відсотках:

$$I_{\text{цін}} = \frac{\text{ціна в звітному році}}{\text{ціна в базисному році}} \cdot 100\%$$

Існують індекси споживчих і оптових цін, валового національного продукту. За допомогою індексу споживчих цін, наприклад, виміряються ціни фіксованої «ринкового кошика» споживчих благ (у США вона містить 400 споживчих товарів і послуг, що купуються типовим мешканцем міста).

$$\text{Темп інфляції} = \frac{I_{\text{цін}}^{\text{звітний рік}} - I_{\text{цін}}^{\text{базисний рік}}}{I_{\text{цін}}^{\text{базисний рік}}} \cdot 100\%$$

Темп інфляції, наприклад, для 1999 р. можна обчислити в такий спосіб: припустімо, індекс споживчих цін у 1998 р. був 126,1, а в 1999 р. – 133,8. Підставивши ці значення у формулу, одержимо рівень інфляції для 1999 р. Темп інфляції дорівнює:

$$\frac{133,8 - 126,1}{126,1} \cdot 100\% = 6,1\%$$

Темпи зростання цін (індексу цін) є підставою для поділу інфляції на такі види: *повзуча, галопуюча і гіперінфляція*.

1. *Повзуча інфляція* – це така інфляція, для якої характерні відносно невисокі темпи зростання цін, приблизно до 10% у рік. Такий рівень інфляції є нормальним, навіть бажаним для економіки, тому що стимулює вкладати гроші у виробництво.

Інфляція такого роду притаманна більшості країн з розвинутою ринковою економікою.

2. *Галопуюча інфляція* на відміну від повзучої стає важко керованою. Її рівень, як правило, виражається двозначними цифрами і супроводжується вона стрибкоподібним зростанням цін. Така інфляція спостерігалася, приміром, у 80-х рр. ХХ ст. у багатьох країнах Латинської Америки, деяких країнах Південної Азії, на початку 90-х рр. ХХ ст. – у країнах СНД.

3. Найбільшу небезпеку являє *гіперінфляція* – це інфляція з особливо високими темпами зростання цін (звичайно більш 50% на місяць), що руйнівню впливає на економіку країни і веде до швидкого зниження заможності трудящих і зростання безробіття. Особливість гіперінфляції в тому, що вона виявляється практично не керованою. В Україні рівень інфляції у 1992 р. сягнув величини більш 14445%, у 1993 р. – 10300% і в 1994 р. – 501%, а в 1995 р. – 282%.

У залежності від ступеня передбачуваності розрізняють *очікувану* і *неочікувану* інфляцію

Очікувана інфляція може передвіщатися і прогнозуватися заздалегідь, з достатнім ступенем надійності, а, виходить, дозволяє запобігти або зменшити втрати, викликані інфляцією.

Неочікувана інфляція виникає стихійно, її прогноз неможливий. Вона приводить до зниження усіх видів фіксованих доходів і перерозподілу доходу між кредиторами і позичальниками.

Які причини інфляції? У світовій економічній літературі виділяють *три основні причини*, що викликають дисбаланс між сукупним попитом та сукупною пропозицією.

1. Державна монополія на емісію паперових грошей, на зовнішню торгівлю, на невиробничі, насамперед, військові, та інші витрати, пов'язані з функціями сучасної держави.

2. Профспілкова монополія, що задає розмір і тривалість того чи іншого рівня заробітної плати.

3. Монополія найбільших фірм на визначення витрат цін.

Усі ці три причини взаємозалежні і кожна по-своєму може вести до зростання або падіння попиту та пропозиції, порушуючи їхню рівновагу.

Розглядаючи причини інфляції, економісти проводять розходження між двома її типами — *інфляцією попиту* («інфляцією покупців») і *інфляцією витрат* («інфляцією продавців»).

Надлишок сукупного попиту над реальним обсягом товарів і послуг характеризує *інфляцію попиту*.

Припустимо, покупці (у ролі їх виступають індивіди, фірми й уряд) раптом вирішують витратити більше грошей, ніж коштують вироблені країною товари і послуги. І якщо в цій ситуації виробничі потужності підприємств будуть цілком завантажені, то виробництво не зможе відреагувати на зростий попит збільшенням реального обсягу продукції. А це, як ми знаємо, неминуче веде до зростання цін. Суть інфляції попиту іноді пояснюють однією фразою: «Занадто багато грошей полює за надто малою кількістю товарів».

Картину можливих проявів інфляції попиту дають рис. 3.3 і 3.4.

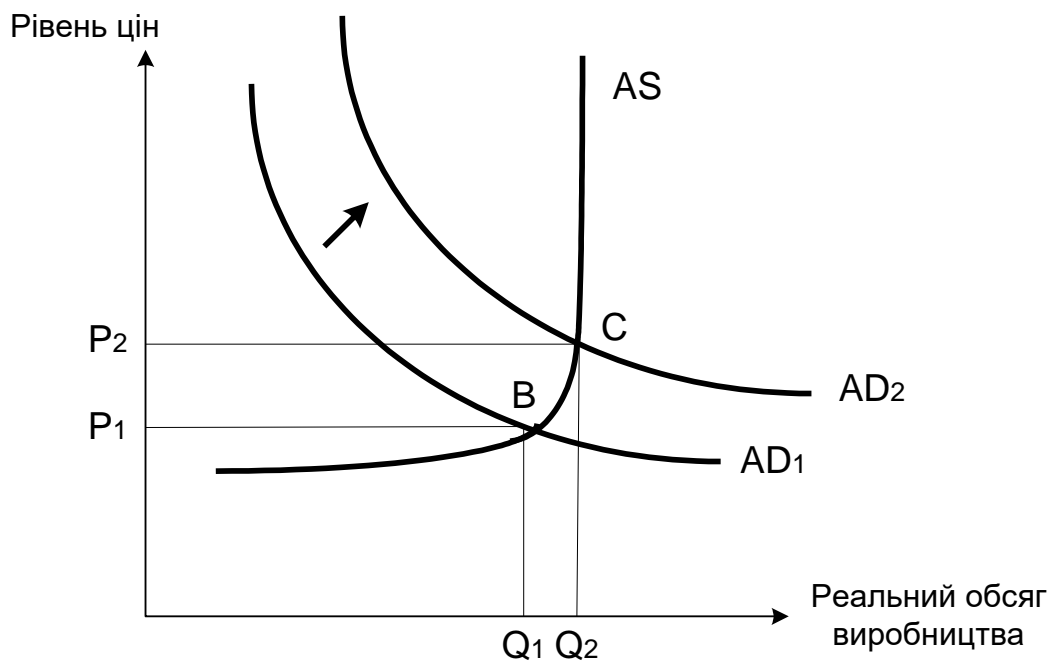


Рис 3.3. Збільшення сукупного попиту на проміжному відрізку

Розглянемо ситуацію, коли збільшення сукупного попиту AD_1 відбувається на проміжному відрізку кривої сукупної пропозиції AS (див. рис. 3.3).

Як ви вже знаєте, на цьому відрізку економіка наближається до повної зайнятості і до більш повного (ніж на горизонтальному відрізку) використання наявних ресурсів.

Підвищення сукупного попиту (від AD_1 до AD_2) в умовах збереження вільних виробничих потужностей призводить до того, що виробники ще можуть збільшувати обсяги виробництва. Однак зростання обсягів виробництва буде супроводжуватися і збільшенням рівня цін (до P_2). Чому? Тому що в умовах нерівномірного розвитку різних галузей економіки деякі з них раніше інших цілком використовують свої виробничі потужності і не зможуть відповідати на подальше збільшення попиту на свої товари збільшенням пропозиції. Тому ціни на них будуть зростати. Збільшення попиту на робочу силу дає можливість профспілкам при укладанні трудових договорів домагатися значного збільшення заробітної плати. У результаті збільшуються виробничі витрати, і фірми змушені підвищувати ціни. Крім цього, в умовах наближення економіки до повної зайнятості розширення виробництва змусить підприємців наймати на роботу менш кваліфікованих робітників, що теж призводить до зростання витрат і цін. Отже, збільшення сукупного попиту на проміжному відрізку AS призводить до збільшення як реального обсягу ВВП, так і рівня цін, і вказує на інфляцію попиту. Підвищення рівня цін, пов'язане зі збільшенням сукупного попиту, на вертикальному відрізку кривої AS , також приводить до інфляції попиту. На вертикальному відрізку кривої AS (див. рис. 3.3) загальні витрати, тобто сума споживання, інвестицій, урядових витрат і чистого експорту, дуже великі. В економіці існує повна зайнятість, галузі промисловості працюють на повну потужність і більше не можуть відповідати на збільшення попиту (від AD_1 до AD_2) зростанням обсягу продукції, що випускається. Обсяг реального ВВП досяг свого максимального значення і залишається на рівні повної зайнятості Q_F . Перевищення сукупним попитом виробничих можливостей суспільства викликає підвищення рівня цін (від P_1 до P_2), що й означає інфляцію попиту.

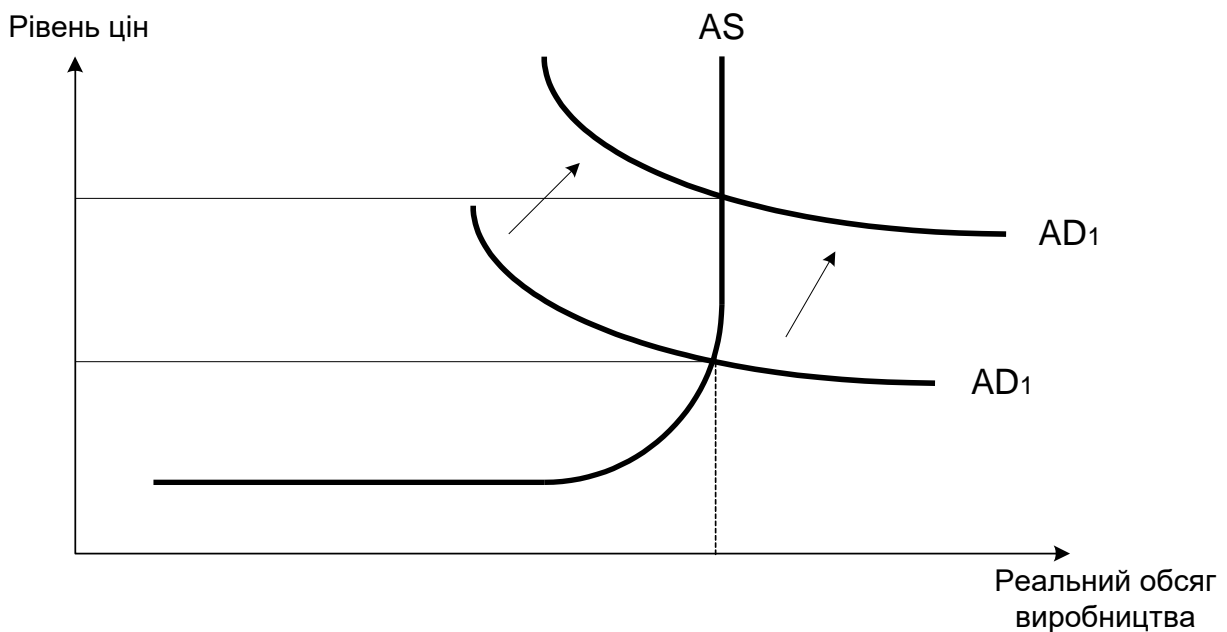


Рис 3.4. Збільшення сукупного попиту на вертикальному відрізку

Під *інфляцією витрат* розуміється підвищення рівня цін внаслідок зростання витрат на виробництво продукції. Її основні причини – надмірне зростання заробітної платні, цін на сировинні і паливно-енергетичні ресурси.

Теорія інфляції, обумовленої зростанням витрат, пояснює зростання цін такими факторами, що приводять до збільшення витрат на одиницю продукції. Підвищення витрат на одиницю продукції скорочує прибутки й обсяг продукції, які підприємства готові запропонувати при існуючому рівні цін. У результаті зменшується пропозиція товарів і послуг, збільшуються ціни. Отже, за цією схемою не попит, а витрати роздувають ціни.

Основними джерелами інфляції витрат є зростання витрат внаслідок підвищення заробітної плати і збільшення цін на сировину й енергію. Інфляція витрат, що обумовлена зростанням цін на сировину й енергію, звичайно називається інфляцією, викликаною руйнуванням механізму пропозиції.

Вона є наслідком збільшення цін, що пов'язане з раптовим, непередбаченим збільшенням вартості сировини або витрат на енергію. Переконливим прикладом її служить підвищення в Україні цін на імпортовані з Росії нафтопродукти в цілому за 1992 р. приблизно в 300 разів.

Якщо в економіці йде загальне підвищення цін, стає неминучим падіння реальних доходів зайнятих. Припустимо, що профспілки зажадають і доможуться підвищення заробітної платні. Але, якщо підвищиться заробітна платня, виростуть витрати на виробництво продукції, куди вона входить, а це призводить до підвищення і цін. Подорожчання товарів і послуг робить необхідним черговий перегляд ставок заробітної платні і т.д. Розкручується інфляційна спіраль, яку з кожним новим оборотом зупинити все складніше (див. рис. 3.5).

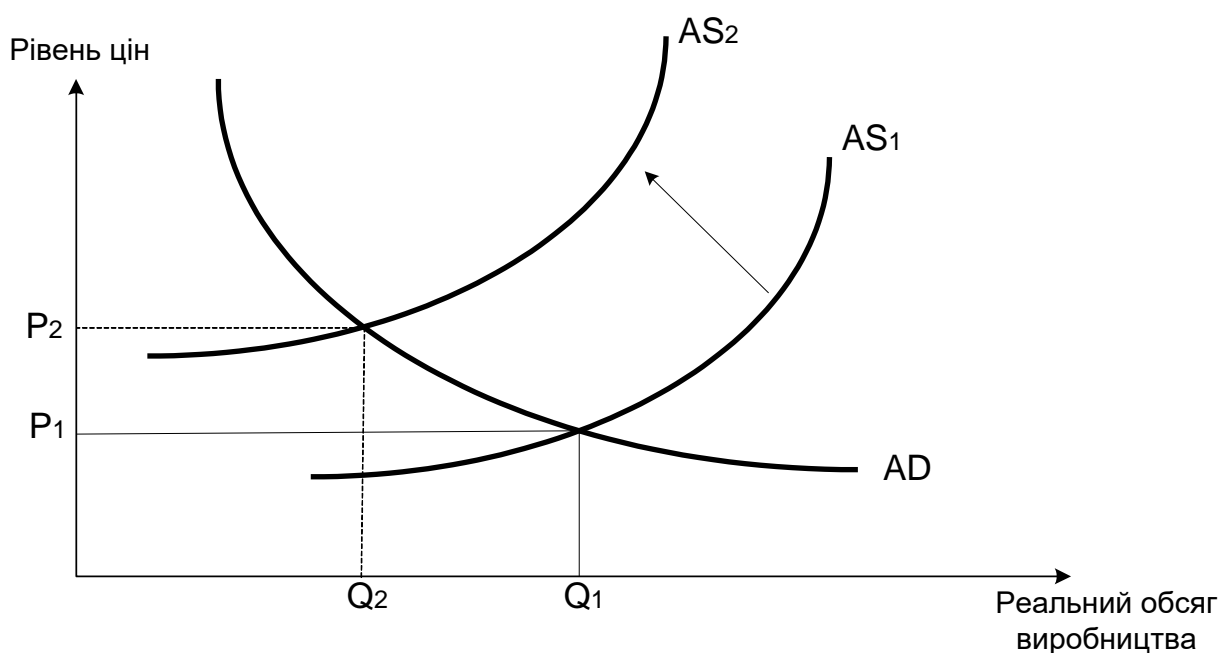


Рис 3.5. Інфляція витрат

Зсув кривої сукупної пропозиції вліво з AS_1 до AS_2 призведе до збільшення рівня цін від P_1 до P_2 , тобто до інфляції витрат. При цьому реальний обсяг виробництва скоротиться з Q_1 до Q_2 .

Найстрашніше в інфляції витрат і інфляції попиту те, що вони породжують у людей інфляційну психологію.

Інфляційна психологія – це оволодіння суспільною свідомістю впевненості в тому, що інфляція буде продовжуватися і далі.

На практиці інфляційна психологія означає, що робітники заздалегідь вимагають підвищення зарплатні «під майбутнє зростання цін», а підприємці завчасно закладають у ціни своїх

товарів майбутнє зростання витрат на робочу силу, сировину. Перестаючи вірити в можливість зниження цін, і споживачі, і виробники формують інфляційні очікування й орієнтують на них свої економічні рішення. Вони починають збільшувати поточний попит, що робить підвищувальний тиск на ціни.

Інфляційна психологія – явище хоча і суб'єктивне, але цілком реальне і вкрай небезпечне, оскільки ним породжується інфляція, що самопідтримується. Зламати інфляційну психологію вкрай складно.

У реальній дійсності розділити інфляцію попиту й інфляцію витрат дуже складно, тому що часто-густо вони відбуваються одночасно. Причинами зростання доходів (попиту) і витрат є все ті ж три монополії – профспілки, держава, фірми. Так, держава може оплатити фірмі виконання держзамовлення за високими цінами. Підприємці одержують можливість купувати дорожчу сировину і матеріали, платити вищу заробітну платню. Крім того, держава може підсилити інфляцію шляхом емісії паперових грошей. Вона також може сприяти інфляції через свій фінансово-кредитний механізм, наприклад, підвищивши ставку відсотка і спровокувати тим самим подорожчання кредиту. Зростанню інфляції сприяє і збільшення дефіциту державного бюджету, скорочення надходжень від зовнішньої торгівлі.

Якоюсь мірою, говорячи про причини інфляції, ми торкнулися питання про вплив інфляції на економіку і її наслідки. Можна виділити такі *соціально-економічні наслідки інфляції*:

- знецінювання потоку грошових доходів;
- перерозподіл доходів і багатства;
- знецінювання грошових заощаджень;
- прихована конфіскація коштів;
- падіння інтересу до довгострокових інвестицій.

Знецінення потоку грошових доходів

Інфляція призводить до того, що всі грошові доходи (як населення, так і підприємств (фірм) і держави) знецінюються. Для того, щоб зрозуміти, як це відбувається, згадаємо визначення номінального і реального доходу.

Номінальний дохід – це кількість грошей, що одержує людина у вигляді заробітної платні, ренти чи прибутку відсотка.

Реальний дохід визначається кількістю товарів і послуг, що людина може купити на номінальний дохід. Зрозуміло, що, якщо інфляція зростає швидше грошових доходів населення, його реальні доходи падають.

Таким чином, якщо ваш номінальний дохід зросте на 100% протягом даного року, а рівень цін збільшується за той же період на 300%, то ваш реальний дохід знизиться приблизно на 200%.

Тому особливо важко під час інфляції пенсіонерам, лікарям, вчителям, військовим, тобто тим, хто одержує фіксовані доходи. Якщо зростання номінального доходу випереджає темпи інфляції, то фінансовий стан (родини, фірми) поліпшується. Якщо за умови нееластичного попиту фірма може підвищувати ціни на свою продукцію швидше, ніж зростає інфляція, то вона від інфляції не постраждає. Робітники, зайняті в галузях промисловості, що розвиваються, які мають підтримку сильних профспілок, можуть домогтися, щоб їх номінальна заробітна платня випереджала темпи інфляції.

Перерозподіл доходів і багатства

Неодмінний супутник інфляції – швидке соціальне розшарування населення, поглиблення майнової нерівності. Це трапляється хоча б тому, що чимало благ відноситься до розряду товарів нееластичного попиту, що входять у будь-який споживчий набір. І якщо для людей з низькими доходами постійне подорожчання таких товарів обертається прямим падінням життєвого рівня, то для багатих, схильних до заощадження значної частини своїх доходів, воно веде лише до скорочення суми, що зберігається. Поточне споживання може виявитися незмінним і навіть зрости. Виходить, що під час інфляції відбувається перерозподіл доходів, що, як бачимо, має явно несправедливий характер. Інфляція також перерозподіляє доходи між дебіторами і кредиторами. Так, боржники багатіють за рахунок кредиторів, якщо не обговорено, що відсоток за позичку повинен враховувати інфляційне зростання цін.

Узявши як кредит, приміром, 1 млн грн у 1997 р., підприємець повинен був через обговорений термін узяти суму повернути з відсотками. Але якщо за цей час купівельна спроможність гривні впала у два рази, то сума, що була повернута банку, за своєю

реальною купівельною спроможністю виявилася вдвічі менше – у порівнянні з узятою в кредит (без обліку відсотків). Інфляція збільшує вартість нерухомого майна. Тому родини і фірми, що мають значну частку нерухомості у своїй власності (будинки, землю, виробничі спорудження), стають багатше.

Знецінювання грошових заощаджень

Для людей, що тримають заощадження у вигляді готівки, зберігають їх на банківських рахунках або вкладають їх в облігації, кожен новий виток зростання цін невблаганно скорочує масу товарів, що вони здатні придбати. У трохи кращому становищі виявляються власники акцій, що сподіваються нехай і на інфляційне, але все ж таки підвищення доходу. Найменший збиток знову ж несуть ті, хто встиг помістити заощадження в нерухомість і матеріальні цінності – будинок, земельна ділянка, золото і т.п.

Інфляція призводить також до знецінювання амортизаційного фонду фірми, зашкоджує процесу нормального відтворення.

Прихована конфіскація коштів

Інфляція призводить до схованої конфіскації коштів у населення і підприємств через податки. Існує так званий ефект інфляційного оподаткування. Цей ефект виявляється, зокрема, у такій економіці, де існує прогресивна система оподаткування. Якщо відбувається інфляція, то платник податків, регулярно одержуючи грошові компенсації, стає власником усе більш високого номінального доходу. Одночасно він переміщується з однієї групи платників податків в іншу. Якщо, приміром, людина заробляла 150 грн на місяць, вона відносилася до групи, куди входять особи з доходами до 170 грн. Одержавши стогривневу протиінфляційну надбавку до заробітної платні, працівник виявився вже в компанії з тими, чий дохід коливається в межах від 200 до 1020 грн. Оскільки оподаткування будується на основі прогресивної шкали, платник податків, пересуваючись від однієї групи до іншої, віддає державі усе більшу частину свого заробітку.

У підприємств при зростанні номінальних доходів у результаті інфляційного оподаткування може стягуватися частина грошових доходів, що не являють собою прибуток і повинні бути б направлятися на поточні витрати.

Слід також зазначити, що і держава страждає від інфляції, тому що поки податки доходять до державного бюджету, вони знецінюються.

Падіння інтересу до довгострокових інвестицій

Під час інфляції відбувається падіння інтересу фірми до довгострокових інвестицій. Нікому не вигідно робити довгострокові інвестиції, тому що вкладаються гроші однією купівельної спроможності, а доходи від інвестицій одержують вже грошима іншої купівельної спроможності. Наприклад, при будівництві багатоквартирного житлового будинку по мірі його завершення витрати виробництва будуть увесь час збільшуватися, і тому, коли будинок буде готовим, швидше за усе виявиться, що обговореної заздалегідь будівельною фірмою ціни цього будинку не вистачить навіть на покриття витрат, не говорячи вже про відсутність якого-небудь прибутку.

Тому у період активної інфляції спостерігається загальне уповільнення економічного розвитку: через те, що вгадати рух цін, витрат практично неможливо, підприємці будуть воліти утримуватися від великих капітальних витрат із тривалими строками окупності. Одним з наслідків такого стану буває зниження рівня зайнятості населення.

Проаналізувавши графіки на рис. 3.4 і 3.5, неважко прийти до висновку, що *чим вище рівень сукупних витрат (сукупного попиту), тим вище буде інфляція, що виникає на цій основі, і тим менше зростання реального ВВП (і менше рівень безробіття).*

Іншими словами, наш висновок, можна сформулювати так: *високі темпи інфляції повинні супроводжуватися низьким рівнем безробіття і навпаки.*

Наочне уявлення про співвідношення рівня безробіття і рівня інфляції дає так звана *крива Філіпса*.

Англійський економіст А. В. Філіпс у 1958 р. знайшов залежність між рівнем безробіття і приростом заробітної платні. Аналізуючи дані про величини безробіття і заробітної платні за

більш ніж столітній період, він встановив, що рівень безробіття і приріст заробітної платні мають стійку зворотну залежність (див. рис. 3.6).

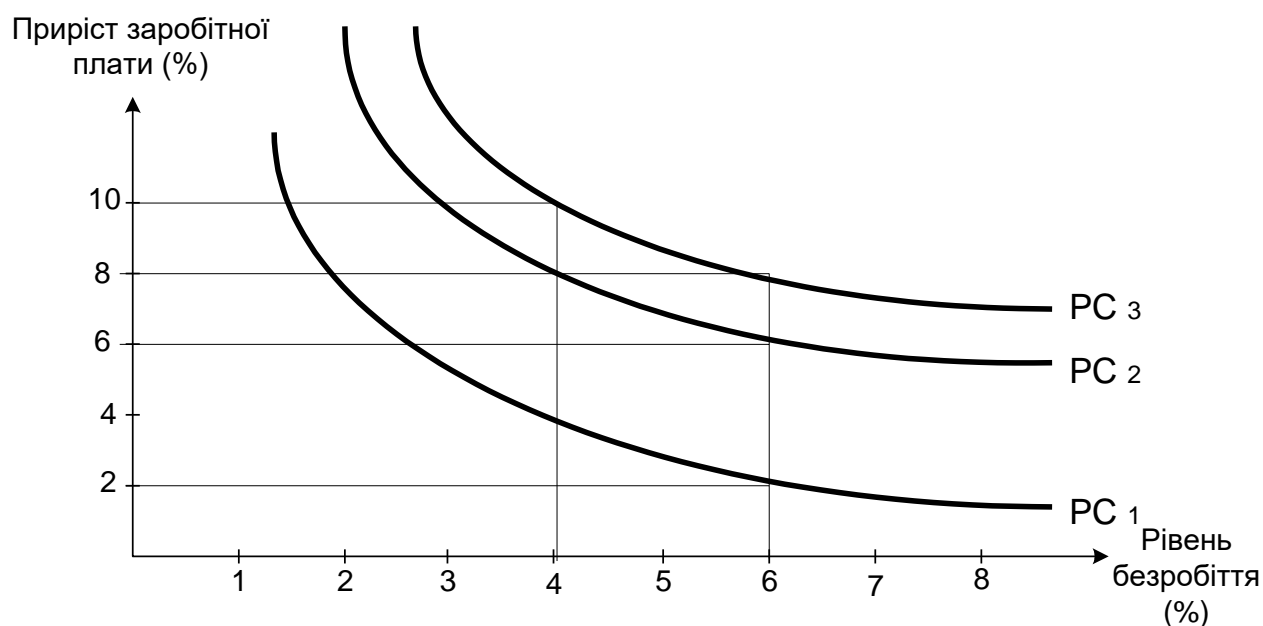


Рис. 3.6. Початкова крива Філіпса

Як випливає з рис. 3.6, існує рівень безробіття (Філіпс установив, що він дорівнює 6-7%), при якому рівень заробітної платні стабільний і її приріст дорівнює нулю. Коли безробіття падає нижче цього значення, то рівень заробітної платні підвищується, причому темпи приросту заробітної платні збільшуються стосовно наближення безробіття до свого мінімального значення. В умовах масового безробіття (рівень безробіття вище 7%) рівень заробітної платні зменшується (приріст заробітної платні менше нуля). Щоб перейти від вихідної до інфляційної кривої Філіпса треба врахувати, що підйом заробітної платні обертається рухом угору загального рівня цін, оскільки вартість одиниці праці складає значну частку ціни будь-якого товару. Щорічно продуктивність праці в промислово розвинутих країнах зростає приблизно на 2%, що супроводжується зниженням витрат виробництва на одиницю праці. Тому зростання заробітної платні на 2% залишає без зміни вартість однієї робочої сили. Підвищення заробітної платні на величину, однакову з приростом продуктивності праці, не викликає зростання загального рівня цін. Коли ж темпи приросту

заробітної платні випереджають зміни продуктивності праці, то вартість одиниці праці зростає, що приводить до зростання цін. Цю можливість можна виразити в такому вигляді:

$$\text{середньорічне зростання загального рівня цін} = \text{приріст заробітної платні (\%)} - \text{приріст рівня продуктивності праці (\%)}$$

З даної рівності випливає, що якщо заробітна платня збільшується на 8%, а продуктивність праці на 2%, то загальний рівень цін підвищиться на 6%. Думаючи, що продуктивність праці щорічно збільшується на 2%, можна побудувати інфляційну криву Філіпса (крива PC'1 на рис. 3.7). Відповідно до інфляційної кривої Філіпса існує 6-процентний рівень безробіття, при якому рівень цін стабільний. Це означає, що при рівні безробіття в 6% темпи зростання заробітної платні рівні швидкості збільшення продуктивності праці. В умовах високого безробіття (рівень безробіття вище 6%) буде спостерігатися дефляція (період падіння більшості цін).

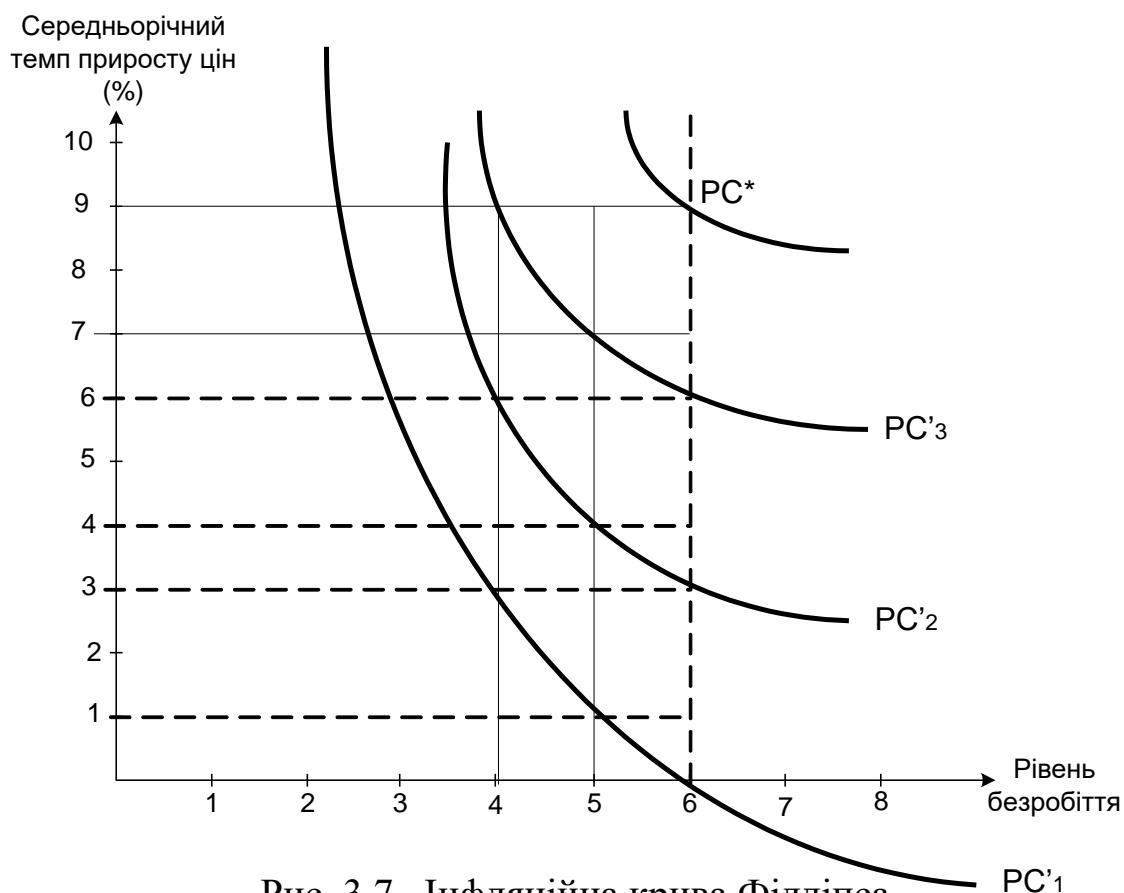


Рис. 3.7. Інфляційна крива Філіпса

З рис. 3.7 також випливає, що низький рівень безробіття може бути забезпечений тільки за рахунок підвищення загального рівня цін, тобто інфляції. Таким чином, норма безробіття в 5% досяжна при рівні інфляції в 1%, 4-відсотковому рівню безробіття відповідає 3-відсоткова інфляція, а рівень безробіття в 3% можливий вже тільки при рівні інфляції в 7%. Однак, як показали більш пізні дослідження, крива Філіпса стосується тільки короткострокових (3-6 років) періодів. На думку М. Фридмена і його послідовників-монетаристів, рівень безробіття нижче природного може бути досягнутим тільки в короткостроковому періоді. Спроби ж у довгостроковому періоді (5-10 років) досягти величини безробіття менше природного рівня призведуть не просто до інфляції, а до прогресуючої інфляції.

Щоб розглянути аргументи монетаристів, звернемося до рис. 3.6. і 3.7, де природний рівень безробіття відповідає 6%. Припустімо, що уряд приймає рішення знизити рівень безробіття до 4%, збільшуючи в цих цілях сукупний попит. Як видно з рис. 3.6, для досягнення цього результату необхідно збільшити заробітну платню на 5%. Якщо щорічний приріст продуктивності праці складає 2%, то при рівні безробіття в 4% темп інфляції дорівнює 3%, як це видно на рис. 3.7. Хоча 3-відсоткова інфляція цілком можлива, плата за зниження безробіття до 4%, такий рівень інфляції не зберігається в довгостроковому періоді. Дійсно, робітникам була обіцяна 5% надбавка до заробітної платні, і вони її одержують. Однак робітники усвідомлюють, що їх реальна заробітна платня (інфляція «з'їдає» 3% зростання заробітної платні), тобто їх номінальна заробітна платня буде зростати повільніше інфляції.

У міру того, як робітники все більше почнуть усвідомлювати це, вони, нарешті, стануть залишати робочі місця в пошуках більш високих заробітків. У результаті рівень безробіття знову наблизиться до 6%.

З даної ситуації є два виходи: підвищити заробітну платню на 8% (у цьому випадку робітники одержать обіцяні 5% зростання заробітної плати) і залишити норму безробіття в 4%, або дозволити безробіттю збільшуватися, не змінюючи 5% межі підвищення заробітної платні. Як видно з рис. 3.6, точки, що

відповідають обом цим рівням, лежать вище вихідної кривої Філіпса (на кривій PC2). На рис. 3.7 цим комбінаціям рівня безробіття і заробітної платні відповідають точки, розташовані вище початкової інфляційної кривої Філіпса (на кривій PC'2), тобто інфляційна крива Філіпса піднялася на 3-відсоткову оцінку рівня інфляції.

Якщо знову буде прийняте рішення скоротити безробіття до 4%, то треба враховувати, що при природній нормі безробіття заробітна платня вже вище на 5%, а рівень інфляції складає 3%. Можна повторити цикл і переконатися, що інфляційні процеси призведуть до переміщення кривої Філіпса на обох рисунках нагору (криві PCз і PCз'), і кожен новий цикл буде переміщувати їх вище і вище.

Отже, у короткостроковому періоді незмінна крива Філіпса існує доти, поки робітники не починають усвідомлювати, що обіцяне підвищення заробітної платні знецінюється зростанням рівня цін. Незадоволеність робітників приводить до того, що вони залишають робочі місця, і рівень безробіття повертається до свого «природного» значення. Тому довгострокова крива Філіпса набуває вертикального положення на рівні природного безробіття (пунктирна лінія PC* на рис. 3.7).

В економіці багатьох країн іноді виникають ситуації, коли зростання загального рівня цін відбувається з одночасним скороченням обсягів виробництва. Дана картина інфляційних процесів у корені відрізняється від тієї, яка притаманна інфляції попиту, оскільки при інфляції попиту загальний рівень цін і реальний обсяг виробництва змінюються в одному напрямку.

Стан економіки, що характеризується одночасним збільшенням рівня цін і зростанням безробіття, називається *стагфляцією*.

Найбільш очевидною причиною стагфляції служить зменшення сукупної пропозиції, тобто інфляція витрат (див. рис. 3.5). Найчастіше різке підвищення сукупних витрат виробництва виникає під впливом факторів зовнішнього походження (неврожай, стихійне лихо, подорожчання нафти в 70-і роки ХХ ст.). Однак ці причини мають тимчасовий характер. Крім того, багато економістів вважають, що хоча ці фактори

можуть дати поштовх стагфляції, але вони не в змозі тривалий час впливати на економіку країни.

Існує точка зору, що стагфляцію викликають монополії і їхня влада над ринками. Дійсно, як вам уже відомо, монополії домагаються високих прибутків за рахунок зменшення обсягів виробництва і підвищення цін. Однак критики такого погляду на причини стагфляції відзначають, що монополії не починають інфляції, що умови монополії пояснюють причину високого рівня цін, але не причину їхнього зростання.

Багато дослідників думають, що причиною стагфляції служать інфляційні очікування. Як уже відзначалося, в умовах інфляції власники факторів виробництва завчасно починають підвищувати вартість своїх послуг, очікуючи можливого падіння своїх доходів через інфляцію. Це призводить до зростання витрат виробництва і зменшення сукупної пропозиції. Спостерігається процес одночасного зростання цін і падіння обсягу виробництва, що характерно для стагфляції.

Низка економістів намагається пояснити причини стагфляції відсутністю належного рівня ринкової конкуренції. На їхню думку, це приводить до таких наслідків: загальний рівень цін на товари і фактори виробництва починають неухильно підвищуватися, що викликає зсув кривої сукупної пропозиції нагору через зростаючі витрати виробництва. При скороченні сукупної пропозиції відбувається одночасно падіння обсягу виробництва і підйом цін, тобто спостерігаються стагфляційні процеси.

Теоретична суперечка щодо причин стагфляції має велике практичне значення. Якщо є впевненість, що стагфляцію викликає недосконалість ринку або надмірна влада монополій, то зусилля держави повинні направлятися на поліпшення структури ринку і проведення антиінфляційної політики. Якщо ж стратегія має у своїй основі інфляційну психологію, то уряд повинний вживати заходів, спрямованих на її викорінювання.

Як боротися з інфляцією? Боротьба з інфляцією є одним зі найскладніших питань економічної політики. Необхідно пам'ятати, що викорінити інфляцію неможливо. Тому *антиінфляційна політика держави* ставить за мету зробити інфляцію керованою, а її рівень помірним.

Антиінфляційну політику умовно можна розділити на дві частини:

- 1) антиінфляційна стратегія;
- 2) антиінфляційна тактика.

Антиінфляційна стратегія поєднує цілі і методи довгострокового характеру.

Однією з основних її задач є сприяти викорінюванню інфляційної психології як у споживачів, так і у виробників. Практика антиінфляційного регулювання показує, що для подолання інфляційних очікувань необхідно, принаймні, *дві умови*.

Перша умова – *всесірне зміцнення механізмів ринкової системи*. Тільки добре налагоджений ринковий механізм здатний викликати збільшення кількості і підвищення якості товарів і послуг, сприяти уповільненню темпів зростання цін на них чи навіть їх зниження. Лише в цьому випадку можливе подолання інфляційних мотивів у психології споживачів і вони не будуть збільшувати поточний попит.

Друга умова – *зміна режиму економічної політики, що проводиться урядом*. Необхідно, щоб уряд твердо дотримувався курсу на викорінювання некерованої інфляції і мав довіру в більшості населення. Якщо уряд сумлінно виконує свої обіцянки населенню з приводу рішень антиінфляційних задач, то спрацьовує *ефект оголошення*: і виробники, і споживачі постійно переконуються в тому, що поставлені урядом цілі будуть досягнуті. А чим більше довіри уряду, тим менше прихильність споживачів до інфляційного збільшення поточного попиту. Доказом дієвості ефекту оголошення служить, наприклад, реальний факт забезпечення контролю над інфляцією в Німеччині в 20-ті роки. В другій половині 1923 р. щомісячний темп інфляції досяг там 35000%. Однак уже під кінець року рішуча зміна в проведеній податково-бюджетній і грошово-кредитній політиці, що супроводжувалася обіцяркою конвертованості німецької марки в долари (що означало тоді оборотність у золото), різко зупинила розвиток інфляції.

Важливою складовою частиною антиінфляційної стратегії є *проведення довгострокової грошової політики*. Грошова маса в обігу, якщо швидкість обігу грошей постійна, повинна зростати

таким же темпом, що і загальна вартість усіх товарних угод, тобто приблизно так само, як ВВП. Тому необхідні тверді ліміти на щорічні прирости грошової маси.

Наступною стратегічною задачею антиінфляційного регулювання є *скорочення бюджетного дефіциту*.

Вона досягається шляхом збільшення доходів і зменшення витрат держави. Зокрема, як діючий спосіб збільшення доходів держави, а значить, і скорочення дефіциту бюджету, виступає удосконалювання податкової системи (наприклад, встановлення оптимальної величини податкової ставки на прибуток). Це дає поштовх розширенню виробництва, зростанню зайнятості, доходів, що підлягають оподаткуванню.

Однак основним шляхом скорочення дефіциту бюджету є все ж таки зменшення державних витрат.

Ефект антиінфляційної стратегії економіка відчує не відразу, а лише коли мине тривалий час. Тому необхідні і короткострокові механізми антиінфляційного регулювання, що дали би результат найближчим часом.

Антиінфляційна тактика може дати результати в межах порівняно невеликого періоду часу.

Серед задач антиінфляційної тактики можна виділити:

- *збільшення пропозиції товарів і послуг без відповідного збільшення попиту;*

- *зниження поточного попиту без відповідного падіння виробництва (пропозиції).*

Можливими шляхами *регулювання пропозиції* можуть бути:

- приватизація державної власності, що веде до збільшення доходів і зменшення витрат держбюджету (продаж акцій приватизаційних підприємств сприяє відволіканню частини інфляційного попиту);

- пільгове оподаткування підприємств, що розширюють асортимент продукції;

- збільшення імпорту споживчих товарів.

Короткострокове регулювання поточного попиту покликано спонукати населення скоротити поточний попит і збільшити заощадження.

Для цього уряд може, наприклад, підвищити відсоток по державних облігаціях, внесках. (При цьому необхідно, щоб він

був не менше темпу інфляції). У результаті можна одержати приплив нових заощаджень і утримати там старі.

Нові поняття:

економічний цикл, фази циклу, параметри циклу, інфляція, помірна, галопуюча гіперінфляція, інфляція витрат і інфляція попиту, очікувана інфляція, непередбачена інфляція, гіперінфляція, крива Філіпса, зайнятість, безробіття, повна зайнятість, рівень безробіття, закон Оукена, інфляційна психологія, фрикційне, структурне і циклічне безробіття, номінальний і реальний дохід, стагфляція.

Питання для самоперевірки

Що таке інфляція? Прокоментуйте твердження, відповідно до якого інфляція має багатфакторний характер.

Поясніть розходження між інфляцією витрат і інфляцією попиту.

Чому інфляційна психологія породжує інфляцію, що самопідтримується?

Хто отримує вигоди від інфляції?

Яке визначення ви можете дати безробіттю? Як вимірюється його рівень?

Чому безробіття являє собою економічну проблему? Які соціальні наслідки безробіття?

Що показує крива Філіпса?

Що варто розуміти під стагфляцією?

Як можна боротися з інфляцією?

Проблеми для обговорення на заняттях

1. Чи може існувати «надповна» зайнятість?

а) уявіть собі, що частка вільних квартир у великому місті складає менш 1%. З якими небажаними наслідками може бути пов'язаний такий високий відсоток зайнятих квартир? Чи легко було б вам переїхати в місто з настільки низьким відсотком вільних квартир?

б) якщо ви їздите тільки на 80% наявних у вас автопокришок, чи означає це, що запасні покришки при цьому не використовуються, немов би будучи «безробітними»? Захотіли б ви вести машину при «повній зайнятості» усіх покришок? Поїхали б ви в Крим на своїй автомашині без запасного колеса?

2. Уявіть собі, що деякі люди зробили наведені нижче заяви. Чи можуть вони бути віднесені до категорії безробітних чи до категорії осіб, що не входять у самодіяльне населення? Хто з них є безробітним скоріше добровільно, ніж вимушено?

а) «я іду з роботи і збираюся залишатися безробітним доти, поки не знайду собі місце, де буду одержувати 100,0 грн за 10 годин роботи в тиждень»;

б) «мене звільнили минулого місяця. У мене була чудова посада консультанта з маркетингу в торговій фірмі. Мені платили 100,0 грн за 10 годин на тиждень. Я збираюся продовжувати пошуки роботи доти, поки не знайду таке ж хороше місце»;

в) «я вирішив, що більше не можу почувати себе частиною військово-промислового комплексу, тому я залишив свою роботу. Зараз шукаю місце інженера, що не зажадає від мене участі в обмані, убивствах і забрудненні навколишнього середовища»;

г) «коли мене звільнили, я вважав, що легко зможу знайти інше місце вчителя. Але зараз мені все одно. Я знайду будь-яку роботу, де мені будуть платити стільки ж, скільки я заробляла раніш»;

д) «я не маю роботи вже 6 місяців і знаходжуся в зовсім скрутному становищі. Готовий робити усе, що дозволено законом, щоб прогодувати свою родину. Але в мене дружина-інвалід і п'ять маленьких дітей, тому я не можу погодитися на роботу, де будуть платити менше 100 грн у тиждень»;

е) «я міг би вже завтра прийняти з десятків різних запрошень на роботу, але не хочу. Я маю право на допомогу по безробіттю ще на 3 місяці, тому я не збираюся турбуватися доти, поки не скінчаться усі видані мені чеки. Якщо підвернеться щось дійсно хороше, я, звичайно, влаштуюся на роботу»;

ж) «я міг би вже завтра прийняти з десятків різних запрошень на роботу, але не хочу. Я маю право на допомогу по безробіттю ще на 3 місяці, тому я просто збираюся витратити цей час, щоб по-справжньому пошукати. Я спробую за ці три місяці знайти найкращу роботу, яку тільки можу одержати».

Задачі

1. Наприкінці 1999 р. індекс цін був 150. Наприкінці 1998 р. – 125. Підрахуйте рівень інфляції в 1999 р.

2. Є така інформація: чисельність зайнятих складає 20 млн люд.; чисельність безробітних 2 млн люд.:

а) розрахуйте рівень безробіття;

б) місяць по тому з 20 млн люд., що мали роботу, були звільнені 0,5 млн люд.; 0,4 млн з числа офіційного зареєстрованих безробітних припинили пошуки роботи.

Визначте, які тепер:

1) чисельність зайнятих;

2) кількість безробітних;

3) рівень безробіття.

3. Як зміниться величина реального доходу, якщо номінальний дохід збільшився на 10%, а рівень цін виріс на 7%?

4. Припустимо, що в даному році природний рівень безробіття складав 5%, а фактичний рівень – 19%. Користуючись законом Оукена, визначте величину втрат обсягу потенційного ВВП у відсотках, якщо номінальний ВВП у тому ж році дорівнював 150,0 млрд грн.

5. У таблиці наведені індекси цін за роками:

а) розрахувати рівень (темп) інфляції для кожного року;

б) визначити відсоткову зміну реального доходу, якщо номінальний дохід у другому році в порівнянні з першим збільшився на 15 %, і в третьому році в порівнянні з другим – на 7 %.

Роки	Індекс цін	Рівень інфляції
1	100,00	
2	112,00	
3	123,00	
4	129,00	

Тести

1. Серед перерахованих нижче тверджень визначте неправильне (некоректне):

1) інфляція призводить до зниження реальних доходів усіх верств населення;

2) якщо фактичний обсяг ВВП дорівнює потенційному, то це означає, що економіка розвивається в умовах повної зайнятості;

3) фрикційна форма безробіття бажана для економічної системи;

4) економічні витрати, пов'язані з циклічним безробіттям, вимірюються кількістю невиробленої продукції;

5) збільшення виплат по безробіттю сприяє зростанню її рівня;

6) в умовах, коли потенційний і фактичний обсяги ВВП рівні, зростання сукупних витрат призводить до інфляції;

7) усі наведені вище твердження коректні (правильні).

2. Уявіть собі, що в рахунок погашення боргу в 1000 грош. од., наданого на один рік, Вам повернуті в термін 1176 грош. од.

Визначте, який прибуток від цієї угоди Ви одержали, якщо річний рівень інфляції в країні дорівнює 12%:

1) 5,5%; 2) 12%; 3) 17%; 4) 17,6%; 5) 0%.

3. Ви позичили кому-небудь 1000 грош. од. в умовах 12 %-ої інфляції на рік і хочете рівно через рік одержати реальні 1050 грош. од.

Визначте, яку номінальну відсоткову ставку Ви маєте призначити для цього:

1) 12,0%; 2) 5,0%; 3) 7,0%; 4) 17,0%; 5) 17,6%.

4. Визначте зміну реальних доходів населення, якщо при темпі інфляції в 100 % на рік номінальний дохід населення збільшився за три роки на 700 %:

1) не змінилися;

2) вирости;

3) зменшилися;

4) інформація, необхідна для розрахунку, відсутня.

5. Якщо Ваш річний дохід збільшився на 100 %, а ціни на товари, що купуються Вами, і послуги збільшилися в два рази, то:

- 1) Ваш реальний дохід збільшився;
- 2) Ваш реальний дохід знизився;
- 3) Ваш номінальний дохід знизився;
- 4) це не відбилося на Вашому реальному доході;
- 5) це не відбилося на Вашому номінальному доході.

6. Серед перерахованих нижче тверджень визначте неправильне:

- 1) швидкість обігу грошей знижується, коли ростуть інфляційні очікування;
- 2) інфляція пов'язана з надлишковою грошовою масою;
- 3) зниження сукупної пропозиції веде до зростання цін;
- 4) інфляція – це непряме оподаткування населення країни;
- 5) усі твердження некоректні;
- 6) усі твердження правильні.

7. Найбільше страждають від інфляції:

- 1) ті, хто мають фіксований прибуток;
- 2) дебітори (що беруть у борг);
- 3) працівники комерційних структур;
- 4) ті, хто не мають грошових заощаджень;
- 5) ті, хто мають нерухомість.

8. Крива Філіпса характеризує:

- 1) нерівність у розподілі доходів між різними категоріями населення країни;
- 2) зв'язок між розміром податкової ставки й обсягом податкових надходжень у держбюджет;
- 3) зв'язок між рівнем безробіття і рівнем цін у країні;
- 4) зв'язок між нормою відсотка й обсягом грошової маси в обігу;
- 5) зв'язок між рівнем безробіття й обсягом ВВП.

9. Крива Філіпса показує:

- 1) прямо пропорційну залежність між рівнем безробіття й інфляції;

- 2) зворотну залежність між інфляцією і державними витратами;
- 3) прямо пропорційну залежність між інфляцією і державними витратами;
- 4) зворотну залежність між рівнем інфляції й обсягами експорту;
- 5) залежність, не розглянуту у вищенаведених відповідях.

10. Серед наведених нижче тверджень визначте правильне:

- 1) збільшення виплат по безробіттю сприяє зниженню його рівня;
- 2) при помірному рівні безробіття зростання сукупних витрат викликає зниження обсягу національного виробництва;
- 3) при щорічному 5 %-вому зростанні цін подвоєння їхнього рівня відбувається кожні десять років;
- 4) непередбачена інфляція може призвести до перерозподілу доходу між боржником і кредитором на користь боржника;
- 5) інфляція призводить до зниження реальних доходів усіх верств населення країни;
- 6) усі твердження неправильні.

11. Інфляція характеризується всіма з перерахованих нижче наслідків, крім:

- 1) зниження реальної цінності особистих грошових заощаджень;
- 2) падіння поточних реальних доходів;
- 3) непрямого інфляційного оподаткування;
- 4) падіння виробництва в силу зниження стимулів до праці і розширення виробництва;
- 5) зниження керованості економіки;
- 6) усе перераховане вище правильно.

12. У період наростаючої інфляції відсоткова ставка:

- 1) знижується, тому що знижується купівельна спроможність грошей;
- 2) знижується, тому що знижується рівень зайнятості;
- 3) зростає, тому що знижується купівельна спроможність грошей;

- 4) зростає, тому що знижується рівень зайнятості;
- 5) залишається незмінною.

13. Інфляцію пропозиції (витрат) характеризує таке сполучення економічних факторів:

- 1) зниження загального рівня цін і рівня безробіття;
- 2) зростання рівня безробіття і зниження загального рівня цін;
- 3) зниження рівня безробіття і зростання загального рівня цін;
- 4) зростання рівня безробіття і загального рівня цін.

14. Визначте, що з перерахованого має відношення до інфляції пропозиції:

- 1) зростання зайнятості;
- 2) зростання обсягів ВВП;
- 3) зростання загального обсягу витрат;
- 4) зростання витрат на одиницю продукції;
- 5) збільшення прибутку на одиницю продукції.

15. Визначте, що з перерахованого нижче має відношення до інфляції попиту:

- 1) економіка розвивається в умовах неповної зайнятості;
- 2) фактичний обсяг ВВП менше потенційного;
- 3) зростання величини витрат на одиницю продукції;
- 4) економіка функціонує на межі своїх виробничих можливостей;
- 5) попит на товари і послуги падає.

16. Припустімо, що економіка умовної країни знаходиться в стані повної зайнятості. Потенційний і фактичний обсяги реального ВВП складають 3000 млрд дол. при рівні безробіття 6%.

У майбутньому році очікується економічний спад з передбачуваним обсягом реального ВВП 2400 млрд дол.

Визначте, до якого рівня зросте рівень безробіття в наступному році відповідно до закону Оукена (коефіцієнт Оукена – 2,5):

- 1) до 12%;
- 2) до 16,0%;
- 3) до 14,0%;
- 4) до 20,0%;

5) до рівня, який за вихідними даними розрахований бути не може.

17. У поточному році в деякій умовній країні мали місце такі показники безробіття: фрикційне – 3%; структурне – 3%; фактичне – 10%.

Обсяг фактичного рівня ВВП склав у 1997 р. 2700 грош. од. при коефіцієнті Оукена, рівному 2,5.

Визначте, який був би обсяг ВВП, якби безробіття в країні не перевищило природного рівня:

- 1) 2400 грош. од.;
- 2) 2700 грош. од.;
- 3) 3000 грош. од.;
- 4) 3300 грош. од.;
- 5) 3600 грош. од.

18. Відомо, що обсяг потенційного ВВП, що характеризується 6%-вим рівнем безробіття, складає 5000 млрд дол. У поточному році обсяг реального ВВП склав 4500 млрд дол. У майбутньому році передбачається економічний підйом з відповідним зростанням обсягу реального ВВП до 4 750 млн дол.

Визначте, як зміниться рівень безробіття в країні відповідно до закону Оукена (коефіцієнт Оукена - 2,5):

- 1) знизиться на 2,0 процентних пункти;
- 2) знизиться на 2,5 процентних пункти;
- 3) знизиться на 5 процентних пунктів;
- 4) знизиться на 10 процентних пунктів;

5) знизиться на величину, яка за вихідними даними розрахована бути не може.

19. У минулому році в деякій країні були такі показники безробіття: фрикційне – 3%; структурне – 3%; циклічне – 10%.

Обсяг номінального ВВП склав 2700 грош. од., коефіцієнт Оукена – 2,5%.

Визначте, який був би обсяг ВВП, якби безробіття не перевищило свого природного рівня (у грош. од.):

- 1) 2500;
- 2) 2700;
- 3) 3000;
- 4) 2970;
- 5) 3600

Розділ 4

СУКУПНИЙ ПОПИТ ТА СУКУПНЕ ПРОПОНУВАННЯ

План:

- 4.1. Сукупний попит. Крива сукупного попиту. Закон сукупного попиту та його фактори.*
- 4.2. Нецінові фактори сукупного попиту та їх вплив на криву сукупного попиту.*
- 4.3. Сукупне пропонування. Крива сукупного пропонування залежно від фази економічного циклу. Нецінові фактори сукупного пропонування.*
- 4.4. Сукупний попит – сукупне пропонування як модель економічної рівноваги. Механізм досягнення рівноваги в економіці.*

4.1. Сукупний попит. Крива сукупного попиту. Закон сукупного попиту та його фактори

Національний ринок країни в цілому, як і будь-який ринок, розглядається з позицій співвідношення попиту та пропонування. Але макроекономіка аналізує агреговані економічні показники, тому необхідно розглядати поняття сукупного попиту та сукупного пропонування.

Сукупний попит (AD) – це та сумарна кількість товарів та послуг, яку всі суб'єкти національного ринку готові придбати при даному рівні цін.

За своєю структурою сукупний попит складається:

C – споживацький попит з боку населення країни на придбання товарів та послуг для задоволення потреб населення країни в цілому;

I – інвестиційний попит з боку фірм-виробників на інвестиційні товари;

G – попит на вироблені в країні товари та послуги з боку держави у вигляді державних закупівель;

X – попит з боку іноземців на товари в країні, який розраховується як чистий експорт (експорт - імпорт).

Таким чином,

$$AD = C + I + G + X.$$

Закон сукупного попиту: при інших рівних умовах величина сукупного попиту знаходиться в зворотній залежності від динаміки рівня цін в країні. Цей закон нагадує дію закону попиту на ринках окремих товарів та послуг, але має принципові відмінності (див. рис. 4.1 та 4.2).

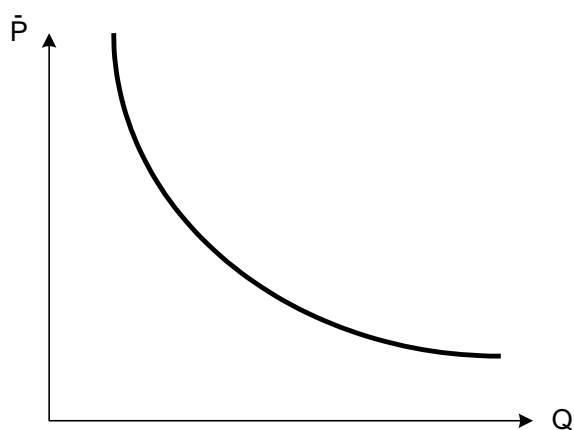


Рис. 4.1. Графік ринкового попиту

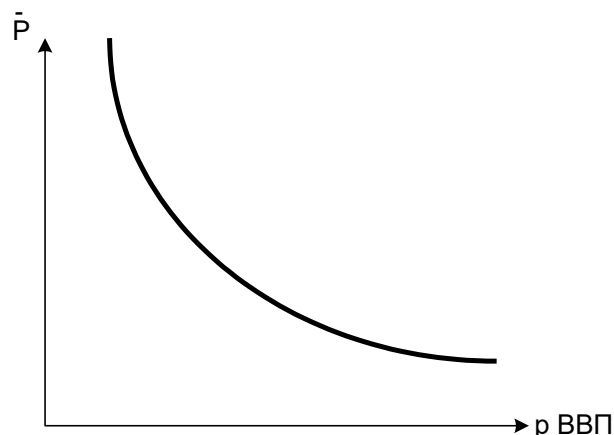


Рис. 4.2. Графік сукупного попиту

При побудові **графіка ринкового попиту** відображається зворотна залежність між ціною на окремий товар та величиною попиту на нього з боку покупців: як індивідуального покупця (індивідуальний попит), так і всіх покупців даного товару на ринку (ринковий попит).

При побудові **графіка сукупного попиту** враховується ситуація на національному ринку в цілому. Тому по горизонтальній осі відкладається та величина реального ВВП країни, яку можуть придбати суб`єкти національного ринку на даний час при даному рівні цін на всі товари та послуги в країні (P). Рівень цін розраховується у відсотках до певного періоду.

Дія закону попиту розглядається при умові, що кількість грошей в країні залишається незмінною, що і зумовлює зворотню залежність між величиною АД та рівнем цін в країні. Тобто, з дії закону грошового обігу витікає рівняння обігу:

$$M \times V = P \times Q.$$

Звідси

$$Q = (M \times V) : P.$$

Якщо $(M \times V) - \text{const}$, то залежність між Q та P має зворотний характер.

Дію закону сукупного попиту підсилюють три ефекти:

1. Ефект процентних ставок

Коли в країні зростає рівень цін на всі товари та послуги, наслідком цього стає зростання процентних ставок по кредитах. Це призводить до зменшення попиту на інвестиції, які є важливою складовою частиною сукупного попиту. В результаті при зростанні рівня цін величина АД падає.

2. Ефект багатства (ефект реальних касових залишків)

При зростанні рівня цін в країні купівельна спроможність заощаджень населення значно зменшується. Тепер на заощаджені кошти населення зможе придбати набагато менше товарів та послуг. Це приводить до зменшення споживацького попиту, а значить, і сукупного попиту.

3. Ефект імпортних закупівель

При зростанні рівня цін в країні зменшується величина експорту та зростає величина імпорту. Це приводить до зменшення чистого експорту, а значить, і сукупного попиту.

Таким чином, **сукупний попит – це попит на всі товари та послуги, які вироблені в національній економіці, з боку всіх суб`єктів національного ринку: населення, фірм-виробників, держави та іноземців.** Крива сукупного попиту показує зворотну залежність між величиною сукупного попиту та рівнем цін на всі товари та послуги. Але ,як і в випадку з ринковим попитом, на сукупний попит впливає цілий ряд нецінових факторів.

4.2. Нецінові фактори сукупного попиту та їх вплив на криву сукупного попиту

Для розуміння нецінових факторів сукупного попиту згадаємо його структуру: $AD=C+I+G+X$. Всі фактори, які складають сукупний попит в країні, є одночасно і його неціновими факторами.

1. Зміни в споживацьких витратах (С)

У свою чергу на споживацькі витрати впливають наступні фактори.

- **динаміка доходів населення країни.** Зрозуміло, що коли доходи населення зростають, воно купує на національному ринку більше товарів та послуг, що приводить до збільшення сукупного попиту. І, навпаки, коли падають доходи, населення зменшує споживацький попит;

- **ставка прибуткового податку на доходи фізичних осіб.** Коли ставки прибуткового податку зменшуються, це призводить до збільшення доходів населення, що дає йому можливість купувати більше товарів та послуг. В результаті сукупний попит в країні зростає, що графічно відображається зміщенням кривої АД вправо та вгору;

- **очікування населенням майбутніх змін у рівні цін в країні.** Якщо населення країни впевнене в стабільності цін, воно зменшує споживання та збільшує заощадження. В разі посилення інфляційних очікувань населення намагається якнайшвидше витратити свої гроші, що звичайно ж збільшує і сукупний попит;

- **рівень добробуту споживачів в цілому,** який визначається ринковою вартістю всіх його активів, в тому числі цінних паперів та нерухомості. Якщо добробут населення зростає, то це призводить до збільшення сукупного попиту в країні, оскільки багате населення може дозволити собі більше споживати і менше зберігати.

2. Другою складовою частиною АД виступають **інвестиційні витрати або інвестиції.** На зміни в інвестиціях впливають:

- **процентна ставка по кредитах банку.** Якщо рівень цін розглядати як незмінний, а кредити банків дорожчають, то інвесторам стає не вигідним отримувати такі кредити. Скажімо, ставка проценту по кредитах – 30%, а інвестор може вкласти ці гроші в інвестиційний проект, який принесе йому лише 20% прибутку. Звичайно, інвестор не буде брати такий кредит. Тому зростання ставки процентів по кредитах приводить до зменшення як інвестиційного, так і сукупного попиту. І, навпаки, коли в банках можна взяти дешеві кредити, інвестори вкладають ці кошти в розвиток виробництва і купують на національному

ринку більше інвестиційних товарів: машин, обладнання, сировини, матеріалів, що приводить до збільшення сукупного попиту;

- **прибутковість майбутніх інвестицій** також впливає на рівень інвестиційного попиту. Якщо розрахунки підприємця показують високу прибутковість майбутніх інвестицій, то він буде вкладати в розвиток підприємства значні кошти, що приведе до зростання інвестиційного і сукупного попиту. Якщо ж інвестиції будуть приносити малі прибутки, а їх отримання є справою невизначеною і проблематичною, то сукупний попит в країні буде зменшуватись разом з інвестиційним попитом;

- **наявність надлишкових виробничих потужностей** також впливає на рівень інвестицій в країні. Якщо на виробництві існує 1000 одиниць обладнання, а на даний час використовується лише 500 одиниць, то зрозуміло, що вкладати інвестиції в розвиток виробництва не має сенсу. І, навпаки, якщо всі 1000 одиниць обладнання працюють на повну потужність, а попит на продукцію зростає, необхідно розширювати виробництво за рахунок все нових інвестицій. Це приведе і до збільшення сукупного попиту;

- **розвиток НТР та виникнення нових технологій** також є значним фактором інвестиційного попиту. Впровадження нових технологій потребує значних інвестицій, збільшення яких приведе і до збільшення сукупного попиту;

- **рівень оподаткування доходів підприємців** є потужним фактором, який також визначає рівень інвестицій в країні. Зрозуміло, що низькі ставки податків на прибуток дають можливість залишати більше коштів у розпорядженні підприємств, що в масштабах економіки країни в цілому збільшує рівень інвестицій і приводить до зростання АД.

3. Зміни в розмірі державних закупівель є третім елементом АД. Коли державні закупівлі зростають, то сукупний попит в країні також зростає. Збільшення державних закупівель залежить від доходів державного бюджету та структури його видатків.

4. Чистий експорт (експорт – імпорт) є четвертою складовою частиною АД. Зростання чистого експорту залежить:

- від якості продукції, яка виробляється в країні, її відповідності світовим стандартам якості;
- від співвідношення рівня цін в країні та світових цін;
- від стану економіки країн-партнерів по міжнародній торгівлі;
- від стану вітчизняної економіки;
- від зміни в курсах національної валюти.

Збільшення розміру чистого експорту означає, що іноземні покупці збільшують попит на продукцію вітчизняних підприємств, що приведе і до збільшення чистого експорту в країні.

Графічно зміни в сукупному попиті, як уже відмічалось вище, відображаються **зміщенням кривої АД** вправо при зростанні і вліво при зменшенні сукупного попиту (див. рис. 4.3). Якщо крива АД є вихідною, то збільшення сукупного попиту в країні в результаті дії нецінових факторів буде відображатись зміщенням кривої АД в положення АД₁, при незмінному рівні цін P . При цьому обсяг попиту на реальний ВВП **збільшиться** до рівня Q_1 . Коли в результаті дії нецінових факторів сукупний попит в країні зменшується, то крива АД зміщується в положення АД₂, а обсяг сукупного попиту в країні **зменшується** до рівня Q_2 . Це означає, що при незмінному рівні цін суб'єкти національного ринку готові придбати реального ВВП країни набагато менше, ніж раніше.

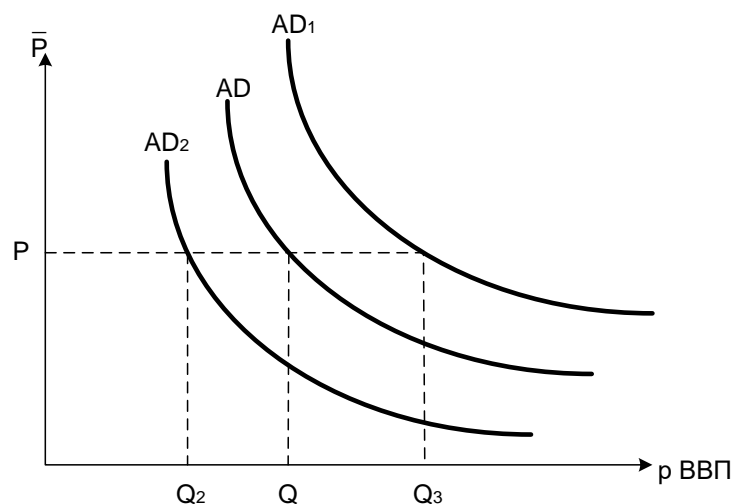


Рис. 4.3. Зміщення кривої АД

Слід обов'язково зауважити, що зміни в сукупному попиті можуть виникнути і в результаті змін в кількості грошей, які обертаються в економіці. Збільшення кількості грошей також зміщує криву сукупного попиту вправо, але результатом такого зміщення може бути інфляція попиту, про яку розмова буде нижче.

4.3. Сукупне пропонування. Крива сукупного пропонування залежно від фази ділового циклу. Нецінові фактори сукупного пропонування

Сукупне пропонування (AS) – це та кількість товарів та послуг, яку національні та іноземні виробники готові поставити на національний ринок при даному рівні цін.

Сукупне пропонування є другою стороною національного ринку, оскільки на ньому, як і на будь-якому ринку, не може існувати попиту без пропонування. Але, на відміну від ринкового пропонування окремих товарів та послуг, сукупне пропонування має ряд особливостей.

В основі сукупного пропонування звичайно ж лежить кількість товарів та послуг, які були вироблені в економіці країни для реального кінцевого споживання, тобто реальний ВВП. Але структура сукупного пропонування дещо складніша.

$$AS = p \text{ ВВП} + \text{імпорт} + \text{державні запаси країни} + \text{кошти фондів соціального страхування} - \text{втрати в економіці} - \text{витрачання державних запасів країни.}$$

Крива сукупного пропонування також має певні особливості. Її побудова потребує врахування таких моментів:

- період часу в розвитку економіки (довгостроковий або короткостроковий період);
- фазу ділового циклу, на якій перебуває економіка країни;
- наявність давньої дискусії між представниками класичної та кейнсіанської школи про характер кривої сукупної пропозиції.

В довгостроковому періоді крива сукупного пропонування показує пряму залежність між зростанням реального ВВП та рівнем цін в країні (див. рис. 4.4).

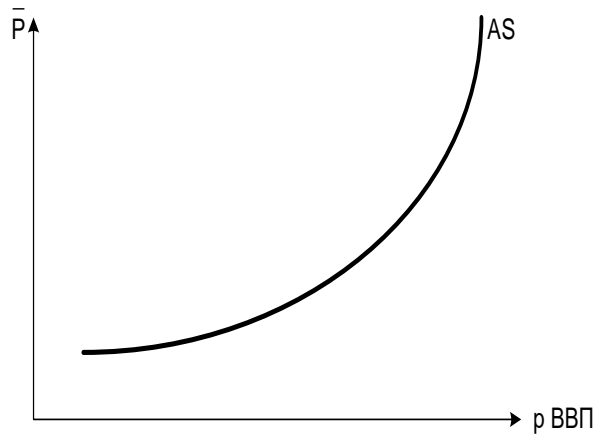


Рис. 4.4. Довгострокова крива сукупного пропонування

Характер короткострокової кривої сукупного пропонування залежить від циклічного розвитку економіки і складається з трьох відрізків (див. рис. 4.5). Перший відрізок має назву **горизонтального або кейнсіанського**. Економісти кейнсіанської школи вважають, що в умовах економічної **кризи** сукупне пропонування в країні не залежить від рівня цін та їх динаміки. Оскільки існують невикористані виробничі потужності підприємств і значний рівень безробіття, збільшення обсягів виробництва можливе при незмінних витратах і цінах. Значний і тривалий вплив на розвиток виробництва, як вважають економісти кейнсіанської школи, справляє розвиток сукупного попиту.

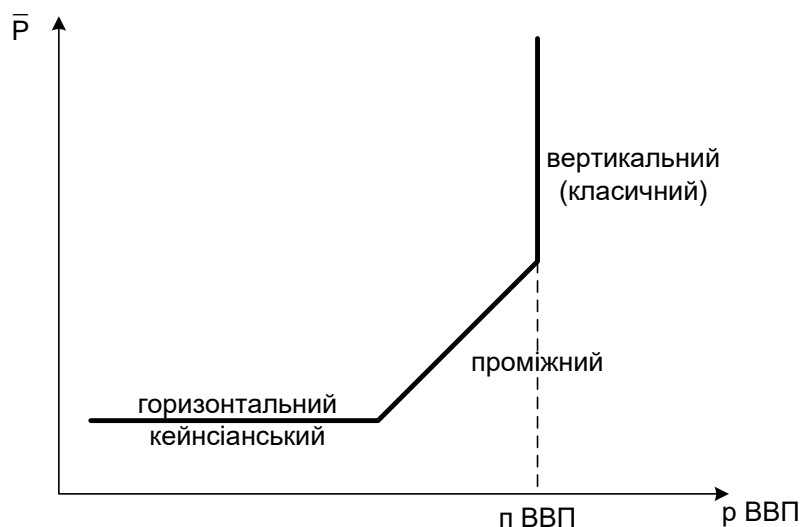


Рис. 4.5. Короткострокова крива сукупного пропонування

Економісти, що належать до **класичної школи**, вважають, що крива AS є **вертикальною**. Ці економісти твердять, що ринкова економіка через механізми саморегулювання постійно повертається до обсягів виробництва потенційного ВВП, який відповідає вертикальному відрізку кривої AS. **Проміжний відрізок** кривої сукупного пропонування означає ситуацію економічного зростання, коли збільшення обсягів виробництва потребує зростаючих затрат, які повинні бути перекриті зростаючими цінами.

Аналіз короткострокової кривої AS вводить в економічний аналіз дуже важливе поняття: потенційний ВВП.

Потенційний ВВП – це той максимальний обсяг ВВП, який може бути вироблений в економіці країни при умові використання всіх її виробничих можливостей і повній зайнятості робочої сили.

Потенційний ВВП можна пояснити таким чином. В кожний момент часу економіка має певну кількість виробничих ресурсів: праці, капіталу і землі. Поєднання цих факторів виробництва з наявними технологіями і повною зайнятістю робочої сили дає можливість отримати максимально можливий обсяг виробництва.

Знаходження економіки в ситуації економічної кризи означає не повне використання всіх наявних ресурсів країни, тому поточний ВВП не завжди дорівнює потенційному ВВП.

На величину сукупного пропонування впливає також цілий ряд **нецінових факторів**.

1. Ціни на ресурси. Створення ВВП потребує певної кількості ресурсів. Ці ресурси можуть бути внутрішніми та зовнішніми. Якщо ціни на сировину, матеріали або електроенергію зростають, то сукупне пропонування в країні зменшується. Різке збільшення цін на ресурси (в декілька разів) економісти називають **“шоком пропонування”**. Такі “шоки” приводять до особливо різкого зменшення обсягів виробництва ВВП. Україна пережила декілька періодів різкого збільшення цін на ресурси, особливо зовнішні, що пов’язано із збільшенням з боку Росії цін на енергоносії, які виростили в 1991 р. майже в три рази. В економічно розвинених країнах світу найдорожчим ресурсом є праця, тому її різке збільшення негативно впливає на

динаміку ВВП. І, навпаки, зменшення цін на ресурси приводить до збільшення сукупного пропонування.

2. Рівень продуктивності праці та технологій також виступає неціновим фактором AS. Продуктивність праці визначається кількістю продукції, яка приходить на одного працівника. Чим вище рівень продуктивності праці, тим більше сукупне пропонування в країні. У свою чергу продуктивність праці залежить значною мірою від того, як швидко в виробництві використовуються найновіші досягнення НТР, на якому рівні знаходиться в країні використання найсучасніших технологій виробництва. У свою чергу впровадження сучасних технологій виробництва потребує значних **інвестицій**. Тому в короткостроковому періоді інвестиції виступають неціновим фактором сукупного попиту, а в довгостроковому періоді вони є неціновим фактором сукупного пропонування.

3. Державне регулювання економіки здійснює значний вплив на сукупне пропонування в країні. Макроекономічна політика держави, і перш за все в галузі оподаткування, значно впливає на економічне зростання. Ефективна державна політика створює умови для збільшення сукупного пропонування. Помилки в ній можуть призвести до погіршення економічної ситуації в країні.

Графічно дія нецінових факторів сукупного пропонування ілюструється зміщенням кривої AS вправо при збільшенні і вліво при зменшенні сукупного пропонування (див. рис.4.6).

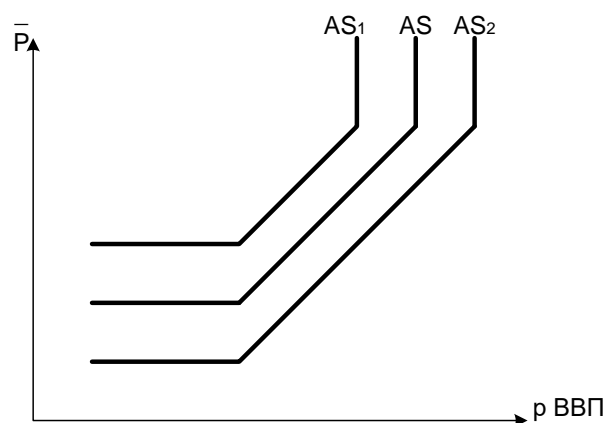


Рис. 4.6. Зміни сукупного пропонування під впливом нецінових факторів

4.4. Сукупний попит – сукупне пропонування як модель економічної рівноваги. Механізм досягнення рівноваги в економіці

В курсі мікроекономіки вже розглядалась ситуація рівноваги на окремих ринках товарів та послуг. Ми визначали, що ринок знаходиться в рівноважному стані, виключає як дефіцит, так і надлишок товару при умові рівності обсягу попиту і обсягу пропонування товару. На національному ринку в цілому ситуація рівноваги визначається як рівність між сукупним попитом та сукупним пропонуванням товару на ринку. Саме ця рівність буде визначати рівноважний обсяг виробництва реального ВВП та рівноважний рівень цін в країні.

Але, як вже говорилося вище, економіка розвивається циклічно, що відображається різними відрізками короткострокової кривої сукупного пропонування. Розглянемо кожну ситуацію окремо.

1. Якщо крива AD перетинає криву AS на горизонтальному відрізку, тобто економіка країни знаходиться в кризовому стані (див. рис. 4.7).

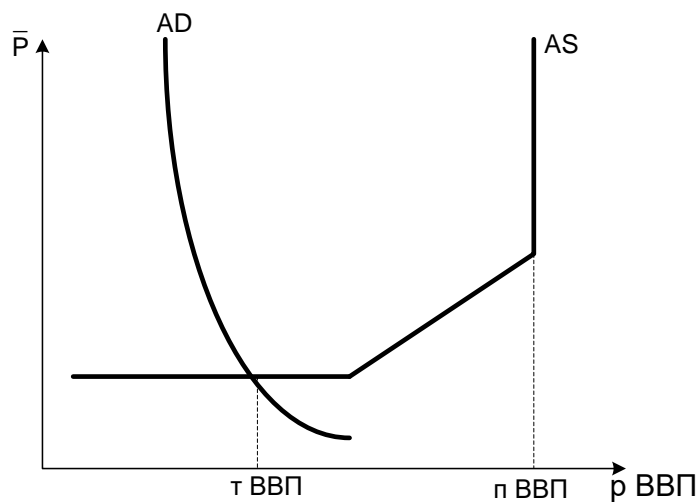


Рис. 4.7. Досягнення рівноваги на горизонтальному відрізку AS

Кризова ситуація означає наявність великої кількості безробітних та значної кількості невикористаних виробничих потужностей підприємств. У даному випадку рівноважний обсяг виробництва реального ВВП (τ ВВП) буде **відповідати ситуації**

рівності між сукупним попитом та сукупним пропонуванням, а величина рівноважного ВВП країни буде набагато меншою, ніж потенційний ВВП.

Відмітимо також, що в цьому випадку рівень цін не відіграє ніякої ролі в досягненні рівноваги і залишається незмінним. Щоб зрозуміти, чому це відбувається, розглянемо рис. 4.8.

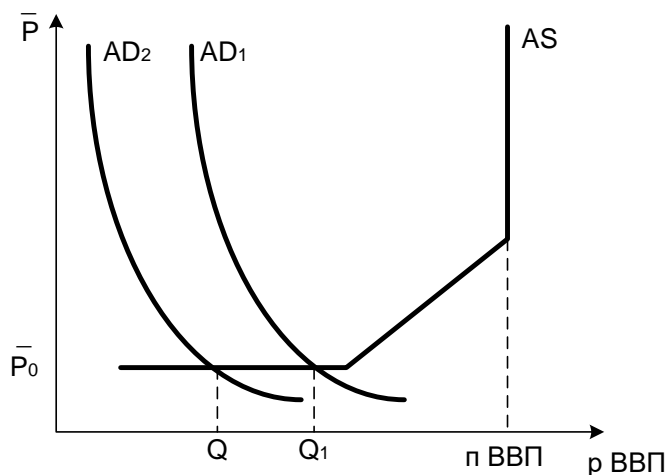


Рис. 4.8. Збільшення сукупного попиту на горизонтальному відрізку

Якщо сукупний попит збільшиться від рівня AD до рівня AD_1 , то виробничий сектор економіки збільшить обсяги виробництва рівноважного ВВП від рівня Q до рівня Q_1 . Але рівень цін залишається незмінним – P_0 . В умовах кризи наявність невикористаних виробничих потужностей дає можливість підприємцям збільшувати обсяги виробництва при незмінних витратах фірми, а значить, і при незмінних цінах. Відомо, що дуже важливою частиною витрат є заробітна плата. Але в умовах економічної кризи та значного рівня безробіття робітники готові працювати і при незмінному рівні заробітної плати, аби тільки мати роботу. Це також впливає на незмінність витрат фірм. Тому головним фактором зростання рівноважного ВВП на горизонтальному (кейнсіанському) відрізку є не збільшення цін, а зростання сукупного попиту. Якщо продукція підприємців знаходить своїх покупців, вони збільшують обсяги її виробництва, використовуючі наявні виробничі можливості та вільну робочу силу.

2. Досягнення рівноважного ВВП на проміжному відрізку кривої сукупного пропонування показано на рис. 4.9.

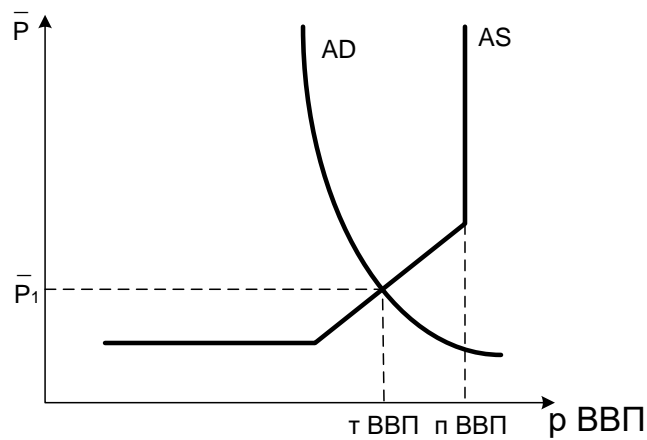


Рис. 4.9. Досягнення рівноважного ВВП на проміжному відрізку AS

На цьому відрізку відображається ситуація виходу з економічної кризи, при якій величина рівноважного ВВП (τ ВВП) наближається до рівня потенційного ВВП. Але процес економічного зростання супроводжується збільшенням рівня цін в країні. Розглянемо схему досягнення рівноважного стану економіки при зростанні сукупного попиту на проміжному відрізку (див. рис. 4.10).

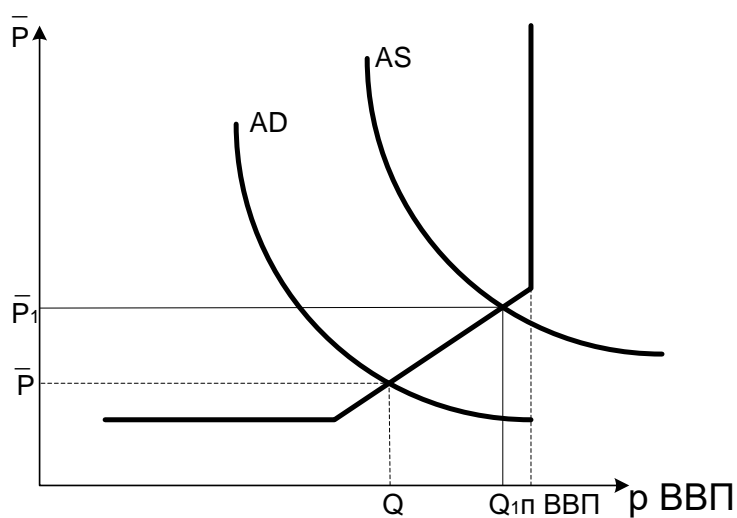


Рис. 4.10. Збільшення сукупного попиту на проміжному відрізку сукупного пропонування

Збільшення сукупного попиту від рівня AD до рівня $AD1$ на проміжному відрізку кривої сукупного пропонування приведе як до збільшення рівноважного ВВП від величини Q до $Q1$, так і до збільшення рівня цін в країні від P до $P1$. Це пояснюється тим, що нарощування обсягів виробництва тепер потребує від підприємців зростання інвестицій на закупівлю нового обладнання, нових технологій, більшої кількості сировини і матеріалів, а також зумовлює збільшення заробітної плати робітників для стимулювання їх переходу з інших підприємств на їх фірми. Витрати фірм зростають, що робить виробництво прибутковим лише при умові збільшення цін.

3. Досягнення рівноваги на вертикальному (класичному) відрізку кривої сукупного пропонування ілюструє рис.4.11.

Вертикальний відрізок кривої AS відображає ситуацію досягнення економікою рівня виробництва потенційного ВВП. Рівність сукупного попиту і сукупного пропонування на цьому відрізку означає, що сукупний попит дорівнює потенційному ВВП країни.

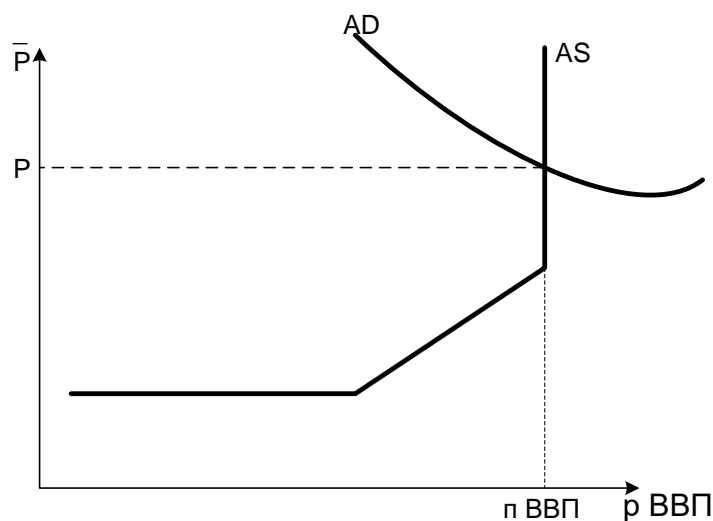


Рис. 4.11. Досягнення рівноваги на вертикальному відрізку AS

Нагадаємо, що виробництво потенційного ВВП означає повне використання виробничих можливостей країни і повну зайнятість робочої сили. Тому збільшення сукупного попиту на вертикальному відрізку кривої сукупного пропонування не буде супроводжуватись збільшення обсягів виробництва рівноважного

ВВП і матиме своїм наслідком лише зростання рівня цін, тобто інфляцію попиту (рис.4.12).

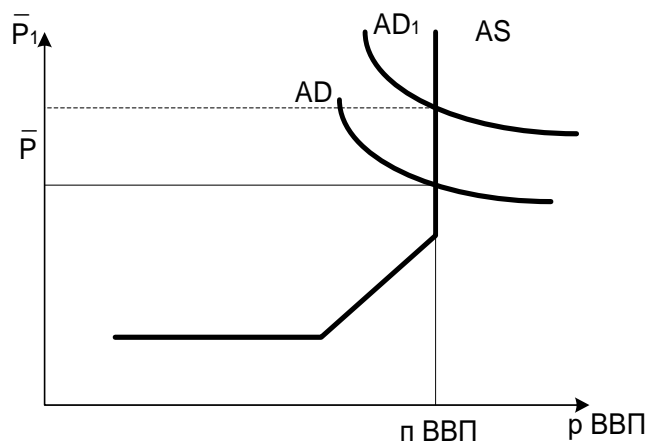


Рис. 4.12. Збільшення сукупного попиту на вертикальному відрізку AS

На графіку видно, що збільшення сукупного пропонування від рівня AD до рівня AD₁ не приводить до зростання рівноважного рівня виробництва, але супроводжується зростанням рівня цін від P до P₁.

Виникає закономірне питання: якщо зростання сукупного попиту приводить до зростання рівня цін в країні, то чи буде зменшення сукупного попиту приводити до їх зменшення? Наша модель говорить про те, що при зменшенні сукупного попиту на горизонтальному відрізку ціни залишаються незмінними, а обсяги виробництва зменшуються. На проміжному і вертикальному відрізках зменшення AD повинно теоретично привести до зменшення рівня цін. Але насправді економіка країни в цьому випадку нашоухується на ефект, який отримав назву **“ефекту храповика”** (храповик – це механізм, який дозволяє крутити колесо лише вперед, але не назад).

Справа в тому, що на сучасному етапі ціни мають досить жорсткий характер і не знижуються до початкового рівня, що пов’язано з жорстким характером цін за ресурси, і перш за все на робочу силу (заробітна плата не має тенденції до зменшення). Тому, якщо під впливом зростання AD рівень цін зростає, то при зменшенні AD обсяги виробництва падають, але ціни залишаються незмінними (рис.4.13).

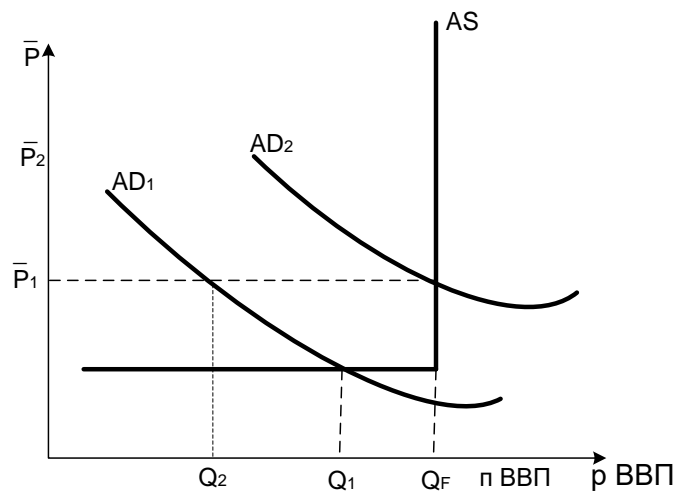


Рис. 4.13. Ефект храровика

На рисунку видно, що сукупний попит зростає від рівня AD_1 до AD_2 . Це приводить до збільшення обсягів рівноважного ВВП від рівня Q_1 до Q_f (тобто потенційного ВВП), але також і до збільшення цін від P_1 до P_2 . Оскільки ціни є досить жорсткими і не мають тенденції до зменшення, то коли сукупний попит в країні почне падати від рівня AD_2 до рівня AD_1 , **виникне нова рівновага в точці Q_2** , яка буде означати, що ціни залишились такими ж (P_2), а обсяги виробництва набагато зменшились (до Q_2). Тому при проведенні економічної політики необхідно пам'ятати, що різке зменшення сукупного попиту здійснює дуже негативний вплив на економіку і поглиблює економічну кризу.

Вище вже говорилося про те, що під впливом нецінових факторів може зміщуватись не лише крива сукупного пропонування, але й крива сукупної пропозиції. **Зміни рівноважного ВВП під впливом зміщення кривої AS** видно на рис. 4.14.

Якщо в країні зростають ціни на ресурси, зменшується продуктивність праці, здійснюється неефективна державна політика, то крива AS зміщується з положення AS_1 до положення AS_2 . Зменшення сукупного пропонування приводить до зменшення рівноважного ВВП (з Q_1 до Q_2) і зростання безробіття, а також збільшення рівня цін з P_1 до P_2 . Ситуація одночасного зростання і цін і рівня безробіття називається **стагфляцією**, і подолати цю проблему дуже і дуже важко.

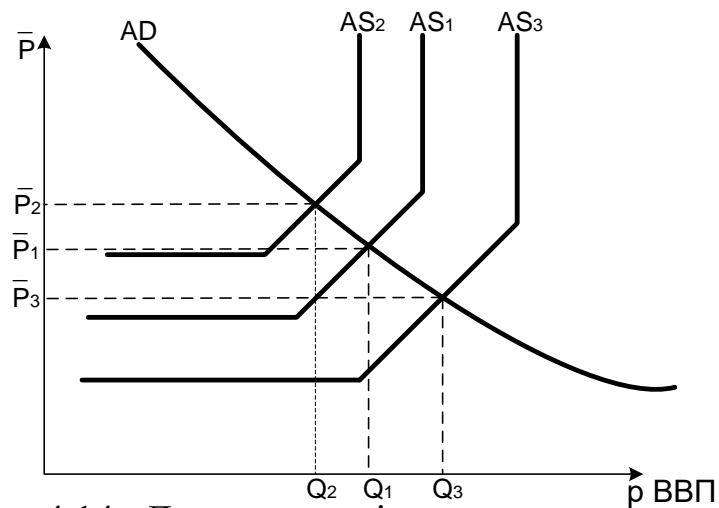


Рис. 4.14. Досягнення рівноваги при зміщенні сукупного пропонування

Навпаки, збільшення сукупного пропонування (з AS_1 до AS_3) створює дуже сприятливі умови, оскільки рівноважний ВВП зростає (від Q_1 до Q_3), а ціни зменшуються з рівня P_1 до рівня P_3 . Необхідно зауважити, що збільшення сукупного пропонування означає також процес економічного зростання в країні, і перш за все збільшення її потенційного ВВП. З точки зору кривої виробничих можливостей зміщення кривої AS вправо означає таке ж зміщення кривої виробничих можливостей вправо і економічне зростання країни, а саме це є однією з найважливіших цілей макроекономічної політики.

Нові поняття

сукупний попит, закон сукупного попиту, рівняння кількісної теорії грошей, крива сукупного попиту, цінові фактори сукупного попиту, нецінові фактори сукупного попиту, зсуви кривої сукупного попиту, сукупне пропонування, крива сукупного пропонування, горизонтальний, проміжний, вертикальний відрізки кривої сукупного пропонування, потенційний ВВП, рівновага, ефект храповика.

Питання для самоперевірки

Що таке сукупний попит і чим він відрізняється від ринкового попиту на товари та послуги?

Які функціональні зв'язки показує крива сукупного попиту?

Які ефекти підсилюють дію закону сукупного попиту?

Яка структура сукупного попиту?

Як діють основні нецінові фактори сукупного попиту?

Що таке сукупне пропонування і чим воно відрізняється від ринкового пропонування?

Позицію якої економічної школи відображає горизонтальний відрізок кривої сукупного пропонування?

Позицію якої економічної школи відображає вертикальний відрізок кривої сукупного пропонування?

Як діють основні нецінові фактори сукупного пропонування?

В чому полягає сутність моделі макроекономічної рівноваги «сукупний попит – сукупне пропонування»?

Що таке «ефект храповика» і яке значення він має для проведення ефективної макроекономічної політики?

Чи співпадають поняття «потенційний ВВП» та «поточний ВВП»?

Завдання та задачі

Задача 1

1. В таблиці наведені дані, які характеризують сукупне пропонування:

Рівень цін, %	Реальний ВВП, млн грн
250	2000
225	2000
200	1900
175	1700
150	1400
125	1000
125	500
125	250

Побудуйте графік сукупного пропонування і дайте відповіді на запитання:

1. При якому рівні цін ми знаходимось на кейнсіанському відрізку AS?
2. При якому рівні цін ми знаходимось на класичному відрізку AS?
3. При якому рівні цін ми знаходимось на проміжному відрізку AS?
4. Як пов'язані між собою графік сукупного пропонування і графік ділового циклу?
5. Який період часу відображає побудована вами крива сукупного пропонування і чому?

Задача 2

В таблиці наведені дані, які характеризують сукупний попит:

Рівень цін, %	Величина сукупного попиту, млрд грн
120	60
110	70
100	80
90	90
80	100
70	105
60	110
50	120
40	130
30	150
20	170
10	200

1. Якщо сукупне пропонування представлено вертикальною лінією і дорівнює 130 млрд грн, чому буде дорівнювати рівноважний ВВП?
2. В якому економічному стані знаходиться економіка в даному випадку і чому?
3. Чому дорівнює потенційний ВВП і як він визначається?
4. Якщо функція сукупного пропонування має вигляд: $P=Q-40$, розрахуйте величину сукупного пропонування і знайдіть рівноважний рівень цін і величину поточного ВВП.
5. В якому економічному стані буде знаходитись економіка в даному випадку?

Розділ 5

СПОЖИВАННЯ, ЗАОЩАДЖЕННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

План:

- 5.1. Функція споживання. Споживання та заощадження.*
- 5.2. Теорії споживання.*
- 5.3. Функція інвестицій. Поняття мультиплікатора.*
- 5.4. Модель Хікса.*

5.1. Функція споживання. Споживання та заощадження

Класична економічна теорія виходить із двох основних положень. По-перше, стверджується, що навряд чи можлива ситуація, у якій рівень сукупних витрат

$$Y = C + I + G + X_n$$

буде недостатній для закупівлі продукції, зробленої при повній зайнятості ресурсів (тобто навряд чи можлива ситуація, коли $AD < AS$).

По-друге, навіть якщо ця ситуація виникне, те негайно зміняться заробітна плата, ціни і ринкова ставка відсотка, і слідом за спадом сукупного попиту відбудеться швидкий і вкрай незначний спад виробництва, що стабілізує ситуацію. Важливо, що грошовий ринок завжди гарантує рівність інвестицій і заощаджень і, отже, повну зайнятість ресурсів. Можливе лише "добровільне" безробіття в межах її природного рівня. Це означає, що у точці рівноваги AD і AS обсяг виробництва Y завжди дорівнює потенційному Y^* .

Кейнсіанська економічна теорія заперечує існування такого механізму саморегулювання. На основі емпіричних даних, отриманих у період Великої Депресії, Д.Кейнсу вдалося довести, що повна зайнятість у нерегульованій економіці може виникнути тільки випадково. Рівновага попиту та пропозиції (рис. 5.1), як правило, не збігається з повною зайнятстю ресурсів: у точці A встановлюється рівність $AD = AS$, однак рівноважний обсяг виробництва $Y_0 < Y^*$.

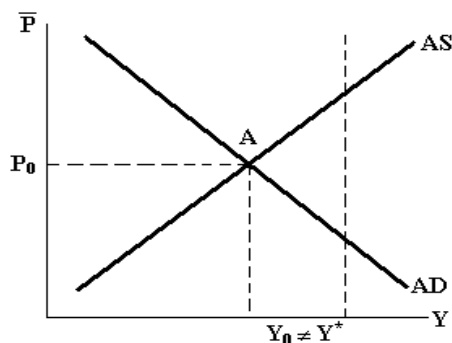


Рис. 5.1. Рівновага сукупного попиту та сукупного пропонування

Однією з причин такої розбіжності є *невідповідність планів інвестицій і заощаджень*, що здійснюються різними економічними агентами з різних мотивів і визначаються різними факторами.

Мотиви заощаджень домашніх господарств:

- 1) купівля дорогих товарів;
- 2) забезпечення в старості;
- 3) страхування від непередбачених обставин (хвороба, нещасний випадок і т.д.);
- 4) забезпечення дітей у майбутньому.

Мотиви інвестицій фірм:

- 1) максимізація норми чистого прибутку;
- 2) реальна ставка відсотка – плата за придбання грошового капіталу для інвестування – враховується при складанні планів інвестицій.

Відповідно до класичної економічної теорії, основним фактором, що визначає динаміку заощаджень і інвестицій, є **ставка відсотка**: якщо вона зростає, то домашні господарства починають відносно більше зберігати і менше споживати з кожної додаткової одиниці доходу. Зростання заощаджень домашніх господарств згодом приводить до зниження ціни кредиту, що забезпечує зростання інвестицій.

Згідно з кейнсіанською економічною теорією не ставка відсотка, а **величина доходу у розпорядженні** домашніх господарств є основним чинником, що визначає динаміку споживання і заощаджень. При цьому зберігається та частина

доходу, що залишається після здійснення всіх споживчих витрат. Вплив ставки відсотка другорядний і грає відносно невелику роль стосовно впливу доходу на споживання і заощадження. У той же час динаміка інвестицій визначається насамперед динамікою процентних ставок, що знаходить висвітлення у відповідних функціях споживання, заощаджень і інвестицій.

Найпростіша функція споживання має вигляд:

$$C = a + b(Y - T), \quad (5.1)$$

де C - споживчі витрати;

a - автономне споживання, величина якого не залежить від розмірів поточного розташовуваного доходу;

b – гранична схильність до споживання;

Y – дохід;

T – податкові відрахування;

$(Y - T)$ – дохід у розпорядженні (дохід після внесення податкових відрахувань). У макроекономічних моделях цей показник часто позначається як Y_d .

Гранична схильність до споживання (MPC) – частка приросту витрат на споживчі товари і послуги в будь-якій зміні розташовуваного доходу:

$$MPC = \Delta Z / \Delta Y_d, \quad (5.2)$$

де MPC — гранична схильність до споживання;

ΔZ — приріст споживчих витрат;

ΔY_d , — приріст розташовуваного доходу.

Середня схильність до споживання (APC) — частка розташовуваного доходу, що домашні господарства витрачають на споживчі товари і послуги:

$$APC = Z / Y_d, \quad (5.3)$$

де APC — середня схильність до споживання;

Z — величина споживчих витрат;

Y_d — величина доходу у розпорядженні.

Найпростіша функція заощаджень має вигляд:

$$S = -a + (1-b)(Y-T), \quad (5.4)$$

де **S** — величина заощаджень у приватному секторі;
a — автономне споживання;
(1-b) — гранична схильність до заощадження;
Y — дохід;
T — податкові відрахування.

Гранична схильність до заощадження (MP) — частка приросту заощаджень у будь-якій зміні доходу у розпорядженні:

$$MPS = \Delta S / \Delta Y_d, \quad (5.5)$$

де **MPS** — гранична схильність до заощадження;
ΔS — приріст заощаджень,
ΔY_d — приріст доходу у розпорядженні.

Середня схильність до заощадження (AP) — частка доходу у розпорядженні, що домашні господарства зберігають:

$$APS = S / Y_d, \quad (5.6)$$

де **APS** — середня схильність до заощадження;
S — величина заощаджень;
Y_d — величина доходу у розпорядженні.

У короткостроковій перспективі по мірі зростання поточного доходу у розпорядженні APC убуває, а AP зростає, тобто зі зростанням доходу родини відносно скорочується частка витрат на споживання і відносно зростає частка заощаджень. Однак у довгостроковій перспективі середня схильність до споживання стабілізується, тому що на величину споживчих витрат впливає не тільки розмір поточного доходу у розпорядженні родини, але і розмір загального життєвого статку, а також величини очікуваного і постійного доходів.

Фактори, що визначають динаміку споживання і заощаджень:

- 1) дохід домашніх господарств;
- 2) багатство, накопичене в домашнім господарстві;
- 3) рівень цін;
- 4) економічні чекання;
- 5) величина споживчої заборгованості;
- 6) рівень оподаткування.

Величини споживання і заощаджень відносно стабільні за умови, що держава не починає спеціальних дій по їх зміні, у тому числі через систему оподаткування. Стабільність цих величин зв'язана з тим, що на рішення домашніх господарств "споживати" чи "зберігати" впливають відповідні традиції. До того ж фактори, не зв'язані з доходом, різноманітні і зміни в них нерідко взаєморівноважуються.

5.2. Теорії споживання

Аналіз сукупного попиту і моделі рівноваги показує, що зміни в споживанні здатні викликати підйоми і спади, порушувати рівновагу економіки. Тому рішення про те, яку частину доходу споживати – це питання, що відноситься до проблем мікроекономіки, але воно має істотне значення для макроекономіки.

Проблемі споживання приділяли увагу багато економістів. Розглянемо ці теорії у загальному вигляді. Аналіз розвитку теорії споживання показує, що головним моментом у вирішенні загадок споживання є введення в аналіз *фактора часу* і розмежування *короткострокових і довгострокових* періодів.

Теорія споживання *Дж.М.Кейнса* побудована на **трьох моментах**.

Перше. Конкретне значення граничної схильності до споживання може знаходитися між 0 і 1, тобто частка споживання в кожній одиниці приросту доходу може скласти від нуля до 100%. Крім того, у міру зростання доходу люди збільшують своє споживання, але не в тій мірі, у якій зростає дохід. Взаємозв'язок між доходом і споживанням дає можливість

впливати на економіку, використовуючи мультиплікатори державних витрат і податків.

Друге. Середня схильність до споживання зменшується в міру зростання доходу, тобто люди з більш високим рівнем доходу заощаджують більшу частку доходу.

Третє. Основним фактором, що визначає розмір споживання, є дохід, а процентна ставка не має істотного значення.

Наступні дослідження дали емпіричні підтвердження гіпотез Кейнса в економічних умовах, що існували тоді.

Після другої світової війни виникла ситуація, коли зростання доходів не призвело до очікуваного пропорційного приросту заощаджень і до падіння сукупного попиту через низьке (під впливом кейнсіанської моделі граничної схильності до споживання) споживання, а також у результаті скорочення попиту держави на військову продукцію.

Крім того, дослідження відношення споживання до доходу, проведені С.Кузнецом, показали, що в *довгостроковому* періоді середня схильність до споживання є *стабільною*. Таким чином, виявилось, що припущення Кейнса, правильні для короткострокового періоду, не підтверджуються емпірично при дослідженнях у довгостроковому періоді.

Для вирішення протиріч теорії Кейнса істотне значення мала теорія поведінки споживачів **Ірвінга Фішера**. Фішер врахував той факт, що при виборі варіантів поведінки по використанню доходу *сьогодні* люди беруть до уваги різні періоди часу і повинні співвідносити *поточне і майбутнє* споживання, тобто враховувати і майбутні доходи, і майбутнє споживання, інакше кажучи, робити міжчасовий вибір.

Поточне споживання людей має *бюджетне обмеження* (залежить від рівня доходу). А прийняття рішення про те, скільки витратити, а скільки заощадити, ґрунтується на ***міжчасовому бюджетному обмеженні***, що включає очікувані в майбутньому доходи. Якщо життя людини умовно розбити на *два періоди* (молодість і старість), то виявиться, що в першому вона одержує дохід, споживає і робить заощадження. Споживання другого періоду визначається поточним доходом майбутнього періоду, заощадженнями і відсотками по них. Причому з поточного

доходу цього другого періоду не здійснюються заощадження для майбутнього, тому що третього періоду просто не існує. Таким чином, зниження споживання в першому періоді дає приріст його в майбутньому, а сумарне споживання в двох періодах дорівнює сумарному доходу за цей же час.

Оптимальний варіант споживання припускає, що воно або дорівнює, або є меншим, ніж міжчасове обмеження. Крім того, розмір споживання в кожний даний момент часу залежить від часу надходження доходів, оскільки споживачі можуть брати кошти в борг і давати їх у борг.

Отже, вибір розмірів споживання для поточного моменту і для майбутнього залежить від ресурсів протягом усього життя, можливості запозичень і здійснення заощаджень, тобто *споживання залежить не тільки від поточного доходу.*

Використовуючи модель поведінки споживача Фішера, **Франко Модильяні** в 50-ті роки сформулював гіпотезу **життєвого циклу споживання**. Фішер звернув увагу на те, що споживання залежить від доходу протягом *усього* життя людини. Модильяні особливе значення надав тому факту, що рівень доходу неоднаковий у різні періоди життя людей і заощадження дають можливість перерозподіляти доходи на користь періодів з низьким рівнем доходів.

Споживач живе певну кількість років (**T**). Протягом життя він має у своєму розпорядженні такі ресурси:

- первісне багатство (**W**);
- річний дохід (**Y**);
- кількість років, протягом яких надходить річний дохід (**R**).

Усі наявні ресурси споживач прагне рівномірно розподілити по роках для забезпечення стабільного рівня споживання (у тому числі, наприклад, і після виходу на пенсію). Щорічне споживання **C** при цьому складе:

$$C = (W + RY) / T. \quad (5.7)$$

Багатство людей у кожний даний момент часу не змінюється пропорційно змінам поточного доходу. Тому *високий* поточний дохід у *короткостроковому* періоді супроводжується *низькою* середньою схильністю до споживання. У *довгостроковому* ж

періоді існує взаємозв'язок між зростанням багатства і доходом (W/Y), що припускає постійну середню схильність до споживання. Іншими словами, по мірі зростання накопиченого багатства споживання збільшується. Це протидіє зниженню середньої схильності людей до споживання.

Модель життєвого циклу споживання показує, що розмір заощаджень змінюється від періоду до періоду протягом життя людини. У молодості, працюючи, люди накопичують кошти і витрачають заощадження в старшому віці. Правда, стабільне споживання протягом років життя, що залишилися, при цьому все-таки не забезпечується. Для цього є свої причини: люди роблять т.зв. заощадження з обережності, тобто на випадок непередбачених обставин і в силу того, що ніколи не знають, протягом якого часу треба себе забезпечувати (тобто якою буде тривалість їхнього життя). Крім того, люди прагнуть частину заощаджень передати в спадщину.

Варто помітити, що гіпотеза життєвого циклу “не працює” стосовно до сучасного стану української економіки. Причини цього в тому, що велика частина населення позбавилася своїх заощаджень, а середня заробітна плата нижче прожиткового мінімуму, що утруднює можливість заощаджувати для більшості населення.

Для пояснення поведінки споживачів служить також *гіпотеза (теорія) постійного доходу М.Фридмена*, що доповнює теорію життєвого циклу Модильяні. Зміст цього доповнення зводиться до наступного. Окрім того, що динаміка доходу (а виходить, і споживання) є передбачуваною протягом життя людини, у різні періоди часу відбуваються випадкові і несподівані зміни доходів людей. У результаті *поточний дохід* складається з *постійного і тимчасового доходу*. *Постійною* є та частина поточного доходу, що збережеться й у майбутньому. Відповідно, *тимчасовою* є та частина поточного доходу, яку людина не очікує зберегти в майбутньому. *Тимчасовий дохід – це відхилення від середньої величини доходу, яка утворюється постійним доходом.*

Споживання залежить, головним чином, від постійного доходу, а заощадження і позикові кошти дають можливість згладжувати коливання тимчасового доходу. Отже, *постійний*

дохід споживається, а велика частина *тимчасового* зберігається для того, щоб потім порівняно рівномірно розподілитися на більш-менш тривалі періоди.

Отже, відповідно до гіпотези Фридмена, *споживання прямо пропорційне постійному доходу*.

Звідси випливає, що, коли поточний дохід *вище* постійного (за рахунок тимчасового), середня схильність до споживання тимчасово падає і навпаки, тобто роки високого доходу супроводжуються низькою середньою схильністю до споживання. Але в *довгостроковому* періоді відхилення, що виникають за рахунок дії фактора тимчасового доходу, нівелюються і середня схильність до споживання залишається постійною.

Підсумовуючи викладене, можна сказати, що *споживання залежить від первісного багатства, поточного доходу, накопиченого багатства, очікуваного доходу в майбутньому, процентної ставки, обмежень по запозиченню*.

5.3. Функція інвестицій. Поняття мультиплікатора

Якщо споживчі витрати, як перший компонент сукупного попиту, відносно стабільні, то другий компонент — інвестиції, навпаки, мінливі.

Основні типи інвестицій:

- 1) виробничі інвестиції;
- 2) інвестиції в товарно-матеріальні запаси (ТМЗ);
- 3) інвестиції в житлове будівництво.

Найпростіша функція автономних інвестицій має вигляд:

$$I = e - d, \quad (5.8)$$

де **I** – автономні інвестиційні витрати;

e – автономні інвестиції, обумовлені зовнішніми економічними факторами (запаси корисних копалин і т.д.);

R – реальна ставка відсотка;

d – емпіричний коефіцієнт чутливості інвестицій до динаміки ставки відсотка.

Фактори, що визначають динаміку інвестицій:

- 1) очікувана норма чистого прибутку;
- 2) реальна ставка відсотка;
- 3) рівень оподаткування;
- 4) зміни в технології виробництва;
- 5) наявний основний капітал;
- 6) економічні чекання;
- 7) динаміка сукупного доходу.

Зі зростанням сукупного доходу автономні інвестиції доповнюються стимульованими, величина яких зростає по мірі зростання ВВП. Тому що інвестиції фінансуються з підприємницького прибутку, а останній зростає зі зростанням сукупного доходу Y , то й інвестиції збільшуються зі зростанням Y . При цьому зі зростанням сукупного доходу зростають не тільки власне виробничі інвестиції, але й інвестиції в товарно-матеріальні запаси й у житлове будівництво, тому що на підйомі економіки збільшуються стимули до поповнення запасів капіталу, що виснажилися, і підвищується попит на житлові будинки.

Позитивна залежність інвестицій від доходу може бути наведена у вигляді функції

$$I = e - d + \gamma Y, \quad (5.9)$$

де γ – гранична схильність до інвестування;

Y – сукупний дохід.

Гранична схильність до інвестування – частка приросту витрат на інвестиції в будь-якій зміні доходу:

$$\gamma = \Delta I / \Delta Y, \quad (5.10)$$

де ΔI — зміна величини інвестицій;

ΔY — зміна доходу.

Основні фактори нестабільності інвестицій:

- 1) тривалі терміни служби устаткування;
- 2) нерегулярність інновацій;
- 3) мінливість економічних чекань;
- 4) циклічні коливання ВВП.

Розбіжність планів інвестицій і заощаджень обумовлює коливання фактичного обсягу виробництва навколо потенційного рівня, а також невідповідність фактичного рівня безробіття величині NAIRU. Цим коливанням сприяє низька еластичність заробітної плати і цін у бік зниження. Тому циклічне безробіття, що має змушений, а не добровільний характер, є економічною закономірністю.

Щоб уникнути значних утрат від спаду виробництва, необхідна активна державна політика по регулюванню сукупного попиту. Тому кейнсіанську економічну теорію часто називають теорією сукупного попиту.

Фактичні інвестиції містять у собі як заплановані, так і незаплановані інвестиції. Останні являють собою непередбачені зміни інвестицій у товарно-матеріальні запаси (ТМЗ). Ці незаплановані інвестиції функціонують як вирівнювальний механізм, що приводить у відповідність фактичні величини заощаджень і інвестицій і встановлює макроекономічну рівновагу.

Плановані витрати являють собою суму, що домогосподарства, фірми, уряд і зовнішній світ планують витратити на товари і послуги. **Реальні витрати** відрізняються від планованих тоді, коли фірми змушені робити незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси в умовах несподіваних змін у рівні продажів.

Функція планованих витрат $E = C + I + G + X_p$ зображується графічно як функція споживання $C = a + b(Y - T)$, яка "зрушена" нагору на величину $I + G + X_p$.

У даному випадку для простоти аналізу передбачається, що величина чистого експорту автономна від динаміки сукупного доходу Y . Тому чистий експорт цілком включається у величину автономних витрат

$$(a + I + G + X_p).$$

Величина автономних витрат дорівнює $(a + I + G + g)$ з урахуванням функції чистого експорту

$$X_p = g - t'Y,$$

де X_p – чистий експорт;

g – автономний чистий експорт;

t' – гранична схильність до імпортування;
 Y – доход.

Гранична схильність до імпортування – частка приросту витрат на імпортовані товари в будь-якій зміні доходу:

$$t' = \Delta M / \Delta Y,$$

де ΔM – зміна витрат на імпорт;
 ΔY – зміна доходу.

Зі зростанням сукупного доходу збільшується імпорт, тому що споживачі й інвестори збільшують свої витрати на купівлю як вітчизняних, так і імпортованих товарів. А експорт із даної країни не залежить безпосередньо від величини її сукупного доходу Y , а залежить від динаміки сукупного доходу країни, що ввозить ці товари і послуги. Тому залежність між динамікою сукупного доходу даної країни Y і динамікою її чистого експорту негативна, що і фіксується знаком „мінус” у функції чистого експорту.

Приріст державних витрат означає збільшення витрат, що плануються. Приріст виробництва і доходу, а також збільшення витрат, що плануються, і споживання виявляється істотно більшим, ніж приріст державних витрат. В макроекономіці таке явище отримало назву *ефекту мультиплікатора*. Величина *мультиплікатора державних витрат* вимірюється відношенням приросту обсягу виробництва (доходу) до приросту державних витрат, що його викликав, і позначається μ :

$$\mu = \Delta Y / \Delta G. \quad (5.11)$$

На конкретне значення мультиплікатора впливає гранична схильність до споживання і гранична схильність до заощадження. Чим більша частка приросту доходу в кожному циклі витрачається на споживання, тим більше витрати в цьому циклі і, отже, тим більше мультиплікатор. Залежність між мультиплікатором і граничною схильністю до заощаджень зворотна:

$$\mu = 1 / \text{MPS}; \quad (5.11)$$

$$\mu = 1 / (1 - \text{MPC}). \quad (5.12)$$

Якщо, наприклад, гранична схильність до споживання дорівнює 0,5, то мультиплікатор буде дорівнювати 2. Це означає, що збільшення державних витрат на 1 одиницю викличе загальний приріст доходу в 2 одиниці. Звичайно, в наведених формулах розрахунку мультиплікатора не враховується, що існує оподаткування доходів, а також те, що частина доходу йде на приріст закупівель зарубіжних товарів. Тому мультиплікатор, що визначається на основі такого спрощеного підходу, називається *простим мультиплікатором*.

Фіскальна політика розповсюджується не тільки на державні витрати, але і на формування доходів. Тому зміни в рівновазі можуть бути викликані і зміною податків. Збільшення податків скорочує отримуваний дохід, а їх скорочення збільшує його на величину зміни податків. Ефект, отже, буде аналогічним ефекту збільшення державних витрат. Однак приріст споживання буде в такому випадку менше, оскільки частина приросту доходу піде на приріст заощаджень. Отже, приріст споживання залежить в такому випадку не тільки від розміру зменшення податків, але і від граничної схильності до споживання.

Податковий мультиплікатор розраховується за формулою

$$\mu = - \text{MPC} / (1 - \text{MPC}). \quad (5.13)$$

Наявність у формулі знаку „мінус” говорить про зворотну залежність між податками і прибутком: скорочення перших веде до зростання останнього. Податковий мультиплікатор показує, на скільки одиниць зростає дохід при зниженні податків на одну одиницю.

Практичне значення теорії мультиплікатора державних витрат велике, тому що без неї неможливо виробити ефективну бюджетно-податкову політику. Ефективна стимулююча політика державних витрат і податків здатна змістити криву сукупного попиту праворуч, тобто досягти більш високого доходу (випуску) при незмінному рівні цін. Потрібно враховувати, що на мультиплікаційний ефект здатне не тільки зростання державних

витрат, але і взагалі приріст будь-якого з компонентів сукупного попиту (споживання, інвестиції, чистий експорт). Більш того, таку ж властивість має і приріст (зменшення) грошової маси.

Модель рівноваги в рамках кейнсіанського хреста досі розглядалася виходячи зі *стабільності* інвестицій. Але на практиці розмір інвестицій може істотно *мінатися* і впливати на рівновагу. Скорочення інвестицій зміщає точку рівноваги в кейнсіанському хресті ліворуч, що виявляється в скороченні випуску (доходу) і споживання (витрат, що плануються). Загасання інвестицій призводить до дуже серйозних негативних довготривалих наслідків.

Тому для наближення моделі до реальної дійсності необхідно врахувати дану обставину. Модель Хікса якраз має таку властивість, розглядаючи залежність між ставкою процента та доходом.

5.4. Модель Хікса

Вивчення кейнсіанського хреста дозволило сформулювати проблему рівноваги і проаналізувати чинники, що впливають на нього. Однак ця модель є надмірно спрощеною, оскільки вона виходить з того, що інвестиції, як елемент сукупних витрат, є величиною незмінною. Насправді ж, як ми знаємо, інвестиції змінюються під впливом змін ставки процента. Тому для наближення моделі до реальної дійсності необхідно врахувати дану обставину. Модель Хікса якраз має цю властивість.

Цю модель ще називають моделлю **IS - LM**, оскільки аналіз в ній будується на дослідженні поведінки двох кривих – **IS**, яка ілюструє поведінку товарного ринку, і **LM**, яка показує стан і динаміку грошового ринку.

Почнемо з побудови кривої **IS**. Вона може бути побудована на основі об'єднання кейнсіанського хреста і графіка функції інвестицій. Якщо кейнсіанський хрест показує залежність доходу (випуску) від витрат, що плануються, а функція інвестицій – **залежність** інвестицій від ставки процента, то крива **IS** показує залежність доходу (випуску) від ставки процента. Така залежність реально існує, якщо пам'ятати, що інвестиції, що плануються, – **складова** частина сукупних витрат.

На рис. 5.2 показано, як будується крива **IS** на основі двох інших кривих.

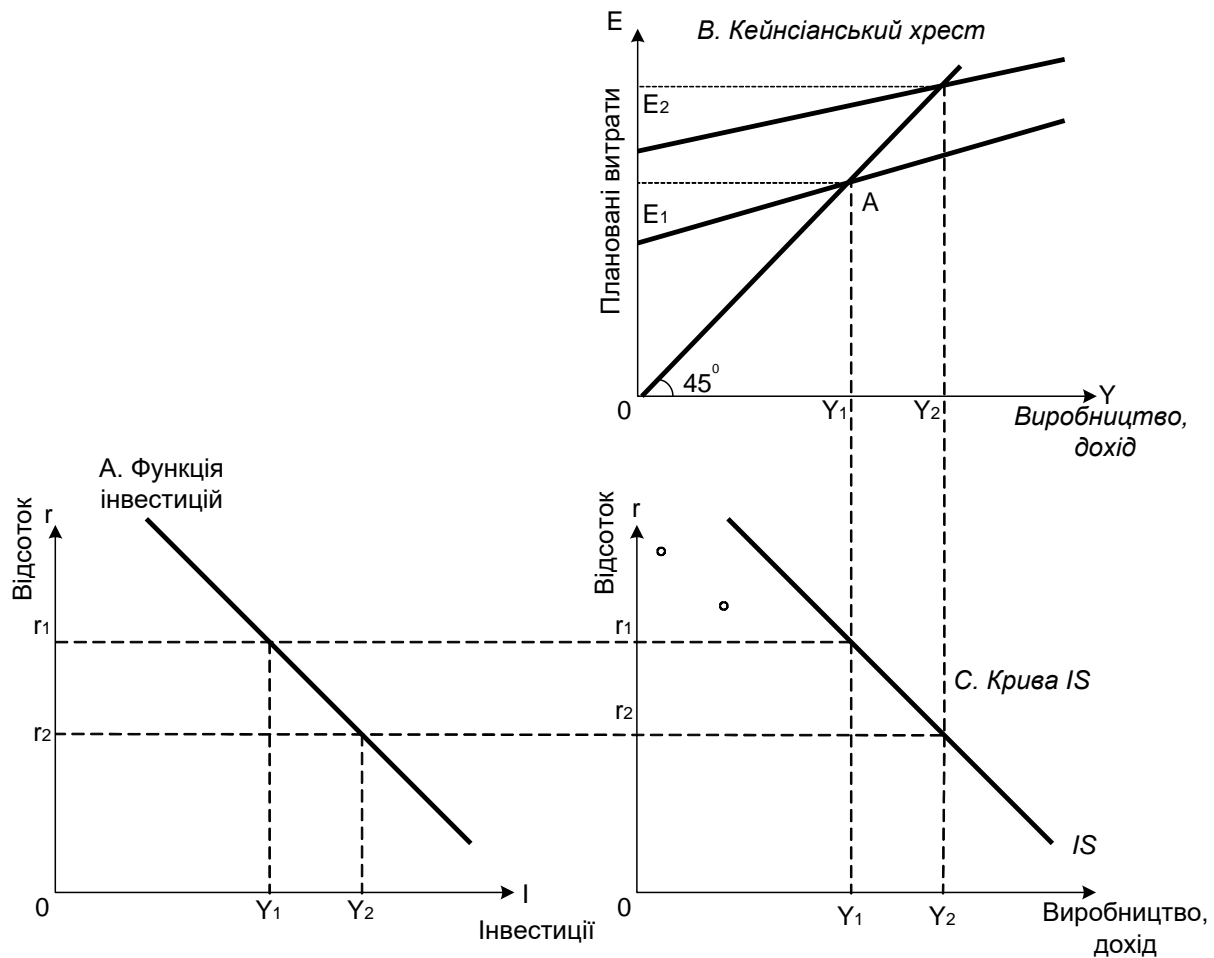


Рис. 5.2. Побудова кривої IS

З кейнсіанського хреста на графік переноситься вісь абсцис, на якій відмічаються всі можливі точки обсягів виробництва при всіх можливих обсягах інвестицій, а з графіка функції інвестицій – вісь ординат з усіма можливими комбінаціями ставки процента і відповідних їй розмірів інвестицій. На об'єднаному графіку отримуємо у вигляді кривої **IS** всі можливі поєднання між ставкою процента і відповідним їй рівноважним обсягом випуску. Залежність між ставкою процента і доходом зворотна: підвищення ставки процента зменшує інвестиції, що плануються і, відповідно, зменшує дохід при умові, що обсяг державних закупівель і рівень оподаткування не змінюються. При зміні параметрів фіскальної політики відбуваються зсуви кривої **IS** праворуч або ліворуч.

Перейдемо до кривої **LM**. Вона характеризує стан грошових ринків. Для побудови цієї кривої також необхідно брати до уваги деякі положення і припущення. Якщо кейнсіанський хрест став основою для виведення кривої **IS**, то для виведення кривої **LM** необхідно використати теорію переваги ліквідності, яка пояснює, як співвідношення між попитом і пропозицією реальної грошової маси визначає ставку процента. Якщо **M** – це пропозиція грошей (номінальна грошова маса), а **P** – рівень цін, то $\frac{M}{P}$ – це і є реальна грошова маса, або запаси грошових коштів у реальному виразі. В моделі Хікса величина реальної грошової маси приймається постійною, виходячи з того, що, по-перше, обсяг номінальної грошової маси, що контролюється центральним банком країни, є фіксована величина, і по-друге, рівень цін не змінюється (це відповідає кейнсіанському припущенню жорсткості цін для розгляду короткострокових періодів). Але це ж і означає, що грошова пропозиція не залежить від ставки процента, що на рис. 5.3 подана у вигляді вертикальної лінії.

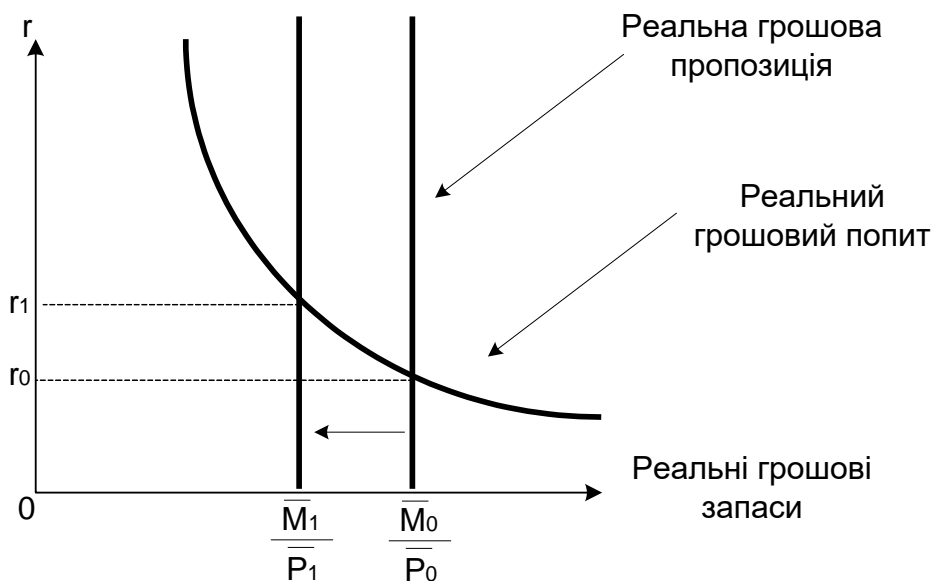


Рис. 5.3

Що стосується грошового попиту, то його поведінка в моделі Хікса прямо ув'язується з динамікою ставки процента. Дійсно. Відповідно до теорії переваги ліквідності вважається, що ставка процента – це альтернативні витрати володіння готівкою: готівка не приносить процента, і її зберігання у себе може

розглядатися як втрата процента від можливого їх вкладення в банк на депозит або від купівлі державних облігацій. Тому при зростанні ставки процента бажання тримати у себе готівку меншає, тому що вигідніше стає її вкладення в фінансові активи. Отже, із зростанням ставки процента грошовий попит падає.

На рис. 5.4 ліворуч показана крива грошового попиту (в його реальному вимірюванні). Зрозуміло, що із зменшенням ставки процента грошовий попит зростає, тому що люди продають облігації, які стали менш прибутковими (або знімають гроші з депозитів).

Це в свою чергу може привести знов до зростання ставки процента. Зрештою, вона встановиться на якомусь рівноважному рівні, який оптимізує співвідношення вкладень в гроші і інші фінансові активи. Відповідно до теорії переваги ліквідності саме зміна грошової пропозиції впливає на ставку процента: зростання грошової пропозиції знижує процент, а зменшення підвищує. На рис. 5.3 можна графічно проілюструвати це положення: зміна грошової пропозиції зсуває вертикальну криву праворуч або ліворуч, точка перетину її з кривою грошового попиту також зсувається, приводячи до нової величини ставки процента. (Зазначимо, що грошовий попит тут приймається стабільним).

Для побудови кривої **LM** на основі використання рис. 5.5 пригадаємо, що грошовий попит залежить від рівня доходу: чим більше доход, тим за інших рівних умов вище й грошовий попит. При фіксованій грошовій пропозиції зростання доходу, зсуваючи вгору криву грошового попиту, приводить і до зростання ставки процента. Цю залежність якраз і виражає крива **LM**. Крива **LM** показує, яка ставка процента є рівноважною для грошового ринку при даній величині доходу і фіксованій грошовій пропозиції. Зміни ж в грошовій пропозиції зсувають криву вгору або вниз.

У чому суть проблеми рівноваги в моделі **IS - LM**? Точка рівноваги – це точка перетину кривої **IS** з кривою **LM**. Ця точка визначає *рівноважне значення ставки процента і рівня доходу, при яких реальні витрати дорівнюють тим, що плануються (рівновага товарного ринку), і одночасно грошовий попит і грошова пропозиція співпадають (умова рівноваги на грошовому ринку)*. Модель Хікса може використовуватися для аналізу

можливостей впливу економічної політики на обсяг виробництва в *короткостроковій* перспективі.

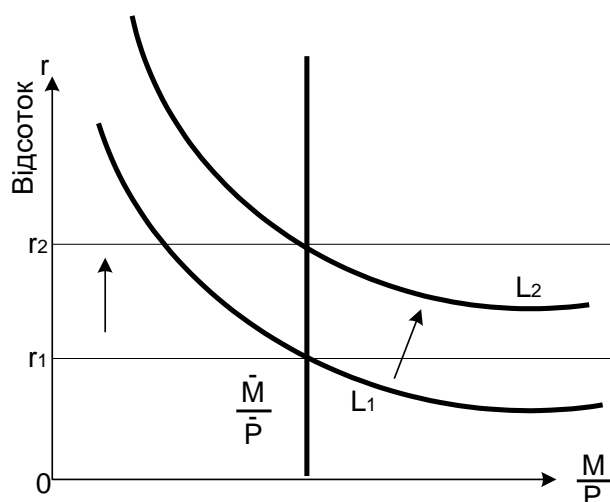


Рис. 5.4.

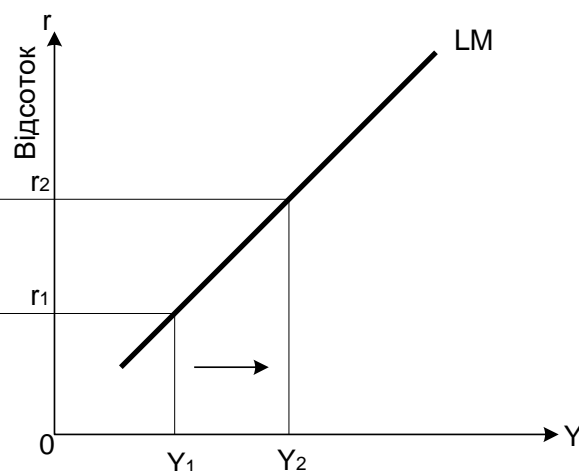


Рис. 5.5. Побудова кривої LM

Фіскальна політика здійснює вплив через зростання державних витрат і оподаткування. *Стимулююча фіскальна політика* при незмінності монетарної політики зсуває криву **IS** праворуч, приводячи до зростання обсягів виробництва і ставки процента. *Стимулююча монетарна політика* (розширення грошової пропозиції) при незмінній фіскальній політиці також веде до зростання обсягу виробництва, тільки ставка процента знижується, стимулюючи зростання інвестиційної активності.

А який *загальний вплив* одночасного проведення заходів фіскальної і монетарної політики?

Тут можливі варіанти. Розглянемо деякі з них.

Нехай законодавчі органи з метою боротьби з бюджетним дефіцитом вирішили збільшити податки. Як це вплине на економіку? Однозначної відповіді на питання дати не можна, оскільки з таким варіантом фіскальної політики можуть взаємодіяти декілька варіантів монетарної політики, в залежності від цілей, які ставлять їх розробники. Монетарна політика метою такої ситуації може ставити *або* збереження фіксованої грошової маси, *або* збереження фіксованої ставки процента, *або*, нарешті, збереження незмінного доходу (обсягу виробництва).

Якщо монетарна політика виходить з необхідності зберегти незмінну грошову пропозицію, то результатом обмежувальної фінансової політики стане зсув кривої **IS** ліворуч, що супроводжується падінням ставки процента і обсягів виробництва (рис. 5.6). Якщо ставиться мета підтримки ставки процента на тому ж рівні, для недопущення його падіння треба знизити грошову пропозицію, тобто відбувається зсув ліворуч і кривої **LM**. Падіння виробництва в такому випадку ще більше, ніж в попередньому (рис. 5.7). У випадку, якщо ставиться задача зберегти незмінним обсяг виробництва, необхідно одночасно з посиленням оподаткування (зсув кривої **IS** ліворуч) розширити грошову пропозицію (зсув кривої **LM** праворуч) (рис. 5.8):

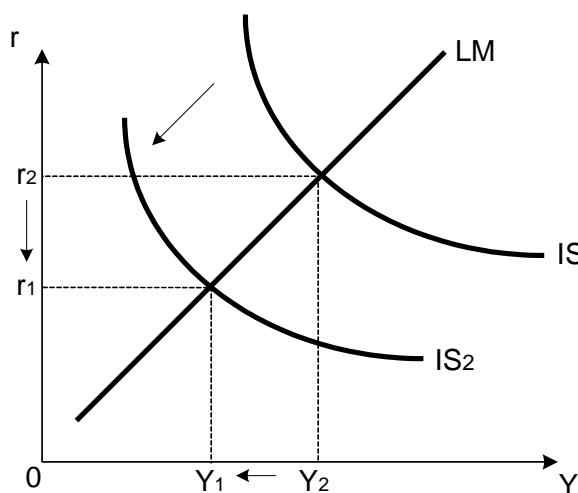


Рис. 5.6

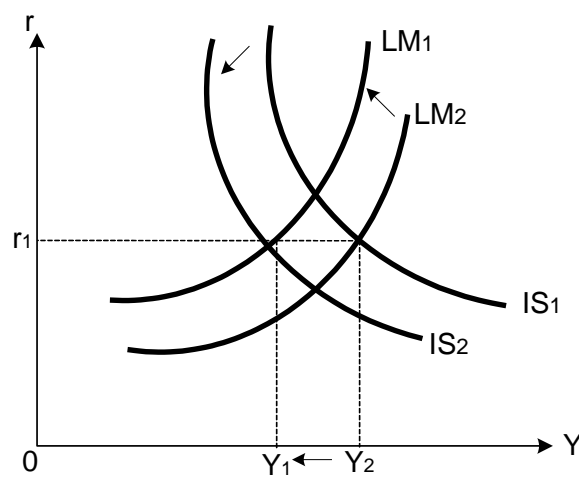


Рис. 5.7

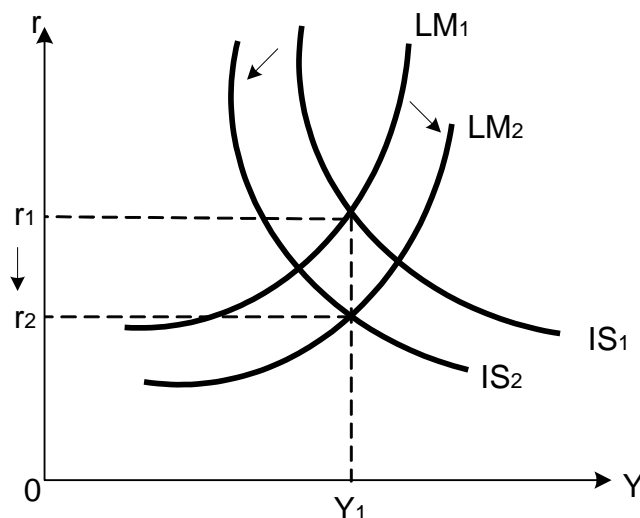


Рис. 5.8

Який варіант обрати, залежить від загальної макроекономічної і політичної ситуації в країні.

Відмічені варіанти проведення економічної політики – не самоціль. В принципі, зсуви кривих **IS** і **LM** можуть бути результатом зовнішніх потрясінь, а не свідомих дій органів законодавчої або виконавчої влади. У такому випадку, оскільки економіка вийде зі стану рівноваги, саме заходи економічної політики здатні повернути її до нього.

Як співвідноситься модель Хікса з розглянутими раніше моделями сукупного попиту? Модель Хікса виходить з *постійності цін*, в той час як моделі сукупного попиту пов'язують його величину із *зміню* цін. Якщо розглядати *стимулюючу* монетарну політику, то розширення грошової маси, приводячи до зниження ставки процента і зсуваючи праворуч криву **LM**, веде до зростання обсягів виробництва. При незмінному рівні цін це означає зсув кривої сукупного попиту праворуч. Якщо розглядати *стимулюючу фінансову* політику, то в моделі Хікса вона веде до зсуву кривої **IS** праворуч, зростання процента і, відповідно, розширення обсягів виробництва, в той час як на графіку поведінки кривої сукупного попиту ми також будемо спостерігати її зсув праворуч без зміни рівня цін. *За межами моделі Хікса*, таким чином, залишається поведінка сукупного попиту внаслідок зміни рівня цін, тобто рух *вздовж* кривої сукупного попиту.

З відмінності між двома моделями видні відмінності між кейнсіанським і класичним підходами до моделювання економіки. *Кейнсіанці*, розглядаючи головним чином *короткострокові* коливання, виходячи з передумови про жорсткість цін і слабку ефективність спроб впливу на них, вважають, що економічна політика повинна впливати або на обсяг виробництва, або на процент, але не на ціни. *Класична* теорія, навпаки, вважаючи ціни гнучкими, а економіку – рівноважною в *довгостроковому* періоді, вважає, що для досягнення рівноваги треба впливати на ставку процента і рівень цін, як параметри, що піддаються регулюванню і реагують на нього, але не на обсяг виробництва.

Нові поняття:

функція споживання, плановані і фактичні витрати, кейнсіанський хрест, запаси фірм; рівновага між доходами і споживанням, заощадженнями й інвестиціями; функція заощаджень, функція інвестицій, автономні інвестиції, середня схильність до споживання, гранична схильність до споживання, середня схильність до заощадження, гранична схильність до заощадження, мультиплікатор, теорія постійного доходу, теорія життєвого циклу споживання, теорія переваги ліквідності, крива IS, крива LM.

Питання для повторення

Яка залежність існує між доходами, витратами і споживанням?

Що таке плановані і фактичні витрати?

Які Ви знаєте умови рівноваги і який механізм їхньої реалізації?

Що таке мультиплікатор?

Визначте поняття середньої і граничної схильності до споживання, середньої і граничної схильності до заощадження.

Викладіть сутність теорій постійного доходу і життєвого циклу споживання.

Яка умова рівноваги в моделі Хікса?

Для яких періодів розвитку економіки більше придатна модель сукупного попиту, а для яких - модель Хікса і чому?

Задачі

1. У таблиці, що наводиться нижче, перераховані деякі нецінові фактори сукупного попиту. Заповніть другий і третій стовпчики таблиці: у другому стовпчику вкажіть, на який компонент сукупного попиту впливає той чи інший фактор, у третьому стовпчику – у якому напрямку – збільшення (+) чи зменшення (-).

Фактори	Компонент сукупного попиту	Зміна
Зростання населення	Споживання	+
Зменшення грошової пропозиції		
Зростання ставки прибуткового податку		
Очікуваний спад у сусідніх країнах		
Підвищення цін на житлові будинки		
Очікуваний спад у власній країні		

2. Щотижневі витрати родини на споживання складають 70 дол + 0,5 обсягу тижневого отриманого доходу. За даними нижчеподаної таблиці визначте:

- 1) витрати родини на споживання і величину заощаджень при кожному рівні доходу;
- 2) граничну схильність до споживання

Отримуваний дохід	Споживання	Заощадження	Отримуваний дохід	Споживання	Заощадження
0			300		
100			400		
200			500		

3. У нижчеподаній таблиці містяться дані, що характеризують співвідношення між величиною отриманого доходу і споживчих витрат у країні, млрд дол.

Споживчі витрати	Отримуваний дохід	Споживчі витрати	Отримуваний дохід
120	100	330	400
200	200	380	500
270	300	420	600

Визначте:

- 1) граничну схильність до споживання;
- 2) граничну схильність до заощадження;
- 3) суму граничної схильності до споживання і до заощадження.

4. Фірма розглядає кілька інвестиційних проектів. Дані про норму прибутку по кожному проекті наведені в таблиці.

Проект	Очікувана норма прибутку, %
1	12
2	8
3	7
4	15
5	25
6	11
7	9

Визначте:

1) якщо фірма бере кредити під 10% річних, то які з цих проектів будуть неприбуткові?

2) те ж саме для випадку, коли процентна ставка складає 13%.

5. Функція споживання має вигляд: $Z = 100 + 0,9 DI$, де DI – отримуваний дохід. Необхідно:

1) заповнити таблицю;

2) визначити граничну схильність до споживання і до заощадження;

3) розрахувати мультиплікатор витрат

Отримуваний дохід, млрд дол	Споживчі витрати, млрд дол	Заощадження, млрд дол
600		
800		
100		
1200		
1400		

Розділ 6

СУКУПНІ ВИДАТКИ ТА ВВП

План:

6.1. Сукупні видатки і рівноважний ВВП.

6.2. Сукупні видатки і потенційний ВВП.

6.1. Сукупні видатки і рівноважний ВВП

У попередньому розділі ми визначили механізм поведінки споживання та інвестицій окремо. В цьому розділі ми розкриємо сукупний вплив змін у видатках на обсяг виробництва. Розглянемо рис. 6.1.

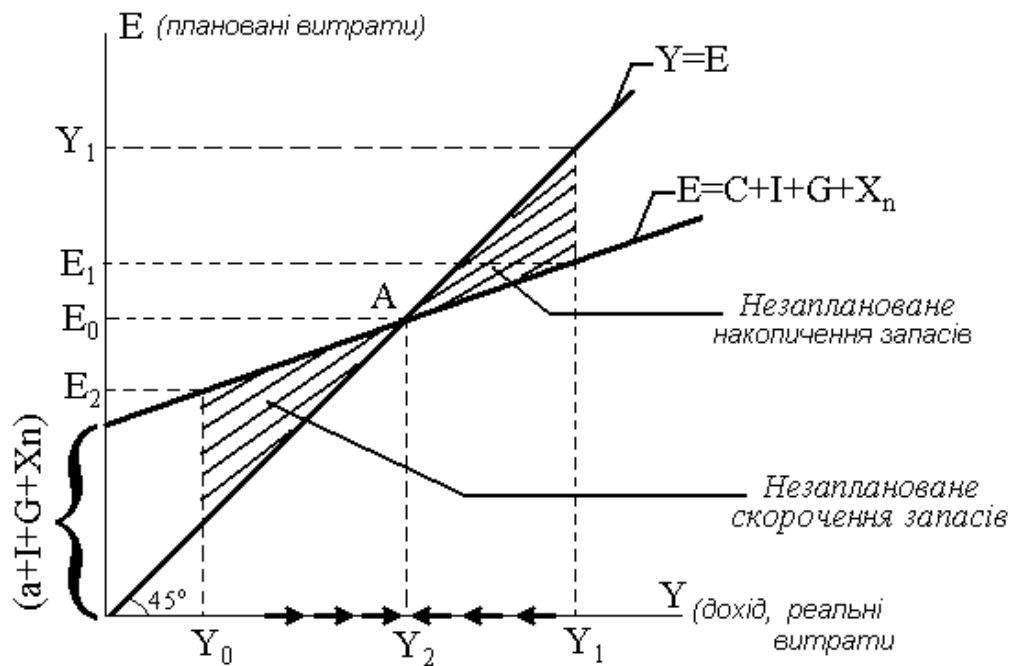


Рис 6.1. Хрест Кейнса

Очевидно, що лінія планованих витрат перетне лінію, на якій реальні і плановані витрати рівні одна одній (тобто лінію $Y = E$) у якійсь одній точці A (рис. 6.1). Наведене креслення одержало назву **хреста Кейнса**. На лінії $Y = E$ завжди дотримується рівність фактичних інвестицій і заощаджень. У точці A , де дохід дорівнює планованим витратам, досягається

рівність планованих і фактичних інвестицій і заощаджень, тобто встановлюється *макроекономічна рівновага*.

Якщо фактичний обсяг виробництва Y_1 перевищує рівноважний Y_0 , це означає, що покупці одержують товарів менше, ніж фірми виробляють, тобто $AD < AS$. Нереалізована продукція набуває форми ТМЗ, що зростають. Зростання запасів змушує фірми знижувати виробництво і зайнятість, що в підсумку знижує ВВП. Поступово Y_1 знижується до Y_0 , тобто дохід і плановані витрати вирівнюються. Відповідно досягається рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції (тобто $AD = AS$).

Навпаки, якщо фактичний випуск Y_2 менше рівноважного Y_0 , то це означає, що фірми роблять менше, ніж покупці готові придбати, тобто $AD > AS$. Підвищений попит задовольняється за рахунок незапланованого скорочення запасів фірм, що створює стимули до збільшення зайнятості і випуску. У підсумку ВВП поступово зростає від Y_2 до Y_0 і знову досягається рівновага $AD = AS$.

Метод вилучень і ін'єкцій. Метод визначення ВВП шляхом зіставлення витрат і обсягу виробництва дає можливість чітко уявити загальні витрати як безпосередній фактор, що визначає рівні виробництва, зайнятості і доходу. Хоча метод "вилучень і ін'єкцій" менш прямолінійний, його перевага полягає в тім, що при цьому акцентується увага на нерівності $S + I_n$ і ВВП при всіх рівнях виробництва, крім рівноважного.

Суть методу в такому: при наших допущеннях ми знаємо, що виробництво будь-якого обсягу продукції дасть адекватний розмір доходу після сплати податків. Але також відомо, що частина цього доходу домогосподарства можуть зберегти, тобто *не* спожити. Заощадження, отже, являє *вилучення*, чи витік відволікання потенційних витрат з потоку витрат — доходів. Унаслідок заощаджень споживання стає менше загального обсягу виробництва, чи ВВП. У цьому зв'язку самого по собі споживання недостатньо, щоб вибрати з ринку весь обсяг виробленої продукції, і ця обставина, як видно, приводить до зниження загального обсягу виробництва. Однак підприємницький сектор не має наміру продавати всю продукцію тільки кінцевим споживачам. Частина продукції набуває форми

засобів виробництва, чи інвестиційних товарів, що будуть реалізовані усередині самого підприємницького сектора. Тому інвестиції можна розглядати як *ін'єкції* витрат у потік „доходи – витрати”, що доповнює споживання; інакше кажучи, інвестиції являють собою потенційну компенсацію, чи відшкодування, вилучення засобів на заощадження.

Якщо вилучення засобів на заощадження перевищує ін'єкцію інвестицій, то $Z + I_n$ буде менше ВВП, а даний рівень ВВП – занадто високим, щоб бути стійким. Іншими словами, будь-який рівень ВВП, коли заощадження перевищують інвестиції, буде вище рівноважного. І навпаки, якщо ін'єкції інвестицій перевищують витік засобів **їхнього** заощадження, то $Z + I_n$ буде більше, ніж ВВП і останній повинний підвищуватися. Повторимо: будь-який розмір ВВП, коли інвестиції перевищують заощадження, буде нижче рівноважного рівня. Тоді, коли $S = I_n$, тобто коли витік засобів на заощадження цілком компенсується ін'єкціями інвестицій, сукупні витрати дорівнюють обсягу виробництва. А ми знаємо, що така рівність означає рівновагу ВВП.

Важливо пам'ятати, що в закритій приватній економіці, розглянутій в даній главі, існує тільки один вид витоків (заощадження) та ін'єкцій (інвестиції), що заслуговують на увагу. У цілому ж *витік* – це будь-яке використання доходу не на закупівлю виробленої усередині країни продукції. Отже, у більш реалістичних моделях, що будуть наведені далі, ми побачимо, що додаткові вилучення на імпорт і податки варто включити в наш аналіз. Аналогічно: *ін'єкція* – це будь-яке доповнення до споживчих витрат на продукцію, зроблену усередині країни. Так що в нижчеподаних моделях ми повинні додатково врахувати ін'єкції у вигляді урядових закупівель чи експорту. Зараз же, щоб пустити в хід метод вилучень – ін'єкції, потрібно просто порівняти один витік у вигляді заощаджень з єдиною ін'єкцією у вигляді інвестицій для виявлення їхнього впливу на ВВП.

6.2. Сукупні видатки і потенційний ВВП

Рівноважний рівень випуску Y_0 може коливатися відповідно до зміни величини будь-якого компонента сукупних витрат: споживання, інвестицій, державних чи витрат чистого експорту.

Збільшення кожного з цих компонентів зрушує криву планованих витрат нагору і сприяє зростанню рівноважного рівня випуску. Зниження кожного з компонентів сукупного попиту супроводжується спадом зайнятості і рівноважного випуску.

Збільшення будь-якого компонента автономних витрат $\Delta A = \Delta (a + I + G + X_n)$ викликає трохи помітніше збільшення сукупного доходу ΔY завдяки ефекту мультиплікатора.

Мультиплікатор автономних витрат – відношення зміни рівноважного ВВП до зміни будь-якого компонента автономних витрат.

$$m = \Delta Y / \Delta A,$$

де m – мультиплікатор автономних витрат;

ΔY – зміна рівноважного ВВП;

ΔA – зміна автономних витрат, незалежних від динаміки Y .

Мультиплікатор показує, у скільки разів сумарний приріст (скорочення) сукупного доходу перевершує первісний приріст (скорочення) автономних витрат. Важливо, що *однократна* зміна будь-якого компонента автономних витрат породжує *багаторазову* зміну ВВП. Якщо, наприклад, автономне споживання збільшується на якусь величину ΔC_a , то це збільшує сукупні витрати і дохід Y на ту ж величину, що у свою чергу викликає вторинне зростання споживання (через збільшення доходу), але вже на величину $MPC_x \Delta C_a$. Далі сукупні витрати і дохід знову зростають на величину $MPC_x \Delta C_a$ і так далі за схемою кругообігу "доходи-витрати". Виникає ланцюжок:

$$\Delta C_a \uparrow \implies AD \uparrow \implies Y \uparrow \implies Z \uparrow \implies AD \uparrow \implies Y \uparrow \implies C \uparrow \implies Y \uparrow$$

і т.д.

З цієї простої схеми видно, що сукупний дохід Y багаторазово реагує на первісний імпульс $\Delta C_a \uparrow$, що і відбивається у величині мультиплікатора автономних витрат. Це означає, що відносно невеликі зміни у величинах Z , I , G чи X_n можуть викликати значні зміни в рівнях зайнятості і випуску. Мультиплікатор, таким чином, є чинником економічної нестабільності, що підсилює коливання ділової активності,

викликані змінами в автономних витратах. Тому однією з основних задач **бюджетно-податкової політики** уряду є створення системи **убудованих стабілізаторів економіки**, що дозволила б послабити ефект мультиплікації шляхом відносного зниження величини граничної схильності до споживання (MPC). Дана проблема стає більш складною в умовах стимульованих інвестицій, тому що в кожному наступному циклі виробництва зі зростаючого сукупного доходу Y фінансуються не тільки більш високі споживчі, але і зростаючі інвестиційні витрати і виникає ефект супермультиплікатора.

Рецесійний розрив — величина, на яку повинний зрости сукупний попит (сукупні витрати), щоб підвищити рівноважний ВВП до неінфляційного рівня повної зайнятості.

Якщо фактичний рівноважний обсяг випуску Y_0 нижче потенційного Y^* (рис.6.2), то це означає, що сукупний попит неефективний, тобто сукупні витрати недостатні для забезпечення повної зайнятості ресурсів, хоча рівновага $AD = AS$ досягнута. Недостатність сукупного попиту негативно впливає на економіку. Щоб перебороти рецесійний розрив і забезпечити повну зайнятість ресурсів, необхідно простимулювати сукупний попит і "перемістити" рівновагу з точки A в точку B .

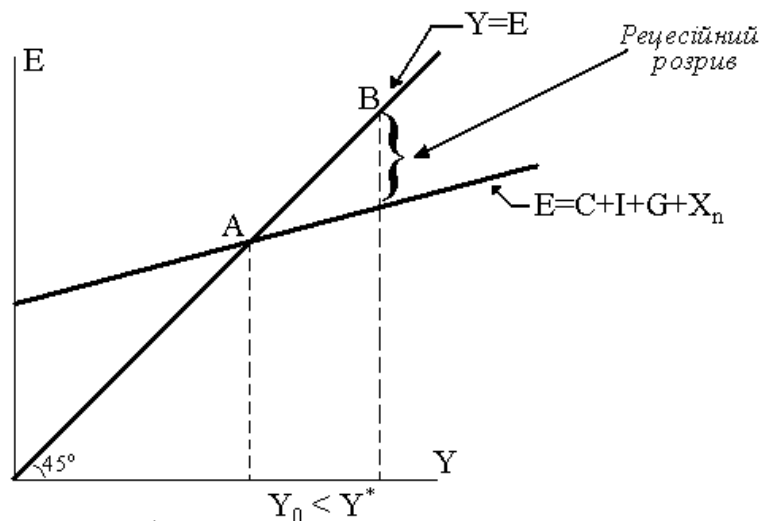


Рис. 6.2. Рецесійний розрив

При цьому збільшення сукупного рівноважного доходу ΔY складає:

$$\Delta Y = \text{Величина рецесійного розриву} \times \text{Величина мультиплікатора автономних витрат}$$

Інфляційний розрив — величина, на яку повинний скоротитися сукупний попит (сукупні витрати), щоб знизити рівноважний ВВП до неінфляційного рівня повної зайнятості.

Якщо фактичний рівноважний рівень випуску Y_0 (рис. 6.3) більше потенційного Y^* , то це означає, що сукупні витрати надлишкові. Надмірність сукупного попиту викликає в економіці інфляційний бум: рівень цін зростає тому, що фірми не можуть розширювати виробництво адекватно зростаючому сукупному попиту, тому що всі ресурси вже зайняті.

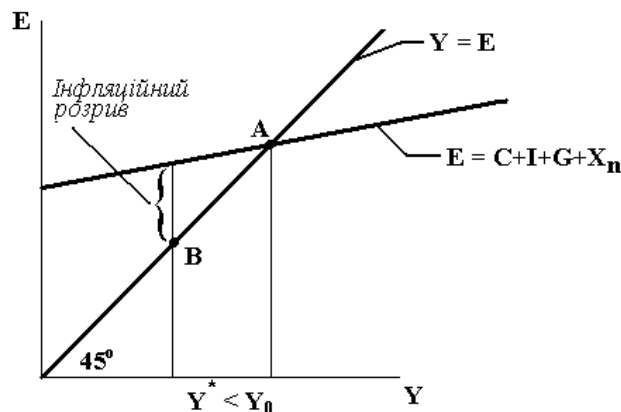


Рис. 6.3. Інфляційний розрив

Подолання інфляційного розриву припускає стримування сукупного попиту і "переміщення" рівноваги з точки A в точку B (повна зайнятість ресурсів). При цьому скорочення рівноважного сукупного доходу ΔY складає:

$$\Delta Y = -- \text{Величина інфляційного розриву} \times \text{Величина мультиплікатора автономних витрат}$$

Парадокс ощадливості — спроба суспільства більше зберігати обертається таким же чи меншим обсягом заощаджень. Якщо приріст заощаджень не супроводжується приростом інвестицій, то будь-яка спроба домашніх господарств більше зберігати виявиться марною у зв'язку зі значним зниженням рівноважного ВВП, обумовленим ефектом мультиплікації.

Економіка стартує в точці А (рис. 6.4). У чеканні спаду домашні господарства прагнуть побільше зберігати: графік заощаджень переміщається від S до S^1 , а інвестиції залишаються на тім же рівні I . У результаті споживчі витрати відносно знижуються, що викликає ефект мультиплікатора і спад сукупного доходу від Y_0 до Y_1 . Через те, що сукупний дохід Y знизився, і заощадження в точці Y виявляються тими ж, що й у точці А.

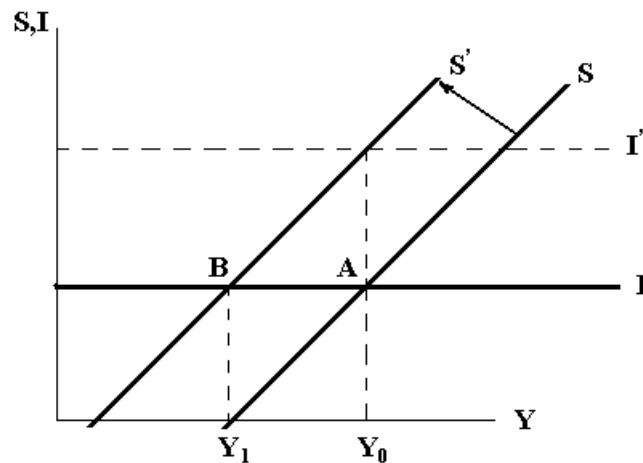


Рис. 6.4. Взаємодія заощаджень та інвестицій

Якщо одночасно зі збільшенням заощаджень від S до S^1 зростуть і заплановані інвестиції від I до I^1 , то рівноважний рівень випуску залишиться рівним Y_0 і спаду виробництва не виникне. Напроти, у структурі виробництва будуть переважати інвестиційні товари, що створює хороші умови для економічного зростання, але може відносно обмежити рівень поточного споживання населення. Виникає альтернатива вибору: або економічне зростання у майбутньому при відносному обмеженні поточного споживання, або відмовлення від обмежень у

споживанні ціною погіршення умов довгострокового економічного зростання.

Зростання заощаджень може здійснити на економіку антиінфляційний вплив в умовах, близьких до повної зайнятості ресурсів: спад споживання і подальше скорочення сукупних витрат, зайнятості і випуску (з ефектом мультиплікатора) обмежують тиск інфляції попиту — сукупний попит знижується від AD до AD_1 , що супроводжується спадом виробництва від Y_1 до Y_2 і зниженням рівня цін від P_1 до P_2 (рис. 6.5). Модель кейнсіанського хреста не дозволяє ілюструвати процес зміни рівня цін P , тому що припускає фіксовані ціни. Хрест Кейнса конкретизує модель $AD-AS$ для цілей короткострокового макроекономічного аналізу з "твердими" цінами і не може бути використаний для дослідження довгострокових наслідків макроекономічної політики, зв'язаних зі зростанням чи зниженням рівня інфляції.

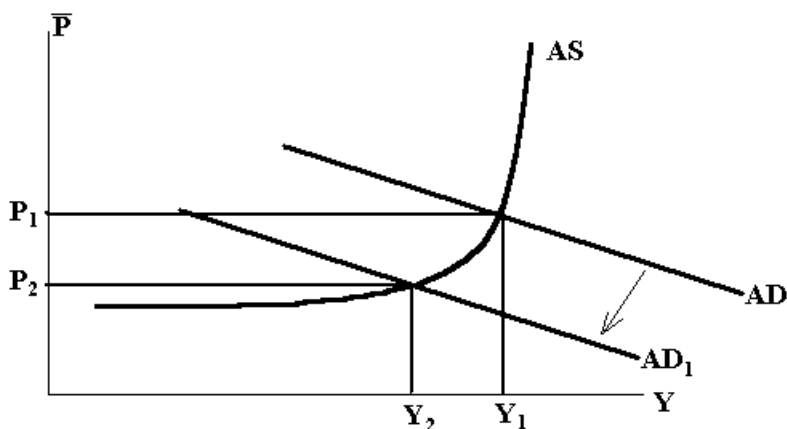


Рис. 6.5. Вплив зростання заощаджень на сукупний попит

Основні поняття

класична економічна теорія, кейнсіанська економічна теорія, споживчі витрати, заощадження, інвестиції, тотожність "заощадження – інвестиції", "гнучкі" ціни і заробітна плата, "тверді" ціни і заробітна плата, невідповідність планів інвестицій і заощаджень, мотиви заощаджень, мотиви інвестицій, функція споживання, гранична схильність до споживання, середня

схильність до споживання, функція заощаджень, гранична схильність до заощадження, середня схильність до заощадження, функція інвестицій, гранична схильність до інвестування, заплановані і фактичні витрати, інвестиції в товарно-матеріальні запаси, хрест Кейнса, рівноважний обсяг виробництва (випуску), рецесійний розрив, інфляційний розрив, мультиплікатор автономних витрат, парадокс ощадливості.

Питання для повторення

*Яка залежність називається кейнсіанським хрестом?
Побудуйте графік*

*Опишіть механізм впливу фактора запасів фірм на рівновагу в рамках моделі, представленій кейнсіанським хрестом.
Як впливають заощадження на зазначену модель?*

Питання для обговорення

1. Дайте оцінку таким твердженням з точки зору “правильно – неправильно”:

а) гранична схильність до споживання не може дорівнювати граничній схильності до заощадження;

б) динаміка і обсяг заощаджень і інвестицій зумовлюються дією одних і тих самих чинників;

в) якщо відома функція споживання, то завжди можна побудувати графік функції заощаджень;

г) гранична схильність до споживання і заощадження в довгостроковому періоді залежить, насамперед, від рівня цін;

д) якщо обсяг споживання малозабезпеченої родини перевищує рівень її доходу, це означає, що їй властива висока гранична схильність до споживання;

е) якщо гранична схильність до споживання дорівнює 0,9 – це означає, що родина завжди витрачає 90% свого доходу на товари та послуги;

є) за допомогою хреста Кейнса можна пояснити механізм інфляції попиту, а модель AD-AS потрібна для аналізу механізму інфляції витрат;

ж) погляди будь-якої людини на соціальну значимість заощаджень залежать від того, якої макроекономічної концепції вона додержується – кейнсіанської або класичної.

2. Економіка, яка знаходиться в стані повної зайнятості, вступає до періоду високої очікуваної інфляції. Які з наступних тверджень найточніше описують вірогідний результат ?

а) більшість людей збільшують заощадження, аби краще підготуватись до зростання цін, збільшуючи таким чином інвестиції та стимулюючи економічне зростання і підтримуючи більш низькі ставки відсотка;

б) більшість людей зменшують заощадження, аби збільшити поточне споживання і інвестиції, стимулюючи таким чином економічне зростання і підтримуючи більш низькі ставки відсотка;

в) більшість людей збільшують заощадження, аби краще підготуватись до зростання цін, зменшуючи таким чином інвестиції та економічне зростання і підтримуючи більш низькі ставки відсотка;

г) більшість людей зменшують заощадження, аби збільшити поточне споживання, зменшуючи таким чином інвестиції та економічне зростання і підтримуючи більш високі ставки відсотка.

Тести

1. Що з наведеного є неправильним:

а) при рівноважнім рівні доходу плановані і фактичні видатки є рівними;

б) в умовах рівноваги відсутні інвестиції в товарно-матеріальні запаси;

в) рівноважний рівень випуску не може дорівнювати потенційному ВВП;

г) в умовах рівноваги сукупні видатки дорівнюють сукупним доходам всіх економічних агентів.

2. Якщо сукупна пропозиція перевищує сукупний попит за умови, що державні видатки і чистий експорт дорівнюють нулю, то:

а) сума споживацьких і інвестиційних видатків дорівнює заощадженням;

б) заощадження дорівнюють інвестиціям;

в) заощадження перевищують плановані інвестиції;

г) номінальний обсяг випуску буде незмінним;

д) реальний ВВП зростатиме.

3. Зміна розміру автономного споживання може бути графічно зображена як:

а) переміщення вздовж кривої планованих видатків;

б) зміна куту нахилу кривої планованих видатків;

в) зсув кривої планованих видатків;

г) переміщення вздовж кривої споживацької функції відповідно до зміни рівня доходу.

4. Якщо розмір доходу у розпорядженні дорівнює нулю, то можна стверджувати, що:

а) рівень споживання дорівнює нулю;

б) рівень заощаджень дорівнює нулю;

в) рівень інвестицій дорівнює нулю;

г) щезає ефект мультиплікатора;

д) усі надані відповіді є неправильними.

5. Якщо хатні господарства не витрачають весь свій дохід на споживання і розміщують невитрачену суму в банку, то можна сказати, що вони:

а) і заощаджують, і інвестують;

б) заощаджують, але не інвестують;

в) не заощаджують, але інвестують;

г) не заощаджують і не інвестують;

д) заощаджують, але не інвестують частину заощаджень, яка використовується для придбання цінних паперів.

6. Інвестиційна функція задана рівнянням $I = 1000 - 30r$, де r - реальна ставка відсотка. Номінальна ставка відсотка дорівнює 10%, темп інфляції становить 2%. У цьому випадку обсяг інвестицій дорівнюватиме:

а) 240; б) 700; в) 760; г) 970.

7. Коли плановані споживацькі витрати дорівнюють $40 + 0,9 Y_d$ і плановані інвестиції становлять 50, тоді рівноважний рівень доходу сягає:

- а) 90; б) 400; в) 500; г) 900.

8. Коли плановані заощадження дорівнюють $-40 + 0,2Y_d$ і плановані інвестиції становлять 60, тоді рівноважний рівень доходу і розмір мультиплікатора автономних витрат сягають відповідно:

- а) 500 і 4,0; б) 400 і 5,5; в) 500 і 5,0; г) 1000 і 3,5.

9. Якщо розмір споживацьких витрат становить 9000, тоді як дохід у розпорядженні дорівнює 10 000, то гранична схильність до споживання становить:

- а) 0,1; б) 0,9; в) 9,0; г) 10/9; д) є невизначеною.

10. Економіка характеризується такими даними:

$$Y = C + I + G + X_n;$$

$$C = 400 + 0,9 Y_d;$$

$$I = 200 + 0,25Y;$$

$$X_n = 200 - 0,1Y;$$

$$G = 200;$$

$$T = 0,333.$$

Рівноважний рівень доходу і розмір мультиплікатора автономних витрат сягають відповідно:

- а) 4000 і 4,5; б) 5000 і 4,0; в) 4000 і 2,0; г) 4000 і 4,0.

11. Згідно з теорією Дж. М. Кейнса, заощадження можуть перевищувати інвестиції, якщо:

- а) рівень ставки відсотка зростає;
б) протягом довгого часу в економіці існують надвиробництво і безробіття;
в) закон Сея не діє;
г) надвиробництво і безробіття неможливі в даній економіці;
д) відповіді б) і в) є правильними.

12. Згідно з кейнсіанською концепцією споживацьких видатків:

- а) споживацькі видатки мають безпосереднє відношення до доходу у розпорядженні;
- б) якщо дохід у розпорядженні зростає, споживацькі видатки зменшуються;
- в) якщо дохід у розпорядженні зростає, то його частка, спрямована на споживання, падає;
- г) всі попередні відповіді є правильними;
- д) відповіді а) і в) є правильними.

13. Ідея, згідно з якою разом зі зміною доходу у розпорядженні обсяг споживацьких витрат теж змінюється, але в меншому ступені, є важливою складовою:

- а) кейнсіанської теорії інвестицій;
- б) кейнсіанської теорії зайнятості;
- в) класичної макроекономічної теорії;
- г) кількісної теорії грошей;
- д) кейнсіанської теорії споживання.

14. Згідно з теорією Дж.М.Кейнса, рівень виробництва визначається розміром сукупного попиту. Це означає, що:

- а) виробництво доходу створює попит на цей дохід;
- б) попит на гроші спонукає підприємців виробляти товари та послуги;
- в) підприємці спробують розширити виробництво до рівня повної зайнятості;
- г) обсяг продукції, який підприємці вироблятимуть, буде залежати від попиту на неї;
- д) відповіді а) і в) є правильними.

15. Згідно з кейнсіанською теорією рівноваги, економіка є рівноважною, якщо:

- а) сума споживацьких витрат за винятком заощаджень дорівнює інвестиціям;
- б) динаміка пропозиції грошей протягом певного періоду є постійною;

- в) планові споживацькі витрати плюс інвестиції дорівнюють загальним “вилученням”;
- г) держбюджет є збалансованим;
- д) сукупна пропозиція дорівнює сукупному попиту.

16. Відповідно до “парадоксу ощадливості”, бажання заощадити при кожному рівні доходу спричинить:

- а) зсув кривої споживання вниз;
- б) зменшення рівноважного рівня національного доходу і виробництва;
- в) зсув кривої заощадження вгору;
- г) збільшення кількості людей, які здійснюють заощадження;
- д) відповіді а), б) і в) є правильними.

17. Згідно з простою моделлю Дж.М.Кейнса, якщо сукупна пропозиція дорівнює сукупному попиту, то:

- а) запаси будуть скорочуватись і підприємці почнуть розширювати виробництво;
- б) запаси не зміняться, але підприємці почнуть розширювати виробництво;
- в) запаси будуть зростати і підприємці почнуть скорочувати виробництво;
- г) обсяг запасів і рівень виробництва не зміняться;
- д) запаси не зміняться, але підприємці почнуть скорочувати виробництво.

18. Збільшення сукупних витрат в кейнсіанській моделі призведе до зсуву кривої сукупного попиту:

- а) вправо на розмір зростання сукупних витрат;
- б) вправо на розмір зростання сукупних витрат, помножений на значення мультиплікатора;
- в) вліво на розмір зростання сукупних витрат, помножений на значення мультиплікатора;
- г) всі надані відповіді є неправильними.

19. Що з наведеного входить до поняття “вилучення”?

- а) інвестиції;
- б) заощадження;
- в) податки;
- г) імпорт;
- д) всі надані відповіді є неправильними.

Задачі:

1. Економіка має такі параметри:

$$Y = C + I$$

$$C = 100 + 0,8 Y$$

$$I = 50$$

Визначіть:

- а) рівноважний рівень доходу;
- б) рівноважний рівень заощаджень і споживання;
- в) якщо рівень випуску дорівнюватиме 800, то яким буде незапланований приріст запасів продукції?
- г) якщо автономні інвестиції зростуть до 100, як зміниться рівноважний випуск? Яким стане розмір мультиплікатора автономних витрат? Покажіть зміну рівня рівноваги графічно.

2. Економіка має такі параметри:

$$Y = C + I + G + X_n ;$$

$$C = 300 + 0,8 Y_d ;$$

$$I = 200 + 0,2Y;$$

$$X_n = 100 - 0,04Y;$$

$$G = 200;$$

$$T = 0,2.$$

Визначіть:

- а) рівноважний рівень доходу;
- б) розмір мультиплікатора автономних витрат .

Розділ 7

ДЕРЖАВА В СИСТЕМІ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

План:

- 7.1. Теоретичні засади державного регулювання економіки.*
- 7.2. Вплив держави на економічну рівновагу.*
- 7.3. Проблема лагів у здійсненні економічної політики.*
- 7.4. Природні монополії та їх державне регулювання.*

7.1. Теоретичні засади державного регулювання економіки

Макроекономічна теорія минулого при дослідженні механізму функціонування економіки виходила з класичних поглядів, суть яких полягала в обґрунтуванні можливості саморегульованого розвитку, без державного регулювання. Це регулювання, якщо і припускалось, то тільки як короточасний надзвичайний захід, наприклад, у періоди війн або стихійних лих. Першим, хто обґрунтував необхідність постійного широкомасштабного державного регулювання економіки, був Дж.Кейнс. Його теоретичні погляди на це питання розроблялись у період “великої депресії” кінця 20-х – початку 30-х років ХХ століття. Саме в цей час розгорнулася світова економічна криза 1929-1933 рр., негативні наслідки якої стали найвідчутнішими за весь період існування ринкової економіки. Криза довела, що подальший розвиток економіки у режимі саморегулювання став неможливим, оскільки загрожує самому її існуванню. І саме у цей період було закладено теоретичні підвалини та практичні механізми регулярного державного втручання в економічний розвиток, причому як в коротко-, так і в довгостроковому періоді.

Окрім кейнсіанських поглядів, суттєву роль у теоретичному обґрунтуванні державного впливу на макроекономічні пропорції зіграли погляди лауреата Нобелівської премії по економіці В.В. Леонтєва, який розробив модель «витрати - випуск». У цій моделі упор робиться на кількісні зв'язки в економіці. Уся вона розбивається на ряд галузей (44 у Леонтєва, значно більше в

сучасних моделях), між якими рухаються потоки ресурсів, проміжної і кінцевої продукції. Наслідки змін у кінцевому попиті чи умовах виробництва в одній галузі вивчаються через простежування кількісної реакції усіх взаємозалежних галузей.

Рівняння моделі Леонтьєва поділяються на балансові і структурні. Балансові рівняння гарантують дотримання рівності сукупного попиту та сукупної пропозиції. Структурні рівняння описують кількісні зв'язки між витратами і випуском кожної галузі. Для цього використовується таблиця «витрати-випуск», що містить сотні стовпців і рядків.

Для побудови цієї таблиці економіка розбивається на агреговані галузі. Кожен рядок показує розподіл продукції i -ї галузі між усіма галузями. Стовпець j показує витрати продукції всіх галузей у цій галузі. Якщо j – це автомобілебудування, то стовпець показує, скільки ця галузь одержує сталі, електроенергії та ін. Розділивши кожний з цих показників на річне виробництво автомобілів, одержуємо набір коефіцієнтів витрат, необхідних для випуску одного автомобіля.

Сукупність усіх цих коефіцієнтів утворить матрицю рівнянь загальної рівноваги, що дозволяють установити величину кінцевого продукту, що повинний бути вироблений і спожитий кожною галуззю для того, щоб були виконані всі умови балансу. Це дозволяє визначити, якими повинні бути випуск і витрати в кожній галузі для того, щоб забезпечити виробництво кінцевого обсягу заданого обсягу і структури. Може бути вирішена і зворотна задача.

Припущення моделі: 1. Кожен товар виробляється тільки в одному секторі, замінники відсутні; 2. Усі коефіцієнти незмінні в часі; 3. Витрати виробництва прямо пропорційні обсягу випуску.

Загальний рівноважний аналіз показує, що будь-яка зміна потреб чи технологій виробництва якогось товару змінить структуру відносних рівноважних цін і тим самим приведе до технологічних змін. Модель «витрати – випуск» є, таким чином, технологічним зрізом стану загальної рівноваги, що склався в даний момент, при деяких, зазначених вище, спрощувальних припущеннях. В.В. Леонтьєв спробував застосувати економічну теорію загальної рівноваги до емпіричного вивчення взаємозалежностей між різними галузями народного

господарства, які виявляються в коваріації цін, обсягів виробництва, капіталовкладень і доходів.

Якщо зміни, що відбуваються в економіці, не дуже серйозно порушують існуючу рівновагу, то використання заданої міжгалузевої структури дає відносно невелику похибку і може застосовуватися при вирішенні прикладних задач. Але будь-яка спроба прогнозувати таким шляхом довгострокові наслідки таких різких змін, як наприклад, «нафтовий шок», приводить до неприпустимих перекручувань. Те ж відноситься і до застосування моделі «витрати-випуск» у плануванні. Ця модель знайшла широке практичне застосування при складанні міжгалузевого балансу.

7.2. Вплив держави на економічну рівновагу

З урахуванням ролі держави класична макроекономічна модель суттєво модифікується, оскільки держава, перш за все, через фіскальну політику здійснює перерозподіл значної частини ВВП. За допомогою бюджетних важелів (таких, як податки та трансферти) держава впливає як на споживання, так і на інвестиції. Якщо позначити податкові надходження через AT , а трансфертні виплати через TR , то держава в особі уряду кінець кінцем отримує лише т.зв. чисті податки T :

$$T = AT - TR. \quad (7.1)$$

За умови здійснення державою економічної діяльності рівняння макроекономічної рівноваги модифікується за рахунок державних закупівель G :

$$Y = C + I + G. \quad (7.2)$$

Згадаємо, що в класичній моделі, за умови відсутності державних закупівель, отримуваний доход DI дорівнює обсягу виробництва Y :

$$DI = Y. \quad (7.3)$$

Класична функція споживання має вигляд

$$C = C_0 + cY. \quad (7.4)$$

З урахуванням же діяльності держави, яка збирає чисті податки T , формула отриманого доходу (7.3) модифікується таким чином:

$$DI = Y - T. \quad (7.5)$$

Відповідно, модифікується і функція споживання:

$$C = C_0 + cDI = C_0 + c(Y - T). \quad (7.6)$$

Оскільки чисті податки можна подати як функцію доходу

$$T = tY, \quad (7.7)$$

де t – агрегований коефіцієнт оподаткування, то формула (7.6) модифікується таким чином:

$$C = C_0 + c(Y - tY) = C_0 + cY(1 - t). \quad (7.8)$$

Згадаємо тепер модель “вилучення-ін’єкції”. Як відомо, головна умова рівноваги у класичній моделі – відповідність між заощадженнями та інвестиціями:

$$S = I. \quad (7.9)$$

З урахуванням економічної діяльності держави це рівняння також модифікується:

$$S + T = I + G. \quad (7.10)$$

Відповідно, класична формула розміру національних заощаджень має вигляд

$$S = Y - C. \quad (7.11)$$

А в умовах економічної діяльності держави вона модифікується таким чином:

$$S=Y-T-C. \quad (7.12)$$

Відзначимо, що при цьому з'являються державні заощадження S_g , які залишаються після вирахування з чистих податків державного споживання C_g :

$$S_g = T-C_g. \quad (7.13)$$

Завдяки цим заощадженням з'являються і державні інвестиції I_g .

Очевидно, що державні закупівлі можуть бути наведені як сума державного споживання та державних інвестицій:

$$G=C_g+I_g. \quad (7.14)$$

І тепер, якщо до формули (7.10) підставити значення S з формули (7.12) та значення G з формули (7.14), то отримаємо

$$Y-T-C+T=I+C_g+I_g. \quad (7.15)$$

Якщо ж перенесемо державне споживання у ліву частину формули та згрупуємо окремі його члени, то отримаємо

$$(Y-T-C)+(T-C_g)=I+I_g. \quad (7.16)$$

У лівій частині формули (7.16) вираз $(Y-T-C)$ – не що інше, як приватні заощадження, а вираз $(T-C_g)$ – державні заощадження, сума яких дорівнює національним заощадженням. Якщо розкриємо дужки, то отримаємо

$$Y-C-C_g=I+I_g. \quad (7.17)$$

Розв'яжемо рівняння (7.16) відносно I :

$$I= (Y-T-C)+T-(C_g+I_g). \quad (7.18)$$

Оскільки (C_g+I_g) – це державні закупівлі G (згідно з формулою (7.14), то рівняння (7.18) може бути записано так:

$$I = (Y - T - C) + (T - G), \quad (7.19)$$

де $(T - G)$ – це сальдо державного бюджету.

Права частина рівняння показує розмір внутрішніх ресурсів приватного інвестування. Якщо державні інвестиції не здійснюються, то ресурси приватного інвестування дорівнюють національним заощадженням.

На закінчення переконаємось, що обидві моделі економічної рівноваги “вилучення-ін’єкції” – це фактично те ж саме, що і модель економічної рівноваги “видатки-випуск”. Для цього розкриємо дужки в рівнянні (7.16) та рівнянні (7.19). Отримаємо відповідно рівняння (7.20) та (7.21):

$$Y - T - C + T - C_g = I + I_g; \quad (7.20)$$

$$Y - T - C + T - G = I. \quad (7.21)$$

Після відповідних скорочень отримаємо однаковий результат:

$$Y = C + I + G, \quad (7.22)$$

тобто модель рівноваги за методом “видатки-випуск”.

7.3. Проблема лагів у здійсненні економічної політики

Існує трудність в проведенні економічної політики – лаги в реалізації будь-якого її заходу. Це стосується, перш за все, монетарної політики. Так, за розрахунками деяких американських економістів, якщо в економіці відбувається спад, то від початку спаду до його уловлювання економічною статистикою проходить мінімум 2 місяці, від цього уловлювання до врахування в монетарній політиці, направленої на зростання грошової маси, показників, що змінилися, ще 3 місяці, і, нарешті, від зміни

величини грошової маси до зміни реальної величини ВВП – ще 9 місяців, тобто в результаті не менш ніж 14 місяців.

Проблема лагів вельми важлива не тільки в проведенні монетарної політики, але й в здійсненні фіскальної політики. Враховуючи ж, що кожна з них часто розглядається як альтернатива іншої, порівняльна їх ефективність зводиться до розгляду співвідношення лагів при здійсненні кожної з них.

Лаги бувають *внутрішні і зовнішні*. *Внутрішні* включають час для вироблення заходів економічної політики, а *зовнішні* – період від завершення розроблення відповідних заходів до реального їх впливу на стан економіки. *Внутрішні* лаги, в свою чергу, включають період, *по-перше*, між моментом економічного збурення і моментом, коли влада визнає, що необхідна реакція на дане збурення, *по-друге*, між усвідомленням цієї необхідності і прийняттям рішення, *по-третє*, між прийняттям рішення і його реалізацією. Важливо зазначити, що *зовнішні лаги фіскальної політики менше, ніж зовнішні лаги монетарної політики*, в той час як *внутрішні лаги фіскальної політики можуть бути більш тривалими, ніж внутрішні лаги монетарної політики*. Це пов'язано з тим, що для зміни податкової системи потрібна зміна податкового законодавства, а це, в свою чергу, вимагає тривалих обговорень в Конгресі, дискусій законодавців і т.ін., тоді як зміна параметрів грошової маси або ставки процента не вимагає від ФРС ніяких узгоджень. Однак результати зміни податкових ставок швидше позначаються на динаміці ВВП, ніж намічені зміни в грошовій масі. Але в результаті переваги фіскальних методів у зовнішніх лагах можуть бути «з'їдені» тривалими внутрішніми лагами.

Монетарна політика своєю кінцевою метою має збереження повної зайнятості без виникнення інфляції. *При загрозі спаду* економічна політика повинна бути із зрозумілих причин направлена на зростання грошової пропозиції і зменшення процента. З іншого боку, за високих темпів зростання і наближення до стану повної зайнятості з метою уникнути *вповзання в інфляцію* зростання грошової маси повинне бути обмежене і процент потрібно підняти для стримування інвестиційної активності. *Все мистецтво політики полягає в тому, щоб своєчасно почати використання того або іншого*

заходу, на основі чого вона так же своєчасно дала б бажаний ефект. Так же істотно, щоб заходи монетаристського змісту приймалися узгоджено. Це означає, що якщо прийнято рішення провести жорстку грошову політику і для цього підняти ставку процента, то не треба одночасно з цим вживати заходи по зростанню грошової маси за допомогою купівлі облігацій, оскільки підсумковим результатом обох заходів може в цілому стати не обмеження, а розширення кредиту. Саме така ситуація мала місце в американській економіці у другій половині 60-х років.

7.4. Природні монополії та їх державне регулювання

7.4.1. *Поняття, сутність та види природних монополій*

Природні монополії являють собою різновид чистої монополії, за якої єдиний продавець товару (послуги) являє собою цілу галузь через відсутність товарів-субститутів (товарів-замінників), інших виробників та складності входження на ринок через високі бар'єри. Для природного монополіста поняття «галузь» і «фірма» ідентичні.

Найбільш стійкою і пріоритетною ознакою природної монополії є закон економії на масштабі, який визначає всі інші ознаки природної монополії.

Зі зростанням розмірів підприємств і переходу до масового виробництва збільшуються можливості більш раціональної організації – спеціалізація, застосування більш сучасного обладнання, раціоналізація управління, можливість випускати супутні товари – і, як результат, знижуються витрати на одиницю продукції (середні витрати). Має місце так названа економія на масштабі – ситуація, при якій у довгостроковому періоді середні витрати зменшуються із зростанням обсягу виробництва.

Позитивний ефект масштабу (зменшення середніх витрат) у довгостроковому періоді забезпечує зниження граничних витрат нижче середніх витрат виробництва при кількісному розширенні виробництва. Саме економія на масштабі дозволяє досягти оптимального рівня виробництва в

природній монополії. Ефект великомасштабного виробництва, що компенсує суспільству відсутність конкуренції, виявляється у зниженні витрат і цін на продукцію природних монополій і підвищенні суспільного добробуту. Якість послуг природних монополій і суспільна вигода від них особливо великі при розширенні масштабів випуску продукції єдиного в галузі виробника.

Природні монополії виробничого типу неминуче виникають у галузях комунального господарства (водо-, газо- і електропостачання), телефонного і телеграфного зв'язку, кабельного телебачення, залізничного транспорту й інших галузей виробничої інфраструктури.

Закон України «Про природні монополії», що є в даний час основним документом, на базі якого формується правова основа державного впливу на суб'єкти природної монополії, дає в першому розділі (ст.1) розгорнуте визначення цього поняття. Природна монополія – це стан товарного ринку, за яким задоволення попиту на цьому ринку більш ефективно за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару при збільшенні обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені в споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менш залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги).

У цьому визначенні чітко простежуються дві характерні ознаки природної монополії: по-перше, відсутність конкуренції через ефект масштабу і, по-друге, відсутність товарів-замінників на продукцію природних монополістів. Природна монополія є такою монопольною структурою, при якій одна фірма в галузі є найбільш ефективним виробником продукції з низькою еластичністю попиту, що не має заміників, тому контроль за цінами й обсягом випуску бере на себе держава.

Виходячи з визначення природної монополії, можна виявити основні ознаки, що найбільш повно відображають сутність цього явища.

1. Обмеження конкуренції

У деяких галузях чи сферах діяльності виробництво товарів ефективно лише за відсутності конкурентної боротьби між підприємствами через наявність особливих технологічних умов виробництва, тому в галузях, де виникає природна монополія, як правило, одна фірма обслуговує всіх споживачів і задовольняє загальний попит на ринку даного товару.

2. Економія на масштабі виробництва

Техніко-технологічні особливості виробництва в таких галузях обумовлюють створення мережних структур з винятково високими постійними витратами, що обумовлює ефект масштабу і зниження середніх витрат виробництва в довгостроковому періоді. Економічна доцільність не припускає дублювання, не дозволяє прокласти паралельно дві залізниці, два водопроводи, протягати дві телефонні лінії зв'язку, тому що при розподілі галузевого обсягу попиту між ними витрати можуть не окупатися. Чим більше споживачів буде користатися послугами єдиного підприємства (однією залізницею, однією системою водопостачання і т.п.), тим нижче будуть середні витрати і вище ефективність функціонування монополії.

3. Низька еластичність попиту на продукцію

На товари і послуги, вироблені природним монополістом, існує стійкий попит у довгостроковому періоді; від споживання електроенергії, газу, води і т.п. не можна відмовитися цілком через неможливість повноцінної заміни їх товарами-субститутами. Тому навіть при значній зміні ціни на таку продукцію попит буде характеризуватися стійкістю і низькою (близькою до нуля) еластичністю.

4. Приналежність до галузей суспільного користування

Суспільний поділ праці обумовив формування інфраструктурних галузей (галузей суспільного користування), що забезпечують загальні умови виробництва. Галузі суспільного користування виробляють продукцію, якій властивий суспільний (колективний) характер споживання, вона життєво важлива й об'єктивно необхідна широкому колу споживачів. Природні монополії, що належать до галузей суспільного користування, виробляють суспільно вагомі блага, що визначають суспільний

добробут і динаміку національної економіки. Це обумовлює необхідність забезпечення рівного (недискримінаційного) доступу до продукції природних монополій з метою стабілізації процесів господарської діяльності виробників і життєзабезпечення населення.

5. Державна власність або регулювання

Суб'єкти природної монополії найчастіше знаходяться у державній власності, а при приватній (змішаній) власності вони підлягають державному регулюванню з метою максимізації суспільної користі.

Усі зазначені ознаки природної монополії взаємозалежні: обмеження конкуренції у галузі пояснюється економією на масштабі і найбільш ефективним функціонуванням галузі при наявності єдиного виробника. Конкуренція на міжгалузевому рівні обмежена через неповну замінність товарів-субститутів, здатних задовольнити той же попит. Держава не протистоїть такій монополії, а діє з нею разом, часто доповнюючи пряме економічне регулювання включенням у державний сектор підприємств суспільного користування.

Подальше дослідження економічної сутності природних монополій припускає необхідність класифікації їхніх видів.

А.Я. Лівшиць розглянув три основні типи природних монополій в умовах ринкової економіки.

1. Технологічна олігополія

Прикладами цього є енергетика, металургія, залізничний транспорт, міське комунальне господарство, у яких сама технологія допускає дуже обмежену кількість підприємств або навіть одне. Розрахунки за даними галузями показують, що для відшкодування середніх витрат необхідний масовий випуск продукції, що забезпечує економію на масштабі виробництва. Існуючий на ринку попит на дану продукцію в змозі цілком задовольнити усього кілька великих підприємств.

2. Природна науково-технічна монополія

Винахідники, що мають патент, протягом деякого часу є монопольними виробниками. Держава за допомогою ліцензій (дозволів) обмежує доступ у галузь або заняття якою-небудь

діяльністю. Така монополія має тимчасовий характер, зникаючи при поширенні та комерційному освоєнні результатів наукових досліджень і технологічних розробок.

3. Державна монополія

Так, природною є монополія держави на організацію та регулювання пропозиції грошей. Вона додає своєрідність грошовому ринку, де державі-монополісту протистоять інші суб'єкти економічної системи, що пред'являють попит на гроші. Держава встановлює монополію на ринках товарів нееластичного попиту, що складають невід'ємні і незамінні елементи будь-якого споживчого набору. Цілком виправдано, коли держава, замінюючи ринок, берет на себе всю повноту відповідальності за постачання населення суспільними товарами. Роблячи так, держава часто знаходиться у ролі монопольного споживача (монопсоніста) деяких товарів та послуг, наприклад військової техніки та інших послуг стратегічного призначення.

7.4.2. Державне регулювання природних монополій

Блага, вироблені в галузях природних монополій, являють собою виключно блага спільного споживання, їх прийнято називати суспільними благами, виробництво яких не може здійснюватися на основі конкуренції. Ринковий механізм не забезпечує ефективне функціонування галузей природних монополій, тому державне регулювання покликане відігравати головну роль у підтримці нормального життєзабезпечення населення суспільно значимими благами. Регулювання держави заміщає ринковий механізм у галузях з обмеженою конкуренцією.

Основні причини державного регулювання природних монополій такі:

- 1) конкурентне ціноутворення в таких галузях обмежено, регулювання попереджає необґрунтоване зростання цін і можливе зловживання монопольним станом;
- 2) регулювання спрямоване на досягнення балансу інтересів споживачів і виробників у сферах природних монополій.

Формування системи регулювання суб'єктів природної монополії являє собою складну і важливу проблему. Значимість

даної проблеми описується невдалим втручанням у регулювання тарифів залізниць, що відтягнули на ціле покоління розвиток рейкових колій в Росії наприкінці XIX сторіччя. Від ефективності регулювання природних монополій залежить доля українських економічних реформ у цілому, оскільки регулювання повинне, з одного боку, дозволити ефективно функціонувати природним монополіям, а з іншого боку, виключити (зменшити) можливості їхнього зловживання своїм становищем, реалізації корпоративних інтересів на шкоду інтересам споживачів і держави.

Підвищення ефективності пошуку рішень повинне ґрунтуватися на використанні в українських реформах світового досвіду, накопиченого у процесі регулювання природних монополій у розвинутих ринкових країнах. Існуюча практика регулювання монопольної діяльності свідчить про наявність декількох основних способів впливу на суб'єкти природної монополії: правового, адміністративного, економічного, на основі яких формуються методи прямого і непрямого регулювання з використанням різного інструментарію.

У зв'язку з тим, що природні монополії мають тенденцію до стримування конкуренції й унікальні можливості для зловживання своєю владою, то їхнє правове регулювання здійснюється на базі законодавчих актів загального і спеціального характеру. Найбільш багатий досвід проведення антимонопольної політики накопичений у США, де ще у 80-х роках XIX сторіччя почалося становлення регулюючого законодавства на основі судових прецедентів. У 1887 р. був покладений початок регулюванню природних монополій (залізниць) виходом федерального транспортного закону і створенням регулюючого агентства у вигляді Комісії з транспорту і торгівлі між штатами (ICC). Після прийняття перших федеральних антитрестовських законів Шермана (1890 р.), Клейтона (1913 р.), Целлера-Кефопера (1950 р.) та ін. стали створюватися спеціальні законодавчі акти і комісії з регулювання цін у галузях суспільного користування.

Діюче державне регулювання природних монополій на Україні здійснюється на підставі закону «Про природні монополії», що встановив систему норм і правил їхнього регулювання. Відбивши світовий досвід регулювання та специфіку української економіки і державності, закон включив у

сферу державного регулювання транспортування нафти і газу по трубопроводах, послуги по передачі електричної та теплової енергії, залізничні перевезення, послуги транспортних терміналів, портів, аеропортів, послуги водопостачання і водовідведення, а також послуги зв'язку суспільного користування. Дотримання законів, що встановлюють підстави і види відповідальності, порядок делегування повноважень та порядок прийняття, виконання або оскарження рішень регулюючого органу в арбітражному суді виступає як конкретний інструментарій правового регулювання природних монополій.

Адміністративні засоби регулювання припускають використання заборонних, дозвільних або примусових засобів, спрямованих на контроль над цінами, тарифами і доходами. Використання адміністративних засобів дозволяє регулюючим органам здійснювати всебічний контроль над природними монополіями на основі широких владних повноважень: регулювати вхід і вихід з ринку, здійснювати реєстрацію, ліцензування, квотування, формувати держзамовлення. До адміністративного впливу належить видання регулюючими комісіями інструкцій, що доповнюють антимонопольне законодавство (США, Японія). Адміністративний вплив на економіку тривалий період був в Україні основним, але, ґрунтуючись на наказах і розпорядженнях, він має істотну твердість та формалізм, не враховує економічних інтересів і сформованого співвідношення сил на галузевих ринках.

Економічне регулювання в більшості відповідає умовам економіки України, що трансформується, дозволяє зменшити негативні наслідки від чисто адміністративного впливу, сприяє більш ефективному функціонуванню природних монополій. Воно припускає контроль над обсягом і якістю виробництва, рівнем доходів і тарифів шляхом, по-перше, прямого установлення фіксованих тарифів або їхніх граничних рівнів (граничних коефіцієнтів зміни цін, надбавок, граничного рівня рентабельності, декларування зростання цін), по-друге, визначення мінімального рівня обов'язкового забезпечення деяких груп споживачів.

У сучасних умовах намічається поступовий перехід від адміністративного регулювання до різних видів економічного

регулювання (прямого, непрямого). Пряме економічне регулювання припускає широке використання в господарській практиці інструментарію у вигляді цільового фінансування, пільгових кредитів, субвенцій, субсидій і дотацій з бюджетних і позабюджетних фондів. Воно виконує насамперед соціальні функції, оскільки спрямовано на підтримку найбільш слабких господарюючих суб'єктів та незахищеного населення. Це вступає у певні протиріччя з загальними принципами ринкової економіки, підтримує м'які бюджетні обмеження і не дозволяє оптимізувати пропорції на мікрорівні.

Непрямі методи економічного регулювання природних монополій здійснюються шляхом установлення граничних ставок тарифів, використання пільгового оподаткування і кредитування і т.д. Однак перехідний характер української економіки обумовлює труднощі трансформації досить твердої системи прямого адміністративного регулювання в більш гнучку систему непрямого економічного регулювання. Чим швидше і жорсткіше здійснить країна перехід до ринкової економіки, тим швидше відбудеться зміна м'яких бюджетних обмежень на жорсткі.

Пряме економічне регулювання суб'єктів природної монополії є кращим у порівнянні з чисто адміністративним, тому що дозволяє підприємствам суспільного користування підтримувати низькі ціни на продукцію (послуги) особливої соціальної значимості без фінансового збитку для виробників. Однак реалії економічного життя свідчать про традиційну обмеженість бюджетних засобів і практичної недосяжності використання винятково прямих методів економічного регулювання. У зв'язку з цим з метою впливу на природні монополії все більша увага приділяється методам непрямого економічного регулювання, заснованим на проведенні особливої тарифної, бюджетної, податкової, фінансової, амортизаційної й інвестиційної політики.

Їхнє комплексне здійснення дозволяє автоматично впливати на економічну поведінку господарюючих суб'єктів, що особливо важливо в умовах ринку. На відміну від прямого регулювання, непряме діє опосередковано, не як цільова допомога, створюючи необхідне середовище для ефективного функціонування і

підсилюючи балансуєчу функцію ринку. Непрямі регулятори виступають як комплекс засобів, серед яких головну роль грає тарифна політика, оскільки встановлення монопольних цін (тарифів) є найбільш розповсюдженим способом одержання надприбутку природними монополіями.

7.4.3. Політика тарифоутворення на продукцію природних монополій

Технологічні особливості природних монополій (ефект масштабу) визначають специфіку їх тарифоутворення. Актуальність цінового регулювання розподілу суспільно значимих благ породила на практиці альтернативні методи формування тарифів:

- економічні (за витратами: на основі граничних витрат при відшкодуванні неминучих збитків державою (модель « $P=MC$ »); на основі середніх витрат з неефективним розподілом ресурсів (модель « $P=AC$ ») і інші;

- соціальні (адміністративним рішенням у процесі державного регулювання).

З теоретичних позицій модель тарифоутворення « $P=MC$ » найбільш оптимальна, разом з тим практичне використання її, як і кожної з названих моделей, має неоднозначні наслідки і носить дискусійний характер.

У ринковій ситуації граничні витрати варто розглядати як альтернативні, але при аналізі залізничних тарифів альтернативні витрати виробництва представити практично неможливо через яскраво виражену специфіку ресурсів, техніки і технології. При рівності тарифу і граничних витрат ($P=MC$) оптимізується розподіл ресурсів у суспільстві, але виробництво збиткове і не вигідно виробнику (інвестору); при ($P>MC$) тариф не вигідний споживачам.

Стосовно ринку транспортних послуг граничні витрати в даний час розглядаються на практиці як перемінна частина експлуатаційних витрат. Середні перемінні витрати пропорційні обсягу перевезень лише при оптимальній пропускній здатності залізниць і раціональному графіку руху, при цьому вони збігаються з граничними витратами. Якщо фактична пропускна здатність залізниць заповнюється вище оптимального

виробничого рівня, то починають зростати граничні витрати через зниження швидкостей руху, більш часті і тривалі простої потягів і т.п. Тенденція до зростання граничних витрат на залізничному транспорті, як і в будь-якій іншій природній монополії, обумовлена неоптимальним її функціонуванням, падінням граничної продуктивності факторів виробництва. Одночасно, але більш повільно зростають і середні перемінні витрати, їхня динаміка менш виражена, що зв'язано з методикою розрахунку середніх витрат на одиницю продукції. При зростанні середніх перемінних і граничних витрат становище виробника на ринку буде неоптимальним, а тарифна ставка не буде рівноважною.

Ефект масштабу на залізничному транспорті й в інших природних монополіях обумовлює доцільність застосування при тарифоутворенні шкали знижувальних тарифних ставок і цінової дискримінації. Цінова дискримінація природних монополій теоретично здійсненна з двох причин: по-перше, існує можливість продуктової диференціації (просторової, тимчасової, виробничої) і виділення тарифних груп споживачів через коливання еластичності попиту за ціною; по-друге, виникають труднощі переміщення товарів з одного ринку на іншій (через збіг виробництва і попиту за часом і місцем) і перерозподілу їх між споживачами. Як виключення перерозподіл можливий у силу обману (наприклад, пільгова поїздка за чужим документом, перевезення комерційного вантажу під виглядом домашніх речей або пошти і т.п.), однак це спричиняє певні санкції. Цінова дискримінація буває явною (при продажі сезонних, проїзних квитків, пільговому споживанні послуг) і неявною (при продажі квитків однакової ціни, наприклад, усім пасажирам електрички незалежно від того, займають вони сидячі місця чи стоять, одержуючи послугу більш низької якості за тією ж ціною).

У ціновій дискримінації зацікавлені і природні монополії (максимізація доходів), і регулювальні органи (соціальне замовлення). Цінова дискримінація для природних монополій переважає в силу чинності закону зростаючої прибутковості і зростання віддачі від масштабу. Роль цінової дискримінації підсилюється ще й у зв'язку з характером еластичності попиту на залізничні перевезення: при зниженні тарифних ставок виникає додатковий попит. Однак зазначене збільшення попиту і його

перевищення над пропозицією характерно не для всіх умов перевезень, а лише на певному часовому інтервалі (у короткому періоді) і на невеликій відстані.

Велике значення у формуванні тарифів природних монополій має надання послуг різним споживачам на спільній основі. Спільні витрати відіграють важливу роль у функціонуванні залізничного транспорту, оскільки перевізний процес можна розглядати як «спільний продукт» для групи споживачів, тому що залізниця по своїй суті відноситься до підприємств, що роблять колективні блага і не розраховані на обслуговування окремих споживачів в індивідуальному порядку. Виникнення спільного (колективного) продукту і спільних (колективних) витрат породжує проблему розподілу експлуатаційних витрат і формування тарифів. Неоптимальний перерозподіл спільних витрат на мікрорівні між різними категоріями споживачів може бути нівельований державним перерозподілом при формуванні тарифів за моделлю « $P=MC$ ».

Специфікою залізниць є втрата монопольної влади при роботі на коротких відстанях і формування конкурентного оточення, що обумовлює необхідність координації тарифів залізниць, наземного і водного транспорту. Це не виключає цінову дискримінацію залізниць, коли вантажі різних категорій перевозяться за різними ставками. На практиці взаємозв'язок конкуренції і монополії обумовлює єдність принципів витрат і цінності: якщо цінова дискримінація нездійсненна за якимись причинами, то залізниці, як правило, не можуть оптимізувати обсяг перевезень та мінімізувати витрати.

Пріоритетне значення того чи іншого з двох основних принципів формування залізничних тарифів може виникати в залежності від цілого ряду факторів, серед яких чисельність населення і динаміка його доходів, характер державного регулювання, величина дотацій на розвиток залізниць та ін. За допомогою державних субсидій можна компенсувати відсутність цінової дискримінації і навпаки, тому цінова дискримінація як необхідний елемент тарифоутворення природних монополій повинна знаходитися під постійним контролем регулюючих органів.

Модель « $P=MC$ » при наявності державних субсидій і цінової дискримінації створює реальну основу для поліпшення

споживчого вибору, не спотворює розподіл факторів виробництва, як це відбувається при орієнтації на середні витрати.

Тарифоутворення за моделлю «витрати плюс» (чи за принципом Рамсея) застосовується при неможливості реалізації моделі « $P=MC$ » і ґрунтується на середніх загальних витратах і раціональному рівні рентабельності. Це дозволяє покривати усі видатки, включаючи витрати на регулювання й інвестиції. Ще в 40-х роках ХІХ ст. економістами Австрії, Англії, Німеччини, Франції при пошуку підходів до державного керування тарифами широко дискутувалася теорія поверстних тарифів на базі середніх витрат, що припускала використання однакових ставок поверстного тарифу пропорційно відстані перевезення.

Застосування моделі « $P=AC+$ » на практиці недостатньо ефективно з ряду причин. Рівень граничної прибутковості звичайно коливається навколо середніх ринкових значень рентабельності в корпоративному секторі національної економіки. Визначити, чи знаходиться рівень рентабельності природної монополії в необхідних межах, стає можливим із запізненням, оскільки граничний рівень відбивається статистикою наростаючим підсумком.

Реалізація моделі тарифоутворення « $P=AC+$ » не сприяє підвищенню ефективності природних монополій, оскільки створює умови для завищення середніх витрат, диверсифікованості діяльності шляхом схованого перехресного субсидування, прийняття неоптимальних управлінських рішень.

У світовій практиці часто нижчий рівень тарифу визначають за собівартістю, а верхній рівень – за тарифом конкурента.

В умовах інфляції, що характерна для перехідної економіки України, доцільно тарифоутворення на продукцію природних монополій за моделлю цінового обмежника «інфляція - X », розповсюдженою в Західній Європі як «метод Литтлчайда». С.Литтлчайлд запропонував відмовитися від обмеження рентабельності і регулювати лише верхні межі цін на послуги природних монополій. Модель цінового обмежника ($PR1 - X$) фіксує індекс зростання регульованих тарифів ($PR1$) на рівні нижче загальної інфляції в країні. Величина « X » встановлюється регулюючим органом у залежності від темпів зростання загальної інфляції, галузевих витрат природного монополіста.

Ще один спосіб утворення тарифу в умовах інфляції припускає фіксування тарифу не в абсолютних, а у відносних цінах. У Великобританії динаміка тарифів компаній галузей природних монополій фіксується щодо індексу роздрібних цін (ІРЦ), у США – щодо індексу цін (дефлятора) ВВП.

7.4.4. Конкуренція в природно монопольних галузях

Специфіка конкуренції в природно монопольних галузях полягає в існуванні декількох рівнів конкуренції і відповідних їм видів і форм конкуренції:

1) **міжвидова конкуренція** в рамках сукупної галузі між заміщувачими ринками у формі боротьби за споживача;

2) **контрактна конкуренція** за вхід на ринок природної монополії у формі контракту, концесії, конкурсу (аукціону);

3) **внутрішньогалузева конкуренція** в рамках єдиної технологічної природної монополії у формі конкуренції на рівні доступу до мереж і на рівні використання ресурсів.

Найбільшого розвитку набула міжвидова конкуренція на ринку транспортних послуг, що складається з декількох заміщувачих ринків (сегментів): наприклад, ринок авіап перевезень, ринок залізничних перевезень, ринок автомобільних перевезень і т.п. Вони розрізняються за рядом критеріїв: обсягом і характером перевезень, складом споживачів, організаційною структурою, географічними границями та ін. Особливістю ринку транспортних послуг є функціонування в його рамках двох природних монополій (залізничного і трубопровідного транспорту), що впливають на всі сегменти ринку шляхом необхідності врахування не тільки дій конкурентів, але і регулюючого впливу з боку держави.

Залізниці обіймають монопольний сегмент ринку транспортної інфраструктури, є головними транспортними артеріями країни, забезпечують стабільність життєдіяльності великих промислових центрів і регіонів, національну безпеку держави. Залізничний транспорт характеризується безперервністю перевізного процесу, високим ступенем рухливості (більша частина основного капіталу галузі безупинно змінює своє місце розташування), високим ступенем централізації керування.

В українських умовах не приходиться сумніватися в природному характері залізничної монополії з об'єктивних причин: по-перше, монополія формувалася під впливом ряду специфічних геополітичних факторів (величезні відстані, брак внутрішніх водних шляхів, припинення навігації на ріках у зимовий період у зв'язку із суворим кліматом, значна віддаленість морських портів від промислових центрів і т.п.); по-друге, монополізація залізниць у більшості випадків відповідала вимогам великомасштабного виробництва (безперервність, масовість, швидкість, порівняна дешевина, відповідність мережі колій розміщенню виробництва і т.п.). Залізниця є реальною природною монополією під час перевезення масових сировинних вантажів, далеких пасажирських перевезень, при доставленні вантажів і пасажирів у ті регіони, де прокладені рейкові мережі й відсутня транспортна інфраструктура інших видів. Монопольна влада залізниць не поширюється на інші сегменти ринку транспортних послуг, не виходить за межі власного ринку залізничних перевезень і може виявлятися у формі диктату економічних умов споживачам при неможливості заміни залізниць на інший вид транспорту.

Специфікою ринку транспортної інфраструктури є сполучення міжвидової конкуренції зі стійкою природною монополією залізничного і трубопровідного транспорту, відносною монополією автотранспорту, що виникла в останні роки практично у всіх ринкових країнах. Ринок транспортних послуг характеризується слабким впливом на рівень ціни (тарифу) практично у всіх сегментах (у конкурентних – через незначну частку окремого перевізника, у монопольному – через тверде тарифне регулювання), лише в сегменті повітряного транспорту склалася олігополія, що впливає на ціни інших перевізників.

Міжвидовій конкуренції на сукупному ринку транспортної інфраструктури властиві комбіновані методи конкурентної боротьби (цінові і нецінові). Пріоритет нецінових методів з боку залізниць обумовлений обмеженими можливостями гнучкого маневрування тарифами. Непрямий тиск на природні монополії транспорту здійснюють низькі (середні) вхідні бар'єри конкурентних сегментів ринку: чим більше з'являється перевізників, тим гостріше стає боротьба за споживачів при

вузькій спеціалізації перевізника. В даний час суб'єкти залізничної природної монополії зазнають найбільшої конкуренції з боку автомобільного транспорту.

Західний досвід говорить про поступове скорочення частки автоперевезень з метою підвищення екологічної безпеки й охорони навколишнього середовища, що розкриває нові аспекти конкуренції, стає фактором співробітництва різних видів транспорту через організацію комбінованих перевезень.

Для зміцнення позицій на ринку за допомогою нецінової конкуренції необхідна оптимізація технічного потенціалу на базі інформаційних технологій і підвищення якісних характеристик продукції (послуг) з орієнтацією на світовий рівень. Ж.Дюпюї відзначав, що спосіб перевезень, що дозволяє здійснювати перевезення з більшою швидкістю, більш регулярно і з меншою аварійністю, являє собою переваги, яким споживачі надають великого значення. Залученню додаткових споживачів і збереженню досягнутих обсягів роботи сприяє також диференціація ринкових сегментів за якістю послуг відповідно до різних критеріїв: швидкість, терміни доставки вантажу і часові гарантії, твердий графік і ритмічність доставки «від дверей до дверей» чи «від станції до станції», особливі умови тарування і кріплення, схоронність вантажу, перевезення із супроводом (для відправників вантажу); гарантії безпеки, комфортність, наявність додаткових сервісних послуг у дорозі (для пасажирів).

Загальновідомо, що володіння домінуючим становищем не означає порушення антимонопольного законодавства, якщо немає фактів зловживання ним. Суб'єкти природної монополії через державне регулювання не можуть проводити жорстко монопольну стратегію і відповідну тактику ринкової поведінки (встановлювати монопольні ціни, самотійно проводити реструктуризацію, одержувати монопольний надприбуток). У зв'язку з цим недоцільне проведення стосовно них політики демонополізації, хоча вона потенційно можлива в специфічних формах. Ефект демонополізації, здійснюваної шляхом розукрупнення, значною мірою залежить від конкурентного потенціалу галузі, специфічних умов функціонування і галузевої належності підприємства.

При розукрупненні суб'єкта природної монополії, утворення дрібних монополій менш ефективно для суспільства, тому

подібну демонополізацію варто охарактеризувати як штучну і недоцільну.

Інший специфічний вид конкуренції, що виникає при входженні на ринок природної монополії – це контрактний вид. Ефективність конкурентної боротьби за вхід на природно монопольний ринок досліджувалася багатьма економістами. Модель Демсеца передбачає конкуренцію за вхід на ринок за допомогою системи франчайзингу, що заміняє державне регулювання. Контрактна конкуренція має тривалу історію і здійснюється шляхом участі фірм в установлених державою конкурсах або публічних аукціонах, що одержали назву Чедвіка-Демсеца. Конкуренція за вхід на ринок (іноді і за вихід) припускає, відповідно до теорії Р.Коуза, що контракти, що дають монопольні права на здійснення певних дій, можуть бути продані і куплені тими, хто вище цінує надані цими правами можливості виробництва. Тимчасово придбані монопольні права підрозділяються і комбінуються так, щоб діяльність, що надається ними, приносила на основі франчайзингу, концесії або оренди доход, що має найвищу ринкову цінність.

Конкуренція за вхід на ринок природної монополії закінчується перемогою того господарюючого суб'єкта, що гарантує обслуговування споживачів за найнижчою ціною при забезпеченні стандартів якості і необхідної кількості продукції. За результатами проведення аукціону підписується контракт, укладається угода оренди або концесії. Вибір конкретної форми контракту визначається ситуацією в природно монопольній галузі: якщо мережні структури потрібно створювати, то вигідніше концесія, при наявності діючих структур – їхня оренда. Тому аукціони для укладання орендних угод залучають більш господарюючих суб'єктів (операторів), ніж для укладання угод концесії.

Контроль виконання контракту природною монополією здійснює держава адміністративними й економічними методами, при неналежному його виконанні він розривається. Після закінчення терміну контракту його переукладають за допомогою проведення нового аукціону, однак частіше оператор залишається.

Практика обмеження входу на ринок природної монополії тривала й існує майже в 40 країнах. Концесії найчастіше

укладаються в залізничній справі, в організації телефонного зв'язку, водопостачанні.

Третій вид конкуренції характеризується як внутрішньогалузева конкуренція у відповідності зі сферою здійснення суперництва, найбільш актуальний в умовах розвинутих ринкових відносин. У більшості країн природні монополії не підпадають під дію законів про обмеження конкуренції, їх традиційно відносять до сфер неефективної конкуренції (як з позицій суспільства, так і потенційних інвесторів). Природні монополії, з одного боку, є повноправними суб'єктами монопольної організації ринкового господарства, у тому числі і відносин конкуренції, а з іншого боку – характеризуються наявністю ефекту на масштабі, технологічних особливостей і високих фіксованих витрат, що обумовлюють економічну вигоду винятково монопольної, безконкурентної організації галузі. Така внутрішня суперечливість у сутності природної монополії обумовила в господарській практиці необхідність обмеження конкуренції.

Діалектична єдність монополії і конкуренції, властива ринковій організації господарства на всіх етапах його розвитку, реалізується й у функціонуванні природної монополії. У цьому зв'язку необхідно активізувати реструктуризацію природних монополій, приділивши особливу увагу стимулюванню внутрішньогалузевої конкуренції. Реструктуризацію варто розглядати як основний метод «антимонопольної» трансформації природних монополій на стадії їхньої ринкової зрілості. Основна мета реструктуризації полягає у створенні умов поступового переходу від безконкурентного розвитку природних монополій до стану керованої конкуренції, від твердого регулювання – до часткового дерегулювання. Потенційні напрямки формування «зон» обмеженого конкурентного середовища в галузях природних монополій:

1) реструктуризація природно монопольної галузі шляхом розмежування безумовно монопольних і потенційно конкурентних структур;

2) у межах реструктуризованої природної монополії при створенні відповідних організаційних умов розвиток конкуренції між операторами (експедиторами) на рівні доступу (приєднання)

до мереж інфраструктури і між окремими мережами на рівні використання ресурсу.

Українські інфраструктурні природні монополії при високому ступені вертикальної інтеграції слабо структуровані, включають у рамках одного господарюючого суб'єкта широкий спектр видів діяльності, що не відповідає критеріям природної монополії (виробництво, розподіл, соціальна інфраструктура і т.п.) і не підлягає регулюванню.

Власники мереж не зацікавлені в конкуренції і блокують доступ до них інших господарюючих суб'єктів шляхом одноособової експлуатації, що розмиває реальні границі природної монополії і дозволяє відносити витрати з нерегульованих видів діяльності на регульовані. Це не тільки штучно збільшує ступінь монополізації економіки, але й робить труднішою раціональну демонополізацію потенційно конкурентних сфер природних монополій. Стала очевидною доцільність організаційно-економічного реструктурування господарюючих суб'єктів, власне монопольного (регульованого) і конкурентного (нерегульованого) секторів з метою розвитку внутрішньогалузевої конкуренції.

Для забезпечення рівного доступу до інфраструктурних мереж користувачів різних форм власності буде потрібно удосконалювання організаційно-правової бази відповідних галузей. Конкуренція між користувачами за доступ до інфраструктурних мереж давно існує у практиці США і Західної Європи і найбільш повно реалізується в моделях «конкурентного підходу» і «оптового підприємства». Відповідно до них практика функціонування природних монополій характеризується незалежністю монопольних компаній і рівних прав доступу до мережі. При цьому користувачі (оператори) і виробляючі компанії (переважно частки), організаційно відділені від інфраструктурних розподільних мереж (переважно державних): газовидобувні компанії – від газопроводів, енергетичні компанії (енергоджерел) – від електромережеских компаній, авіакомпанії – від аеропортів, передавальні пристрої – від каналів телефонного дротового зв'язку і т.п.

Нові поняття

модель “витрати-випуск”, модель Леонтьєва, державні заощадження, приватні заощадження, національні заощадження,

суспільні блага, чисті податки, основний психологічний закон Кейнса, міжгалузевий баланс, лаг, внутрішній лаг економічної політики, зовнішній лаг економічної політики

Питання для повторення

На яких теоретичних засадах ґрунтується державне регулювання економіки?

В чому полягає сутність моделі Леонтьєва?

Що таке чисті податки?

Які інвестиції більш ефективні – державні чи приватні та чому?

Як можна визначити розмір фінансових ресурсів для приватних інвестицій в умовах здійснення державою економічної діяльності?

Чому заходи економічної політики не можуть миттєво впливати на макроекономічну ситуацію?

Чи можливі випадки, коли заходи економічної політики не дають бажаних результатів? Які, на Вашу думку, чинники можуть це спричинити?

Контрольні запитання

1. Що таке природна монополія? Які особові ознаки властиві для галузі, де діє природна монополія? Для витрат фірми?

2. Чому природні монополії потребують державного регулювання? Які види такого регулювання здійснює держава?

3. Які методи державного ціноутворення зустрічаються у галузях природної монополії? Чи однаково ефективність мають ці методи?

4. Чому ціноутворення природної монополії за рівнем граничних витрат не може забезпечити ефективність галузі?

5. Якими засобами регулювання інших параметрів поведінки фірми, крім ціни, користується державна політика?

6. З якими труднощами стикається держава, коли проводить антимонопольну політику на ринку?

7. Яка поведінка фірм вважається незаконною, порушуючи суспільний добробут? З чим це пов'язано?

8. Чи можлива конкуренція у галузях, де діє природна монополія?

Розділ 8

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

Фіскальна політика реалізовується державою, головним чином, через державний бюджет. Роль бюджету в розвитку економічних процесів зазнала значної еволюції. *Спочатку* бюджет грав роль робочого інструмента фіскальної політики. Супутнім результатом цієї політики був і зростаючий державний борг, що виникав при цьому, і збільшення якого стало наслідком щорічного дефіциту. В *сучасних умовах* стан бюджету став чинником, що істотно впливає на хід макроекономічних процесів. Трактуювання такого впливу в макроекономічній теорії неоднозначні.

План:

- 8.1. Сутність і роль державного бюджету в економіці.*
- 8.2. Спори про роль бездефіцитного бюджету.*
- 8.3. Вплив бюджетного дефіциту на державний борг.*

8.1. Сутність і роль державного бюджету в економіці

В сучасних умовах державний бюджет відіграє роль одного з регуляторів економічного розвитку. Повністю зберігається і його традиційна роль інструмента забезпечення виконання державою суто політичних та інших неекономічних функцій. За допомогою податкової системи держава концентрує в своїх руках необхідні фінансові ресурси і використовує їх для утримання державного апарату, армії, невиробничої сфери і т.п.

В структурі бюджетної системи виділяються державний бюджет і місцеві бюджети. Принципи побудови місцевих бюджетів аналогічні державному. Відмінності полягають головним чином в тому, що доходну базу місцевих бюджетів складають інші податки, а у витратах домінуючу роль відіграють соціальні – утримання сфер охорони здоров'я, освіти, культури, соціальне забезпечення.

В умовах перехідної економіки і становлення ринкової інфраструктури велике значення має *регіональний аспект бюджетної політики*. Від того, наскільки оптимальним буде розподіл бюджетних коштів між регіонами-донорами і регіонами-реципієнтами бюджетних коштів, багато в чому залежить ефективність структурної політики. Стосовно України це означає, що розподіл бюджетних коштів по регіонах повинен враховувати і внесок регіонів у забезпечення доходної частини бюджету. Однак в сучасних умовах відбувається прямо протилежне. Здійснюється перерозподіл бюджетних ресурсів на користь міста Києва і західних регіонів за рахунок східних. В умовах зосередження в східних регіонах значних за розмірами і чисельністю об'єктів інфраструктури це посилює фінансову кризу регіонів, руйнування виробничого потенціалу, занепад соціальної сфери. Особливість соціально-економічного життя в Україні – поширене покладання на певні соціально-економічні інститути, виконання невластивих їм функцій. Так, в умовах нестачі бюджетних коштів на оборону виникла тенденція часткового фінансування оборонних об'єктів за рахунок місцевих бюджетів: наприклад, за деякими областями закріплені окремі кораблі Чорноморського флоту, над якими відповідний регіон здійснює «шефство», тобто часткове утримання за рахунок місцевих бюджетів. Ясно, що така бюджетна політика, з одного боку, загострює бюджетні проблеми на місцевому рівні, а з іншого боку, змушує регіони шукати додаткові джерела фінансування. Одночасно створюється потенційна небезпека виникнення і посилення сепаратистських тенденцій.

Державний бюджет відіграє центральну роль у фіскальній політиці. В руках уряду знаходяться *два основних важелі бюджетної політики* – *оподаткування і урядові витрати*. Зростання витрат здійснює стимулюючий вплив на виробництво, а їх скорочення, навпаки, – стримуючий.

Розглянемо дію цих механізмів. Почнемо з *першого важеля* – *урядових витрат*, в припущенні, що розмір оподаткування не змінюється. *Стимулювання державних витрат* може використовуватися в періоди *економічних спадів*, коли спостерігається дефіцит сукупного попиту і має місце безробіття. Якщо в такій ситуації здійснюється зростання без відповідного

приросту податкових надходжень, то виникне *бюджетний дефіцит*. Звичайно його величина фіксується в законодавчому порядку. Міра його впливу на економіку залежить від того, якими способами він буде профінансований.

Теоретично існують два способи фінансування бюджетного дефіциту: по-перше, *позики у приватного сектора* (у вигляді продажу державних облігацій в ході операцій на відкритому ринку); по-друге, випуск *додаткової грошової маси*.

При способі фінансування за допомогою позики у приватного сектора уряд фактично перехоплює у приватного сектора певну частку фінансових ресурсів на свою користь, створюючи так званий *ефект витіснення*. Ціною такого перехоплення завжди виступає загострення дефіциту ресурсів і, як наслідок, зростання процентної ставки на ринку позикових капіталів. Це може скоротити інвестиції і особисте споживання, послабивши тим самим стимулюючий вплив бюджетного дефіциту.

Випуск додаткової грошової маси є більш помірним заходом. З його допомогою можна уникнути падіння приватних інвестицій і, отже, при його використанні стимулюючий вплив бюджетного дефіциту буде більш сильним, а помірна інфляція буде сприяти зростанню сукупного попиту.

В період *економічного підйому*, коли реальною є загроза посилення інфляції і «перегріву» економічної кон'юнктури, для обмеження зростаючого попиту може застосовуватися комплекс заходів по *обмеженню державних витрат*. Результатом цих заходів виступає виникнення активного сальдо держбюджету, або *бюджетного надлишку (профіциту)*. Його антиінфляційний ефект залежить від того, як уряд використовує профіцит. Тут також можливі *два способи*. *По-перше*, погашення державного боргу, що раніше виник. В такому випадку держава фактично повертає бюджетний надлишок своїм кредиторам. Це може стимулювати зростання інвестицій і збільшення споживання, тим самим послабляючи антиінфляційний ефект скорочення урядових витрат. *По-друге*, уряд може заморозити активне сальдо держбюджету, тим самим уникнувши його витрачання. В такому випадку антиінфляційний ефект зменшення урядових витрат буде максимальним.

Який же механізм впливу *другого важеля* фіскальної політики – *оподаткування* – на економічну динаміку? За інших рівних умов (і передусім за умови, що урядові витрати незмінні) його ефект аналогічний ефекту зміни державних витрат, але з протилежним знаком. Так, якщо збільшення витрат грає стимулюючу роль в періоди спадів, то в частині оподаткування той же результат може бути досягнутий за допомогою скорочення податків. І навпаки, для боротьби з інфляцією замість зменшення державних витрат може використовуватися комплекс заходів по збільшенню податкового тягаря. Отже, *фіскальна політика може використати заходи по зміні розміру податкових надходжень і по регулюванню державних витрат*. Якщо ж відбувається однакова зміна величини тих і інших в одному напрямі, тобто буде мати місце збалансований бюджет, то на відповідну величину зміниться і розмір сукупного попиту, рівним чином як і обсяг виробництва (з урахуванням ефекту мультиплікатора). Перевага одному важелю перед іншим надається в залежності від ставлення творців фіскальної політики до оцінення ролі держсектора в економіці.

Кажучи про механізми здійснення фіскальної політики, крім *двох її основних важелів* – урядових витрат і податків, виділяють також *дві її складових частини* – *дискреційну політику і політику вбудованих стабілізаторів*. Суть *дискреційної політики* витікає із змісту роботи по встановленню того або іншого режиму оподаткування і витрачання бюджетних коштів. Ця робота здійснюється законодавчими органами відповідної країни. Необхідні рішення приймаються, як правило, один раз на рік при затвердженні держбюджету і не підлягають перегляду. Тому встановлення параметрів податкової політики (передусім ставок оподаткування), рівним чином як і суми відповідних держвитрат, і складає суть дискреційної (тобто одномоментної) політики. Вплив дискреційних параметрів на економіку досить сталий.

На відміну від цієї складової частини фіскальної політики, її друга складова частина – *політика вбудованих стабілізаторів* – включає елементи мінливі, які схильні до змін в ході протікання економічних процесів. Один з елементів такого механізму –

система виплат допомоги з безробіття. В періоди економічних спадів відповідні суми автоматично зростають, оскільки «включення» вбудованих стабілізаторів автоматично гасить коливання сукупного попиту в період спаду, підтримуючи тим самим його величину на рівні, достатньому для підтримки існуючого обсягу виробництва, незважаючи на несприятливе попереднє скорочення попиту.

Строго кажучи, дискреційна політика і політика вбудованих стабілізаторів – це не дві різних політики, а дві взаємопов'язані сторони фіскальної політики. Так, затвердження ставок оподаткування – це функція дискреційної політики, тоді як конкретні суми податкових надходжень, що йдуть в держбюджет в ході економічного циклу – це вбудований стабілізатор. Наприклад, в періоди спадів меншають і податкові надходження (оскільки меншають доходи), що веде до бюджетного дефіциту, фінансування якого в такому випадку відповідним способом надає стимулюючий вплив і тим самим гальмує спад.

Кажучи про стимулюючий вплив бюджетного дефіциту на економіку, ми маємо на увазі дефіцит, який уряд створює цілеспрямовано, з тим, щоб забезпечити стимулювання економічного зростання. Однак на практиці наявність фактичного бюджетного дефіциту не є достатнім свідченням того, що уряд проводить стимулюючу фіскальну політику. Це відбувається тому, що існують вбудовані стабілізатори. Точкою відліку повинен стати розгляд економіки *в стані повної зайнятості*.

Припустимо, що це має місце і що при цьому в країні затверджений збалансований бюджет. При такому початковому припущенні розглянемо випадок виникнення спаду. Якщо спад наступив, то податкові надходження автоматично падають, і неминуче виникає бюджетний дефіцит. Він є наслідком циклічних чинників, а не свідомої політики, і тому називається *циклічним*. Трудність полягає в тому, що для оцінення ефективності фіскальної політики треба відстежувати поведінку бюджету протягом року при умові незмінності рівня виробництва. Якщо економіка працює в режимі повної зайнятості цілий рік, і при цьому ми маємо бюджетний дефіцит, то тоді маємо повне право сказати про наявність стимулюючої

фіскальної політики. Якщо ж протягом року мають місце коливання рівня виробництва, то за наявності бюджетного дефіциту такого висновку зробити не можна.

В макроекономічній теорії використовується поняття «*бюджет повної зайнятості*» (БПЗ). Бюджет повної зайнятості показує, яким був би дефіцит (профіцит) бюджету, якби протягом року економіка функціонувала при повній зайнятості. І якщо, скажімо, в економіці має місце поточний дефіцит, а бюджет повної зайнятості (розрахований за відповідною методикою) виявляється з профіцитом, то це досить надійне свідчення того, що проводиться стримуюча фіскальна політика, результатом чого якраз і став той факт, що виробництво фактично було на рівні нижчому, ніж рівень повної зайнятості. І навпаки, дефіцит бюджету повної зайнятості показує, що проводиться стимулююча фіскальна політика. Такий дефіцит називається *структурним* (на відміну від циклічного) і означає те, що навіть в стані повної зайнятості податки, що збираються, були б меншими, ніж державні витрати, і повна зайнятість багато в чому була б забезпечена саме за рахунок стимулюючої фіскальної політики.

Стимулююча фіскальна політика може бути частково нейтралізована інфляцією, оскільки переміщення кривої сукупного попиту вздовж кривої сукупної пропозиції може статися на вертикальній ділянці кривої сукупної пропозиції. В результаті фактичний приріст виробництва виявиться меншим, ніж він міг бути, якби не було інфляції. Прихильники «економіки пропозиції» вважають, що стимулююча фіскальна політика здатна привести до зростання виробництва без посилення інфляції. Скорочення ставок податків, наприклад, здатне не тільки збільшити попит, але й розширити пропозицію, тобто змістити одночасно криву попиту і криву пропозиції. Однак це спірна точка зору. Як би там не було, бюджетний дефіцит відіграє важливу роль в механізмі державного регулювання. Однак зворотною стороною зростаючого бюджетного дефіциту стає розбухання державного боргу.

8.2. Спори про роль бездефіцитного бюджету

Бюджетний дефіцит здійснює стимулюючий вплив на економіку. Проте існують погляди, згідно з якими бюджетний дефіцит не є благо. Прихильники таких поглядів декілька разів намагалися їх реалізувати при прийнятті бюджету України, однак з цього нічого не вийшло: жоден фактично виконаний бюджет України за всі роки її існування як незалежної держави не був бездефіцитним. Проте заслуговує уваги розгляд питання, чи є благом бездефіцитний бюджет навіть теоретично.

Існує *два варіанти* концепції бездефіцитного бюджету: *по-перше*, ідея бюджету, який балансується щорічно, і *по-друге*, ідея бюджету, який балансується на циклічній основі. Розглянемо спочатку концепцію щорічно збалансованого бюджету.

Нехай затверджений бездефіцитний бюджет, і ця бездефіцитність повинна безумовно дотримуватися. Що станеться з економікою при таких припущеннях у випадку, якщо в ній раптом почнеться спад? Передусім, податкові надходження автоматично впадуть. Це очевидно. Щоб забезпечити збалансованість бюджету, уряду не залишиться нічого іншого, як або збільшити ставки оподаткування, або скоротити витрати. Обидва заходи явно пригнітять виробництво, посиливши спад. Можна змоделювати і ситуацію інфляційного підйому. В цьому випадку доходи бюджету автоматично виростуть, і уряду, якщо він повинен підтримувати збалансованість бюджету, нічого не залишиться, як збільшити свої витрати, і тим самим посилити інфляційний тиск на економіку. В обох випадках підтримка бездефіцитності бюджету тільки посилює економічні проблеми.

Звичайно, не треба на цій основі робити висновок про те, що сам по собі дефіцит завжди є благо і повинен активно створюватися і підтримуватися урядом. На практиці так нерідко і відбувається, і бюджетний дефіцит виходить за розумні межі, особливо коли він фінансується не за рахунок зростання податків (що не завжди вітається громадською думкою), а за рахунок розбухання державного боргу. Але це зовсім не підтверджує сприятливого впливу бездефіцитного бюджету на економічний розвиток.

Ненабагато краще йде справа, якщо розглянемо *другий варіант* – балансування бюджету на циклічній основі. При такому підході ставиться мета забезпечити рівність доходів і витрат бюджету не кожний рік, а протягом усього економічного циклу. Прихильники цієї точки зору допускають, що в періоди спаду уряд може збільшити витрати і зменшити податки, свідомо пішовши на виникнення дефіциту. Однак в ході подальшого підйому треба буде компенсувати цей дефіцит надлишком від підвищення податків і урізання держвидатків.

Обмеженість такого підходу полягає в тому, що його важко реалізувати на практиці. Справа в тому, що глибина і тривалість підйомів і спадів несиметричні. І не завжди дефіцит, що виник в період спаду, може бути перекритий профіцитом протягом подальшого підйому.

Отже, концепція бездефіцитного бюджету непереконлива з точки зору ефективності фіскальної політики. Дефіцитне фінансування дає можливість впливати на економічне зростання. Однак супутній результат дефіцитного фінансування – зростання державного боргу.

8.3. Вплив бюджетного дефіциту на державний борг

Що таке державний борг і як він впливає на економіку? *Державний борг – сукупність накопичених за попередні роки бюджетних дефіцитів.* Державний борг матеріалізований в певній кількості облігацій державних позик. Розвинена система державних запозичень на ринку позикових капіталів – невід'ємний атрибут ринкової економіки. В Україні така система перебуває в стадії формування. Початок її розвитку було покладено в середині 90-х років. З 1996 р. випуски облігацій державної внутрішньої позики стали використовуватися для покриття бюджетного дефіциту, що дозволило максимально зменшити використання механізму грошової емісії, що кинув країну в гіперінфляцію в 1993 - 1994 рр. Однак після російського дефолта 1998 р. система державного запозичення виявилася практично замороженою. З 2000 р. робляться спроби її реанімації.

Наслідки держборгу для економіки можна умовно розділити на *дві групи*: дійсні і уявні. Почнемо з *уявних* наслідків, тобто з таких, які при зовні негативному впливі насправді не так шкідливі або небезпечні. Таких проблем дві.

Перша представлена тезою про те, що зростання державного боргу в перспективі може привести до банкрутства держави і розвалу економіки. Відповідно до цієї тези держава в майбутньому може не витримати під тягарем накопиченого боргу. Насправді такої небезпеки не існує. У держави є *три* компенсувальних механізми, що не дозволяють їй збанкрутувати: *по-перше, рефінансування, по-друге, оподаткування, по-третє, створення грошей*. Так, при настанні терміну розплати за старими державними зобов'язаннями держава може випускати і дійсно випускає нові позики для розплати. При цьому виникає проблема достатності коштів, що залучаються для покриття обов'язкових виплат, що наступили. Далі, при нестачі зібраних коштів держава може збільшити податки, щоб зібрати суми, яких бракує. І, нарешті, завжди залишається можливість включити друкарський верстат. Звичайно, всі ці способи можна використати не від хорошого життя, але навіть їх простий перелік доводить, що вони цілком можуть бути застосовані. На практиці уряд постійно домагається підвищення верхньої межі допустимої суми державного боргу, маючи на увазі, що на крайній випадок у держави є певне, причому чимале, майно, щоб розплатитися по боргах.

Друга теза відносно ролі держборгу має в більшій мірі моралізаторський характер. Зводиться вона до того, що зростання держборгу означає перекидання його тягара на плечі майбутніх поколінь. В принципі це правильно, але тільки в тому сенсі, що для майбутніх поколінь державі буде важко знайти кошти лише у випадку, якщо це покоління *зажадає* сплати боргів. Насправді ж держава зможе взяти ці кошти у цього самого покоління через збільшення податків, з тим, щоб тут же їх повернути, в чому немає особливого сенсу.

Отже, обидві проблеми мають багато в чому спекулятивний характер. Однак це зовсім не означає, що ніяких прикрощів розбухання держборгу не приносить. На жаль, *дійсні проблеми* є, і чималі. Вони полягають в тому, що, *по-перше*, безперервне

збільшення державою запозичень на ринку позикового капіталу підриває приватні інвестиції через *ефект витіснення*. Запозичаючи на грошовому ринку, держава штовхає вгору рівноважне значення ставки процента і тим самим стримує приватні інвестиції. Наслідки поточного скорочення приватних інвестицій можуть позначитися в майбутньому, але тільки в тому випадку, якщо кошти, залучені державою на грошовому ринку, будуть використані *непродуктивно*, тобто витратяться на поточні державні потреби (наприклад, на виплату заробітної плати державним службовцям, закордонні поїздки представників влади, ремонт керівних службових апартаментів і ін.). Якщо ж держава здійснює *інвестиційну діяльність*, то вона тим самим компенсує падіння приватних інвестицій, і майбутні покоління успадкують виробничий апарат в незмінних, якщо не в збільшених, масштабах.

По-друге, розбухання держборгу одночасно означає і зростання витрат по його обслуговуванню. Виплати одних тільки процентів по ньому мають більший негативний вплив, ніж основна сума, бо основна сума – це щось невідчутне, а проценти – це реальні виплати з бюджету, причому постійно зростаючі. Це, з одного боку, зменшує можливості фінансування соціальних витрат, а з іншого боку, вимагає *посилення податкового тягара*, підриваючи тим самим поточне споживання та інвестиційний процес. Оскільки додаткові податкові надходження в такому випадку будуть використані непродуктивно, то маємо подвійний негативний ефект: скорочення поточного приватного споживання і скорочення поточних приватних інвестицій, тобто страждати будуть і сьогоднішні, і майбутні покоління. Якби зібрані додаткові податкові надходження використовувалися на розширення державних інвестицій, то це компенсувало б падіння приватних інвестицій і не створювало б проблем для майбутніх поколінь.

Податковий тягар пов'язаний не тільки з проблемою державного боргу, тому що податкова політика вирішує декілька проблем. З цього витікає, що збір податків відіграє вельми важливу роль в механізмі державного управління економікою. Тим часом посилення оподаткування супроводжується зростанням абсолютних сум податкових надходжень тільки до

відомих меж. Якщо ставки оподаткування перевищують ці межі, то підприємці або згортають ділову активність, або просто шукають способи ухилення від сплати податків. Цей ефект досліджував А.Лаффер, побудувавши так звану *криву Лаффера*. Вона показує залежність сум податків, що збираються, від ставки оподаткування (див. рис. 8.1).

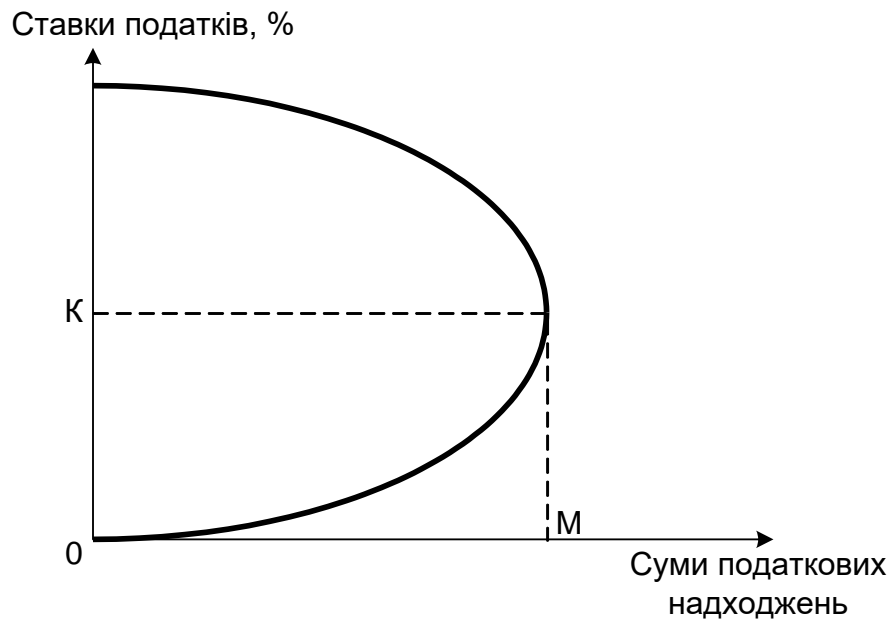


Рис. 8.1. Крива Лаффера

Як видно з рис. 8.1, при зростанні ставки оподаткування суми податкових надходжень збільшуються до точки М, в якій збір податків сягає максимуму (при ставці оподаткування К). Однак при подальшому підвищенні ставки оподаткування абсолютні суми податків, що збираються, починають падати, доходючи до нуля при 100%-вій ставці. На практиці про ефективність фіскальної політики можна судити за рівнем збирання податків. В другій половині 90-х років в Україні рівень збору податків становив приблизно 2/3 від запланованого. Це свідчить про те, що фіскальна політика є неефективною. Загальний обсяг податкових і неподаткових вилучень у суб'єктів підприємницької діяльності перевищує 50%. Тому вони вважають за краще йти "в тінь" і взагалі не платити податків. В результаті виникає ланцюг

взаємопов'язаних негативних наслідків для економіки. По-перше, зростаюча частина ВВП приховується від офіційного обліку і тим самим спотворюються дані, які служать основою прийняття рішень про проведення тих або інших заходів економічної політики. По-друге, не забезпечується фінансування соціальної сфери, внаслідок чого вона приходить в занепад і руйнується. По-третє, падають стимули до зростання виробничих інвестицій, оскільки фіскальною політикою інвестиційні процеси ніяк не заохочуються. По-четверте, посилюється бартеризація і доларизація економіки, що підриває ефективність монетарної політики. По-п'яте, з точки зору особливостей перехідної економіки найголовніше, що антистимулююча фіскальна політика формує у населення відповідне ставлення до держави, до її здатності забезпечити раціональне управління соціально-економічними процесами.

Існує і проблема збільшення зовнішнього боргу. На відміну від внутрішнього боргу, зовнішній потрібно регулярно гасити, що зрештою затримує економічне зростання в країні-боржнику. Ця проблема надзвичайно актуальна для України. Справа в тому, що умови випуску облігацій державної внутрішньої позики робили їх вельми привабливими для нерезидентів, бо забезпечували отримання доходу по них в розмірі 25-30 % річних. У порівнянні зі світовим рівнем 8-10 % – це надзвичайно привабливі умови інвестування. І не дивно, що з початку 1997 р. в Україну ринув потік іноземної валюти, направленої нерезидентами на придбання облігацій. Здавалося б, зростання валютних резервів добре, якщо, однак, забути, що це – позикові гроші. Навіть в *короткочасній* перспективі надходження валюти породжує проблеми. Передусім тому, що воно сприяє зростанню курсу національної валюти, заохочуючи імпорт і стримуючи експорт. В умовах, коли Україні треба заробляти валюту на здоровій основі, тобто за рахунок просування конкурентоспроможної продукції на світові ринки, вона сама, лібералізувавши допуск нерезидентів на ринок державних цінних паперів, підриває своє проникнення на світові ринки. У *довготривалій* перспективі проблема ще більш загостриться, оскільки крім і без того високих процентів, треба буде виплачувати і основну суму

боргу. А оскільки економіка знаходиться в стані глибокого спаду, умов для достатнього залучення коштів до бюджету для розплати по боргах не передбачається. Тому, швидше усього, для покриття заборгованості використовуватимуться нові запозичення, тобто держава виступає будівником типової фінансової піраміди.

Небезпека такого розвитку подій для економіки полягає в існуванні ілюзії безкарного будівництва фінансових пірамід саме державою. Звичайно вважається, що недержавні фінансові піраміди приречені на крах, а держава має необмежені можливості. Тим часом Україна в 1996 р. допустила прострочення виконання своїх зобов'язань по виплатах процентів по держборгу, що стало подією надзвичайною і дало привід фінансовим аналітикам говорити про можливе банкрутство української держави як реальну загрозу. Тому проблема державного боргу і його наслідків стала актуальною і для неї.

Ще однією важливою тенденцією, що свідчить про формування розвиненої системи державного запозичення, є становлення механізму місцевих (муніципальних) позик. В числі перших міст, що впровадили механізм місцевих позик, став Харків. У 1996 р. були здійснені перші два випуски облігацій муніципальної позики, передбачається вихід на ринок єврооблігацій. Треба прямо визнати, що на такий крок місцева влада йде не від хорошого життя. Справа в тому, що гостра фінансова криза уразила не тільки підприємства, але і місцеві органи влади. Україні не вистачає грошей на виплату заробітної плати вчителям, лікарям, іншим працівникам бюджетної сфери. Ні на що стало утримувати школи, лікарні, установи культури. Внаслідок відсутності коштів школярі залишаються без літніх шкільних таборів.

Потрібно визнати, що в розвитку державного кредиту взагалі і місцевих позик зокрема Україна не просто відстала від розвинених країн, а знаходиться практично на нульовій відмітці. Система мобілізації фінансових ресурсів у перехідній економіці сильно деформована. З трьох можливих методів – податкового, емісійного і державного кредиту – отримали розвиток лише перші два. Причому, якщо на загальнодержавному рівні перші

спроби розвитку державного кредиту робилися ще в перші роки незалежності, то на місцевому рівні реальні кроки практично майже відсутні. Такий стан явно ненормальний.

Справа в тому, що триланцюжкова система формування державних доходів на різних рівнях дозволяє використати дійсно оптимальні способи залучення ресурсів. Саме існування одночасно трьох розвинених каналів збору грошей дозволяє державі згідно з конкретною соціально-економічною ситуацією використати переваги кожного зі способів і нейтралізувати їх недоліки, спираючись на інші методи. Якщо хоч би один із ланцюжків в системі випадає, то можливості її ефективного функціонування різко скорочуються, навантаження на ті ланцюжки, що залишилися, збільшується, а в результаті вони виявляються нездатними справитися із задачами, що покладаються на них.

Випадково чи ні те, що в Україні реально мають місце саме податковий і емісійний методи збору фінансових ресурсів державою? Очевидно, ні. Об'єднує ці два методи прагнення зменшити доходи населення, причому на безоплатній основі. Простіше кажучи, держава віднімає гроші у громадян або в прямій формі – у вигляді податків, або в прихованій – через інфляційний механізм грошової емісії. Істинна природа нашої держави як держави, що не виражає інтереси своїх підданих, виявляється при цьому найбільш рельєфно.

Як з цієї позиції виглядає державний кредит? Набагато привабливіше. Адже по суті позики – це суто демократичний спосіб організації взаємодії громадян і держави при розв'язанні питань фінансування державних потреб. Тут економічні інтереси людей враховуються набагато повніше, ніж в попередніх двох випадках. Звичайно, без примушення, в тому числі і економічного, держава не може існувати. Однак модель взаємодії громадянина і держави, в якій немає місця демократичним елементам, і модель, де вони є – це різні моделі. І оскільки люди створюють державу, щоб вона виражала їх інтереси, стає очевидним, в якій моделі ця задача вирішується більш адекватно.

Неповноцінність вищезазначеної дволанцюжкової моделі формування державних доходів особливо сильно виявляється саме на регіональному рівні. Справа тут в тому, що обидва важелі –

і податковий, і емісійний – передбачають в якості своїх «господарів» саме центральну владу, хоч і в неоднаковій мірі: емісійний механізм належить їй цілком, а податковий – частково. В той же час у сфері державного кредиту роль місцевої влади найбільша, і саме відсутність такого важеля сильніше усього обмежує її фінансові можливості, незалежно від того, усвідомлює вона це чи ні. Якби вона це усвідомлювала, вона побачила б, в чому полягає її економічний інтерес, і, ймовірно, багато які місцеві фінансові проблеми були б якщо не вирішені, то стали б менш хворобливими.

Наявність розвиненої системи державного кредиту надає логічну завершеність всій системі збору фінансових ресурсів держави. Так, емісійний доход, отриманий від випуску додаткової грошової маси в обіг, може бути доповнений механізмом акумуляції цієї грошової маси через систему позик, а прибутки кредиторів від участі в позиках стануть додатковою базою оподаткування і поповнять прибуткову частину бюджету.

Але ще більш істотним є те, що саме триланцюжкова система дає можливість оптимізувати надходження коштів у держбюджет через кожний канал відповідно до того, в якому стані знаходиться економіка. Так, в період економічного спаду це співвідношення характеризується одними параметрами, в періоди підйомів – іншими. Наприклад, якщо країна переживає економічний бум, саме податки дають основну частину бюджетних надходжень, причому міра надійності цього джерела максимальна – як по відношенню до інших джерел в цих же умовах, так і до його можливостей в інших обставинах. В період кризи, коли стійкість податкової бази падає, зростає значення емісійних джерел і державного кредиту.

Для України якраз характерна остання ситуація. В наших умовах, коли спад виробництва набув затяжного, хронічного характеру, податкова система не справляється з покладеними на неї задачами саме тому, що вона не в змозі це зробити, так би мовити, за визначенням. Замість цього держава на всіх рівнях продовжує спроби вичавити з неї неможливе. Ставки сукупного оподаткування перевищили допустимі значення і люди, природно, перестають ці податки платити. Надмірно

використовується і емісійний механізм, хоч він також має свої межі використання (пригадаємо гіперінфляцію 1993-1995 рр.). А зараз емісійний механізм в таких широких межах використовувати небажано ще й тому, що, збанкрутувавши у внутрішній економічній політиці, наша держава для закриття економічних дір звертається за кредитами в Міжнародний валютний фонд. А він, як відомо, однією з умов надання кредитів висуває обмеження емісійної діяльності. Отже, по всіх позиціях виходить, що головний вихід – найбільш швидкий розвиток державного кредиту, особливо на місцевому рівні.

Однак, визнавши це, треба усвідомлювати величезну складність організації місцевих позик. Причин тому немало. Передусім, це відсутність практичного досвіду. Сумний досвід спроб організації державної позики на центральному рівні висвітив всі невирішені проблеми в цій справі. Тут все важливе: і загальна концепція, і конкретні умови організації проведення позики, і її привабливість для потенційних інвесторів, а також гарантії виконання зобов'язань емітентом. З тієї обставини, що державний кредит має великий потенціал і значні переваги перед податковим і емісійним механізмами залучення коштів в держбюджет, зовсім не витікає, що в наших конкретних умовах ці переваги будуть успішно реалізовані. І залежить це як від самої влади, так і від її потенційних кредиторів.

Почнемо з влади. Вище вже говорилося про те, що вона досі не усвідомила, які можливості несе з собою організація місцевих позик. На жаль, є небезпека, що, почавши ці можливості усвідомлювати, влада побачить для себе відповідні переваги не там, де вони дійсно знаходяться, і буде діяти відповідним чином. Яка небезпека мається на увазі? Передусім бажання, зібравши гроші і використавши їх, спробувати їх не повертати. «Державне» мислення багатьох чиновників далі такого розуміння державних інтересів не йде. Ось чому при всій важливості практично будь-якого з питань, пов'язаних з місцевими позиками, на перше місце потрібно поставити питання про надійні гарантії виконання владою своїх зобов'язань по позиках.

Саме тому, що центральна влада в достатній мірі дискредитувала себе, не виконуючи своїх обіцянок, організація місцевих позик здатна стати тим початковим пунктом

відновлення взаємного довір'я влади і народу, з якого може початися надзвичайно важливий процес затвердження правової свідомості в нашому суспільстві.

З точки зору потенціалу і ефективності розвитку державного кредиту гарантії влади повинні бути абсолютними. В цьому питанні, враховуючи попередню непросту історію взаємовідносин зі своїми підданими, держава повинна бути спочатку трохи святішою за папу римського. Не менш важливо, незалежно від вигляду позики і напряму коштів, отриманих від її розміщення, забезпечити широку гласність саме в питанні про їх використання. Наприклад, якщо мова йде про продовольчі позики (одні з найбільш привабливих і перспективних), то кошти від їх розміщення, в принципі, повинні бути направлені на розвиток сільськогосподарського виробництва. Однак формою їх використання повинно бути не пільгове кредитування сільськогосподарських виробників, а аукціонний продаж кредитних ресурсів під відповідні гарантії позичальників з широким висвітленням цього процесу в місцевій пресі.

Що ще може бути привабливим об'єктом місцевої позики? З точки зору потенційного інвестора, коло об'єктів інвестування досить широке. Якщо мова йде про місто, то в сучасних умовах це дороги, транспортні лінії, об'єкти соціальної інфраструктури. За умов ефективного використання вилучених коштів населення охоче буде вкладати гроші в поліпшення зовнішніх умов своєї життєдіяльності. Що стосується житлових позик, то це також досить привабливий об'єкт. Однак потрібно враховувати, що в умовах існуючої сильної майнової диференціації населення є небезпека, що основними одержувачами житла, що споруджується за рахунок облігаційних позик, можуть стати найбагатші люди, а для тих, хто має недостатньо коштів, процес очікування може розтягнутися на невизначено довгий час. Для розв'язання цієї суперечності потрібно особливо ретельно розробляти умови проведення позики, включаючи використання іменних облігацій, визначення розміру мінімальної оплаченої облігаціями житлової площі, що дає право на отримання квартири, і використання пільгового кредиту для оплати частини вартості квартири, що залишилася.

Істотну роль в справі організації місцевих позик може зіграти продумана політика оподаткування доходів, отриманих від їх проведення. Незважаючи на досить напружену ситуацію із забезпеченням прибуткової частини місцевих бюджетів, мало б значення (принаймні, на перших порах) як міра, що зацікавлює інвесторів у вкладенні коштів в облігації позик, надавати податкові пільги в межах повноважень, якими володіє місцева влада в цій сфері. В зарубіжних країнах хронічний дефіцит місцевих бюджетів також став довгостроковою тенденцією, але там саме з доходу по муніципальних облігаціях не стягується прибутковий податок. І це не випадково. В даному факті відбивається соціальна спрямованість діяльності держави, зацікавленої в тому, щоб її громадяни брали участь в реалізації соціальних програм в межах відповідного адміністративно-територіального утворення. Держава повинна піклуватися не тільки про власні фіскальні інтереси, але й про соціально-економічні потреби своїх підопічних. Зрештою, розвиток облігаційних позик на місцевому рівні дозволить створити адекватну ринковій економіці систему фінансування органів влади, що відповідає сучасним вимогам.

Нові поняття

бюджетний дефіцит; державний борг; бюджет, який балансується щорічно; бюджет, який балансується циклічно; бюджет повної зайнятості; функціональні фінанси, реінвестування, рефінансування, ефективність податкової політики, внутрішній борг, зовнішній борг, ефект витіснення, державні інвестиції, приватизація, облігації внутрішніх державних позик (ОВДП), облігації державних зовнішніх позик (ОДЗП); обслуговування державного боргу; фінансові піраміди, муніципальні позики.

Питання для повторення

Що таке державний бюджет?

Які основні функції виконує держбюджет?

Чи повинен державний бюджет бути збалансованим?
Відповідь обґрунтуйте.

Чому утворюється бюджетний дефіцит?

Які існують способи фінансування дефіциту держбюджету?

Які наслідки для економіки від застосування кожного з способів фінансування бюджетного дефіциту?

Чи завжди бюджетний дефіцит – заплановане явище?

Що таке дискреційна фіскальна політика?

В чому полягає суть і яким є механізм дії політики вбудованих стабілізаторів?

Що таке бюджет повної зайнятості?

Чи є наявність фактичного бюджетного дефіциту явною ознакою проведення стимулюючої фіскальної політики?

Чи завжди широкомасштабний вплив нерезидентів на внутрішній ринок державних цінних паперів, супроводжуючись накопиченням валютних резервів, повинен розглядатися як благо для економіки?

Чи може держава бути будівником фінансових пірамід?

Задачі

1. ВВП в умовах повної зайнятості дорівнює 200 млрд. дол. Фактичний обсяг ВВП дорівнює 160 млрд дол. Податки складають 10% розміру фактичного ВВП. Державні витрати – 18 млрд дол.

Визначити:

1) чи зводиться держбюджет з дефіцитом і визначити розмір дефіциту;

2) як зміниться сальдо держбюджету, якщо економіка досягає стану повної зайнятості.

2. Уряд одержав позику від іноземних кредиторів у сумі 1,5 млрд дол. під 8% річних. Використання цієї позики для розвитку виробництва дозволяє щорічно забезпечувати приріст ВВП у розмірі 420 млн дол.

Визначити:

- 1) чи призведе ця позика до зростання державного боргу і якщо так, то в якому розмірі;
- 2) коли борг може бути погашений, якщо умови позики передбачають погашення одноразовим платежем;
- 3) чи збільшиться чистий фінансовий тягар для громадян країни після виплати заборгованості по даній позиці?

3. У нижченаведеній таблиці містяться дані про розміри інвестиційного попиту при різних значеннях ставки відсотка.

Ставка відсотка	Плановані чисті інвестиції, млн дол.
8	115
7	140
6	165
5	190
4	215

Середня схильність до споживання дорівнює 0,8.

Визначити:

- 1) як зміниться реальний рівноважний обсяг ЧНП, якщо обсяг держзакупівель збільшиться на 20 млрд дол. без зміни обсягу податків, що збираються;
- 2) як зміниться реальний рівноважний обсяг ЧНП, якщо обсяг держзакупівель збільшиться на 20 млрд дол. при одночасному збільшенні податків на ту ж суму;
- 3) як зміниться обсяг планованих чистих інвестицій, якщо для покриття додаткових витрат уряд удається до запозичень на грошовому ринку, якщо це підвищує ставку відсотка з 5% до 6%;
- 4) як у випадку 3) зміниться рівноважний реальний обсяг ЧНП;
- 5) чистий ефект збільшення державних витрат у випадку 3) у вигляді зміни реального обсягу ЧНП.

Розділ 9

ГРОШОВИЙ РИНОК ТА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА

Монетарна політика ґрунтується на проведенні заходів щодо регулювання або ставки процента, або грошової маси. Розглянемо сам механізм впливу на величину грошової маси, пам'ятаючи про те, що, на думку монетаристів, саме регулювання грошової маси, змінюючи обсяг сукупної пропозиції, справляє найбільш істотний вплив на економічну кон'юнктуру.

План:

9.1. Грошова маса та її вимірювання.

9.2. Сутність і функції резервної системи .

9.3. Механізм здійснення монетарної політики та її протиріччя.

9.1. Грошова маса та її вимірювання

Управління грошовою масою потребує її адекватного вимірювання. Існує декілька показників грошової маси – *M1, M2, M3, L.. M1* включає готівку (її іноді називають «гроші поза банками»), поточні депозити (депозити до запитання) і деякі інші елементи (наприклад, дорожні чеки). В практиці розвинених країн для позначення поточних депозитів використовується поняття «чекові депозити», оскільки фізичні і юридичні особи мають можливість розпоряджатися коштами на поточних депозитах за допомогою чекових книжок. Розрахунки проводяться шляхом виписування чеків. Практика розрахунків за допомогою чеків стала поширеною, а застосування готівки поступово меншає. В умовах України, навпаки, чекові розрахунки ще не стали поширеними, і у сфері роздрібного товарообігу застосовуються розрахунки готівкою. Еквівалентом поточних депозитів у наших умовах можна вважати поточні рахунки підприємств.

M2 утворюється шляхом додання до *M1* сум, що зберігаються на безчекових ощадних рахунках, на деяких строкових депозитах, невеликих за розміром (в США, наприклад, до 100000 дол.), а також деяких інших компонентів. *M3* утворюється включенням в *M2* великих строкових депозитів. *L* включає *M3* і ряд елементів ринку цінних паперів (наприклад, ощадні облігації, короткострокові зобов'язання Міністерства фінансів, облігації державних внутрішніх позик і т.п.).

Кожний наступний вимірювач грошової маси включає все менш ліквідні активи. *Ліквідність* – це здатність якого-небудь активу швидко обертатися в готівку. *Нерухомість* – це досить низьколіквідний актив. Найбільш ліквідний актив – сама готівка. Кожний наступний грошовий актив (при послідовному переході від *M1* до *M2* і т.п.) все важче і повільніше здатний перетворюватися в готівку.

Звичайно для аналізу поведінки грошової маси користуються показниками *M1* і *M2*. При цьому застосовуються висновки з кількісної теорії грошей, основна теза якої виражається формулою

$$M V = PQ, \quad (9.1)$$

де *M* - кількість грошей;

V - швидкість обігу грошей;

P - рівень цін;

Q - фізичний обсяг ВВП.

Формула (9.1) застосовується для визначення оптимальної величини грошової маси і управління нею. Якщо вартісний обсяг ВВП (*PQ*) відомий, то кількість грошей визначається швидкістю їх обігу. Частина труднощів проведення монетарної політики якраз і полягає в тому, що вимірювання швидкості обігу грошей за показниками *M1* і *M2* нерідко дає різні результати. В макроекономічних моделях припущення про постійну швидкість обігу грошей значно спрощує аналіз наслідків монетарної політики. Разом з тим, якщо на практиці швидкість обігу грошей є нестійкою величиною, то приріст грошової маси може не дати бажаних результатів.

Після цих попередніх зауважень перейдемо до розгляду банківської системи і її ролі в здійсненні монетарної політики. Для розуміння механізму управління рухом грошової маси припустимо, що вона представлена усього двома елементами – готівкою і депозитами.

9.2. Сутність і функції резервної системи

Отже, грошова маса складається з готівки і депозитів. Співвідношення між двома елементами грошової маси залежить від багатьох чинників і є специфічним для кожної країни. На нього впливають традиції і звички людей в здійсненні платежів, рівень розвитку банківської справи, загальний стан економіки. Чим більший розвиток, наприклад, отримує автоматизація розрахунків, тим менше потрібно готівки. На розміри готівки впливає частка споживання в ВВП, а на величину депозитів – сама величина ВВП. Істотний вплив на динаміку співвідношення між готівкою і депозитами справляють сезонні чинники (наприклад, в період відпусток зростає частка готівки в структурі грошової маси в південних регіонах країни). Важливо пам'ятати, що саме по собі збільшення або зменшення розмірів готівки не впливає на величину грошової маси, а змінює лише співвідношення між депозитами і готівкою.

Зростання грошової маси має місце тільки тоді, коли відбувається *створення нових платіжних коштів*, і пов'язане це зростання з механізмом видачі позик. В різних країнах такий механізм має свої особливості, але існують і деякі спільні риси. Головне, що об'єднує різні системи регулювання грошової маси – те, що воно здійснюється в межах банківської системи при вирішальній ролі центрального банку – головного елемента кредитної системи. Саме центральний банк має можливість впливати на діяльність комерційних банків, які є формально незалежними. В США центральний банк отримав назву Федеральної резервної системи (ФРС), в назві якого відбивається те, що найбільш істотним важелем впливу центрального банку на комерційні банки виступає норма обов'язкових резервів.

ФРС грає не тільки провідну роль в банківській системі США, але і, без перебільшення, у всій економіці. Вона була створена в 1913 р. Безпосереднім поштовхом до створення ФРС послужила фінансова паніка в 1907 р., що супроводжувалася крахом багатьох банків. Після цього в суспільстві виникли настрої на користь зміцнення банківської системи з метою зробити її більш надійною, і через 6 років переговорів і дискусій вона була створена. Специфіка саме США полягає в тому, що формально в них немає єдиного центрального банку, розташованого в столиці, оскільки в США в свій час, незважаючи на прагнення до зміцнення банківської системи, одночасно існували настрої проти надмірної централізації ФРС. Тому ФРС представлена 12 федеральними резервними банками, розташованими у відповідних федеральних районах (Нью-Йорк, Чикаго, Філадельфія, Сан-Франциско, Бостон, Клівленд, Сент-Луїс, Канзас-сіті, Атланта, Річмонд, Міннеаполіс, Даллас). Кожний з них обслуговує своїх членів – комерційні банки свого району: утримує внески банків, надає їм кредити, тобто робить те ж, що самі комерційні банки здійснюють відносно своїх клієнтів. Крім того, ФРС у винятковому порядку здійснює випуск банкнот, які є національною валютою. Очолює ФРС Рада управляючих, яка фактично забезпечує єдність кредитно-грошової політики, що проводиться на всій території США. Згідно із законом, до складу ФРС обов'язково входять всі національні банки (тобто банки, що отримали ліцензію центрального уряду) і частина банків штатів (що діють на основі ліцензії урядів окремих штатів), так що в результаті у Федеральній резервній системі беруть участь більше ніж 5000 із 15000 комерційних банків, що володіють більш ніж 70% сукупних депозитів.

Федеральна резервна система виконує такі функції:

по-перше, утримує у себе резерви банків-членів, які, як ми побачимо далі, відіграють важливу роль в регулюванні грошової маси;

по-друге, здійснює міжбанківські чекові розрахунки;

по-третьє, забезпечує приватних осіб готівкою (через Федеральні резервні банки);

по-четверте, виступає держателем рахунків Казначейства (Міністерства фінансів) і здійснює купівлю (продаж) державних облігацій;

по-п'яте, здійснює контроль за операціями комерційних банків.

Самі комерційні банки виконують дві головні функції. По-перше, вони здійснюють зберігання депозитів до запитання, по яких клієнти можуть виписувати чеки, щоб розплачуватися за купівлі. По-друге, вони надають позики своїм клієнтам – приватним особам і фірмам. Створення грошей (тобто збільшення грошової маси) відбувається саме при операціях з депозитами до запитання. У принципі комерційні банки – не єдині структури, які виконують різні фінансові функції. У кредитній системі діють і такі установи, як позичково-ощадні асоціації, ощадні банки, кредитні спілки, страхові компанії з аналогічними функціями. Всі вони виконують роль посередників між власниками вільних грошових коштів і інвесторами.

Як працює банк? У спрощеному вигляді банківський баланс наведений в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

Баланс комерційного банку

Активи	Пасиви
Готівка	Депозити
Облігації	Інші пасиви
Позики	Власний капітал
Інші активи	
Разом	Разом

Із схеми видно, що в *правій* частині балансу показані *джерела коштів* банку, а в *лівій* – основні напрями *розміщення* кредитних ресурсів. Готівка банків становить тільки частину по відношенню до суми депозитів. Значна частка ресурсів банку використовується як кредити і позики. Це нормальна практика банківської діяльності.

Однак тут існує *реальна суперечність*. Теоретично, вкладники можуть в будь-який момент зажадати повернути свої кошти, і банк повинен буде це безперешкодно здійснити, адже одна з функцій банку – зберігання грошей клієнта на розрахунковому рахунку. Однак банк одночасно є і комерційною установою. Він надає позики під певний процент. І чим більше розміри позик (що одночасно зменшують здатність банку на першу вимогу видати гроші вкладникам), що надаються, тим ефективніше результати комерційної діяльності. Суворо кажучи, банк ризикує не тільки тому, що відволікає депозити в надання позик, але і тому, що саме надання позик пов'язане з ризиком неповернення запозичених сум внаслідок банкрутства позичальника. На практиці небезпека масового відклику внесків невелика. Саме ця обставина зумовлює те, що для виконання зобов'язань перед вкладниками банку досить мати тільки частину коштів у вигляді готівки для здійснення поточних видач грошей (люди приходять в банк не тільки щоб зняти гроші, але і потім, щоб покласти їх).

З діяльністю банку пов'язано існування механізму *регулювання обов'язкових резервів комерційних банків*. Якщо розмір резервів дорівнює величині депозитів (що саме по собі – найповніша гарантія видачі всієї суми депозитів в будь-який момент), то кредитні можливості банку обмежені розміром його власного капіталу. І спочатку комерційні банки саме так і підходили до вирішення питання про величину резервів. Однак в сучасних умовах резерви становлять лише частину величини депозитів, і чим менше частка резервів у депозитах, тим вище кредитні можливості банку. Сама частка резервів встановлюється для кожного конкретного комерційного банку Федеральною резервною системою. Резерви кожний комерційний банк зберігає у відповідному регіональному Федеральному резервному банку. Однак *мета зберігання* певної частини кредитних ресурсів комерційних банків у Федеральній резервній системі інша – це не забезпечення гарантій внесків, а *регулювання грошової маси*, тобто грошової пропозиції.

Як конкретно працює цей механізм? Якщо припустити, що резерви дорівнюють величині депозитів, то зрозуміло, що в такій ситуації грошова маса не може бути збільшена. Точно так само

зрозуміло, що грошова маса не може зрости і в тому випадку, якщо обсяг резервів, що фактично є у банку, в точності дорівнює встановленому для нього Федеральною резервною системою. Нова грошова маса може бути створена тільки в тому випадку, якщо банк має *надмірні резерви*. Як тільки з'являються надмірні резерви, банк тут же шукає клієнтів, яким він міг би надати відповідні кредити. А з'явитися надмірні резерви можуть декількома шляхами.

По-перше, внаслідок зменшення норми обов'язкових резервів, по-друге, якщо комерційний банк візьме позику в центральному банку, і по-третє, внаслідок операцій на відкритому ринку. Незалежно від способів створення надмірних резервів, сам факт цього створення супроводиться *мультиплікаційним ефектом*.

Припустимо, що у банку А з якихось причин (які в даному випадку не мають значення) утворилося 10000 дол. надмірних резервів. Ці гроші він може надати в позику. Якщо клієнт в цей час прийшов в банк просити кредит, він може отримати його. На його поточному рахунку спочатку робиться запис про те, що сума депозиту збільшується на 10000 дол., що відбивається на кредиті рахунку клієнта. Вказана сума може бути знята з даного рахунку у вигляді банкнот або її можна використати для оплати купівель чеками. Якщо дана сума видається банкнотами, то в банківських записах робиться позначка про зменшення величини депозитів до запитання на 10000 дол., а грошова маса збільшується на ці ж 10000 дол. Коли настає термін повернення, позика може бути погашена або готівкою, або шляхом списання відповідної суми з поточного внеску. У обох випадках станеться зменшення грошової маси, бо готівка вважається грошима тільки доти, поки не попадає в сейфи банку. Але якщо використовується варіант списання з поточного рахунку, то клієнт просто виписує чек на 10000 дол., які знімаються з поточного рахунку. В принципі можна було б перевести гроші з поточного на ощадний рахунок в тому банку, де клієнт брав позику, і це просто означало б зменшення М1, а М2 залишилася б без змін. Зрештою, так чи інакше, видача позик збільшує М1, а прагнення клієнта тримати ту або іншу частину своїх грошових активів у вигляді поточних депозитів або

ощадних депозитів означало б різницю в темпах зростання M1 і M2.

Процес на цьому не закінчується. Клієнт брав позику для того, щоб витратити її. Практично він використовує цю суму в формі виписки чеків на оплату своїх купівель. Чеками він буде розплачуватися з продавцями. Продавці, отримавши чеки, депонують їх в своїх банках.

Припустимо, що клієнт, який взяв позику, розплатився з продавцем, виписавши на його ім'я чек на 10000 дол. Після того, як продавець депонував чек в своєму банку, останній нараховує 10000 дол. на поточний рахунок продавця і пересилає чек в Федеральний резервний банк для здійснення клірингу (заліку взаємних банківських вимог). Федеральний резервний банк зараховує на резервний рахунок банку продавця додатково 10000 дол. з резервного рахунку банку позичальника і віднімає ці ж 10000 дол. з резервного рахунку банку позичальника. Після чого чек посилається в банк позичальника, який, в свою чергу, знімає цю суму з поточного рахунку позичальника. Кінцевим підсумком операції стане виникнення ще 10000 дол. надмірних резервів у банку продавця і 10000 дол. на рахунку продавця. Якщо при цьому норма обов'язкових резервів у банку продавця рівна 16,6 %, то його кредитні можливості збільшуються на 8340 (10000 - 1660) дол. Отже, банк продавця може тепер додатково видати позик на 8340 дол.

Процес повторюється. У всій системі комерційних банків по мірі того, як чеки, виписані позичальниками, депонуються одержувачами платежів, до надмірних резервів комерційних банків додаються нові суми. Частина резервів може повернутися в банк, який першим «випустив» додаткові кредитні ресурси. Всі нові надмірні резерви дозволяють видавати нові позики, що збільшують M1. Доки нові прирости M1 витрачаються позичальниками і знов депонуються одержувачами платежів, доти резерви комерційної банківської системи всі збільшуються.

Кінцевий мультиплікаційний ефект первинного виникнення надмірних резервів залежить від величини норми обов'язкових резервів у кожному банку, розподілу внесків між банками-членами і нечленами ФРС, від форми, в якій люди вважають за

краще тримати нові гроші, і від інших чинників. В найбільш загальному вигляді величина мультиплікатора визначається за формулою

$$\text{грошовий мультиплікатор} = 1/\text{норма обов'язкових резервів.} \quad (9.2)$$

Ясно, звичайно, що процес видачі позик під резерви, що збільшуються, не може бути надмірним, оскільки зростання резервів одночасно означає і зростання зобов'язань банку перед вкладниками. Потрібно пам'ятати і те, що резерви можуть стати не тільки більшими, ніж наказує ФРС, але і меншими. У цьому випадку, тобто якщо резерви падають нижче встановленої величини, банк починає видавати нових позик менше, ніж йому повертають раніше взятих позик, щоб відшкодувати нестачу резервів. Якщо така ситуація складається не в окремих банках, а у всій банківській системі, то станеться загальне скорочення розмірів позик, що видаються і, отже, зменшення грошової маси. Це буде продовжуватися до досягнення наказаного розміру резервів. І тоді процес стиснення кредиту зупиниться.

Отже, саме надмірні резерви і попит на банківські позики – головні чинники, що визначають межі розширення грошової маси. Зміна норми обов'язкових резервів використовується не часто. У Федеральній резервній системі є інший, досить гнучкий, інструмент впливу на величину резервів, що не зачіпає норму обов'язкових резервів – надання позики безпосередньо комерційному банку шляхом збільшення суми резервів на рахунку даного банку в ФРС в обмін на які-небудь активи (наприклад, державні облігації, що є в портфелі активів будь-якого комерційного банку). За надання такої позики береться ставка процента, яка називається *обліковою ставкою*. Причому використання цього інструмента здійснюється селективно.

Процентні ставки рефінансування банків Національним банком України, % річних

Період	Встановлена облікова ставка	Фактична ставка за інструментами				
		Усього	кредитні аукціони	ломбардні і кредити	операції РЕПО	інші механізми
			з 2001 року - кредити, придбані банками на тендері	з 2001 року - овернайт		
1992*	80.0	...	-	-	-	...
1993	190.0	68.5	-	-	-	68.5
1994	225.9	124.9	264.0	-	-	115.2
1995	131.0	82.1	83.0	110.0	-	60.4
1996	62.3	51.8	52.6	64.4	-	41.0
1997	24.6	25.2	21.7	31.4	21.8	19.7
1998	61.6	52.7	-	54.4	54.1	47.8
1999	50.0	44.0	-	61.1	59.7	33.0
2000	30.6	29.6	-	30.9	28.0	-
2001	19.7	20.2	16.5	20.4	22.0	21.0
2002	9.5	9.2	9.2	10.7	11.7	8.0

* На кінець року.

Встановлена облікова ставка НБУ розраховується як середньозважена величина.

Джерело: www.bank.gov.ua

Але найбільш поширений спосіб впливу на грошову масу – операції на відкритому ринку, коли ФРС купує або продає державні облігації. Збільшуючи свій портфель державних облігацій, ФРС виписує зі свого рахунку чеки на суму куплених облігацій.

Чеки депонуються в комерційних банках. Після того, як відповідний комерційний банк направить чеки в свій Федеральний резервний банк, останній переказує на резервні рахунки комерційного банку додаткові суми. В результаті комерційні банки розширюють свої кредитні можливості. При протилежних операціях, тобто при продажу державних облігацій, ФРС зменшує резерви комерційних банків. Наприклад, якщо ФРС продає державну облігацію вартістю 1000 дол., вона

зрештою з'явиться в руках людини, яка заплатить чеком торговцеві облигаціями. Торговець, в свою чергу, заплатить чеком Федеральній резервній системі, і ця сума буде знята з резервного рахунку того банку, на який виписаний рахунок, що і буде означати ліквідацію частини резервів банківської системи.

Приблизно та ж картина спостерігається, якщо продавцем облигацій виступає не комерційний банк, а приватна особа. В обмін на облигацію людина отримує чек ФРС, який вона передає в свій банк, а банк записує цю суму на внесок даної людини для збільшення своєї резервної позиції, після чого з рахунку можна знімати готівку, збільшуючи тим самим грошову масу. Одночасно банк може збільшити позики в розмірі, який дорівнює різниці між депозитом, що збільшується, і сумою обов'язкових резервів. Сам факт надання позики – свідчення того, що грошова пропозиція в результаті збільшилася в більших розмірах, ніж сума операції по продажу облигацій, тому що і продавець облигацій збільшив свої грошові активи (в депозитах і в готівці), і одержувач позики разом з позикою отримав рівний їй новий банківський депозит. Отже, в результаті частина приросту грошової маси переходить в готівку, а частина стає базою кредитної експансії. Зрозуміло, що, якщо банки не розширюють кредит або не купують облигації, то відсутній і мультиплікаційний ефект.

Саме *готівка і поточні чекові депозити* утворюють вельми активний елемент грошової маси, який безпосередньо створює мультиплікаційний ефект. Операції на відкритому ринку впливають на грошову масу не безпосередньо, а саме через зміну загальної величини готівки і депозитів. Особлива роль цих компонентів грошової маси виражається в тому, що їх іноді називають *грошима підвищеної сили, або грошовою базою*.

Первинне збільшення резервної позиції банків у ФРС внаслідок продажу державних облигацій зі свого портфеля, при такому ж збільшенні величини депозитів, підвищує фактичну частку резервів проти обов'язкової, встановленої ФРС для даного банку. Збільшуючи ж позики, банк зрештою доводить частку резервів до встановленої величини, з урахуванням переходу частини приросту депозитів у готівку. Ефект приросту грошової маси може бути істотно послаблений, якщо велика частина

приросту депозитів піде в приріст готівки. Один з найважливіших чинників, що визначають співвідношення між готівкою і депозитами – ступінь розвитку *тіньової економіки*. Суб'єкти тіньової економіки з зрозумілих причин вважають за краще мати справу з готівкою, а не з депозитами, оскільки шлях руху готівки контролювати практично неможливо, на відміну від відстеження динаміки депозитів. Ось чому збільшення резервної позиції *може* стати могутнім чинником зростання кредиту і грошової маси, *але не обов'язково*. Ця обставина зайвий раз підтверджує ту думку, що в економічній політиці немає і не може бути єдиного чарівного засобу, за допомогою якого можна швидко і ефективно виправити економічну ситуацію в складні для тієї або іншої країни періоди.

Розглянемо механізм *взаємодії Казначейства (Міністерства фінансів) і ФРС*. Казначейство має свої рахунки в ФРС і в комерційних банках. І в залежності від того, з яких рахунків воно фінансує свої витрати, грошова маса збільшується або залишається без змін. Якщо казначейство платить продавцеві озброєнь зі своїх рахунків у ФРС шляхом виписки чеків на суму купівлі озброєнь, то продавець зброї несе чеки в свій комерційний банк, який обробляє їх, в результаті збільшуючи свої резерви і, відповідно, позикові можливості. Тим самим грошова маса збільшується. Якщо ж казначейство не зацікавлене в збільшенні грошової маси (наприклад, у разі виникнення бюджетного дефіциту), воно фінансує свої витрати з рахунків у комерційних банках; продаючи державні облігації приватному сектору, воно отримує необхідні фінансові ресурси без збільшення загальних розмірів грошової маси. Відбувається лише переключення частини кредитних можливостей приватного сектора на користь Казначейства, тобто держави. Здійснюючи платежі за рахунок цих ресурсів, казначейство не збільшує суму своїх резервних вимог і тим самим не стимулює зростання грошової маси.

Отже, ФРС справляє вплив на економіку регулюванням резервів у банківській системі. Купуючи і продаючи державні облігації, ФРС збільшує або зменшує банківські резерви, а також змінює облікову ставку і норми обов'язкових резервів, впливаючи на величину грошової пропозиції і ринкову ставку процента. Для

оцінення ефективності грошової політики необхідно вивчити поведінку ринкової ставки процента, темп зростання грошової маси, динаміку резервів і готівки.

Для ілюстрації наведемо дані про стан і динаміку грошової маси в Україні (табл. 9.3).

Таблиця 9.3

Динаміка грошової маси в Україні (на кінець періоду, млн грн)

Рік	M0	M1	M2	M3**
1991*	0.3	1.7	2.4	-
1992	5	21	25	-
1993	128	334	482	-
1994	793	1860	3216	-
1995	2623	4682	6846	6930
1996	4041	6315	9023	9364
1997	6132	9050	12448	12541
1998	7158	10331	15432	15705
1999	9583	14094	21714	22070
2000	12799	20735	31390	32087
2001	19465	29773	44997	45555
2002	26434	40244	63991	64532

* Розрахунки МВФ;

** до 1998 р. $M3 = M2 +$ кошти клієнтів за трастовими операціями банків.

Склад грошових агрегатів:

M0 - гроші поза банками;

M1 = **M0** + кошти на поточних рахунках у національній валюті;

M2 = **M1** + строкові кошти у національній валюті та валютні кошти;

M3 = **M2** + кошти клієнтів за трастовими операціями банків та цінні папери власного боргу банків.

Джерело: www.bank.gov.ua

9.3. Механізм здійснення монетарної політики та її протиріччя

Розглянемо тепер механізм грошової політики. Припустимо, що рівень цін і рівень прибутку в економіці є величини дані і незмінні. Величина *грошового попиту* залежить тільки від ринкової *ставки процента*. Залежність грошового попиту від рівня процента виражається графічно у вигляді кривої грошового попиту. Відповідно, *грошова пропозиція* є функцією *грошової бази* (суми резервів і готівки в банківській системі). Із збільшенням процента банки вважають за краще розширювати обсяг кредитів, що надаються, збільшуючи тим самим грошову пропозицію. В результаті грошовий мультиплікатор росте. Умова рівноваги на грошовому ринку показана на рис. 9.1, де E – точка рівноваги.

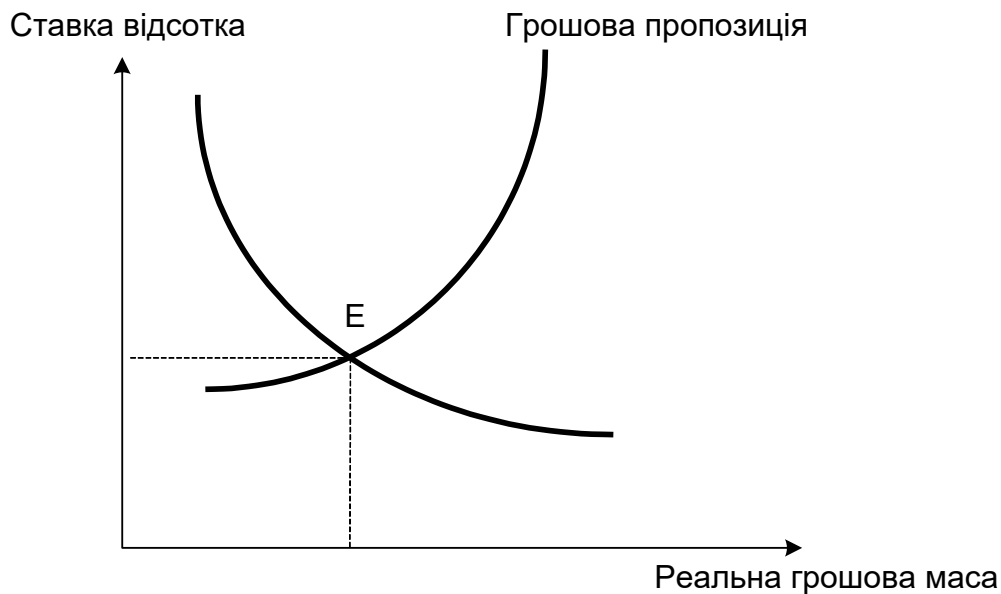


Рис. 9.1

При досить високому рівні процента крива грошової пропозиції стає майже вертикальною, відображаючи прагнення банків до мінімізації резервів і безмежної кредитної експансії.

Розглянемо наслідки грошової політики. Припустимо, що внаслідок зростання купівель центральним банком державних облігацій (*операції на відкритому ринку*) резерви комерційних банків збільшилися. Це приводить до зростання грошової пропозиції і зсуву кривої пропозиції грошей праворуч. Процент

меншає. На кривій рівноваги грошового ринку в моделі Хікса зменшенню процента відповідає збільшення доходу. Тим самим зростання купівель державних облігацій, приводячи до розширення грошової бази, сприяє зростанню доходу (рис. 9.2).

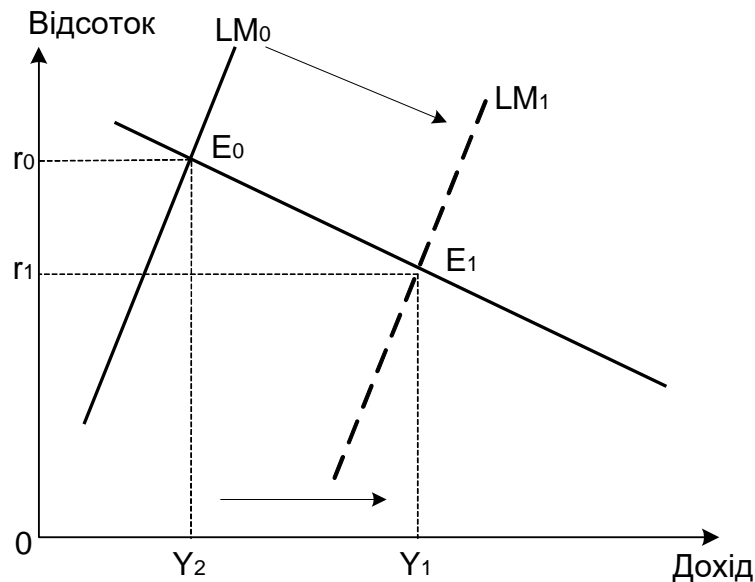


Рис. 9.2

Зменшення процента внаслідок зростання грошової бази зсуває криву LM праворуч і вниз в положення LM1, збільшуючи тим самим рівноважний дохід (в точці E1).

Що станеться, якщо зміниться облікова ставка? Як вплине, зокрема, її зростання на положення кривої рівноваги грошового ринку і тим самим на рівноважний процент і рівноважний дохід в моделі Хікса? При підвищенні облікової ставки центральним банком комерційні банки прагнуть збільшити резерви за рахунок скорочення обсягів поточного кредитування. Розрахунок робиться на те, що у разі можливого виникнення нестачі резервів можна буде уникнути запозичень у ФРС за більш дорогою, ніж раніше, ціною для покриття нестачі резервів. Отже, крива грошової пропозиції зсувається вгору і ліворуч, і ринкова ставка процента збільшується услід за зростанням облікової ставки. У результаті рівноважний дохід меншає. Результат виявляється протилежним тому, який мав місце у разі зростання купівель державних облігацій (рис. 9.3).

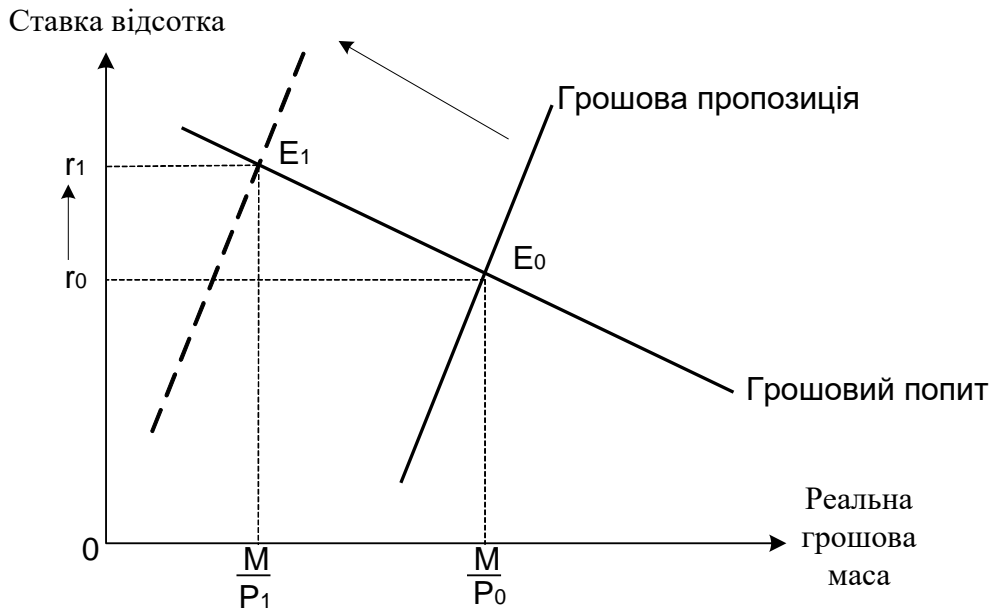


Рис. 9.3

Зростання облікової ставки веде до збільшення резервів і тим самим до зменшення грошового мультиплікатора. Крива грошової пропозиції зсувається вгору, процент росте.

Звідси витікає, що прагнення федеральної резервної системи до підтримки фіксованої ставки процента вимагає забезпечення відповідної грошової пропозиції, і навпаки, прагнення зберегти фіксований рівень грошової маси вимагає, щоб процент вільно коливався, поки не встановиться на рівні, необхідному даній грошовій масі. Одночасна ж підтримка фіксованого рівня процента і грошової маси неможлива.

На практиці легше підтримувати фіксований рівень процента, ніж певну величину грошової маси, по-перше, тому, що існує лаг між проведенням операцій на відкритому ринку і кінцевою зміною грошової пропозиції, а по-друге, тому, що мультиплікатор зростання грошової маси є величиною непостійною. У тривалій же перспективі можна розраховувати на досягнення необхідної величини грошової пропозиції з урахуванням того, що у разі недосягнення грошовою масою бажаних для ФРС розмірів до якогось проміжного терміну можна здійснити додаткові операції на відкритому ринку.

На практиці механізми контролю за грошовою масою і рівнем процента здійснює Комітет ФРС по операціях на відкритому ринку. Залежно від конкретної ситуації об'єктом

регулювання може бути або процент, або рівень грошової маси. В теорії постійно відбуваються дискусії, що краще регулювати - процент або грошову масу. Обговорюються звичайно *два основних питання*: по-перше, як ефективніше забезпечити необхідні розміри грошової маси – фіксуючи процент або фіксуючи грошову базу; по-друге, як ефективніше забезпечити стабільність економіки – прагнучи контролювати рівень грошової маси або рівень процента.

Розглянемо спочатку *друге* питання, пов'язане з підтримкою стабільності економіки. Припустимо, що ФРС ставить мету – забезпечити необхідний рівень доходу (ВВП). Питання в тому, як це ефективніше зробити. Відповідь залежить від того, який період береться для розгляду.

Почнемо з короткого періоду (звичайно 3-9 місяців). Проблема в тому, що можливі зсуви в положенні кривих IS і LM в моделі Хікса не можна заздалегідь передбачувати. В залежності від того, як поводить себе крива IS, вирішується основне питання. Якщо величина доходу відрізняється від рівноважного рівня через нестабільність *товарних* ринків, то стабілізація доходу раціональніше забезпечується шляхом *підтримки фіксованої грошової маси*, а не процента. В результаті зсув кривої IS, наприклад, праворуч, супроводжуючись зростанням процента, веде до зменшення попиту (зокрема, інвестиційного попиту), причому точка рівноваги (в цьому випадку т. С) буде ближче до точки повної зайнятості, ніж у разі підтримки фіксованого процента (т. D) (рис. 9.4).

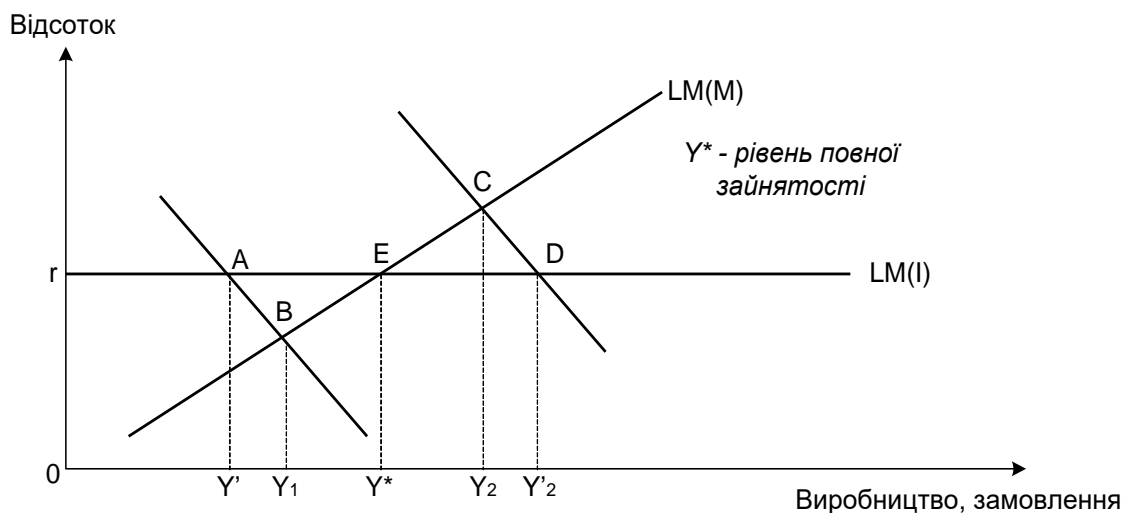


Рис. 9.4

З рис. 9.4 видно, що в цьому випадку стабілізація доходу забезпечується підтримкою грошової маси.

Нехай, навпаки, товарні ринки знаходяться в стані рівноваги, а *грошовий* ринок нестабільний. При такій умові, якщо ФРС буде підтримувати грошову масу на фіксованому рівні, положення кривої *LM* в моделі Хікса важко буде передбачити, оскільки рівновага грошового ринку зможе бути забезпечена при задалегідь невідомому рівні процента, а кожному рівню процента буде відповідати свій рівень доходу. Лише при політиці *фіксації процента* можна буде забезпечити рівноважний рівень доходу. Отже, якщо в економіці виникне відхилення доходу від рівноважного рівня внаслідок зсуву грошового попиту, то ФРС буде проводити політику, засновану на фіксації процента, що, в свою чергу, нейтралізує ефект зсуву грошового попиту.

Ефективний вибір типу дії можливий в рамках порівняно невеликих періодів, як правило, до одного року. Так, в 70-80-і роки грошовий попит став сильно коливатися, і тому ФРС приділяла основну увагу підтримці *процента*, тому що важко було стежити за поведінкою грошової маси.

Монетаристи, зі свого боку, виступають за контроль над *грошовою масою*. Вони не безпідставно вважають, що упор на підтримку величини процента в тривалій перспективі може привести до надмірного зростання грошової маси і посилення інфляції. Єдиний спосіб в таких умовах уникнути інфляції – обмежити зростання грошової маси шляхом зростання процента. У кінцевому результаті, *на практиці потрібно вдаватися до компромісу. Якщо в економіці спостерігається високий процент, то можна збільшити темпи зростання грошової маси, а якщо темпи зростання грошової маси надмірні, то потрібно провести заходи, що підвищують рівень процента.*

Політика ФРС по регулюванню процента і зростання грошової маси зазнає критики з двох сторін. *По-перше*, прагнення ФРС стабілізувати процент веде до інфляції, *по-друге*, спроби контролю над грошовою масою технічно неефективні. Так чи інакше, ФРС в своїй політиці проводить заходи щодо контролю не тільки за грошовою масою, але й за іншими економічними показниками. Складність ситуації в тому, що ті показники, які ФРС прагне контролювати шляхом підтримки

деяких заздальгідь встановлених темпів зростання або конкретних величин (наприклад, процент, темп зростання грошової маси, облікова ставка), за своєю природою є *проміжними*, на відміну від істинно *кінцевих* показників, які виступають одночасно і цілями економічної політики (досягнення певних величин ВВП, доходу, темпів зростання інфляції, рівня безробіття). *Кінцеві ж показники важко піддаються регулюванню*. На них можна вийти *лише непрямо* – через регулювання проміжних, за тієї неодмінної умові, що підтримка тієї або іншої величини проміжних показників повинна бути досить обґрунтована і своєчасно коригуватися співвіднесенням з реальною динамікою. Так, якщо відповідно до монетаристського принципу ми поставимо задачу підтримки певного темпу зростання грошової маси, наприклад, 5% щороку, з метою досягнути такого ж темпу зростання ВВП, то ми повинні бути упевнені в тому, що протягом того періоду, на який розраховане застосування такого заходу, швидкість обігу грошей не зміниться. В іншому випадку запропонований захід не приведе до поставленої мети. Однак самого дотримання вказаної вимоги (стабільності швидкості обігу грошей) ніхто не зможе гарантувати. Економічні збурення взагалі важко піддаються передбаченню.

Проблема ефективності макроекономічної політики (монетарної і фіскальної) має велике значення для будь-якої країни, особливо для країн, які переходять до ринку, в тому числі для України. Одна з особливостей здійснення монетарної політики в Україні – те, що вона реалізовується в умовах гострої кризи неплатежів. Мають місце прямо протилежні висловлювання відносно причин існування значного обсягу кредиторської і дебіторської заборгованості (переважно простроченої). Згідно з одними поглядами, саме жорстка рестрикційна політика Національного банку України виступає головним чинником посилення кризи неплатежів, у зв'язку з чим треба знижувати облікову ставку і збільшувати темпи грошової емісії. Відповідно до іншої точки зору, неплатежі породжені загальною обстановкою економічного спаду і монетарна політика Національного банку не дуже рестрикційна.

Одним з аргументів недостатнього обсягу грошової маси в обігу вважається безперервне падіння рівня монетизації ВВП (*коефіцієнта Маршалла*) протягом всіх років незалежності України.

У 1996 р. він впав до 12,4%, або 0,124, у серпні 2001 р. він склав 16,7%, або 0,167. Для порівняння можна указати, що в Японії значення такого показника становить 1,16; у Великобританії – 0,89; у Франції – 0,69; в Німеччині – 0,36; в Росії – 0,11. В принципі, падіння рівня монетизації (тобто відношення грошової маси М2 до ВВП) *може* служити ознакою недостатності розмірів грошової маси, *однак* тільки при *певних обставинах*. З точки зору *довгострокових* тенденцій економічного розвитку падіння рівня монетизації, за інших рівних умов, є ознакою неблагополуччя в грошовій сфері. В Україні дійсно є непрямі підтвердження того, що можна кваліфікувати як нестачу грошей: надзвичайно висока частка бартеру в сукупності операцій, що укладаються між господарюючими суб'єктами, і доларизація економічного обігу, які в сукупності складають до 80 % всього обігу. При цьому за роки незалежності швидкість обігу грошей збільшилася в 5 раз. Однак уважне вивчення динаміки монетизації показує, що її рівень падав не тільки в періоди уповільнення зростання грошової маси, але і в періоди його прискорення. Очевидно, що на зміну рівня монетизації впливала не тільки політика Національного банку України, але і інші, не менш могутні чинники, і серед них – інфляційні процеси.

Розглянемо тепер *короткострокові* тенденції в динаміці монетизації. Про міру її несприятливих наслідків треба судити по співвідношенню між швидкістю обігу грошей і рівнем задоволення грошового попиту. Як видно з статистичних даних, в другій половині 90-х років швидкість обігу грошей росла незначними темпами, що свідчить про достатній рівень задоволення потреб в грошах. Справа в іншому. Потрібно пам'ятати, що існує *попит на гроші* і *попит на грошові доходи*. Зміна кожного з таких агрегатів по-різному впливає на грошову масу і рівень монетизації ВВП. Якщо ростуть *грошові доходи*, а грошовий попит через спад виробництва не збільшується і приросту товарної маси не відбувається, то весь приріст грошових доходів виплескується на товарні і валютні ринки,

стимулюючи сплеск інфляції. Грошова маса не зміниться, а рівень монетизації внаслідок зростання цін почне падати. Якщо ж зростає тільки *грошовий попит* (у зв'язку з сповільненням швидкості обігу грошей, підвищенням цін на енергоносії, діями монополістів на ринках ресурсів, іншими чинниками), то відбувається зростання потреб в грошовій масі при падінні рівня монетизації ВВП. Без задоволення цієї потреби почнеться падіння попиту на товарних ринках, посилиться криза збуту, криза неплатежів і т.д. Щоб не допустити такого становища, і треба буде збільшити грошову емісію. Рівень монетизації почне зростати, причому без посилення інфляції. Якщо ж нарощування грошової маси здійснюється через зростання грошових доходів, то услід за цим неминучий сплеск інфляції, яка перекриє темпи зростання грошової маси (хоч би внаслідок інфляційних очікувань) і рівень монетизації ВВП знову впаде.

Однак не існує прямого зв'язку між падінням рівня монетизації ВВП і динамікою грошової маси. Це не є однозначним підтвердженням правильності монетарної політики, що проводиться. Справа в тому, що в прагненні перемогти інфляцію розробники економічної політики поклали на монетарні методи дуже великі задачі, нерідко примітивізуючи механізм розв'язання цієї проблеми. Мова йде про те, що одним з антиінфляційних прийомів стали багатомісячні затримки з виплатою заробітної плати. Ілюзорність такого заходу полягає в тому, що з часом зростають борги по заробітній платі, які створюють інфляційний навіс, що збільшується. Не в силах зібрати податки, уряд, прагнучи не допустити посилення інфляції, не платить зарплату, заганяючи себе в кут. Це свідчить, що монетарними методами не можна вирішувати задачі, які повинні виконуватися *фіскальними* методами.

Те ж саме можна сказати і про інший важіль монетарної політики – *облікову ставку*. У другій половині 90-х років Національний банк України проводить політику безперервного зниження облікової ставки по мірі зниження інфляції. Зниження облікової ставки має на меті поживити інвестиції, і з таких позицій загалом може вітатися. Однак, в той же час цю політику треба провести в ув'язці з реальними інфляційними тенденціями. В умовах сильних інфляційних очікувань, величезного бюджетного

дефіциту і плаваючого курсу національної валюти зниження номінальної ставки процента приводить до того, що реальна ставка стає негативною, що робить не вигідним надання кредитів.

Нові поняття

грошова система, грошова база, грошова маса, M_1 , M_2 , M_3 , L , комерційні банки, центральний банк, готівка, поточні депозити, депозити до запитання, термінові депозити, чекові депозити, безчекові депозити, обов'язкові резерви, гроші поза банками, норма обов'язкових резервів, грошовий мультиплікатор, фактичні резерви, надлишкові резерви, активні операції банків, пасивні операції банків, облікова ставка, ставка рефінансування, дисконтна ставка, операції на відкритому ринку, операції РЕПО, ломбардний кредит, швидкість обігу грошей, рівень монетизації ВВП (коефіцієнт Маршалла).

Питання для повторення

Яку роль грають гроші в ринковій економіці?

Хто регулює грошову масу?

Чим визначається грошовий попит?

Які Ви знаєте вимірювачі грошової маси? Який з них найбільш придатний для цілей макроекономічного аналізу і чому?

Що таке ліквідність?

Яка основна умова рівноваги грошового ринку?

В чому суть дворівневої банківської системи?

Назвіть основні функції Центрального банку країни.

Що таке грошовий мультиплікатор, як він визначається і що показує?

Назвіть основні важелі монетарної політики.

У чому полягають протиріччя монетарної політики?

У чому суть кількісної теорії грошей?

Назвіть особливості монетарної політики в Україні?

У чому відмінність між номінальними і реальними показниками?

Як Ви розумієте положення про нейтральну роль грошей в макроекономічних моделях? В яких випадках припущення про нейтральність грошей є виправданим, а в яких – ні і чому?

Задачі

1. За даними з наведеної нижче таблиці визначіть M_1 , M_2 , M_3 , L .

Показник	Величина, млрд дол.
Поточні депозити до запитання	257
Великі термінові депозити	495
Невеликі термінові депозити	937
Безчекові ощадні депозити	400
Готівка	219
Облігації державної позики	785

2. За облігацією номіналом 100 грн виплачується відсоток у розмірі 20 грн. У наведеній нижче таблиці містяться дані про ціни на облігацію при різних рівнях відсоткової ставки. Заповніть порожні місця в таблиці.

Відсоткова ставка	Ринкова ціна облігації, грн	Відсоткова ставка	Ринкова ціна облігації, грн
5			130
6		10	
	150	14	

3. У таблиці, що наводиться нижче (стовпчик 1), міститься спрощений вихідний варіант банківського балансу. Послідовно заповніть стовпчики 2-5 відповідно до операцій, що описані під таблицею, щораз приймаючи за вихідний баланс, наведений у стовпчику 1.

Стаття балансу (дол)	1	2	3	4	5
АКТИВ					
Готівка	100				
Резерви	200				
Позички	500				
Цінні папери	200				
ПАСИВ					
Депозити до запитання	900				
Акції	100				

Операції:

1) чек на суму 50 дол., отриманий одним із вкладників банку, виданий іншому клієнту банку, що помістив його в інший банк;

2) вкладник зняв зі свого рахунка 50 дол. готівкою. Банк відновив свою готівку шляхом одержання 50 дол. готівки в центральному банку;

3) чек на 60 дол., виданий іншим банком, поміщений у даному банку;

4) банк продає державні облігації на суму 100 дол. центральному банку.

4. Балансовий звіт комерційного банку виглядає в так:

АКТИВИ		ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	
Резерви	30	Депозити до запитання	80
Позички і цінні папери	70	Акції	20

Норма обов'язкових резервів – 15%.

Необхідно:

1) скласти баланс банку після того, як він надасть позики на максимально можливу суму (за умови, що всі гроші, отримані по позичках, будуть зараховані на рахунки в інших банках);

2) нехай норма обов'язкових резервів підвищилася до 20%. Складіть балансний звіт банку в цьому випадку (при тих же припущеннях, що й у п. 1).

5. Заповніть наведену нижче таблицю.

Норма обов'язкових резервів, %	Грошовий мультиплікатор	Максимальний обсяг збільшення позичок на кожен долар надлишкових резервів, дол.	
		окремим банком	банківською системою
12,5			
16 2/3			
20			
25			
30			
33 1/3			

Розділ 10

МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасна економічна ситуація характеризується наявністю розвиненої системи зовнішньоекономічних зв'язків практично будь-якої країни, незалежно від рівня її економічного розвитку. Зовнішні чинники надають істотного, причому зростаючого впливу на протікання внутрішніх економічних процесів.

У цій темі ми проаналізуємо роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку, далі розглянемо, що являє собою платіжний баланс країни, з яких статей він складається, який баланс вважається сприятливим і несприятливим. Потім покажемо, яким чином валюти різних країн обмінюються одна на одну, і познайомимося з різними системами міжнародних валютних курсів. На закінчення ми познайомимося з ключовими параметрами економічної рівноваги в умовах відкритої економіки.

План:

- 10.1. Роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку.*
- 10.2. Платіжний баланс.*
- 10.3. Валютні курси.*
- 10.4 .Економічна рівновага в умовах відкритої економіки.*

10.1. Роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку

Зовнішня торгівля, тобто міжнародний обмін товарами і послугами, відноситься до числа найбільш древніх форм міжнародних економічних відносин. До інших їх форм відносяться рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили і міжнародні валютні відносини.

В чому полягає привабливість зовнішньої торгівлі? Ефективність системи міжнародного обміну порівняно з системою самозабезпечення зумовлена хоча б тим, що жодна країна не має в своєму розпорядженні усіх ресурсів, необхідних для задоволення наявних потреб. Для кожної країни характерним

є свій набір природних ресурсів, розмірів капіталу і праці, який може бути використаний для виробництва ВВП. Спеціалізація країни на виробництві саме тих товарів, для створення яких у неї є найкращі умови, дозволяє їй, розширюючи виробництво саме таких товарів, використати частину з них для закупівлі тих, яких в неї нема. А оскільки такою спеціалізацією охоплене виробництво в усіх країнах, то в результаті і світове виробництво всіх товарів виявляється набагато вищим, ніж при системі самозабезпечення.

Таке пояснення не вимагає особливих доказів для випадку, коли та або інша країна не тільки не виробляє якого-небудь товару, але й не здатна його виробляти в принципі. А як же у випадку, якщо обидві країни можуть виробляти два однакових товари? Чи має тоді значення зовнішньоторговельна спеціалізація, і якщо так, то в якому напрямі вона повинна здійснюватися кожною країною? Відповідь на це питання дає *теорія порівняльних витрат*, яку розробив ще Давид Рікардо, але вона не втратила своєї актуальності.

Розглянемо умовний приклад. Нехай є дві країни, які можуть виробляти два однакових товари, але в різних співвідношеннях у розрахунку на одиницю ресурсів, що використовуються. Припустимо, Україна може з одиниці ресурсів виробити 3 т зерна або 1 т нафти, а Росія, відповідно, з одиниці ресурсів може виробити 2 т зерна або 5 т нафти. Якою в таких умовах повинна бути зовнішньоторговельна спеціалізація, щоб вона приносила вигоду обом країнам? Припустимо, що спочатку кожна з країн виробляє певну кількість того і іншого продукту у відповідності зі своїми внутрішніми потребами, орієнтуючись виключно на внутрішній ринок. Якщо Росія вирішить переключити частину своїх виробничих можливостей із зерна на нафту, то в розрахунку на одиницю ресурсів, що використовуються, зменшення виробництва зерна на 2 т буде супроводжуватися збільшенням видобутку нафти на 5 т. Якщо і Україна здійснить спеціалізацію, то в розрахунку на одиницю ресурсів, що використовуються, зменшення нафтодобування на 1 т буде супроводжуватися збільшенням виробництва зерна на 3 т, в результаті загальне світове виробництво зерна збільшиться на 1 т, а видобуток нафти – на 4 т. Якщо ж будуть вибрані для

спеціалізації інші товари, то скоротиться світове виробництво кожного товару. Ясно, що при такій ситуації Росія повинна спеціалізуватися на видобутку нафти, а Україна – на вирощуванні зерна, тобто *кожна з країн спеціалізується на виробництві того товару, в якому вона має перевагу перед іншою країною.*

Наведений приклад ілюструє найбільш простий випадок, коли одна країна має перевагу у виробництві одного товару, а інша – іншого. Тут вигоди від розподілу праці очевидні. Але виявляється, *що, навіть якщо дана країна має перевагу перед іншою у виробництві обох товарів, то і в такому випадку спеціалізація буде вигідною для обох країн. Причому країна, що має переваги у виробництві обох товарів, повинна спеціалізуватися на виробництві того з них, де ця перевага більше.* В цьому полягає основна ідея теорії порівняльних переваг.

Змінимо умови прикладу. Припустимо, Україна з одиниці ресурсів може виробити 2 т зерна або 2 т нафти, а Росія, відповідно, 3 т зерна або 5 т нафти, тобто Росія має перевагу перед Україною і у виробництві нафти, і у виробництві зерна. В такому випадку, якщо Росія переключить 3 од. своїх ресурсів на виробництво нафти, то приріст виробництва нафти становитиме 15 т при одночасному зменшенні виробництва зерна на 9 т. Але якщо Україна, в свою чергу, перемкне 5 од. ресурсів на виробництво зерна, то в результаті вона збільшить виробництво зерна на 10 т, зменшивши видобуток нафти на 10 т. В результаті здійсненої міжнародної спеціалізації світове виробництво зерна збільшиться на 1 т, а нафти – на 5 т. В такому випадку Росія здійснила спеціалізацію по виробництву нафти, ефективність видобутку якої, в порівнянні з Україною, вище в 2,5 рази, тоді як ефективність виробництва зерна – тільки в 1,5 рази.

На кривих виробничих можливостей кожної з країн на рис. 10.1 зображені умови виробництва при самозабезпеченні (відповідно, криві АЕ і ВК). Нахил кожної кривої визначається кількісним співвідношенням можливостей виробництва кожного з продуктів у відповідній країні: для Росії нахил становить 5:3, для України – 1:1. Т. А показує обсяг виробництва в Росії при повній спеціалізації на нафті, т. В – обсяг виробництва на Україні при повній спеціалізації на зерні. Криві АС і ВД – це *криві*

торговельних можливостей, які ілюструють різні набори, комбінації кількостей нафти і зерна, які можливі з урахуванням обміну частини національного виробництва відповідного продукту на продукт виняткової спеціалізації іншої країни. Нахил кожної кривої визначається співвідношенням цін товарів, що обмінюються, фіксуючи той або інший рівень умов торгівлі.

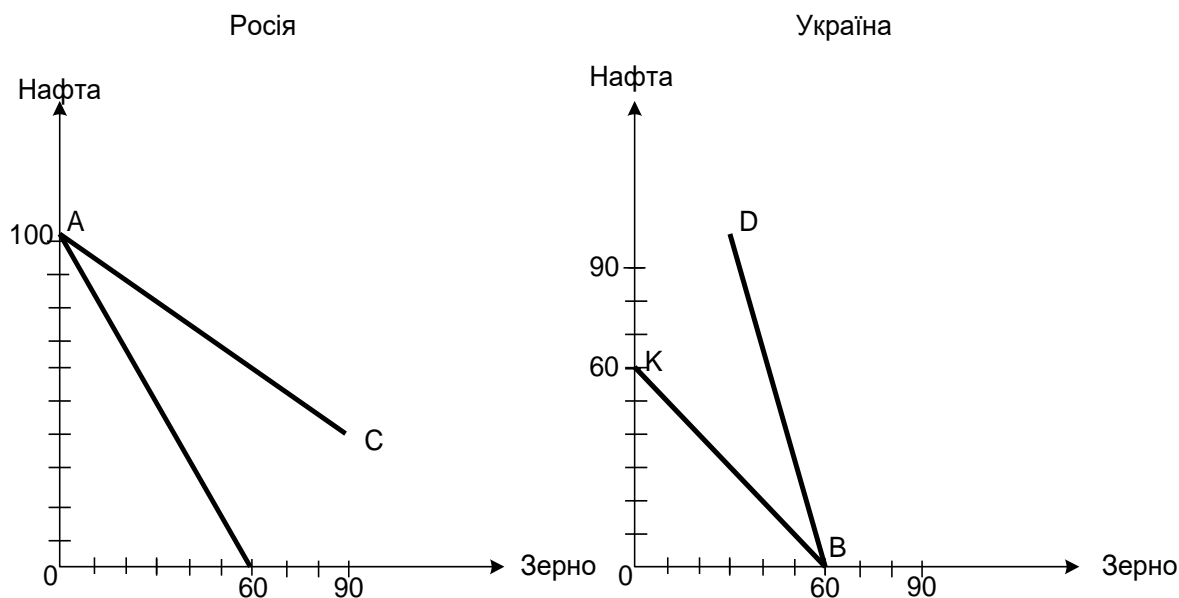


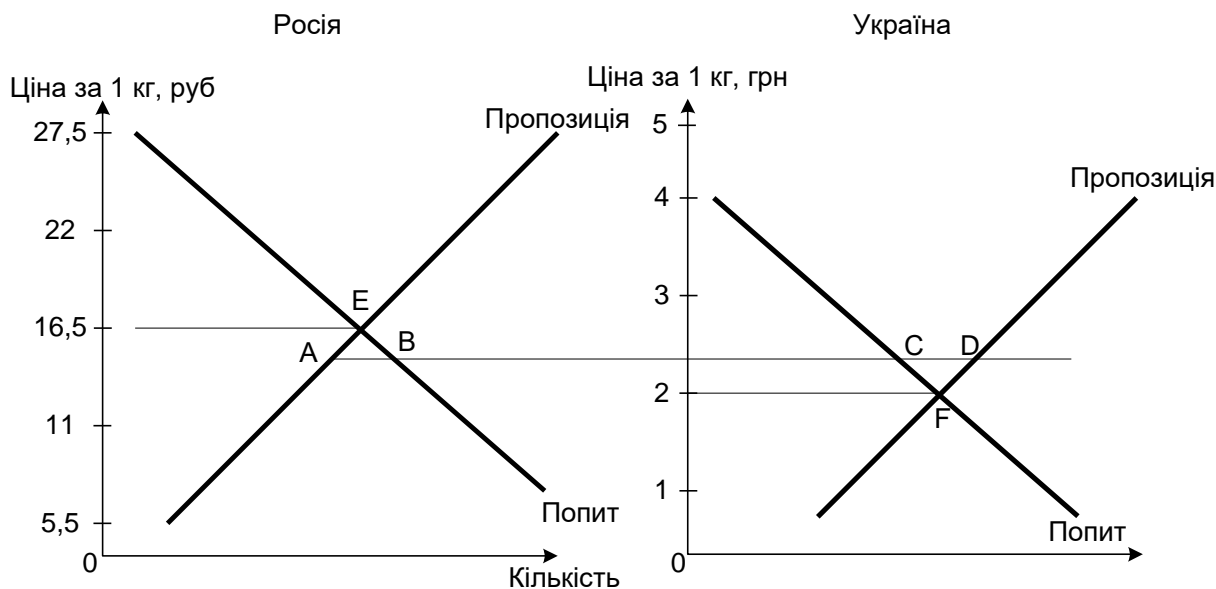
Рис. 10.1. Криві виробничих можливостей Росії та України

Умови торгівлі визначають, яку кількість імпортних товарів можна придбати в обмін на одиницю товару, що експортується. Така пропорція залежить якраз від співвідношення цін товарів, що імпортуються, і товарів, що експортуються. Вона задається, з одного боку, умовами виробництва в кожній країні, а з іншого боку, співвідношенням попиту і пропозиції таких товарів на світових ринках. Так, Росія, відмовляючись від виробництва 3 т зерна заради збільшення виробництва нафти на 5 т, не захоче продавати нафту Україні, якщо ціна 1 т нафти буде меншою, ніж $3/5$ ціни зерна, оскільки в такому випадку їй дешевше виявиться виробляти зерно самій. З іншого боку, Україна не буде зацікавлена в тому, щоб продавати зерно Росії, якщо ціна 1 т зерна буде нижчою, ніж ціна 1 т нафти, оскільки в іншому випадку вигідніше буде не купувати нафту, а добувати її самостійно. Реальний діапазон прийнятної для обох сторін ціни

на нафту, отже, буде знаходитися в проміжку між її співвідношенням з ціною зерна 1:1 і співвідношенням 3:5. Для України тонна нафти повинна бути не дорожчою за тонну зерна, а для Росії вигідно продавати нафту, якщо за неї можна отримати не менше як 0,6 т зерна. Якщо, скажімо, співвідношення цін таке, що дозволяє здійснити обмін 1 т нафти на 0,8 т зерна, то таке співвідношення взаємовигідне. Конкретний рівень співвідношення цін буде визначатися співвідношенням попиту і пропозиції на нафту і зерно на світовому ринку. Чим вище буде співвідношення попиту і пропозиції нафти в порівнянні з співвідношенням попиту і пропозиції зерна, тим співвідношення цін буде ближче підходити до рівня 0,6:1 і навпаки. Графічна інтерпретація на рис. 10.1 передбачає випадок повної спеціалізації кожної з країн на виробництві одного виду продукції.

Графічна інтерпретація на рис. 10.1 передбачає випадок повної спеціалізації кожної з країн на виробництві одного виду продукції. Насправді, однак, повна спеціалізація швидше виняток, ніж правило. Це пояснюється тим, що з переключенням все більшої кількості ресурсів на виробництво якого-небудь товару країна збільшує відповідний рівень в менших масштабах, ніж при попередньому переключенні.

Виникає цікаве питання: як визначити, чи має країна порівняльну перевагу у виробництві конкретного товару? Розглянемо умовний приклад з виробництвом цукру в Україні і Росії. На рис. 10.2 зображена ситуація, що характерна для кожної з країн щодо виробництва цукру. Припустимо, що внаслідок яких-небудь причин взаємний обмін цукром відсутній. Положення кривих попиту і пропозиції в кожній країні своє. Рівноважна ціна цукру в Україні дорівнює 2,5 грн за 1 кг (т. F), в Росії, відповідно, 16 руб. за 1 кг (т. E). Нехай обмінний курс гривні по відношенню до рубля складає 0,182 грн за 1 руб. Як бачимо, відносна ціна цукру в Росії вища, ніж в Україні: 1 кг цукру в Росії в перерахунку на гривні стоїть 2,9 грн.



AB - російський імпорт; CD - український експорт; $AB = CD$

Рис. 10.2. Виробництво цукру в Росії та Україні

Тепер припустимо, що країни усунули митні бар'єри для вільної торгівлі цукром. Що станеться в такому випадку? Виробники цукру в Україні побачать, що його експорт в Росію дає можливість отримати додатковий прибуток в розмірі 0,5 грн за кожний кілограм в порівнянні з реалізацією його всередині України. Внаслідок зростання українського експорту пропозиція на українському ринку почне скорочуватися, на російському – збільшуватися, а ціни, відповідно, в Україні – зростати, а в Росії – падати. Цей процес буде тривати доти, поки ціни не зрівняються на такому рівні, на якому обсяги експорту, прийнятні для України (відрізок CD), співпадуть з обсягом імпорту, що задовольняє Росію (відрізок AB). Таким чином, наявність порівняльних переваг у виробництві того або іншого товару можна визначити за тією обставиною, приносить експорт цього товару додатковий прибуток чи ні.

Найпростіші випадки, описані вище, в реальному житті зустрічаються не так часто. В сучасних умовах відмінності між країнами в рівні розвитку техніки і технології не є непереборними. Але навіть за умови, що рівень науково-технічного розвитку двох країн приблизно однаковий, і в такому випадку їх зовнішньоторговельна спеціалізація взаємовигідна. Одна з причин цього полягає в тому, що, освоюючи в процесі

такої спеціалізації ринок іншої країни, фірми даної країни отримують додаткові прибутки від *економії на масштабах виробництва*, завдяки чому витрати на виробництво одиниці продукції виявляються в такому випадку нижчими, ніж вони були б при менших масштабах і орієнтації виробництва виключно на потреби внутрішнього ринку.

В сучасних умовах вигідніше продавати не традиційні товари, а нові технології і будувати за кордоном заводи по випуску сучасної наукоємкої продукції. Діяльність багатьох транснаціональних корпорацій базується саме на використанні нових технологій в інших країнах.

Розглядаючи позитивні результати від використання принципу порівняльних переваг у зовнішній торгівлі, необхідно, однак, зазначити, що його реалізація пов'язана і з певними витратами. Притік в країну дешевих імпортованих товарів ослабляє конкурентні позиції національних виробників, викликає їх невдоволення. Він може привести до згорання національного виробництва і зростання безробіття. Ось чому принцип свободи торгівлі на практиці реалізовується з рядом обмежень, що складають суть *протекціонізму*. Серед них потрібно відмітити *митні тарифи і квотування*.

Митні тарифи – це не що інше, як податок уряду на імпорт. Мета такого обкладення – зменшення споживання імпортованих товарів і отримання додаткових коштів до державного бюджету. Тарифи можуть бути *обмежувальними і заборонними*. Заборонний тариф робить не вигідним імпорт даного товару, внаслідок чого уряд не отримує взагалі ніяких митних зборів. Тарифні обмеження – негативний чинник, оскільки вони утрудняють вільну конкуренцію, штучно підтримують «на плаву» відсталі національні підприємства. Зрештою, існування митних бар'єрів приводить до зниження рівня життя, тому що споживачі вимушені платити більш високі ціни за товари, що придбаються.

Другий бар'єр на шляху вільної торгівлі – *квотування*, тобто встановлення кількісних обмежень для імпорту окремих товарів протягом певного терміну. Квотування також приводить до підвищення цін в країні-імпортерів і, відповідно, до їх зниження в країні-експортерів. Квотування в певному значенні гірше, ніж

тарифні бар'єри, оскільки якщо імпортер досить ефективно веде виробництво, він може знизити витрати і частково нейтралізувати негативні наслідки тарифів. У разі ж квотування використання таких можливостей лімітовано встановленими розмірами дозволеного імпорту.

Окрім двох перешкод для розвитку вільної торгівлі – митних тарифів і квотування – існують ще декілька бар'єрів. Це всілякі *експортні субсидії* національним виробникам, які покликані створити їм додаткові переваги в конкурентній боротьбі на світовому ринку, а також система *ліцензування імпорту* і встановлення *завищених стандартів якості товарів, що імпортуються*, з метою утруднити або унеможливити сам імпорт. Незважаючи на негативні результати існування обмежень у вільній торгівлі (скорочення обсягів торгівлі, зростання цін, відгороджування національного виробництва від конкуренції, зниження життєвого рівня населення), ці обмеження мають численних прихильників.

Основні *аргументи введення обмежень* зводяться до наступного.

По-перше, *інтереси національної безпеки*. Випуск оборонної продукції краще здійснювати на власних заводах, ніж імпортувати відповідні види військової техніки, навіть якщо це обходиться дорожче, оскільки в такому випадку безпека країни гарантується незалежно від розвитку міжнародного становища і характеру політичних взаємовідносин з країнами, які могли бути експортерами більш дешевих видів озброєнь.

По-друге, *необхідність підтримки нових, швидкозростаючих галузей* економіки, поки вони стануть на ноги і зможуть обійтися без захисних заходів з боку уряду.

По-третє, *необхідність боротьби з безробіттям всередині країни*. Однак противники такого підходу цілком справедливо вважають, що доцільніше було б не підтримувати штучно неконкурентоспроможність окремих галузей, а боротися з безробіттям методами фіскальної і монетарної політики в поєднанні із здійсненням програм перепідготовки працівників, що вивільняються у відповідних галузях

По-четверте, *доцільність зменшення залежності економіки країни від понадміру вузької спеціалізації*. Так, якщо зовнішня

торгівля даної країни залежить від якої-небудь однієї експортної галузі, то це робить дану країну уразливою в плані залежності від коливань світової кон'юнктури. Вводячи тарифні обмеження, ця країна може стимулювати розвиток ряду додаткових галузей, що робить її менш залежною від імпорту відповідних видів продукції

По-п'яте, *тарифні обмеження при певних обставинах можуть вести до поліпшення умов торгівлі*. Так, введення тарифів, викликаючи зростання внутрішніх цін на імпортні товари, веде до скорочення попиту на них і, отже, до падіння світових цін, створюючи додаткові можливості для імпорту. Однак цей спосіб поліпшення умов торгівлі вельми ненадійний, оскільки застосування іншою стороною заходів у відповідь може звести нанівець можливі вигоди ініціаторів цих заходів від їх введення.

Багато які з аргументів мають помилкові вихідні позиції. Так, часто при обґрунтуванні необхідності застосування тарифних бар'єрів виходять з того, що, оскільки зарубіжні партнери отримують від торгівлі з нами більше вигоди, ніж ми, то в наших інтересах зменшити її обсяги, щоб скоротити розміри наших втрат від неї. Тим часом, доцільність зовнішньої торгівлі виникає якраз з того факту, що вона принаймні взаємовигідна.

Нерідко як аргумент на користь тарифних бар'єрів висувається те, що, оскільки в менш розвинених країнах заробітна плата нижче, то імпорт дешевих товарів з цих країн підриває зайнятість у власній країні. При цьому упускається з виду, що в країнах з більш високою заробітною платою і продуктивність праці вище, так що в результаті питомі витрати заробітної плати у розрахунку на одиницю продукції виявляються не вищими, ніж в країнах з більш низькими абсолютними розмірами заробітної плати.

Нарешті, на побутовому рівні заперечення проти збільшення імпорту базуються на посилці про те, що, якщо купуються вітчизняні товари, то гроші з країни не йдуть, а якщо імпортні, то країна втрачає кошти. Однак іноземці, отримуючи гроші за свої товари, мають мету не відвезти ці гроші з собою, а витратити їх на закупівлю саме наших товарів. Гроші в цьому випадку не є самоціллю.

Виникає питання: чому ж, незважаючи на очевидні переваги вільної торгівлі, існують прихильники обмежень цього принципу? Одна з причин цього – безумовно, недостатньо глибоке знання законів розвитку економіки багатьма державними діячами.

Однак є і більш істотні обставини. Незважаючи на те, що загалом для суспільства принцип вільної торгівлі приносить вигоди, окремим суспільним групам його реалізація завдає прикрощів. Передусім це відноситься до тих галузей, які неконкурентоспроможні. Відповідні суспільні групи – і підприємці, і робітники, як правило, є краще організованими у відстоюванні своїх специфічних економічних інтересів, ніж суспільство, окремі члени якого роз'єднані і не завжди усвідомлюють свої інтереси. Це дозволяє таким групам чинити відповідний тиск на органи законодавчої і виконавчої влади, спонукаючи їх проводити відповідну митну політику. Не враховувати групових інтересів, природно, не можна. Але реальна політика повинна виходити із пріоритету інтересів суспільства. Хоча реалізація відповідних програм допомоги галузям, які не витримують іноземної конкуренції, в тому числі урядової підтримки програм перепідготовки вивільнених робітників та їх працевлаштування, при цьому є доцільною.

Незважаючи на рекомендації економічної теорії, нарівні із загальною тенденцією зменшення тарифних і нетарифних обмежень у зовнішній торгівлі, на практиці в окремі періоди часу відбувається посилення протекціонізму. Необхідно зазначити, що вигоди від принципу свободи торгівлі все ж переважають переваги протекціонізму, які є обмеженими в просторі і часі. Один з самих наочних прикладів в цій сфері – досвід функціонування країн ЄС, всередині якого, по суті, зняті обмеження на переміщення товарів, послуг, капіталу і робочої сили. Даний регіон завдяки проведенню політики вільної торгівлі прискорив темпи свого економічного розвитку і укріпив конкурентні позиції у світовій торгівлі.

10.2. Платіжний баланс

Платіжний баланс – це співвідношення між загальною сумою грошових надходжень, отриманих даною країною із-за кордону, і всіма платежами, зробленими цією країною за кордон за визначений період часу (рік, квартал, місяць).

Призначення платіжного балансу полягає в тому, щоб у лаконічній формі відбивати кількісний і якісний стан обсягу, структури і характеру міжнародних економічних відносин даної країни з її закордонними партнерами. Платіжний баланс є індикатором для вибору валютної, зовнішньоторговельної, кредитно-грошової, бюджетно-податкової політики. *На платіжний баланс впливають різні процеси, що відбуваються у світі:*

- коливання цін на товари і фінансові ресурси;
- зміни в системі міжнародного поділу праці;
- розвиток національних економік;
- рух капіталів і ін.

Платіжний баланс побудований на основі такого принципу бухгалтерського обліку: кожна операція відбивається двічі – за *дебітом* однієї статті і за *кредитом* іншої. Якщо відбувається безоплатне надання цінностей, то для відображення цієї операції вводиться спеціальна стаття – трансферти. *Трансферти* – це операції, в яких одна інституціональна одиниця передає іншій товари, послуги, засоби (активи), не одержуючи в обмін як еквівалент товари, послуги, активи.

Угоди між партнерами з різних країн призводять до відтоку грошей з країни чи припливу їх туди. Експорт товарів, іноземні інвестиції у вітчизняні підприємства або грошові подарунки від родичів за кордоном означають *приплив коштів* у країну і відбиваються в *дебіті*. Імпорт товарів, платежі по кредитах або безоплатні перекази коштів на адресу родичів в інших країнах – це приклади міжнародних угод, що призводять до *відтоку коштів* із країни. Відтік цінностей із країни відбивається в *кредиті*.

Загальна сума кредиту повинна дорівнювати загальній сумі дебіту платіжного балансу. Наприкінці кожного року визначають: що більше – приплив чи відтік. Якщо приплив більше, ніж відтік (дебіт більше кредиту), утвориться *активне(позитивне) сальдо платіжного балансу*. Якщо ж відтік більше, ніж приплив (кредит більше дебіту), утвориться *пасивне сальдо (дефіцит) платіжного балансу*. Дефіцит означає, що вітчизняні імпорتنі (видаткові) операції створили попит на більший обсяг іноземної валюти, ніж змогли забезпечити вітчизняні експортні (дохідні) операції. Сальдо платіжного балансу регулюється за допомогою *золотовалютних резервів* – продажем або купівлею золота, іноземної валюти, зменшенням або збільшенням іноземної заборгованості. Завдання держави полягає в тому, щоб звести платіжний баланс до нуля. Однак такий баланс практично ніколи не досягається, і розбіжності між сумами кредитових і дебетових проводок називаються *«чистими помилками і недоглядами»*.

Платіжний баланс складається як за окремими групами країн, так і з усіма країнами. Платіжний баланс включає фактично здійснені за певний період часу платежі і не включає непогашені вимоги і зобов'язання, наприклад, по наданих зовнішньоторговельних кредитах.

Повна схема складання платіжного балансу, що рекомендується МВФ, містить 112 статей. Збільшена схема зводить ці статті в сім груп, що, у свою чергу, можна об'єднати у три елементи:

- 1) баланс (рахунок) поточних операцій;
- 2) баланс (рахунок) руху капіталів;
- 3) баланс (рахунок) руху золотовалютних (офіційних) резервів.

Структура платіжного балансу («плюс» – приплив валюти, «мінус» – відтік валюти):

1) баланс поточних операцій:

◆ *торговельний баланс:*

- експорт товарів (+);
- імпорт товарів (-);

- ◆ *баланс послуг:*
 - експорт послуг (+);
 - імпорт послуг (-);
- ◆ *баланс трансфертів:*
 - (доходи громадян країни від закордонних інвестицій (+);
 - (доходи іноземців від інвестицій в економіку країни (-);
 - трансферти з-за кордону (+);
 - трансферти за кордон(-);

2) **баланс руху капіталів:**

- ◆ *баланс по рахунках довгострокових капіталовкладень:*
 - приплив довгострокових капіталовкладень із-за кордону (+);
 - відтік довгострокових капіталовкладень за кордон (-);
- ◆ *баланс по рахунках короткострокових капіталовкладень:*
 - приплив короткострокових капіталовкладень з-за кордону (+);
 - відтік короткострокових капіталовкладень за кордон (-);

3) **помилки і недогляди;**

4) **баланс руху золотовалютних (офіційних) резервів;**

5) **підсумковий баланс.**

Баланс поточних операцій включає такі розділи: а) торговельний баланс (співвідношення між валютними надходженнями від експорту товарів і валютних витрат по імпорту товарів); б) *баланс послуг* (співвідношення між доходами і витратами, зв'язаними з наданням різних видів послуг); в) *баланс трансфертів* (співвідношення між трансфертами з-за кордону і трансфертами за кордон).

У цілому баланс поточних операцій виступає як розширений торговельний баланс. *Торговельний баланс* утворює різниця між товарним експортом і товарним імпортом. Його *дефіцит* означає, що імпортні операції по поточному рахунку створили попит на обсяг валюти більший, ніж зміг забезпечити імпортний сектор економіки.

Дефіцит торговельного балансу вважається небажаним і, звичайно, оцінюється як ознака слабкості зовнішньоекономічної позиції країни. Однак це правильно тільки для країн, що розвиваються, що зазнають недостачу валютних надходжень. Для

індустріально розвинутих країн дефіцит торговельного балансу може мати й інше значення. Наприклад, пасивний торговельний баланс США пояснюється активним просуванням на ринки міжнародних конкурентів своїх товарів. Дефіцит платіжного балансу може бути реакцією на зростання іноземного попиту на валюту даної країни для використання її як засобу міжнародних розрахунків. Тому в умовах нормально зростаючої економіки країна, чия валюта використовується як резервні активи, навіть повинна мати дефіцит балансу поточних операцій.

Позитивне сальдо торговельного балансу протилежне дефіциту: у цьому випадку країна одержує іноземної валюти більше, ніж витрачає за кордоном. Для країн, що відстають від лідерів за рівнем економічного розвитку, активний торговельний баланс необхідний як джерело валютних засобів для оплати міжнародних зобов'язань по інших статтях платіжного балансу. Для деяких індустріально розвинутих країн (наприклад, ФРН, Японія) позитивне сальдо дозволяє використовувати валютні надходження для закордонних капіталовкладень.

Баланс послуг містить у собі:

- послуги, об'єднані нетоварним характером походження;
- транспортні перевезення, експорт і імпорт ліцензій і патентів;
- торгівлю технологіями, зовнішньоторговельні страхові операції й ін.

Баланс трансфертів (переказів) відбиває грошові перекази приватних і державних засобів в інші країни (пенсії, подарунки, гранти, грошові перекази за кордон, безоплатна допомога іншим державам).

Друга частина платіжного балансу – *баланс руху капіталів*, відбиває приплив і відтік капіталів як довгострокового, так і короткострокового характеру. До *довгострокових операцій* відносять купівлю і продаж цінних паперів, надання і погашення довгострокових кредитів, прямі і портфельні інвестиції. Під *короткостроковим капіталом*, як правило, розуміють високоліквідні активи, такі як поточні рахунки іноземців у даній країні, а також належні їм казначейські векселі. *Приплив капіталу* позначається знаком „плюс” і свідчить про придбання національних фінансових активів іноземцями. Він збільшує

запаси іноземної валюти. *Відтік капіталу* – це процес придбання іноземних активів фірмами і домогосподарствами. Він призводить до витоку валюти з країни.

Активне сальдо балансу руху капіталів виникає при перевищенні припливу капіталу над відтоком. Це призводить і до припливу валюти. У протилежному випадку утвориться *пасивне сальдо* і відтік валюти.

Коли інвестиції перебільшують національні заощадження, то надлишок фінансується за допомогою закордонних позик, у результаті чого країна стає *боржником*. Якщо національні заощадження перебільшують внутрішні інвестиції, то надлишок заощаджень може використовуватися для надання кредитів закордонним партнерам, внаслідок чого країна є *кредитором*.

Третя частина платіжного балансу – *баланс руху золотовалютних (офіційних) резервів*. У ньому відбиваються операції купівлі-продажу іноземної валюти, золота й інших активів, здійснювані центральним банком і урядовими органами. Такі операції з іноземною валютою називаються *операціями з офіційними резервами*. Метою цих операцій є не одержання прибутку, а врегулювання незбалансованості платіжного балансу, підтримка курсу певних валют та інші цілі. За рахунок офіційних резервів покривається дефіцит або пасивне сальдо двома попередніми статтями платіжного балансу – рахунка поточних операцій і руху капіталів. Відбувається це шляхом продажу центральним банком накопичених запасів іноземної валюти, золота й одержання державою валютних кредитів. Зменшення резервів центрального банку призводить до збільшення пропозиції валюти на ринку і відбивається в балансі зі знаком „плюс”. Активне сальдо по рахунках поточних операцій і руху капіталів призводить до зростання офіційних валютних резервів і відображається в балансі зі знаком „мінус”. У результаті підсумковий баланс дає по всіх позиціях нуль.

Для ілюстрації наведемо дані про стан платіжного балансу України в 2002 р. (табл. 10.1).

Стан платіжного балансу України у 2002 р., млн дол.

I. Рахунок поточних операцій	
Товари	
експорт	18669
імпорт	17959
Сальдо торгового балансу	710
Послуги	
надані	4682
отримані	3535
Сальдо балансу товарів і послуг	1857
Доходи	
отримані	163
виплачені	769
Сальдо балансу товарів, послуг і доходів	1251
Поточні трансферти	
отримані	1967
переведені	45
Сальдо рахунку поточних операцій	3173
II. Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій	
II.1. Рахунок операцій з капіталом	
кредит	
дебет	
Сальдо рахунку операцій з капіталом	15
II.2. Фінансовий рахунок	
Прямі інвестиції резидентів	693
Прямі інвестиції нерезидентів	5
Сальдо прямих інвестицій	698
Портфельні інвестиції резидентів	2
Портфельні інвестиції нерезидентів	1718
Сальдо портфельних інвестицій	1716
Інші інвестиції:	
активи	781
зобов'язання	541
Сальдо інших інвестицій	240
Резервні активи	1045
Сальдо фінансового рахунку	2303
Сальдо рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій	2288
Сальдо рахунку поточних операцій і рахунку операцій з капіталом і фінансові операції	885
Помилки і пропуски	885
Баланс	0

Криза платіжного балансу – це довгостроково існуючий дефіцит платіжного балансу, що утворюється внаслідок того, що країна багато років не вживала заходів з упорядкування дефіциту в поточних операціях, вичерпуючи свої офіційні валютні резерви. У зв'язку з порушенням графіка обслуговування зовнішнього боргу одержання закордонних кредитів практично неможливо.

Фактором, що поглиблює кризу платіжного балансу, є недовіра економічних агентів до політики уряду і центрального банку. Очікування знецінювання національної валюти стимулюють спекулятивний попит на іноземну валюту. Ця ситуація була характерна для багатьох перехідних економік, у тому числі і для України.

Оскільки платіжний баланс у всіх країнах світу постійно знаходиться в нерівновазі, він потребує державного регулювання. *Державне регулювання платіжного балансу* – це сукупність економічних, у тому числі валютних, фінансових, грошово-кредитних заходів держави, спрямованих на формування основних статей платіжного балансу, а також покриття сформованого негативного сальдо. *За умов дефіцитного платіжного балансу проводяться заходи з метою:*

- стимулювання експорту;
- стримування імпорту товарів;
- залучення іноземних капіталів;
- обмеження вивозу капіталів.

Використовуються такі *методи регулювання платіжного балансу в умовах його дефіциту*.

1. *Дефляційна політика*. Вона спрямована на скорочення внутрішнього попиту і передбачає обмеження бюджетних витрат переважно на цивільні цілі, заморожування цін і заробітної платні. Інструментами дефляційної політики є фінансові і грошово-кредитні заходи, зокрема:

- зменшення бюджетного дефіциту ;
- зміни дисконтної ставки центрального банку ;
- кредитні обмеження ;
- установлення меж зростання грошової маси.

Щодо цього методу регулювання платіжного балансу існують різні точки зору. Одні економісти стверджують, що дефляційна політика зменшує імпорт і створює умови для

зростання експорту. У результаті дефляції спостерігається скорочення обсягів виробництва, інвестицій і доходів, тобто факторів, що викликають зменшення імпорту і збільшення резервних потужностей для зростання експорту. Інша група економістів, навпаки, вважає, що використання дефляції скорочує експорт і нарощує імпорт. Дефляційна політика, на їхню думку, сприяє зростанню обмінного курсу національної валюти, в результаті чого при обміні експортного виторгу експортери одержують менше національної валюти, що знижує зацікавленість у збільшенні експорту.

Однак, на наш погляд, необхідно враховувати, що, по-перше, вищенаведені сценарії проведення дефляційної політики можуть бути реалізовані повною мірою в тому випадку, коли є всі необхідні інструменти і механізми ринкової економіки, а не в умовах ринку, що формується.

По-друге, в умовах економічного спаду, при наявності великої армії безробітних і резервів невикористаних виробничих потужностей, політика дефляції веде до подальшого падіння виробництва і зайнятості. Вона пов'язана із наступом на життєвий рівень і загрожує загостренням соціальних конфліктів, якщо не вживати компенсуючих заходів.

2. *Девальвація* – зниження курсу національної валюти, спрямоване на стимулювання експорту і стримування імпорту. Однак девальвація стимулює експорт товарів лише при наявності експортного потенціалу конкурентоспроможних товарів і послуг і за умов сприятливої ситуації на світовому ринку.

3. *Валютні обмеження* – блокування виторгу експортерів в іноземній валюті, ліцензування продажу іноземної валюти імпортерам, зосередження валютних операцій в уповноважених банках. Усі перераховані вище заходи спрямовані на усунення дефіциту платіжного балансу шляхом обмеження експорту капіталу і стимулювання його припливу, стримування імпорту товарів.

10.3. Валютні курси

Платіжний баланс, який відбиває всі зовнішньоекономічні операції країни, являє важливу інформацію про попит і пропозицію на валютних ринках. *Валютний ринок* – ринок, на

якому здійснюється обмін валют у певних пропорціях; складений елемент грошового ринку. До кінця ХХ ст. валютний ринок з допоміжного перетворився в один з провідних ринків, об'єкт обігу величезних капіталів. Операції, пов'язані з обміном іноземних валют на головних світових валютних ринках у Нью-Йорку, Токіо, Франкфурті та Лондоні, становлять понад 200 млрд дол. на день. Економічний обіг на валютному ринку в 60 разів перевищує обсяг операцій на світовому ринку товарів і послуг.

Особливість взаємин з іноземним сектором полягає в тому, що бухгалтерський облік операцій здійснюється в національній грошовій одиниці, а розрахунки, як правило, робляться в тій валюті, що виконує роль міжнародної грошової одиниці. *Валютою* вважаються грошова одиниця держави, що обертається за її межами і на внутрішньому ринку, а також грошові одиниці міжнародних валютно-фінансових організацій.

Залежно від *емітента валютних коштів* розрізняють такі *види валют*:

- грошова одиниця країни (наприклад, гривня – в Україні, рубль – у Росії, долар – у США) та її тип (наприклад, золота, паперова);
- грошові знаки іноземних держав, а також кредитного і платіжного засобу, виражені в іноземних грошових одиницях, що використовуються в міжнародних розрахунках, – іноземна валюта;
- міжнародна (колективна) грошова розрахункова одиниця і платіжний засіб (наприклад, ЕКЮ, євро і т.д.).

Залежно від *режиму використання* розрізняють:

- *конвертовану валюту* (повно або частково);
- *неконвертовану валюту*.

Нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин можливо за умов вільного обміну національної валюти на валюту інших держав, і вільного ходіння грошей за межами країни. Подібна можливість визначається поняттям конвертованості.

Конвертованість – це здатність до вільного використання валюти для будь-яких операцій та обміну на інші валюти. *Конвертованість буває такою:*

- *повна* – це можливість вільного обміну на іноземну валюту для всіх категорій власників у будь-якій формі та в усіх операціях без обмежень;
- *часткова* – обмін дозволяється тільки для певних власників або для окремих операцій;
- *внутрішня* – вільний обмін національної валюти на іноземну для резидентів (*резидент* – будь-яка особа, що проживає в даній країні більш одного року незалежно від його громадянства і паспортного статусу) і вільні платежі за кордон;
- *зовнішня* – вільне нагромадження валюти на рахунках нерезидентів, переказ за кордон;
- *конвертованість за поточними операціями* – дозвіл на обмін національної валюти лише для забезпечення зовнішньоекономічної діяльності учасників міжнародних відносин за поточними операціями.

Українська гривня поки що відноситься до внутрішньо-конвертованої, а не до повноконвертованої валюти. Це означає, що жоден банк в інших країнах обмінювати гривню поки що не буде.

Нині конвертованість валюти визначається не величиною золотого запасу, а насамперед економічною могутністю країни. Наприклад, Франція в повному обсязі скасувала певні валютні обмеження для своїх громадян і підприємств лише в 1979 р.

Впровадження конвертованої валюти передбачає з'ясування механізму встановлення валютного курсу.

Для суб'єктів, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, валютний курс має важливе значення. Необхідність визначення валютного курсу зумовлена потребами в обміні іноземних валют на національну при експорті та імпорті товарів і послуг, надходженні капіталів та їх переведенні за кордон, наданні міжнародних кредитів, переказі грошових доходів та ін.

Під валютним курсом розуміється співвідношення обміну двох грошових одиниць або ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої.

Валютний курс устанавлюється через валютне котирування.

$\text{D}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{e}} \text{ \textit{ \text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{e}} \quad \text{e}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{n}}(\ddot{\text{a}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}} \text{ \textit{ \text{z}}\ddot{\text{a}} \text{ \textit{ \text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{d}})=}$

$\text{f}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{r}}\ddot{\text{z}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{e}} \quad \text{e} \text{ \textit{ \text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{e}} \quad \text{e}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{n}}(\ddot{\text{a}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}} \text{ \textit{ \text{z}}\ddot{\text{a}} \text{ \textit{ \text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{d}}) \times \frac{\ddot{\text{d}}\ddot{\text{z}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}} \ddot{\text{o}}\ddot{\text{z}}\ddot{\text{i}} \ddot{\text{o}} \ddot{\text{N}}\ddot{\text{O}}\ddot{\text{A}}}{\ddot{\text{d}}\ddot{\text{z}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}} \ddot{\text{o}}\ddot{\text{z}}\ddot{\text{i}} \ddot{\text{o}} \ddot{\text{O}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{z}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{z}}.}$

Політика держави в галузі регулювання валютного ринку характеризується різним ступенем участі. Залежно від механізму формування і функціонування розрізняють такі системи валютних курсів:

- система жорстко фіксованих валютних курсів, при якій коливання курсу в результаті зміни попиту та пропозиції на валютному ринку не відбувається. Це досягається за допомогою сильного державного втручання у функціонування валютного й іншого ринків;
- система плаваючих валютних курсів – це режим вільного коливання валютних курсів, що самостійно формується на ринку під впливом попиту і пропозиції (характерні, наприклад, для долара США, англійського фунта стерлінгів).

Фіксований валютний курс – офіційно встановлене співвідношення національних валют, засноване на обумовлених у законодавчому порядку валютних паритетах (рівностях). Таке співвідношення встановлювалося на підставі офіційного вмісту золота в одиниці валюти, на базі однієї зі світових твердих валют (чи кошика валют).

Існують два способи визначення конкретного обмінного курсу в режимі фіксованого курсу:

1) *однобічна прив'язка* (найчастіше використовується в країнах, що розвиваються) – обмінний курс фіксують за допомогою прив'язки своєї валюти до грошової одиниці іншої країни, купуючи і продаючи іноземну валюту за внутрішню при обраному курсі. Дана країна цілком відповідає за підтримку обмінного курсу;

2) *спільна угода за валютним курсом* (типовий для країн, що беруть участь у європейській валютній системі) – центральні банки країн відповідають за підтримку прив'язки курсів.

Фіксований курс валюти спочатку був наслідком існування *системи золотого стандарту* (1816 – 1934 рр.). Система золотого стандарту характеризувалася декількома принципами:

- за національною валютою законодавчо фіксувався золотий вміст (кожна валюта визначалася вагою золота);
- конвертованість (оборотність) кожної валюти в золото забезпечувалася як усередині, так і за межами держави. Банки здійснювали розмін банкнот на золото. У цих умовах банк не міг собі дозволити випускати банкноти без обліку обсягу свого золотого запасу;
- золото вільно імпортується, експортується і продається на світовому валютному ринку.

В умовах панування золотого стандарту валютний курс визначався співвідношенням золотого вмісту грошових одиниць (золотим паритетом). Наприклад, якщо золотий вміст валюти «А» дорівнює 0,3 г золота, а золотий вміст валюти «У» – 0,1 г золота, то золотий паритет складає: 1 грошова одиниця «А» = 3 грошовим одиницям «У».

Фіксовані валютні курси при золотому стандарті створювали сприятливі умови для зростання і розвитку міжнародної торгівлі. До того ж твердий валютний курс забезпечував стабільність рівня цін в межах окремої держави. Яка-небудь країна, втягнута в інфляційні процеси, незабаром зазнавала відтоку золота, що призводило до скорочення грошової маси, що утворився в межах країни, і зниження рівня цін. Якщо ж в економіці якої-небудь країни спостерігався процес зниження цін, то приплив золота і подальше розширення грошової маси стабілізувало рівень цін.

Однак золотий стандарт мав і деякі недоліки. Виявилось, що в умовах панування золотого стандарту неможливе проведення незалежної грошово-кредитної політики, спрямованої на вирішення внутрішніх проблем держави. У воєнний час, наприклад, існування золотого стандарту перешкоджало такому методу фінансування воєнних дій, як випуск паперових грошей. Підтримуючи їхню конвертованість у золото, країна моментально ставала свідком того, як її золоті запаси зникали за рубежем. З цієї причини під час Першої світової війни європейські країни почали відходити від практики золотого

стандарту. А після економічної кризи 1929 - 1933 рр. практично всі розвинуті країни відмовилися від золотого стандарту.

Після Другої світової війни, згідно з Бреттон-Вудською угодою, держави офіційно зафіксували в Міжнародному валютному фонді (МВФ) курси своїх валют щодо долара США і відповідно до офіційної ціни золота ввели доларові й золоті паритети своїх валют. У рамках Бреттон-Вудської валютної системи (1944 – 1971 рр.) держави мали право самостійно змінювати курс валюти в межах 10% паритету. Зміна валютного курсу понад цю межу припускалася тільки за згодою МВФ. Як засоби міжнародних розрахунків у цей період використовувалися золото, долар США й англійський фунт стерлінгів, що отримали особливий статус резервних валют (однак, оскільки основна частина розрахунків здійснювалася в доларах, то валютна система була названа «золотодоларовим стандартом»).

Резервна валюта – це валюта, що використовується для обслуговування міжнародних розрахунків у зовнішньоторговельних операціях, іноземних інвестиціях і при визначенні світових цін. *Резервна валюта виконує такі функції:*

- є міжнародним і платіжним засобом;
- служить базою для визначення валютного паритету і валютного курсу;
- використовується для проведення однієї з форм валютної політики – *валютної інтервенції* (центральний банк купує чи продає свої грошові знаки), що має за мету регулювання курсу валют країн – учасниць світової валютної системи.

Парадоксом резервної валюти є те, що, з одного боку, вона повинна бути доступною для всіх країн, це можливо при дефіцитності платіжного балансу країни –емітента резервної валюти; але, з іншого боку, дефіцитність платіжного балансу породжує сумніви у надійності даної валюти й утечу від неї.

Протягом тривалого періоду ефективність функціонування системи золотодоларового стандарту забезпечувалася високим рівнем стабільності долара та довіри до нього. Однак, на кінець 60-х років ХХ ст. позиції американського долара похитнулись, і ця система почала розпадатись. У 1971 р. США оголосили про

свою нездатність здійснювати далі обмін долара на золото, що й означало розпад усієї системи золотодоларового стандарту.

Принципи нової валютної системи були офіційно оформлені угодою країн-членів МВФ у Кінгстоні (Ямайка) у 1976 – 1978 рр. Відповідно до цієї угоди юридично завершилася демонетизація золота: скасовані його офіційна ціна, золоті паритети, припинений розмін доларів на золото. Золото перестало бути точкою відліку валютних курсів. Функцію міжнародного грошового товару починають виконувати валюти провідних країн і спеціальні колективні валюти. Однак, незважаючи на те, що одиницею фіксації цін стають марка Німеччини, швейцарський франк, англійський фунт стерлінгів, лідирує, як і раніше, долар США. У ролі колективної валюти, застосовуваної в міжнародних розрахунках, використовуються СДР (спеціальні права запозичення), а в країнах Європейського економічного співтовариства – ЕКЮ. Країнам – членам МВФ було надане право вибору будь-якого валютного курсу. Фактично це означало введення валютних курсів, що плавають, замість фіксованих.

Існують різні види плаваючих валютних курсів.

1. *Валютні курси можуть плавати вільно*, тобто винятково під впливом попиту та пропозиції на валютному ринку.

2. *Валютні курси можуть плавати спільно*. У цьому випадку країни, що використовують спільні валютні курси в розрахунках одна з одною, фіксують коливання курсів, а з іншими країнами використовують режим вільного плавання.

3. *Валюти можуть плавати зв'язаними з іншими валютами*. Країни, що використовують зв'язані валютні курси, установлюють тверду фіксацію свого валютного курсу стосовно валюти однієї з провідних країн. Валюти цих країн плавають разом з валютою, до якої вони прив'язані. Угода між якою-небудь групою країн про фіксацію курсів своїх валют відносно один одного і визначену могутню валюту (валюти лідера) називається *валютним блоком*. Члени валютних блоків нехтують можливістю проводити абсолютно незалежну грошову політику в надії створити стабільне зовнішньоекономічне оточення, що сприяє розвитку торгівлі з основними партнерами.

При системі валютних курсів, що плавають, обмінний курс встановлюється в результаті вільних коливань попиту та пропозиції як рівноважна ціна валюти на валютному ринку.

Крива попиту на валюту, наприклад, на долари, показує кількість доларів, яку власники гривень згодні придбати при тій або іншій величині курсу. Крива пропозиції доларів показує кількість доларів, яку їх власники згодні обміняти на гривні при тій або іншій величині курсу (рис. 10.3).

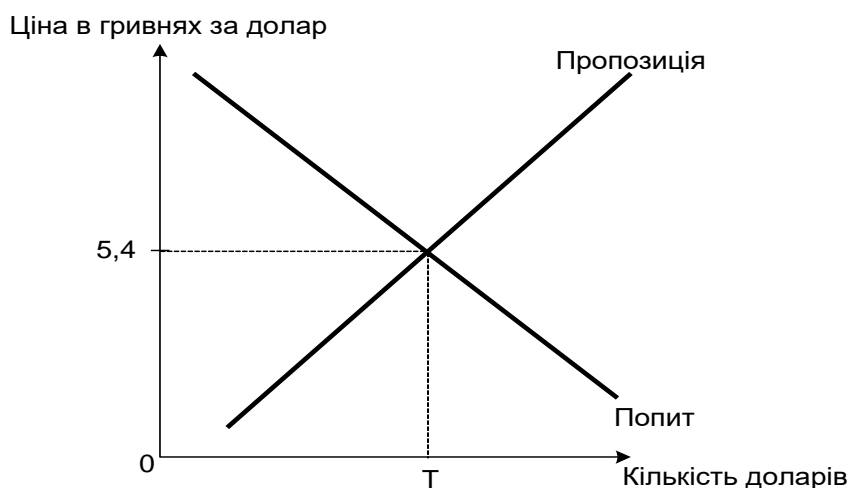


Рис. 10.3. Крива пропозиції доларів

Попит на долари пред'являють, наприклад, імпортери американських товарів, туристи, що їдуть в США і бажають обміняти гривні на долари. Пропозиція доларів виходить від американських експортерів, що продають свої товари на українському внутрішньому ринку і бажають придбати українські товари на гривні, американських туристів, що їдуть на Україну, і всіх тих, кому потрібні гривні. Якщо українцям треба більше американських товарів, попит на долар підвищується, і його ціна в гривнях зростає. І навпаки, якщо американцям треба більше українських товарів, то їх попит на гривні зростає і курс долара падає. Відповідним чином зсуваються криві попиту і пропозиції: зростання попиту України на американські товари зсуває криву попиту праворуч і вгору, а зростання американського попиту на українські товари зсуває криву пропозиції праворуч і вниз.

Чому ж валютні курси коливаються? І що лежить в основі коливань попиту та пропозиції на дану валюту? Відповідь на дані питання полягає в тому, що в довгостроковому періоді валютні курси виражають паритет (рівність) купівельної спроможності національних валют. *Купівельна спроможність валюти* – це сума товарів і послуг, які можна придбати за певну грошову одиницю. Паритет купівельної спроможності – це співвідношення купівельної сили валют.

Припустімо, що 1 дол. США обмінюється на 5,30 грн, але на 1 дол. можна купити в США товарів більше, ніж на 5,30 грн в Україні. У цьому випадку власники гривень будуть прагнути обміняти їх на долари, щоб придбати за свої гроші більше товарів. Попит на долари в Україні зростає, але пропозиція доларів залишиться на місці, тому що власники доларів не будуть прагнути обміняти долар усього лише на 5,30 грн. У результаті курс гривні в доларах упаде, а ціна долара в гривнях відповідно зростає. Баланс інтересів може установитися, наприклад, якщо за 1 дол. буде пропонуватися 5,38 грн покупцями, а продавці будуть обмінювати 5,38 грн за 98 центів.

Співвідношення купівельної спроможності валют лежить в основі коливань валютних курсів. Сама ж купівельна спроможність валют, у свою чергу, знаходиться в залежності (при незмінних масштабі цін і темпах інфляції, рівних нулю) від рівня продуктивності праці в країні, від темпів і якості економічного зростання, структури економіки і залученості в міжнародний поділ праці.

У коротко- і середньостроковому періоді валютний курс буде визначатися попитом та пропозицією на валютному ринку. Ці процеси знаходять висвітлення в платіжному балансі. Отже, фактори, що визначають платіжний баланс, будуть у той же час впливати і на обмінний курс. Рівновага на валютному ринку буде залежати від обсягів експорту й імпорту, припливу і відтоку капіталу. Розгляньмо *фактори, що впливають на реальний валютний курс*.

1. Валютні курси залежать від рівня конкурентоспроможності національних товарів на зовнішніх ринках. Це означає, що валютні курси в більшій мірі залежать від співвідношення цін тих благ, що є предметом міжнародної торгівлі (автомобілі, ЕОМ,

нафта) і в меншій мірі від тих благ, що рідко ввозяться чи вивозяться (послуги, житло).

2. Зміни в смаках споживачів призводять до збільшення експорту чи імпорту товарів і послуг. Підвищити привабливість закордонних товарів можна за допомогою реклами, створення більш досконалих моделей і т.п. Якщо імпортні товари стануть більш привабливими, то це призведе до збільшення їхнього споживання. При незмінних обсягах експорту пропозиція національної валюти щодо іноземної зросте. Збільшиться і попит на іноземну валюту при незмінному попиті на місцеву. В результаті національна валюта знеціниться. Якщо ж споживачі почнуть надавати перевагу місцевим товарам, то відбудуться протилежні процеси.

3. Валютний курс знаходиться під впливом темпів інфляції. Припустімо, у країні «А» гроші знецінюються на 10% у рік. На 90 грошових одиниць «А» на початку року можна купити стільки ж товарів, як на 100 грошових одиниць наприкінці року. У країні «У» інфляція складає 100% у рік. Щоб захистити себе від інфляції, власники валюти «У» будуть прагнути обміняти її на валюту «А» як більш стійку. Отже, попит на валюту «А» зросте і її пропозиція скоротиться (кому захочеться знецінювати свої гроші?!). Для збалансування ситуації курс валюти «У» впаде, і падіння це буде тим сильніше, чим вище темпи інфляції в країні «У» стосовно країни «А». Дійсно, якби темпи інфляції в обох країнах збігалися, то за інших рівних умов валютний курс не змінився б.

4. Валютний курс знаходиться під впливом розходжень процентних ставок у різних країнах.

Процентні ставки – це ставки відсотків, що інвестор буде одержувати, вклавши власні гроші або у своїй країні, або за рубежом. Ці інвестиції можуть здійснюватися у вигляді депозитних рахунків у банку, депозитних сертифікатів, облігацій, акцій, а також у вигляді казначейських векселів.

Високі процентні ставки, стимулюючи приплив капіталів у країну, сприяють підвищенню курсу її національної валюти. Наприклад, припустімо, що випущені казначейські векселі США з процентною ставкою в 11% річних і казначейські векселі Великобританії з процентною ставкою в 9% річних. Різниця між

процентними ставками в 2% на користь США залучить іноземних інвесторів до купівлі американських казначейських векселів. Для цього їм доведеться купувати американські долари в обмін на інші валюти. Підвищення попиту на долари може підняти їхній валютний курс.

Зниження ж процентних ставок призводить до відтоку капіталу за кордон, що породжує тенденцію до падіння курсу національної валюти.

5. Валютний курс знаходиться під впливом державної політики. Держава може значно обмежувати валютні операції за допомогою валютного контролю (раціонування).

Валютний контроль – це контроль уряду над усіма угодами між даною країною й іншим світом.

Для поповнення своїх валютних резервів держава може змусити підприємства продавати за офіційно заниженим курсом або просто віддати у вигляді податку частину свого валютного виторгу. Подібні дії держави є по суті неринковими та призводять до дискримінації експортерів – імпортерів та до зниження пропозиції іноземної валюти на національному ринку, отже, ведуть до падіння курсу національної валюти.

До інших засобів державного макрорегулювання економіки, що впливають на попит та пропозицію на валютному ринку, відносяться використання офіційних валютних резервів, торгова, фінансова і грошово-кредитна політика. Маніпулюючи валютними резервами, можна збільшити пропозицію іноземної валюти, у такий спосіб підтримуючи певний валютний курс. Однак обсяг резервів обмежений і підтримувати курс таким чином можна лише короткий проміжок часу.

В економіці України протягом періоду її незалежного розвитку застосовувалося декілька систем регулювання валютного курсу. З лютого 1992 р. був введений порядок обов'язкового продажу валюти експортерами в розмірі 100% валютної виручки. Національний банк України встановлював офіційний курс карбованця до рубля і долара США для здійснення примусового продажу. Для банківської системи обмінні курси встановлювалися окремо на міжбанківському валютному ринку. Це привело до існування декількох паралельних курсів. Підсумком введення цих правил став відток

капіталів і бартеризація зовнішньої торгівлі. Прагнучи послабити негативні наслідки введення обов'язкового 100% продажу валютної виручки, органи валютного регулювання з вересня 1992 р. знизили рівень обов'язкового продажу валюти до 50%, але це мало що дало. Формування власного механізму регулювання почалося в листопаді 1992 р. після виходу України з рубльової зони і тривало до березня 1993 р. У цей період було здійснено спробу введення плаваючого курсу на ринковій основі, хоч деякі параметри такого механізму були закладені ще в період перебування України в рубльовій зоні. З березня по серпень 1993 р. діяв режим вільного плавання курсу карбованця. Однак спроба валютної лібералізації провалилася, головним чином, через слабкість платіжного балансу України і розгортання гіперінфляції. Різко збільшилася зовнішня заборгованість, головним чином, за рахунок імпорту енергоносіїв з Росії. У серпні 1993 р. був введений фіксований курс карбованця до долара США, німецької марки і російського рубля з одночасним посиленням правил обов'язкового продажу валютної виручки. До січня 1994 р. завершилося формування системи фіксованого курсу за типом переважно адміністративних методів регулювання, яка проіснувала до жовтня 1994 р. З жовтня 1994 р. знову починається етап лібералізації валютного ринку з уніфікацією готівкового і безготівкового курсів на основі результатів валютних торгів на Українській міжбанківській валютній біржі. Становлення механізму валютного регулювання завершилося заборною в серпні 1995 р. використання іноземної валюти як платіжного засобу у внутрішньому обороті і введенням в серпні 1996 р. гривні.

Кому вигідно зростання курсу валюти: експортеру чи імпортеру товарів? Уявимо дві країни: А (грошова одиниця «Х») і В (грошова одиниця «У»). Для чистоти прикладу будемо вважати, що валюти цих країн вільно конвертуються. Обмінний курс валют $1X = 5U$. Фірма «Z» країни А експортує свої автомобілі в країну В. Припустімо, що на ринку країни В ринкова ціна такого автомобіля складає 10000 грошових одиниць «У» або за курсом 2000 грошових одиниць «Х». Що відбудеться, якщо курс грошової одиниці «Х» буде падати? Нехай курс «Х» упаде (а «У» відповідно підвищиться) і складе: $1X = 4U$. Чи зміниться

після цього попит споживачів на легкові автомобілі фірми «Z» на ринку країни В? Чи зміниться ринкова ціна цих автомобілів на ринку країни В? Ні, прямого зв'язку тут нема, і, якщо попит і ціна зміняться, то далеко не відразу. Отже, автомобілі фірми «Z» на ринку країни В будуть продовжувати коштувати 10000У, але за новим курсом це вже буде відповідати 2500Х. Зрозуміло, що фірма «Z» може зменшувати ціну на свої автомобілі на ринку країни В до 8000У за автомобіль (за новим курсом – 2000Х) Зниження ціни призведе до зменшення величини валютного виграшу від зниження курсу. Алі навіщо ж тоді знижувати ціну? Щоб зробити свій товар більш конкурентоспроможним. Припустімо, що на тому же ринку країни В продаються автомобілі місцевої автомобільної фірми «ДО» за ціною 9000У за штуку. Установлюючи ціни на ринку країни В на свої автомобілі в межах від 8000 до 9000У (2000 - 2250Х за новим курсом), фірма «Z» одержить не тільки виграш від зниження курсу своєї валюти, але і забезпечить собі вигідне в порівнянні з місцевими фірмами конкурентне становище на ринку. Аналогічний виграш одержить і місцева фірма «ДО», що закупає автомобілі в країні А і імпортує їх у країну В. Зовсім протилежний результат вийде в нашому прикладі при підвищенні курсу «Х» (зниженні курсу «У») Переміщення автомобілів із країни А в країну В стане не вигідним як для експортера країни А, так і для імпортера країни В.

Отже, експортеру товару вигідне зниження курсу своєї національної валюти і не вигідне підвищення її курсу. Імпортеру товару вигідне підвищення курсу своєї національної валюти і не вигідне його зниження.

Валютні курси, що плавають, автоматично коректуються таким чином, що в кінцевому рахунку зникають дефіцити й активи платіжних балансів. Але поряд з такою перевагою, як автоматичне усунення системи неплатежів, дана валютна система не позбавлена недоліків. По-перше, фіксовані валютні курси допомагають стримувати інфляцію, змушуючи країни зі слабкою валютою проводити інтервенцію і, тим самим, сповільнити темпи зростання їхньої грошової маси. Валютні курси, що плавають, залишають уряд кожної країни «наодинці» з механізмами, що діють у рамках даної економічної системи. По-друге, недоліком цієї системи є мінливість валютних курсів. Коливання валютних

курсів з'явилися причиною утворення циклів, що складаються з підйомів і спадів в експортно-імпортних галузях економіки. Умови торгівлі можуть погіршитися при падінні інтернаціональної вартості її валюти. Наприклад, збільшення ціни гривні в доларах.

У цілому, гнучкі обмінні курси, як правило, хитливі з погляду короткострокової перспективи, однак у довгостроковому періоді вони мають необхідну ефективність. Навпаки, фіксовані валютні курси ефективні з погляду короткострокового періоду, але малоефективні в довгостроковій перспективі. Жодна з цих систем не має очевидної переваги в справі забезпечення повної зайнятості ресурсів і стабільності рівня цін.

У сучасних умовах держави часто використовують *змішані системи*, що сполучають у собі елементи, що плавають, і фіксованих валютних курсів. До їхнього числа відноситься система *коливних валютних курсів* – курси, що змінюються залежно від попиту і пропозиції на валютному ринку, але коригуються валютними інтервенціями центрального банку з метою вирівнювання тимчасових різких коливань. У результаті їх відбувається поступова зміна рівня валютного курсу до досягнення нового паритету. Багато країн, незважаючи на протести МВФ, використовують *множинні курси*. Наприклад, один валютний курс використовується для комерційних операцій, інший – в операціях по переміщенню капіталу. Деякі країни вводять *диференційовані курси* при різних типах комерційних операцій: занижені курси для основних продовольчих, фармацевтичних, капітальних товарів і завищені – для промислових товарів і предметів розкоші.

Занижений валютний курс порівняно з його купівельною спроможністю зумовлює зниження внутрішніх цін країни нижче від світових. Це дає змогу експортерам продукції продавати її за цінами, нижчими від світових, розширювати експорт товарів і послуг і за тих самих світових цін отримувати при обміні іноземної валюти більше національної валюти. Занижений валютний курс сприяє припливу капіталу, зменшує вигідність його вивезення. Водночас такий курс спричиняє подорожчання ввезення товарів, збільшує зовнішні борги в іноземній валюті й скорочує їх у національній валюті.

Завищений валютний курс призводить до підвищення внутрішніх цін вище за світові, до зниження конкурентоспроможності товарів й скорочення експорту і зменшення його дохідності. При цьому відбувається здешевлення імпорту товарів, що може спричинити скорочення національного виробництва. Завищений валютний курс буває вигідним для тих країн, у яких відносно невелика частка створених товарів експортується на зовнішні ринки і істотно не впливає на внутрішню економіку. Наприклад, у США на внутрішньому ринку реалізується понад 90% виготовлених товарів і послуг.

Рухи обмінного курсу мають різні назви, зумовлені видом валютної системи (режимом). При системі, що плавають, (гнучких) валютних курсів зниження ціни рівноваги називається *знецінюванням валюти*, а підвищення – *подорожчанням валюти*. При системі фіксованих курсів дані процеси називаються відповідно *девальвацією* і *ревальвацією*.

Зміна курсу валюти є однією з найважливіших причин зміни стану платіжного балансу (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

Вплив зміни курсу валюти на стан платіжного балансу

Стан валюти	Торговельний баланс	Баланс руху капіталів	Платіжний баланс
Ревальвація (подорожчання)	Експорт товарів зменшується, імпорт збільшується Підсумок: погіршення	Експорт капіталу збільшується, імпорт зменшується Підсумок: погіршення	Погіршення
Девальвація (знецінювання)	Експорт товарів збільшується, імпорт зменшується Підсумок: поліпшення	Експорт капіталу зменшується, імпорт збільшується Підсумок: поліпшення	Поліпшення

Висновок: ревальвація погіршує стан платіжного балансу, девальвація – поліпшує.

10.4. Економічна рівновага в умовах відкритої економіки

У попередніх темах ми розглядали закономірності національної закритої економіки, тобто не враховували вплив на неї іноземного сектора. У закритій економіці всі вироблені товари і послуги продаються усередині даної країни і усі витрати поділяються на три частини: споживання (С), інвестиції (І), державні закупівлі товарів і послуг (G). Тим часом у реальній дійсності практично будь-яка національна економіка тісно взаємодіє із зовнішнім світом, тобто є відкритою економічною системою. У відкритій економіці значна частина виробленої продукції експортується в інші країни. Тому тут до названих внутрішніх витрат на зроблену національну продукцію додається четверта складова: чистий експорт (NX). Згідно з кейнсіанською теорією, *загальне рівняння відкритої економіки* виглядає таким чином:

$$Y = C + I + G + NX,$$

де Y – рівень національного обсягу виробництва (ВВП) або виробленого національного доходу (у розробленій Кейнсом моделі «доходи – витрати» вони рівні).

Відкрита національна економіка – це економіка, що означає, що, по-перше, країна експортує й імпортує значну частину вироблених товарів і послуг; по-друге, країна надає і (або) одержує кредити на світових фінансових ринках. Відкрита економіка – ланка світового господарства. Будучи за своїм походженням похідними від національних господарств, міжнародні економічні відносини роблять істотний, а іноді і визначальний зворотний вплив на економічну політику держав. Багато чого тут залежить від ступеня інтегрованості національних економік у світове господарство.

Розрізняють *малу відкриту економіку* і *велику відкриту економіку*. *Мала відкрита економіка* – це національна економіка, що являє собою відносно невелику частину світового ринку, що не перешкоджає міжнародному запозиченню і кредитуванню і що вкрай незначно впливає на світову реальну ставку відсотка (r^*), оскільки її заощадження й інвестиції – лише незначна частина

світових заощаджень і інвестицій. Тому ставка відсотка в малій відкритій економіці (r) дорівнює реальній світовій ставці відсотка: $r = r^*$. Країна з малою відкритою економікою має незначну питому вагу в загальному обсязі міжнародної торгівлі даним товаром і тому зміна обсягу її зовнішньоекономічних операцій не впливає на світову ціну цього товару; така країна приймає світову ціну як дану (рис.10.4).

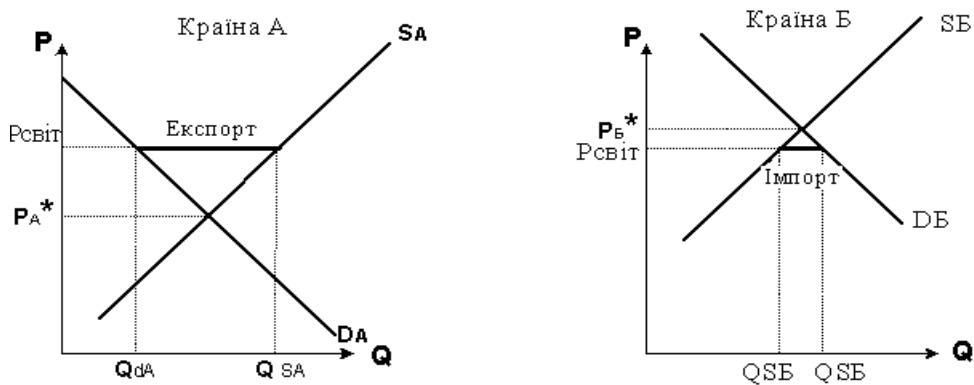


Рис. 10.4. Участь у міжнародній торгівлі країн з малою відкритою економікою

Країна А, у якій існуюча світова ціна перевищує рівноважну внутрішню ціну P_A^* і яка, отже, має надлишкову пропозицію цього товару, стане експортувати надлишок ($Q_{dA} - Q_{sA}$).

Країна Б, у якої внутрішня рівноважна ціна P_B^* перевищує сформовану світову ціну і яка, отже, має надлишковий попит на цей товар, стане імпортувати відсутню його кількість ($Q_{dB} - Q_{sB}$).

Велика відкрита економіка – це економіка великої країни (наприклад, США, Китаю), що робить істотний вплив як на міжнародну торгівлю, так і на світові фінансові ринки. Великі країни мають значну частину світових заощаджень і інвестицій, тому вони впливають на світову реальну ставку відсотка.

При торгівлі між двома країнами з великою відкритою економікою (рис. 10.5) світова ціна встановлюється на такому рівні, щоб загальний обсяг попиту на даний товар обох країн був цілком задоволений сумарним обсягом пропозиції цього товару обома країнами, тобто щоб $Q_{dA} + Q_{dB} = Q_{sA} + Q_{sB}$. Тоді обсяг експорту з країни А ($Q_{sA} - Q_{dA}$) точно співпадає з потребою в імпорті країни Б ($Q_{dB} - Q_{sB}$), тобто $(Q_{sA} - Q_{dA}) = (Q_{dB} - Q_{sB})$.

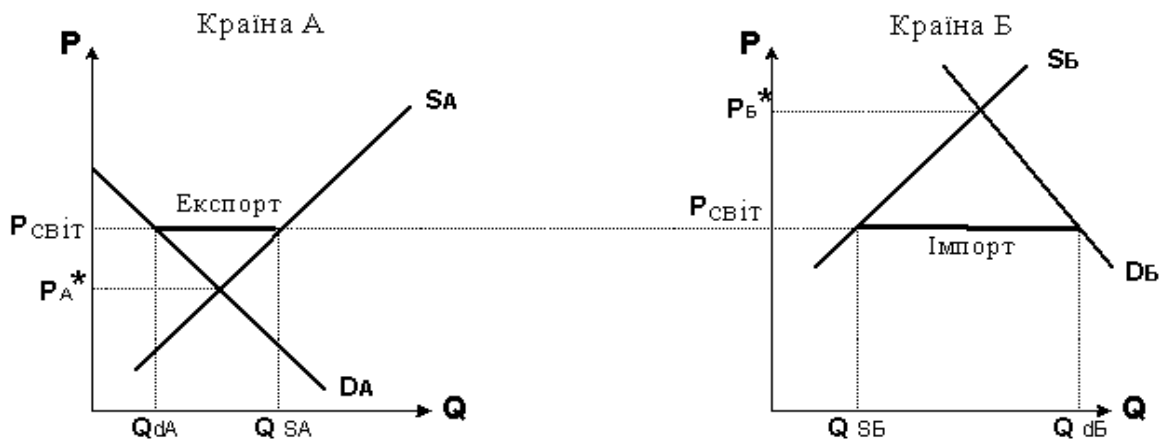


Рис. 10.5. Торгівля між двома країнами з великою відкритою економікою

У відкритій економіці серйозною проблемою макроекономічного регулювання є досягнення *внутрішньої і зовнішньої рівноваги*.

Внутрішня рівновага означає встановлення балансу сукупного попиту та сукупної пропозиції на рівні повної зайнятості при відсутності інфляції (або її стабільно низькому рівні). Процеси, що відбуваються на зовнішньому ринку, знаходять висвітлення, як уже визначено, у платіжному балансі країни. *Зовнішня рівновага* досягається за рахунок взаємодії перших двох частин платіжного балансу (поточних операцій і руху капіталів). Зовнішній ринок знаходиться у рівновазі у випадку, коли сальдо по рахунках поточних операцій і руху капіталів дорівнює нулю. Іншими словами, баланс рахунка поточних операцій повинен дорівнювати балансу рахунка руху капіталів. Це можна виразити *формулою рівноваги на зовнішньому ринку*

$$IM - EX = AX - AM,$$

- де **IM** – імпорт товарів і послуг;
EX - експорт товарів і послуг;
AX – експорт капіталу;
AM – імпорт капіталу.

На загальну рівновагу відкритої економіки впливають три фактори: рівень ВВП (виробленого національного доходу), процентна ставка і валютний курс. З'ясуємо, від чого залежать складові формули рівноваги на зовнішньому ринку.

1. *Експорт товарів і послуг* (EX) є функцією тільки валютного курсу (XR). Дійсно, рішення про те, де реалізувати товар – на зовнішньому чи внутрішньому ринку, товаровиробник буде приймати, лише виходячи з цін, що складаються на цих ринках, тобто в залежності від валютного курсу.

2. *Імпорт товарів і послуг* (IM) також залежить від валютного курсу. Однак імпорт товарів і послуг знаходиться в залежності й від рівня національного обсягу виробництва. Ми можемо виразити значення імпорту і національного (сукупного) доходу за допомогою *граничної схильності до імпорту* (MPM) – частки, на яку зростає (знижується) імпорт із збільшенням (зменшенням) національного (сукупного) доходу:

$$\dot{I} \dot{I} = \frac{\Delta IM}{\Delta Y},$$

де ΔIM – зміна витрат на імпорт;

ΔY – зміна доходу.

Із зростанням сукупного доходу збільшується імпорт, тому що споживачі й інвестори збільшують свої витрати на купівлю як вітчизняних, так і імпортованих товарів. Отже,

$$\Delta IM = MPM \times \Delta Y.$$

Зворотний же зв'язок між величиною сукупного доходу (ВВП) і розмірами імпорту можна проілюструвати наступним прикладом.

Нехай вихідною є рівність: $1000Y = 700C + 200I + 100G$. Мультиплікатор зростання національного доходу, пов'язаний із збільшенням споживчих витрат (k), як відомо, дорівнює $1/1 - MPC$, що в нашому прикладі складає $1/1 - 0,7 = 3,3$. Припустімо тепер, що на кожну гривню приходиться 0,2 імпорту. Отже, споживчі витрати (попит) на товари внутрішнього виробництва

скоротяться до 0,5 на кожну гривню (0,7 – 0,2). Мультиплікатор, що враховує імпорт, у даному випадку знижується: $1/1 - (0,7 - 0,2) = 2$. Таким чином, імпорт заміщає внутрішнє споживання альтернативною закордонною продукцією, тобто можливості внутрішнього ринку зменшуються. Зниження мультиплікатора призводить до зменшення ефективного попиту і зайнятості, що в остаточному підсумку веде до зниження ВВП.

3. *Експорт капіталу (AX)* і його *імпорт (AM)* залежать тільки від величини процентної ставки, тому що, лише виходячи з цього фактора, власник капіталів буде приймати рішення про його (капіталу) рухи. Різні процентні ставки в різних країнах будуть призводити до переливу капіталу між ними з метою підвищення прибутковості вкладень.

Отже, вищенаведену *формулу рівноваги на зовнішньому ринку* можна записати таким чином:

$$IM(XR, Y) - EX(XR) = AX(r) - AM(r).$$

З даного рівняння можна зробити висновок про взаємозалежність трьох ринків: товарного (що відбивається в залежності імпорту товарів і послуг від національного обсягу виробництва), грошового ринку (тому що експорт і імпорт капіталу залежить від процентної ставки) і валютного ринку (що відбивається залежністю імпорту й експорту товарів і послуг від валютного курсу).

Зміни обсягів національного виробництва, процентної ставки і валютного курсу по-різному впливають на статті платіжного балансу. Так, при зростанні-зниженні обсягів виробництва в країні (національного доходу) імпорт товарів і послуг зростає-зменшується. Якщо відбувається зростання процентних ставок, то розширюється експорт капіталу і звужується його імпорт. Коли зростає-падає валютний курс, імпорт товарів і послуг збільшує-зменшується.

Для наочності проілюструємо сказане за допомогою табл. 10.3.

Вплив змін перемінних на рівновагу платіжного балансу

Перемінні	Імпорт товарів і послуг	Експорт товарів і послуг	Експорт капіталів	Імпорт капіталів
Y зростає	зростає	не залежить	не залежить	не залежить
Y падає	падає	не залежить	не залежить	не залежить
r зростає	не залежить	не залежить	зростає	падає
r падає	не залежить	не залежить	падає	зростає
XR зростає	зростає	падає	не залежить	не залежить
XR падає	падає	зростає	не залежить	не залежить

Щоб відбити вплив зовнішньоекономічних операцій на загальну рівновагу в економіці, абстрагуємося від зміни валютного курсу, тобто припустимо умовно, що величина валютного курсу залишається незмінною ($XR = \text{const.}$). Тоді всі складові формули рівноваги на зовнішньому ринку будуть залежати тільки від двох параметрів: національного обсягу виробництва й процентної ставки.

З формули рівноваги на зовнішньому ринку випливає, що значення чистого імпорту товарів і послуг ($IM - EX$) при незмінному валютному курсі є функцією національного обсягу виробництва (національного доходу). Припустимо, що національний обсяг виробництва дорівнює Y_1 і цьому значенню відповідає величина чистого імпорту товарів і послуг ($IM - EX$), що дорівнює NI_1 . Відкладемо ці значення на графіку «А» (див. рис. 10.6). При підвищенні рівня Y_1 до Y_2 зростає і чистий імпорт до NI_2 . Відповідно можна провести криву залежності чистого імпорту від національного доходу (крива NI на лівому верхньому графіку «А»). На правому нижньому графіку «D» зображена крива взаємозалежності процентної ставки (r) і чистого експорту капіталу $XP = AX - AM$.

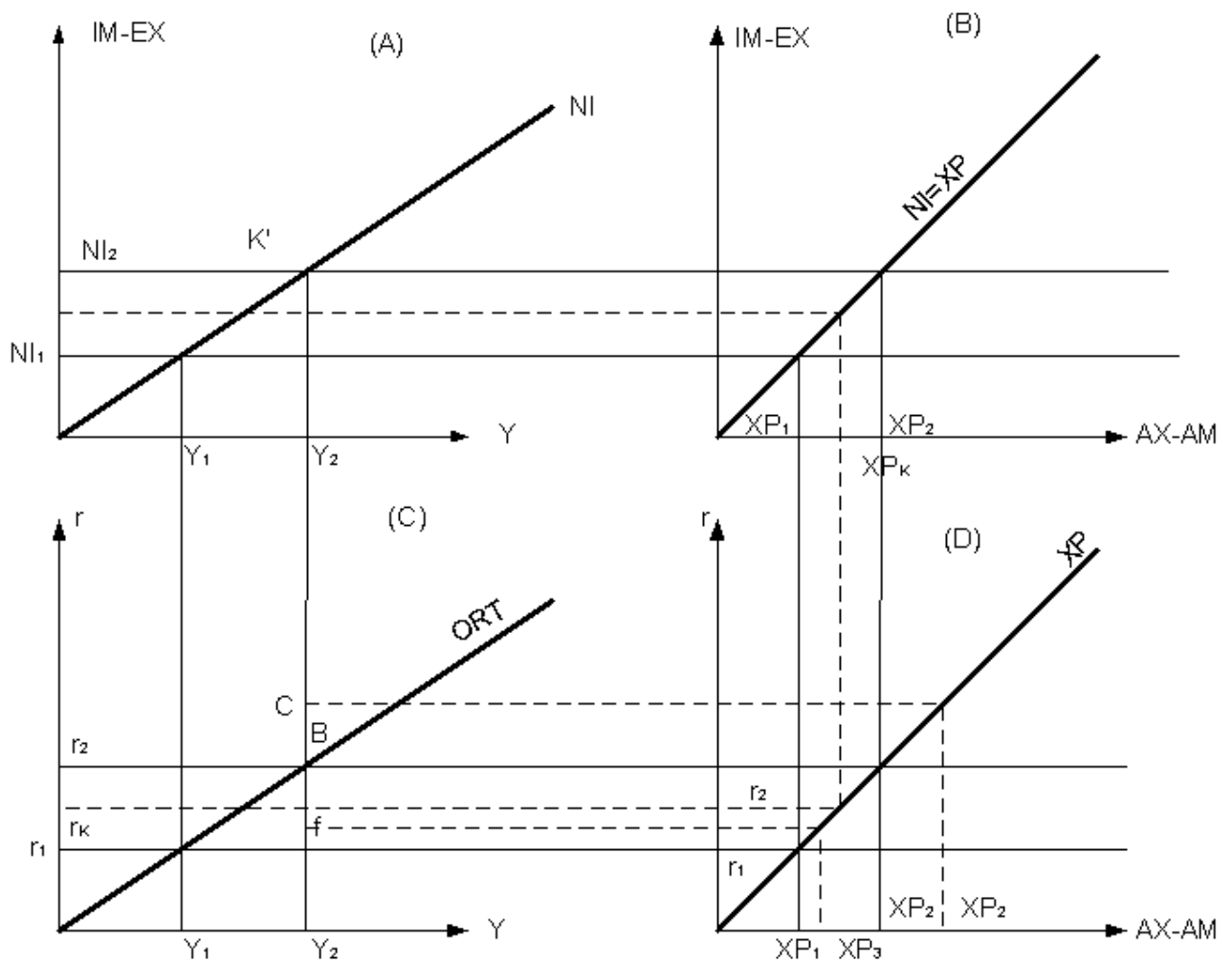


Рис. 10.6. Побудова кривої рівноваги ORT

Як ми вже з'ясували, рівновага платіжного балансу настає при $IM - EX = AX - AM$. Ця рівність буде забезпечуватися на прямій, проведеній під кутом 45° (див. правий верхній графік «В»), де по осях відкладені значення чистого імпорту товарів і послуг ($IM - EX$) і чистого експорту капіталу ($AX - AM$). Припустимо, що при деякій значенні національного обсягу виробництва Y_1 значення чистого імпорту товарів і послуг дорівнює NI_1 . За допомогою прямої під кутом 45° знайдемо, що цьому значенню NI_1 відповідає величина чистого експорту капіталу XP_1 на нижньому правому графіку «D». А величині XP_1 відповідає значення процентної ставки r_1 . Сполучимо значення Y_1 і r_1 на лівому нижньому графіку «C» і одержимо точку *A*. Аналогічно ми можемо одержати точку *B* для величин NI_2 і XP_2 і т.д. Якщо з'єднати подібні точки, то ми одержимо криву

рівноваги ORT, кожна точка якої показує сполучення значень r і Y , що забезпечує рівновагу платіжного балансу.

З лівого нижнього графіка «С» видно, що в будь-якій комбінації r і Y , відповідній точкам, що лежать нижче і правіше кривої рівноваги ORT, наприклад, в точці f , у нас буде дефіцит платіжного балансу. Дійсно, точці f відповідає значення Y_2 (на графіку «С»). Величині Y_2 на графіку «А» відповідає значення чистого імпорту товарів і послуг NI_2 . У той же час точці f на графіку «D» відповідає величина чистого експорту капіталу XP_3 . Можна побачити, що на графіку «В» величина XP_3 менше NI_2 , тобто при цьому імпорт товарів і послуг перевищує експорт капіталу XP_3 . З іншого боку, при будь-яких сполученнях r і Y , що відповідають точкам, що знаходяться вище і лівіше кривої рівноваги ORT, наприклад, у точці z , спостерігається активне сальдо платіжного балансу, тому що імпорт товарів і послуг NI_2 менше, ніж експорт капіталу XP_z .

Взаємозв'язок між процентною ставкою і національним обсягом виробництва був знайдений при незмінному валютному курсі. Як же на ній буде позначатися зміна валютного курсу? З формули рівноваги на зовнішньому ринку випливає, що величина валютного курсу впливає тільки на значення імпорту й експорту товарів і послуг або, іншими словами, на чистий імпорт ($NI = IM - EX$). Відповідно до таблиці 10.3 із зростанням валютного курсу величина імпорту товарів і послуг зростає, а експорту товарів і послуг падає, тобто якщо валютний курс зростає, то зростає і чистий імпорт. Знову звернемося до графіка «А». Нехай, як і раніше, величина національного обсягу виробництва дорівнює Y_1 . Оскільки із зростанням валютного курсу величина Y не змінюється, а $NI = IM - EX$ зростає, то значенню Y_1 буде відповідати нове значення $NI_k > NI_1$ (точка k'). Діючи тепер відповідно до вищевказаної методики, знайдемо з графіка «В», що чистий імпорт (NI) буде дорівнювати чистому експорту XP_k , а з графіка «D» знайдемо значення r_k , що відповідає XP_k . Сполучивши тепер на графіку «С» величини Y_1 і r_k , прийдемо до такого висновку: при підвищенні курсу національної валюти відповідні точки рівноваги платіжного балансу на графіку «С» лежать вище і лівіше кривої ORT. Іншими словами, *підвищення курсу національної валюти*

призводить до зсуву кривої рівноваги ORT нагору і вліво. Неважко тепер показати, що зниження курсу валюти викликає зсув кривої ORT вниз і вправо.

Як правило, установити одночасно внутрішню і зовнішню рівновагу для даної країни дуже складно. Часто як тільки уряд досягає збалансованості зовнішніх платежів (зовнішньої рівноваги), внутрішні проблеми інфляції і безробіття виходять з-під його контролю. З іншого боку, державне регулювання внутрішнього попиту за допомогою грошово-кредитної і бюджетної політики може призвести до розбалансованості сальдо платіжного балансу.

Отже, держава повинна з метою підтримки платіжного балансу використовувати грошово-кредитні важелі, а для регулювання внутрішнього попиту – бюджетну політику. Однак це є правилом, тільки якщо уряд даної країни використовує фіксований валютний курс. Якщо ж країна знаходиться в системі, що плаває (гнучкого) валютного курсу, то вона повинна дозволити піклуватися про зовнішню рівновагу гнучкому валютному курсу, а грошову і бюджетну політику направити тільки на регулювання внутрішнього сукупного попиту.

Основні поняття:

експорт; імпорт; сальдо зовнішньої торгівлі; абсолютна перевага; порівняна перевага; протекціонізм; платіжний баланс; торговельний баланс; дефіцит торговельного балансу; криза платіжного балансу; державне регулювання платіжного балансу; девальвація; ревальвація; конвертованість валюти; валютний курс; системи валютних курсів; відкрита національна економіка; гранична схильність до імпорту.

Проблеми для обговорення на заняттях

1. Американська корпорація «Джой фудс» поставляє соєвий шрот для виробництва кормів англійській компанії «Байт пігс». З 1 січня курс фунта стерлінгів упав з 2,8 до 2,4 дол. за фунт стерлінгів. Визначте, яких збитків зазнають американські експортери в результаті зниження курсу фунта стерлінгів, якщо

сума невиконаних ними контрактів перед партнерами складає 35 млн ф. стерл.

2. Американський інвестиційний банк «Повері бэнк» заборгував по кредиту англійському банку «Грані бэнс» 3 млн ф. стерл. Виграє або втратить банк-боржник, якщо курс фунта стерлінгів упаде з 2,8 до 2,4 дол.? Чому?

Тести

1. Уряд Японії оголосив про зниження курсу ієни стосовно курсу американського долара, тобто провів:

- 1) інфляцію;
- 2) дефляцію;
- 3) девальвацію;
- 4) ревальвацію;
- 5) стагнацію;
- 6) стагфляцію.

2. Після девальвації національної валюти ціни експорту й імпорту зміняться за інших рівних умов у такий спосіб:

- 1) на імпорт підвищаться, а на експорт знизяться;
- 2) підвищаться як на експорт, так і на імпорт;
- 3) і на експорт, і на імпорт знизяться;
- 4) на експорт виростуть, а на імпорт знизяться.

3. У результаті ревальвації національної валюти ціни експорту й імпорту зміняться за інших рівних умов у такий спосіб:

- 1) на імпорт підвищаться, а на експорт знизяться;
- 2) підвищаться як на експорт, так і на імпорт;
- 3) і на експорт, і на імпорт знизяться;
- 4) на експорт зростуть, а на імпорт знизяться.

4. Здешевлення долара на валютних ринках означає, що:

- 1) імпортовані в США товари є дешевше для американських громадян;
- 2) на закордонних ринках долар володіє більшою купівельною спроможністю;
- 3) експорт США стає менш дорогим для іноземців;
- 4) експорт США стає більш дорогим для іноземців;
- 5) виникає інша ситуація, не визначена вище.

5. Серед перерахованих нижче тверджень визначте неправильне (некоректне):

1) подорожчання національної валюти означає, що на купівлю одиниці якої-небудь іноземної валюти буде потрібно менше одиниць національної валюти, ніж раніше;

2) подорожчання національної валюти знижує за інших рівних умов її конкурентоспроможність на світовому ринку;

3) вільно плаваючі валютні курси визначаються безперешкодною взаємодією попиту та пропозиції для конкретної валюти;

4) курс валюти, вільна зміна якого у бік підвищення чи зниження не припускається, називається фіксованим;

5) усі наведені вище твердження коректні.

6. Визначте паритет купівельної спроможності російського карбованця й американського долара. Умовний споживчий кошик із трьох товарів А, В і С наведений у таблиці.

Країни	Ціна товару			Кількість товару		
	А	В	С	А	В	С
Росія	5 руб.	10 руб.	100 руб.	100	20	10
США	0,1 дол.	1,0 дол.	2,0 дол.	100	20	10

1) 28 руб./дол.;

4) 34 руб./дол.;

2) 30 руб./дол.;

5) 36 руб./дол.

3) 32 руб./дол.;

7. Серед тверджень, наведених нижче, визначте правильне (коректне):

1) здешевлення долара означає, що виражена в доларах ціна на іноземну валюту зменшується;

2) іноземним імпортерам американських товарів не вигідне падіння курсу американського долара;

3) імпорт іноземних товарів у країну призводить до збільшення пропозиції іноземної валюти на внутрішньому ринку;

4) грошово-кредитна політика уряду країни, що призводить до значного зростання пропозиції грошей, сприяє подорожчання національної валюти;

5) високий рівень інфляції в країні підвищує цінність національної валюти;

6) усі наведені вище твердження неправильні.

8. Серед перерахованих нижче тверджень визначте правильне (коректне):

1) зростання попиту на імпорт у країні обумовлює підвищення курсу національної валюти;

2) зростання реальної ставки відсотка в країні підвищує курс національної валюти;

3) збільшення потоку іноземних туристів у країну при інших умовах знижує курс національної валюти;

4) збільшення обсягу грошової маси в країні веде до зростання курсу національної валюти;

5) усі наведені вище твердження коректні;

6) усі наведені вище твердження неправильні.

9. Серед перерахованих нижче тверджень визначте правильне (коректне):

1) девальвація національної валюти означає, що виражена в національній валюті ціна за іноземну валюту знижується;

2) фіксований валютний курс установлюється на основі взаємодії попиту та пропозиції на іноземну валюту;

3) іноземним імпортерам не вигідне падіння курсу національної валюти;

4) якщо країна має дефіцит торговельного балансу, це означає, що попит на іноземну валюту перевищує її пропозицію;

5) усі наведені вище твердження коректні;

6) усі наведені вище твердження неправильні.

10. Серед перерахованих нижче тверджень визначте правильне (коректне):

1) гіпотеза паритету купівельної спроможності припускає вільне переміщення товарів через кордони;

2) котирування «0,04 USD/1 RUB» називається прямим котируванням карбованця;

3) здешевлення карбованця означає, що виражена в карбованцях ціна за іноземну валюту зменшується;

4) експорт капіталу з країни призводить до зростання курсу національної валюти;

5) усі наведені вище відповіді правильні;

6) усі наведені вище відповіді неправильні.

Розділ 11

РИНОК ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

План:

- 11.1. Ринок праці та механізм його функціонування.*
- 11.2. Розподіл особистих доходів і еволюція соціальної структури суспільства. Диверсифікованість соціального статусу.*
- 11.3. Рівень життя і бідність. Соціально-економічна мобільність і суспільний прогрес*
- 11.4. Державне регулювання розподілу доходів. Системи соціального захисту.*

11.1. Ринок праці та механізм його функціонування

Визнання або заперечення існування залежності між рівнем інфляції і рівнем безробіття, що було розглянуто у розділі 3, має важливі наслідки для вироблення і проведення макроекономічної політики. Адже від того, чи існує такий зв'язок, залежить застосованість тих або інших рекомендацій, реалізація яких зачіпає інтереси значної кількості людей.

Почнемо з *класичної моделі* ринку праці, аналіз якої повинен привести до початкового висновку про той зв'язок, що існує між інфляцією і безробіттям. У найбільш загальному вигляді модель ринку праці зводиться до *трьох* складових – попиту на працю, пропонування праці і умов рівноваги, тобто рівності попиту і пропонування.

Попит на працю залежить від співвідношення між реальною заробітною платою і граничною продуктивністю праці. Фірми, наймаючи працівників, будуть збільшувати їх кількість доти, поки граничний продукт праці не зрівняється з величиною реальної заробітної плати. Згідно із законом убутної продуктивності, за інших рівних умов (тобто при незмінності всіх інших чинників), кожна наступна одиниця фактора (в цьому випадку – праці), що змінюється, додає все меншу кількість продукту. Тому зростання числа працівників, що наймаються, при даній величині реальної заробітної плати продовжується

доти, поки граничний продукт праці не зрівняється з реальною заробітною платою. Подальше розширення зайнятості можливе лише за умови скорочення реальної заробітної плати. Чим менше реальна заробітна плата, тим вище попит на робочу силу. З іншого боку, *пропонування робочої сили* прямо залежить від рівня заробітної плати (номінальної і реальної). Чим вище рівень заробітної плати, тим більше пропонування праці.

Умова рівноваги на ринку праці полягає в тому, що величина реальної заробітної плати повинна встановлюватися на рівні, який врівноважує попит і пропонування праці. Зміни попиту на робочу силу відбуваються під впливом змін сукупного попиту. По мірі зростання сукупного попиту крива сукупного попиту зсувається праворуч вздовж кривої сукупного пропонування. Відбувається поступове збільшення попиту на робочу силу, що виявляється в підвищенні реальної заробітної плати. Зростання витрат на робочу силу, збільшуючи величину сумарних витрат, спричиняє збільшення рівня цін, тобто інфляцію. Таким чином, збільшення сукупного попиту приводить як до зростання реальних обсягів виробництва, так і до збільшення цін, тобто до *інфляції*.

Розподіл ефекту зростання сукупного попиту між приростом реального обсягу виробництва і посиленням інфляції залежить від того, на якій ділянці кривої сукупного пропонування її перетинає крива сукупного попиту. На горизонтальній ділянці кривої сукупного пропонування темпи інфляції помірні, а приріст обсягів виробництва значний. По мірі наближення економіки до точки повної зайнятості інфляційне зростання цін посилюється, і ефект збільшення сукупного попиту все в більшій мірі перерозподіляється на користь інфляції в порівнянні з приростом реального обсягу виробництва. При переході на вертикальну ділянку кривої сукупного пропонування будь-які спроби стимулювання попиту трансформуються в посилення інфляції без збільшення реального обсягу виробництва.

При збільшенні сукупного попиту забезпечується зростання обсягів виробництва, зниження безробіття при одночасному посиленні інфляції. Досліджуючи статистичні матеріали з англійської економіки, Р.Філліпс прийшов до висновку, що між

інфляцією і безробіттям існує зворотна залежність: чим вище інфляція, тим нижче безробіття. Це те ж саме, що стверджувати, що між інфляцією і зайнятістю існує прямий зв'язок. Графічно цей зв'язок зображений на рис. 11.1.

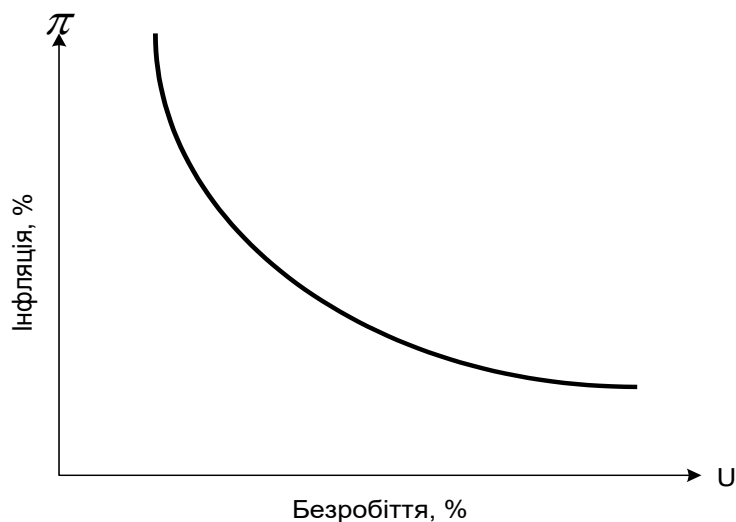


Рис.11.1. Крива Філіпса

З визнання існування зворотної залежності між безробіттям і інфляцією витікає важливий висновок для економічної політики: *стимулюючи економічне зростання і підвищення рівня зайнятості, уряд одночасно стимулює посилення інфляції в економіці. З іншого боку, проведення антиінфляційної політики здатне привести до економічного спаду і зростання безробіття.* Саме так потрібно трактувати характер взаємозв'язку між безробіттям і інфляцією, як він витікає з визнання існування кривої Філіпса. Ні в якому разі не можна трактувати питання так, що для підвищення зайнятості треба посилити інфляцію або, навпаки, для зниження інфляції потрібно збільшити безробіття. Справа в тому, що саме по собі включення друкарського верстата зовсім не приведе до подолання безробіття навіть теоретично.

Рівним чином, якщо почати закривати підприємства і зупиняти виробництво, то це, збільшивши безробіття, зовсім не приведе автоматично до припинення інфляції. З теоретичної точки зору існує деяка альтернатива між інфляцією і безробіттям, і уряд може з усіх можливих варіантів їх поєднання вибрати той, який є оптимальним для конкретної соціально-економічної і

політичної ситуації. Однак на практиці це дуже важко зробити, бо негативні наслідки для економіки має як посилення інфляції, так і зниження зайнятості. Більш того, з точки зору кривої Філіпса, в економіці не може бути ситуацій, коли має місце одночасне зростання інфляції і безробіття. Однак в середині 70-х років спостерігалось саме таке явище – *стагфляція*, тобто поєднання економічного спаду (з властивим йому посиленням безробіття) і зростаючої інфляції. Крива Філіпса для такої ситуації виявилася непридатною. Були потрібні інші підходи, що враховують ускладнення характеру зв'язку між зайнятістю і інфляцією. І вони були знайдені у формі розроблення *концепції природного рівня безробіття*.

Концепція природного рівня безробіття представлена двома різновидами – *теорією адаптивних очікувань і теорією раціональних очікувань*. Спільною рисою обох теорій є теза про те, що в довготривалому періоді економіка є стійкою і функціонує в стані повної зайнятості, при природній нормі безробіття. З природним безробіттям боротися марно, і будь-які спроби уряду його знизити приведуть тільки до посилення інфляції. У зв'язку з тим, що природна норма безробіття в довготривалому періоді має тенденцію до зростання, уряд цілком може помилитися в оціненні реальної величини безробіття як надмірної і спробувати її зменшити.

Тим самим обидві концепції сходяться в запереченні існування альтернативи між інфляцією і безробіттям в довгостроковій перспективі. *Відмінності* між двома концепціями полягають в неоднаковому оціненні кожною з них можливості існування кривої Філіпса в короткостроковій перспективі. Концепція *адаптивних очікувань* виходить з того, що в короткостроковій перспективі крива Філіпса може існувати, але вона в ході здійснення економічної політики постійно зміщається праворуч. Прихильники ж теорії *раціональних очікувань* виходять з того, що альтернативи між інфляцією і безробіттям не існує навіть в короткостроковій перспективі. Практичний висновок з обох концепцій один – спроби зменшення безробіття шляхом стимулювання попиту можуть тільки посилити інфляцію без реального збільшення обсягу виробництва в довгостроковому періоді. Щонайбільше ці спроби здатні забезпечити короткочасне

підбадьорювання економіки з тим, щоб через деякий час повернутися до початкового обсягу виробництва, але при більш високому рівні цін.

Теорія адаптивних очікувань розроблена М.Фрідменом. Графічна інтерпретація теорії наведена на рис.11.2.

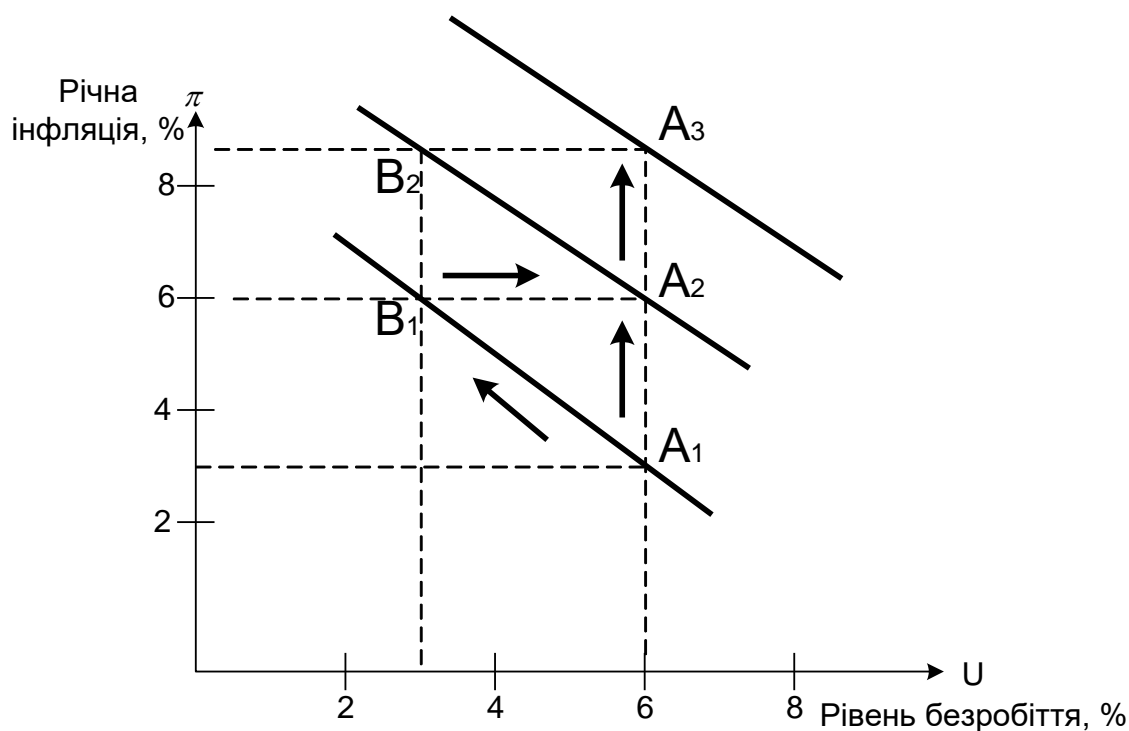


Рис.11.2. Графічна інтерпретація адаптивних та раціональних очікувань

Початкове припущення її полягає в тому, що люди оцінюють майбутній рівень інфляції виходячи з попередніх і існуючих тенденцій зміни цін, і використовують свої оцінки для формування вимог того або іншого рівня *номінальної* заробітної плати з тим, щоб зберегти і в майбутньому досягнутий рівень *реальної* заробітної плати. А оскільки фактичний рівень інфляції часто відхиляється від того, що прогнозується, то в реальному житті дійсно може існувати альтернатива між інфляцією і безробіттям, що зображається *короткостроковою кривою Філіпса*. Нехай, наприклад, економіка знаходиться в точці A1 з природним рівнем безробіття 6% і річним темпом інфляції 3%. Згідно з теорією природного рівня, це і є сталий стан економіки. В цій точці люди оцінюють майбутню інфляцію якраз у 3 % на рік і встановлюють вимогу 3% зростання номінальної заробітної

плати. Однак в цей момент уряд вирішив, що безробіття надмірне (не має значення, чому він так вирішив, можливо, тому, що в попередні роки безробіття було нижчим, а зараз виросло) і вирішив методами стимулювання попиту збільшити виробництво і тим самим скоротити безробіття. Що станеться внаслідок реалізації цієї політики?

Зростання сукупного попиту приведе до зростання цін, наприклад, до 6% на рік. Це зростання було таким, що не прогнозується для людей, які виходили з передбачуваного зростання цін 3% на рік, і тому їх заробітна плата в номінальному вираженні виросте тільки на 3%. Реальна заробітна плата впаде, прибутки підприємців збільшаться, і це буде для них стимулом розширити наймання працівників в точній відповідності до класичної моделі ринку праці. Економіка переміститься в точку В1 з більш низьким безробіттям і більш високою інфляцією.

На перший погляд, в цьому випадку маємо класичний варіант кривої Філіпса. І якби економіка стабілізувалася в точці В1, то ніяких проблем далі не виникало б. Однак процес на цьому не закінчується. В точці В1 працівники усвідомлюють, що їх реальна заробітна плата впала, і зажадають її збільшення. Вони його отримують. Але це автоматично буде означати зменшення прибутків підприємців. В результаті зникнуть стимули до розширення виробництва. Навпаки, для підвищення частки прибутків у доході підприємці повинні будуть знизити витрати на робочу силу, а це означає необхідність звільнень. В результаті безробіття повернеться до рівня 6%, але за темпів інфляції також 6%, тобто в точку А2. Так станеться тому, що очікувана інфляція становитиме вже 6%, відповідно до останнього рівня фактичної інфляції. Іншими словами, крива Філіпса перемістилася праворуч.

Процес може повторюватися і далі. Але результат завжди буде один і той же: замість руху економіки вздовж короткострокової кривої Філіпса буде зсуватися сама крива, і можливість використання урядом альтернативи «інфляція-безробіття» зникне, а спроби стимулювання попиту виллються в посилення інфляції без зміни реальних обсягів виробництва. Подібний розвиток подій має місце тому, що в довгостроковому періоді економіка знаходиться на вертикальній ділянці кривої

сукупної пропозиції. Інакше кажучи, крива Філіпса спочатку немов би виникає, а потім, з плином часу, зникає. Отже, роблять висновок прихильники теорії адаптивних очікувань, даному природному рівню безробіття відповідає певний рівень інфляції, і будь-які спроби знизити рівень безробіття закінчатся не його зниженням, а збільшенням інфляції.

Перейдемо тепер до теорії *раціональних очікувань*. Відповідно до неї інфляційні очікування базуються не тільки і не стільки на оціненні майбутньої інфляції відповідно до попередньої її динаміки, скільки на досить точному прогнозі відносно дії всіх чинників, що викликають інфляцію, в тому числі дій уряду і його економічної політики. І тому ті вимоги до зростання *номінальної* заробітної плати, що формуються на основі таких раціональних (і можна, сказати, більш обґрунтованих) очікувань, дозволяють забезпечити збереження її *реального* рівня і в майбутньому. Але це означає, що прибутки підприємців не виростуть, вони не розширять виробництво, безробіття не поменшає навіть на початку проведення стимулюючої урядової політики. Графічно це означає, що в цьому випадку економіка замість транзитної точки В1 відразу перейде з точки А1 в точку А2, з точки А2 відразу в точку А3, обминаючи точку В2, і т.д. (рис. 11.2).

Загальний висновок такий: зрештою всі заходи фіскального порядку по стимулюванню економіки через вплив на сукупний попит не можуть привести до реального зростання обсягів виробництва і зниження безробіття, а здатні надавати тільки інфляційний вплив.

Основні економічні теорії про джерела та динаміку доходів

Із попередніх тем нам відомо, що весь продукт, створений в суспільстві, може бути представлений, як сума доходів від факторів його виробництва. *Функціональний розподіл доходів* – це їх розподіл між факторами: капітал, праця, природні ресурси та підприємницькі здібності. Основи цієї теорії закладені французьким економістом Ж.Б.Сеєм, і до цього часу в різних трактуваннях, варіантах і модифікаціях вона є переважною. Відповідно до цієї теорії, кожен фактор виробництва, беручи участь у створенні товару, приносить своєму власнику ту чи іншу

частину вартості, еквівалентну витратам цього фактора. Так, заробітна плата представляється як винагорода за послугу праці робітника; рента – за послугу землі; прибуток розпадається на дві частини: підприємницький дохід – винагорода за діяльність підприємця (за ризик, організаторський талант, "праця" по забезпеченню виробництва всім необхідним) і відсоток – як винагорода за "продуктивну послугу" капіталу. За Сеєм, доходи різних суспільних груп незалежні один від одного, тобто зростання чи падіння одних доходів не впливає на величину інших. Цим підкреслюється відсутність антагонізму між класами, загальна зацікавленість усіх соціальних груп у збільшенні суспільного багатства.

Проблема взаємодії праці та капіталу явно чи приховано наявна в більшості економічних теорій. Окремі елементи *теорії трудової вартості* містяться в працях таких видатних економістів, як У. Петті, А. Сміт і Д. Рікардо. Однак найбільш послідовно ця теорія розроблена К. Марксом, котрий вважав, що розподіл доходів у капіталістичному суспільстві має антагоністичний характер. Національний дохід (створюваний цілком трудящими) складається з двох частин: заробітної плати найманих робітників і прибавочної вартості, що привласнюється експлуаторськими класами. Розвиток капіталізму супроводжується підвищенням частки буржуазії і зниженням відповідно частки трудящих за інших рівних умов. Доходи капіталістів і великих земельних власників являють собою частину прибавочної вартості, створеної найманими робітниками. Отже, більш швидке підвищення цих доходів стосовно заробітної плати означає зростання експлуатації і посилення антагонізму між працею і капіталом.

Засновником *соціологічної теорії розподілу* є сучасний французький економіст Ж. Маршаль. Ця теорія не відкидає в принципі теорію факторів виробництва, але критикує її послідовників і за неуважність до позаекономічних, соціальних факторів, що впливають на характер розподілу (наприклад, співвідношення класових сил у боротьбі за розподіл національного доходу, реальна соціально-економічна структура сучасного суспільства і т.п.).

Прихильники соціологічної теорії розділяють усе населення на професійні групи, що розрізняються "способом включення в економіку" і одержанням доходів. Сам розподіл уявляється французькими економістами як боротьба "однорідних груп" за частку в сукупному продукті. Для процесу розподілу доходів вирішальним є поведження економічних суб'єктів, тому такі основні соціально-економічні групи, як наймані робітники і власники прибутків при арбітражі держави (надкласового органа), борються за розподіл доходів, прагнучи до більшої соціальної справедливості, використовуючи страйки, об'єднання та інші прийоми економічної боротьби.

Зрівняльні (егалітаристські) теорії зародилися кілька століть тому в одному із напрямків утопічного соціалізму. Послідовники егалітаризму (абсолютної рівності) у розподілі підкріплюють цей принцип доводами не тільки етичного й ідеологічного, але й економічного характеру. Стверджується, зокрема, що такий розподіл приносить максимально можливу сукупну корисність у суспільстві: споживачі витрачають свої доходи в першу чергу на ті товари, що володіють найбільшою граничною корисністю. Після задоволення первинних потреб доход, що залишився, витрачається на товари з меншою граничною корисністю. При цьому ігнорується той факт, що такий розподіл веде до руйнування мотиваційного механізму і, отже, до втрат у продуктивності праці й обсязі продукту, що випускається. Здійснення егалітаристських експериментів на практиці – політика "воєнного комунізму" у Росії (1917-1921 рр.), "культурна революція" у Китаї (1966-1976 рр.) і т.п. – незмінно приводило до економічного колапсу.

11.2. Розподіл особистих доходів і еволюція соціальної структури суспільства. Диверсифікованість соціального статусу

Диверсифікація соціального статусу тісно пов'язана з підвищенням ступеня мобільності соціально-економічної ієрархії та праці. В сучасних умовах наявне стирання чітких рубежів соціального статусу, тобто наймані робітники одночасно є і власниками капіталу, які володіють цінними паперами, нерухомістю, т.ін. Якщо 90% населення враховуються

національною статистикою як особи найманої праці та водночас частка власників досягає 50%, то наявна значна диверсифікація соціального статусу яка, якщо не знімає, то значно нівелює проблему класового протистояння.

Сукупні доходи населення формуються із різних джерел та перерозподіляються між родинами в залежності від їх розмірів та складу. Персональний розподіл доходів відрізняється значною нерівномірністю, яку можна виміряти за допомогою методології Парето – Лоренца – Джині. Ще на початку ХХ ст. В.Парето на основі фактичних даних про розподіл доходів сформулював закон, названий його ім'ям. Згідно з „законом Парето”, між рівнем доходів та числом їх одержувачів існує зворотна залежність, тобто персональний розподіл доходів стійко нерівномірний, причому рівень нерівномірності в розподілі доходів – „коефіцієнт Парето” – в різних країнах приблизно однаковий. В концепції Парето диференціація доходів розглядається як незмінна та незалежна від соціальних і політичних факторів величина.

Приміром, якщо розбити все населення країни на п'ять рівновеликих груп (по 20% кожна), то розподіл доходів між родинами набуває приблизно такого вигляду (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Відсоток сімей	Відсоток доходу	
	Абсолютна рівність	Абсолютна нерівність
0	0	0
20	20	0
40	40	0
60	60	0
80	80	0
100	100	100

Якщо доходи розподіляються рівномірно, то кожна з груп сімей повинна одержувати дохід, відповідний її відносній частці, а графік розподілення доходів набуде вигляду бісектриси ОА на рис. 11.3. В табл. 11.1 ця ситуація відповідає абсолютній рівності.

Протилежна абсолютній рівності гіпотетична абсолютна нерівність відповідає ситуації, коли 1% сімей одержує 100% доходів, решта не одержує нічого. В цьому випадку графік розподілу доходу буде відповідати кривій, яка збігається з осями координат та вершиною в точці В.

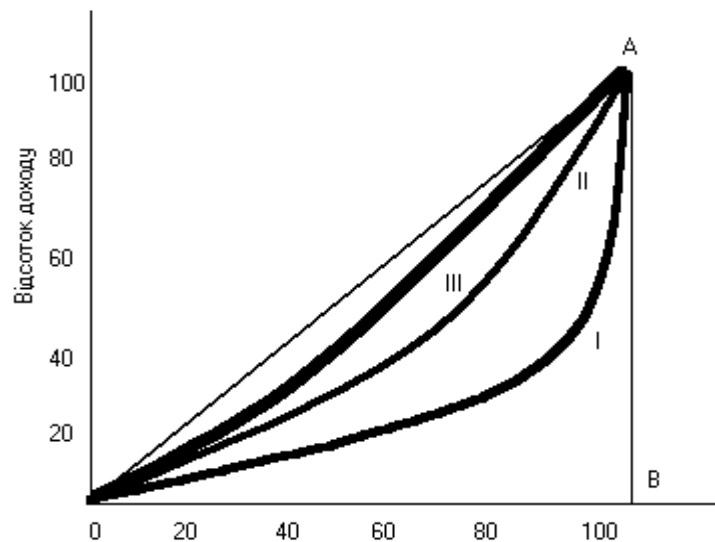


Рис. 11.3. Криві Лоренца

Фактичний розподіл доходів відображено кривими I, II, III. Чим ближче криві розподілу доходів до бісектриси OA, тим більш рівномірний розподіл доходів в дійсності.

Таким чином, про нерівномірність розподілу доходів у суспільстві можна судити, співвідносячи площу фігури між кривою Лоренца і бісектрисою з загальною площею трикутника під діагоналлю. Це співвідношення називається *індексом (коефіцієнтом) Джині* по імені італійського статистика. Приміром, за останні піввіку в Британії індекс Джині знизився з 0,39 до 0,35, а в США – з 0,38 до 0,34.

Причини диференціації доходів. Диференціація доходів складається під впливом різноманітних факторів, зв'язаних з особистими досягненнями чи незалежними від них, що мають економічну, демографічну, соціальну, цивілізаційну чи політичну природу. Серед причин нерівномірності розподілу доходів

виділяють розходження в здібностях, освіті і кваліфікації, працьовитість і мотивацію, ініціативність і схильність до ризику, походження, розмір і склад родини, володіння власністю і становище на ринку, талан, везіння і дискримінацію.

Теорія людського капіталу особливий упор у даному випадку робить на *тривалість навчання й освіти*, що у свою чергу багато в чому залежить від сімейного походження (*сімейне соціо-економічне тло*). З іншого боку, сімейне походження впливає на величину доходу і безпосередньо, без врахування освіти. Певний вплив на величину персонального доходу роблять спадкоємні інтелектуальні здібності (*генотипний IQ*), а також особисті інтелектуальні здібності (*обмірюваний у дитинстві IQ*). Особливо варто зупинитися на такому факторі, як випадок, везіння ("виявитися в потрібному місці в потрібний момент"). В останні роки в різних країнах світу проводилися численні емпіричні дослідження впливу вище відзначених факторів на величину індивідуального доходу. На підставі цих досліджень можна зробити висновок, що найбільш істотний вплив на величину персонального доходу робили *сімейно-економічне тло* і зв'язана з ним *тривалість навчання*. Інтелектуальні здібності зробили на величину персонального доходу найменший вплив.

Дана схема не враховує також факторів соціально-економічної, політичної і цивілізаційної організації суспільства. Так, картина персонального розподілу доходів багато в чому залежить від типу суспільства, у якому проживає індивід (ринкова демократія, середньовічна кастовість, соціалістичне суспільство, релігійне оточення і т.п.).

Факти свідчать, що розподіл людей за доходами і здібностями можливо описати за допомогою логарифмічних кривих нормального розподілу, зображених на рис. 11.4.

На базі кривих логнормального розподілу розраховуються різноманітні коефіцієнти диференціації. Наприклад, децільні коефіцієнти диференціації демонструють співвідношення 10% нижчих та вищих доходів. Крива 2 розподілу здібностей завжди більш симетрична, ніж крива доходів 1. Крива доходів 1 має правосторонню асиметрію, що демонструє більшу диференціацію доходів, ніж здібностей.

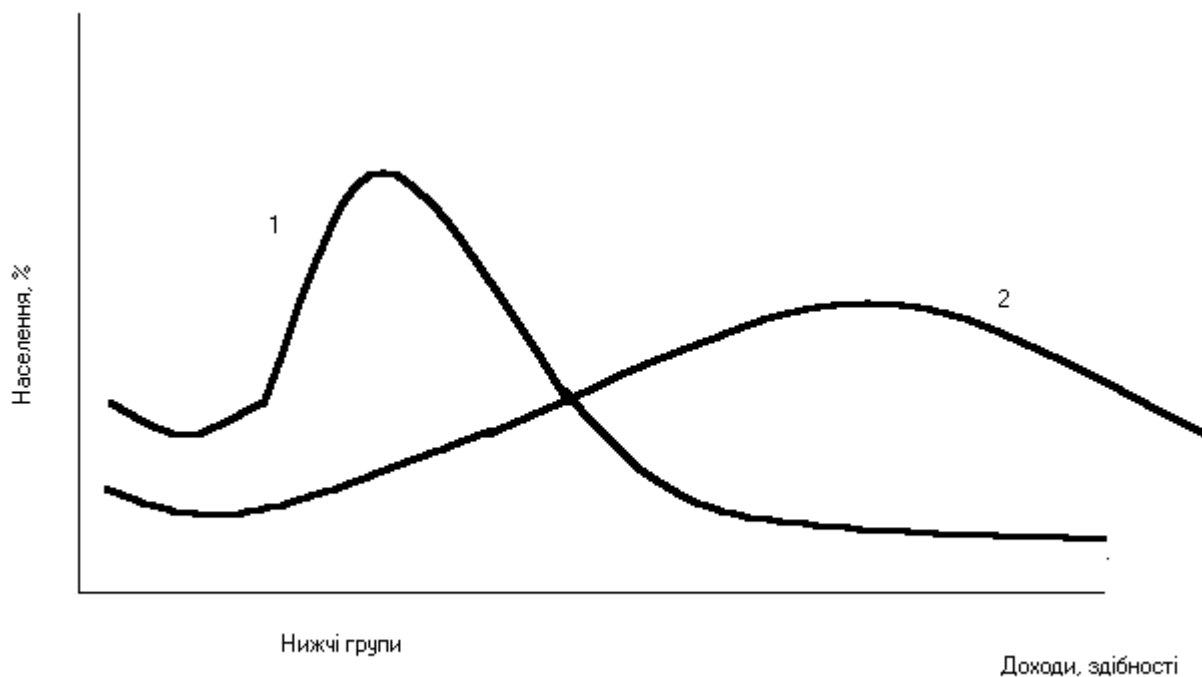


Рис. 11.4. Криві розподілу доходів та здібностей

Всі фактори диференціації доходів, незалежних від індивідуальних зусиль, виконують роль своєрідних бар'єрів на шляху до підвищення доходного статусу. Державний перерозподіл доходів і соціальна політика в цілому покликана ліквідувати наслідки одних бар'єрів та нейтралізувати або послабити дію інших. Розвиток державою системи державної освіти та медичного обслуговування, прийняття законів щодо охорони прав людини, обмеження дискримінації за статтю, віком та етнічними ознаками сприяє формуванню доходів як об'єктивному процесу.

11.3. Рівень життя і бідність. Соціально-економічна мобільність і суспільний прогрес

Метою розвитку кожного суспільства є покращення життя кожного з його членів. Для кількісного та якісного оцінення використовують соціальні стандарти. На порозі вступу України у світовий ринок та європейський торговий простір важливо привести у відповідність вітчизняні та міжнародні стандарти. Головна ціль соціальних стандартів – забезпечити в країні

стабільність та мінімізувати соціальний ризик, що дозволить в цілому знизити соціальну напругу.

При розробленні соціальних стандартів слід враховувати два аспекти: 1) стандартизацію соціальних прав; 2) розроблення соціальних стандартів рівня життя.

Перша група соціальних стандартів була розроблена у 1961 р. і відома сьогодні як Європейська соціальна хартія, мета якої – формування та захист соціальних прав людини. У 1996 р. Рада Європи підготувала нову редакцію Європейської соціальної хартії, яку ухвалив Кабінет Міністрів 3 квітня 1996 р., а з 3 травня цього ж року вона була відкрита для підписання європейськими країнами. Сьогодні 15 європейських країн ратифікували цей документ.

Стандартизація соціальних прав передбачає: право на працю, на професійну підготовку, на справедливі умови праці, на свободу професійних об'єднань, на укладення колективного договору, право робітників на інформацію, на участь в управлінні підприємством, права дітей та підлітків, працюючих жінок, права матері та родини, права інвалідів та людей похилого віку, а також права робітників-мігрантів та їх сімей на захист, право на безкоштовну медичну допомогу та соціальне забезпечення. В діючих законах України значна частина соціальних стандартів знайшла вже своє відображення.

Друга група соціальних стандартів пов'язана зі стандартизацією *показників рівня життя в країні*. В першу чергу ці стандарти повинні характеризувати мінімальні соціальні норми, що гарантують гідний рівень життя. Вони включають 14 основних груп:

- 1) тривалість життя від 25 (мінімум) до 85 (максимум) років;
- 2) грамотність населення – 100%;
- 3) середню тривалість навчання – 15 років;
- 4) реальний ВВП на душу населення (в споживчій спроможності до долара) – від 200 (мінімум) до 40 тисяч (максимум);
- 5) сумарний коефіцієнт народжуваності (середня кількість дітей, які народилися жінкою у фертильному віці від 20 до 45 років) – 2,14 – 2,15;

- б) коефіцієнт старіння населення (частка населення віком більше 65 років в загальній кількості населення) – 7%;
- 7) співвідношення 10% найбільш багатих до 10% найбільш бідних – 10 : 1;
- 8) частка населення, що мешкає за межею бідності, – 10%;
- 9) співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати, 1 : 3;
- 10) мінімальний рівень погодинної заробітної плати – 3 дол.;
- 11) рівень безробіття (враховуючи приховане) 8 – 10%;
- 12) кількість правопорушень на 100 тис. населення – до 5 тис.;
- 13) рівень депопуляції (співвідношення кількості народжених до кількості померлих) – 50 : 50;
- 14) кількість психічних патологій на 100 тис. населення – до 284 од.

Якщо порівняти окремі країни, то співвідношення доходів багатих і бідних верств населення в Китаї складає 7 : 1, в країнах ЄС – 5-7 : 1, в Японії – 4,3 : 1, а в Україні – 30 : 1.

Чотири перших стандарти використовуються у світовій практиці співробітниками ООН для розрахунку індексу людського розвитку країни. Цей показник об'єднує три складові: рівень життя, освіти та довголіття, тому сам для себе може бути соціальним стандартом.

Стандарти з п'ятого по десятий застосовуються для аналізу та прогнозування соціально-політичної ситуації в країні. У найпершу чергу слід визначити комплекс мінімальних соціальних стандартів рівня життя, які б гарантовано надавалися державою.

Сьогодні Україна орієнтується на європейську модель перехідної економіки, де головним напрямком соціальної політики є формування середнього класу власників, тобто політично активного, економічно сильного класу з високим рівнем свідомості людей. Належність до середнього класу сьогодні визначають за чотирма критеріями: володіння майном, яке дорівнює 20-100 річним доходам робітника в економічно максимально активному віці (30-55 років); стабільний дохід в розмірі 2-10 прожиткових мінімумів; належність до найбільш повноправної страти, яка складає основу електорату; додержання законів, високий рівень соціальної відповідальності, прагматичний склад мислення та активна діяльність.

Україна визнає перспективність стратегії формування середнього класу, але сьогодні країні необхідно прискорити вирішення проблеми подолання бідності.

У найзагальнішому вигляді *бідність* визначається як ситуація, у якій потреби не можуть бути у повній мірі задоволені. Однак це загальне визначення повинне бути конкретизоване.

Більш виразно під бідністю розуміється ситуація, при якій добробут особистості (родини) знаходиться нижче визначеного мінімального рівня, називаного *порогом бідності*. Варто мати на увазі, що бідність не піддається точному визначенню і тому в різних країнах трактується неоднозначно.

Приміром, у США до цієї проблеми підходять на підставі так званих *базових потреб*. Під базовими потребами маються на увазі мінімально припустимі витрати на їжу, житло й одяг. Ці витрати в ціновому вираженні складають вартісну межу *бідності*, що періодично коректується з урахуванням інфляції Адміністрацією соціального забезпечення США (АСО), а також Бюро цenzів Міністерства торгівлі США. У даному випадку під бідністю мається на увазі ситуація, при якій не може підтримуватися фізіологічна життєздатність людини. Дані про рівень доходів (грошових і інших), а також про рівень бідності щорічно збираються й узагальнюються на підставі вибіркового обстеження 60 тис. домогосподарств на всій території країни.

У більшості країн Західної Європи існує трохи інший підхід до ідентифікації бідності. У цих країнах межа бідності визначається як певний рівень життя, розглянутий більшістю населення країни як недостатній для адекватної життєдіяльності. Очевидно, що таке визначення більш демократичне, тому що враховує думку більшості жителів країни. Однак на практиці дуже часто опублікування офіційних даних про межу бідності виходить із застарілих показників, які не враховують підвищення цін і далеко не завжди обґрунтовані вивченням думки більшості. Визначення рівня бідності оголошується урядом після затвердження його парламентом. Однак політики, що приймають таке рішення, часто недостатньо інформовані про реальний стан справ у цій сфері.

Усього лише століття назад зміни в суспільстві відбувалися настільки повільно, що для окремої людини вони майже не були

помітні. Для нашого часу характерні постійні зміни, що виявляються в бурхливому розвитку науки і техніки, у швидкому перетворенні економічної структури, у впливі цих змін на трудову діяльність людини, на її суспільне становище.

Безперервні й інтенсивні суспільні перетворення зажадали вивчення цих змін, у тому числі руху різних суспільних груп населення, виявлення змін у соціальній і економічній структурі суспільства. Для характеристики цього становища використовується поняття *мобільності (рухливості)* суспільства.

Соціальна мобільність характеризує ступінь рухливості соціально-економічної ієрархії суспільства. Всі форми соціально-економічної диференціації суспільства фокусуються у майновій, доходній диференціації населення. В будь-якому реально існуючому суспільстві незалежно від рівня його розвитку та моделі функціонування існують багаті та бідні. Суспільний прогрес відображається в ступені жорсткості закріплення певного статусу за індивідами.

Чим рухоміша і гнучкіша система суспільної ієрархії, тим вища соціальна мобільність, тим демократичніше суспільство.

Демографічна мобільність охоплює в основному природний рух населення. З економічної точки зору важливе значення має така характеристика природного руху населення, як зміна його чисельності і складу тих, хто приходить на роботу чи звільняється з роботи, хто виходить на пенсію т.ін.

Соціальна мобільність охоплює такі форми руху населення, що впливають на зміну класової структури суспільства, розподіл суспільства на окремі верстви.

Економічна мобільність охоплює усі форми руху робочої сили, тобто економічно активного населення. Посилення мобільності робочої сили, що спостерігається в останні роки, зв'язано насамперед з інтенсивним розвитком виробництва, розширенням масштабів поділу праці.

У залежності від напрямку мобільність може бути горизонтальною чи вертикальною. Якщо окремі особи чи групи людей (наприклад, родина) змінюють своє становище в суспільстві таким чином, що при цьому їхній статус (тобто місце, займане особистістю в соціальній структурі) не змінюється, тоді мова йде про горизонтальну мобільність (територіальна і частина

професійної). Якщо ж у результаті мобільності міняється і статус особистості, тобто суспільство оцінює нову позицію зайнятих більш високо чи більш низько, тоді має місце вертикальна мобільність.

Зміна переважної частини типів мобільності може відбуватися як між різними поколіннями, так і в рамках одного покоління, тобто може бути міжгенераційною чи внутрішньогенераційною.

Нормальний хід подій припускає, що молоде покоління більш-менш незалежне від батьків і повинне зайняти своє місце в системі суспільного поділу праці. Однак на практиці в країнах, де одержання освіти, необхідної для досягнення більш високих щаблів у суспільній ієрархії, обумовлено насамперед майновим становищем, на місце молоді в суспільній структурі значно впливає становище батьків, що викликає "інерційність" розвитку суспільства.

Мобільність населення зв'язана з реалізацією рішень. Зважаючи обставини, що є об'єктивними передумовами тієї чи іншої дії, оцінюючи свої здібності й очікувані результати, люди вибирають найбільш раціональні, сприятливі для себе варіанти. У числі факторів, що обумовлюють мобільність, на першому місці стоїть науково-технічний прогрес, а також перетворення економічної структури і територіальної зміни виробництва.

11.4. Державне регулювання розподілу доходів. Системи соціального захисту

Формування сукупних доходів населення охоплює їх виробництво, розподіл, перерозподіл та використання. Розподіл доходів складається на етапі формування доходів власниками факторів виробництва (функціональний розподіл). Персональний розподіл номінальних доходів є результатом перерозподілу. Минаючи сімейний бюджет, обсяг душевого доходу змінюється в залежності від величини та структури сімей, співвідношення утриманців та осіб, які мають самостійні доходи. Розмір реальних доходів залежить від рівня інфляції. Головним каналом перерозподілу доходів є державне регулювання цього процесу. Податкові системи та державні трансферти, системи

соціального захисту та страхування показують, що сучасна держава широко залучена до перерозподілу доходів.

Відомі чотири основні економічні теорії розподілу доходів. В індустріальних країнах Заходу в даний час панує ліберальна концепція, заснована на теорії факторів виробництва, що виходить з того, що державне втручання в розподіл доходів з метою їхнього вирівнювання небажане, оскільки приводить до зниження ефективності виробництва.

Однак сучасне розвинуте суспільство не сприймає такого підходу і широко практикує – насамперед через механізм держави – різні форми перерозподілу – від тих, чиї доходи високі, на користь тих, чиї доходи низькі чи зовсім відсутні.

Після Другої світової війни в життя стала активно втілюватися *концепція соціальної держави*, відповідно до якої вона несе відповідальність за забезпечення гідних умов життя для її громадян. В основу системи керування її економікою покладені такі принципи:

- визнання визначальної ролі вільних ринкових відносин, у міру необхідності регульованих державою;

- визнання відповідальності держави за створення і підтримку умов для ефективної економічної діяльності і розумних розподільних відносин, що враховують інтереси широких верств населення;

- підтримка слабозахищених категорій населення за рахунок працездатних осіб;

- участь працівників у керуванні виробництвом і насамперед у формуванні справедливих умов оплати праці.

Які б не були розходження в сучасних теоріях організації виробництва і розподілу, які служать принциповою базою для керування економічним життям, у їхній основі лежить визнання необхідності економічної свободи людини. У той же час у сучасних ринкових типах економічних систем наявний цілий комплекс заходів, не тільки спрямованих проти тенденцій, що гальмують зростання ефективності економіки, але і націлених на обмеження майнової нерівності. Економічні відносини набувають усе більш цивілізованого і соціально орієнтованого характеру. У країнах Заходу затвердилася змішана економіка і нова система керування національним господарством, при якій держава

виконує безліч соціально-економічних функцій, а громадяни наділені за законом основними соціальними правами і свободами і через демократичні інститути мають можливість впливати на політику уряду, домагаючись кращого дотримання їхніх узаконених соціально-економічних інтересів.

Масштаби коштів, які виділяє держава на вирішення соціальних задач, конкретне наповнення соціальних програм у кожній країні визначаються виходячи з фінансових можливостей, підсумків політичної боротьби населення через систему виборів чи профспілки за забезпечення своїх соціальних прав і підвищення рівня життя, а також сформованих традицій у вирішенні соціальних проблем.

З розвинутих країн переважно на неоліберальну схему економічного розвитку орієнтуються США і Японія. Західноєвропейські країни в більшій мірі реалізують в економіці ідеї соціального партнерства. Найбільш яскраво спільність і розходження в підходах до вирішення проблем розподілу доходів і участі в цьому процесі держави видні при зіставленні США і Швеції. Незважаючи на зразкову рівність частки національного доходу, що витрачається на охорону здоров'я, освіту і транспорт, у США держава несе більш обмежену відповідальність за надання невлаштованим у житті індивідам засобів до існування. У США для боротьби з бідністю державою вживаються заходи для розширення програм з професійної підготовки і перепідготовки робочої сили, охоплення системою соціального забезпечення широких верств населення, уведені програми видачі допомоги у натуральній формі: талонів на безкоштовне одержання продовольства, субсидії на житло і безкоштовну медичну допомогу.

У Швеції за час правління соціалістів практично реалізувалася *концепція масштабного перерозподілу доходів* при збереженні ринкової економіки і приватної власності. Держава проголосила тут рівне право усіх на високий рівень життя. У Швеції існує єдина для всіх система охорони здоров'я, освіти і пенсійного забезпечення. У країні добре розвинуті системи державних дошкільних дитячих установ і шкільного навчання, що забезпечують рівні стартові можливості всім громадянам. Велика увага приділяється реалізації так називаної політики

солідарних вимог оплати праці. Заробітна плата формується на колективно-договірній основі. Держава в цьому процесі бере участь лише побічно – через податкову і валютну політику, контроль за цінами і через регулювання трудових ресурсів. Суть принципу солідарності полягає у формуванні рівної заробітної плати для робочих однієї спеціальності, рівної кваліфікації і таких, що виконують порівнянні роботи, однакові для всіх підприємств галузі.

Значний важіль перерозподілу доходів населення – податкова система держави. У соціально орієнтованій економіці наявні значні масштаби перерозподілу особистих доходів високоприбуткових груп населення на користь малозабезпечених. Якщо первинний розподіл здійснюється на рівні мікроекономіки і зв'язаний з факторами виробництва (заробітна плата, відсоток, рента, прибуток), то через систему податків держава робить вторинний перерозподіл доходів з метою деякого вирівнювання рівня життя людей.

Однак, як показує світовий досвід, набагато істотніший вплив на вирівнювання доходів і рівня життя в результаті перерозподілу робить не диференціація податків, а *соціальні виплати*. Значення соціальної допомоги як фактора зменшення нерівномірності в розподілі доходів зростає в групах населення з низькими доходами.

В даний час насущність тих чи інших соціальних програм, їхній вплив на бюджетний дефіцит, відповідність можливостям країни і необхідність посилення чи ослаблення перерозподільних процесів є предметом дискусій економістів і політиків. У цілому в останні роки в ряді країн (Великобританія, США) відзначається посилення "неоліберальних" тенденцій, у першу чергу зв'язаних з необхідністю скорочення бюджетних дефіцитів і підвищення конкурентоспроможності економіки.

У колишньому СРСР та інших соціалістичних країнах частка населення в суспільному продукті визначалася їхньою участю в суспільно корисній праці. Вважалося, що дохід міг одержувати лише трудящий за власну працю. Законом заборонялася діяльність приватних підприємств і всяка діяльність, що дозволяє кому-небудь "жити за рахунок чужої праці". Орієнтиром політики доходів проголошувалося безупинне

зростання рівня життя населення в цілому і всіх соціальних груп без винятку при поступовому зближенні рівнів і структур доходів. У результаті розходження в доходах у СРСР, особливо із середини 50-х років, істотно нівелювалися (табл. 11.2).

Таблиця 11.2

Динаміка коефіцієнта диференціації, що відбиває співвідношення заробітків 10% найбільш і 10% найменш оплачуваних робітників та службовців СРСР

Роки										
1956	1959	1961	1964	1966	1968	1972	1976	1981	1986	1990
4,4	4,2	4,0	3,7	3,3	2,8	3,1	3,3	3,4	3,3	3,5

Цей активний процес зниження диференціації в оплаті праці відбувався в основному під тиском централізованих державних заходів. У підсумку був цілком зруйнований принцип розподілу, що привело до значного зниження трудової мотивації.

Разом з тим загальний рівень життя населення країни був досить високий. Так, у 1990 р. СРСР входив у групу країн (поряд з Нідерландами, Австрією, Великобританією, Італією та ін.), величина національного доходу яких у розрахунку на душу населення знаходилася в границях від 7 до 13 тис. дол. на рік. За даними Держкомстату СРСР, за "межею бідності" проживав 41 млн. людей, 14,5% населення країни (в основному багатодітні, молоді родини, пенсіонери).

Перехід України до ринкової економіки вніс глобальні зміни в систему розподільних відносин. Розподіл, що існував у радянський період, "кожному за працею" поступився місцем формам ринкового розподілу доходів "за факторами виробництва". У той же час держава не забезпечила на макrorівні необхідного пріоритету для заробляння доходів (стосовно інших способів їхнього одержання), а також не створила макроекономічних умов для підприємницької активності підприємств і ефективної трудової діяльності. Істотно підсилилася диференціація населення за доходами і матеріальною забезпеченістю – до таких масштабів, що свідчать про гостре

соціальне неблагополуччя. За офіційними даними, співвідношення доходів 10% найбільш багатих і 10% найбільш бідних склало на кінець 90-х років від 13:1 до 15:1 (що приблизно відповідає подібним до показників США і Великобританії). Однак, за підрахунками деяких незалежних авторитетних аналітиків, це співвідношення коливається в межах від 30:1 у цілому по країні до 60:1 у Києві.

У результаті реформ загальні доходи населення зменшилися в 2,0 – 2,5 рази, а за рівнем і параметрами споживання суспільство відкинуте на 20 років назад. До кінця 90-х років, за даними Світового банку, Україна і більшість країн колишнього СРСР відносяться до країн з доходами нижче середнього рівня (до 3 тис. дол. на душу населення на рік).

Поряд із традиційною бідністю (самотні матері і багатодітні родини, інваліди, старі) сьогодні з'явилися і так називані нові бідні, подібно "новим росіянам". У групу "нових бідних" увійшли ті шари населення, що за своєю освітою і кваліфікацією, соціальним статусом і демографічним становищем ніколи раніш не відносилися до нижчих шарів суспільства. Їхні низькі доходи сьогодні обумовлені невеликою заробітною платою на державних підприємствах, повним безробіттям і частковою зайнятістю.

Бідність, безробіття, економічна і соціальна нестабільність, нездійсненність надій, катастрофа планів привели до появи стійкого шару соціальних пауперів – "соціального дна", що включає жебраків, бомжів, безпритульних дітей, алкоголіків і наркоманів, повій.

Лише п'яту частину українського населення з доходами від 100 до 1000 дол. на місяць з великою умовністю можна співвіднести з поняттям "середні шари". Але й усередині цього шару матеріальне становище окремих груп істотно розрізняється, що свідчить про велику нестійкість українського "середнього класу".

З іншого боку, неймовірно швидке у світовій історії збагачення вузького кола людей за рахунок присвоєння (частково легального) державного майна змогло відбутися унаслідок відсутності повноцінних законів, адекватних умовам ринкової економіки, або їхнього масового порушення.

Зараз склалася своєрідна стійка система перерозподілу результатів трудової діяльності населення України на користь

порівняно вузького прошарку громадян України, діяльність яких значною мірою носить паразитичний характер. Однак створення високоприбуткового шару населення не повинне розглядатися як самоціль, потрібне створення можливостей більшої трудової самореалізації і тим самим одержання високих заробітків у широких верств населення. Це вирішальна передумова підвищення ефективності економіки і стабілізації соціальної обстановки.

У Посланні Президента України до Верховної Ради підкреслюється необхідність істотного посилення соціальної спрямованості курсу реформ, перетворення соціального чинника у важливий інструмент прискореного економічного зростання, підвищення дієвості влади, досягнення у суспільстві взаєморозуміння та злагоди. У 2000-2004 рр. ставиться за мету зростання у 1,3-1,4 рази реальних доходів населення, створення 1 млн. робочих місць, поступове підвищення мінімального рівня трудових пенсій до межі прожиткового мінімуму. Основними важелями соціальної політики стануть:

- адресна підтримка соціально незахищених верств населення;
- проведення пенсійної реформи;
- забезпечення випереджаючої вартості робочої сили;
- створення нових робочих місць;
- прискорений розвиток житлового будівництва;
- поліпшення охорони здоров'я;
- активна демографічна політика;
- примноження інтелектуального потенціалу суспільства;
- зміцнення позицій середнього класу.

Соціальна політика здійснюється на різних рівнях економічної діяльності і являє собою систему програм, служб та заходів місцевого самоврядування, фірм, профспілок, які спрямовані на соціальні цілі.

Задачі

1. В економіці країни зайнято 25 млн чол. Чисельність безробітних 6 млн. чол. Через місяць із загальної чисельності зайнятих було звільнено 600 тис. чол., 1,5 млн чол. з офіційно зареєстрованих безробітних припинили пошуки роботи. Визначити, якими стали: чисельність зайнятих, кількість безробітних, рівень безробіття.

2. Як зміниться реальний дохід, якщо;
 а) номінальний дохід збільшився на 10%, а рівень цін – на 8%;
 б) номінальний дохід дорівнює 25000 дол., а індекс цін склав 106%.

3. Споживчий кошик у країні представлений двома товарами – А і В. Споживачі половину своїх доходів витрачають на купівлю товару А, а іншу половину – на купівлю товару В. Протягом року ціни на товар А виросли на 5%, на товар У – на 25%. Розрахуйте індекс споживчих цін, прийнявши індекс цін попереднього року за 100%.

4. У нижчеподаній таблиці містяться дані про потенційний і фактичний ВВП країни. У 2000 р. економіка розвивалася в умовах повної зайнятості при рівні безробіття 6%. Визначите за роками відставання фактичного ВВП від потенційного (у відсотках і в абсолютному виразі), а також рівень безробіття за роками, використовуючи закон Оукена.

Рік	Потенційний ВВП, млн дол.	Фактичний ВВП, млн дол.
2000	800	800
2002	870	830
2003	915	901

5. У наведеній нижче таблиці подані індекси цін за роками

Рік	Індекс цін, %	Річна інфляція, %
2000	100	
2001	112	
2002	150	
2003	190	

Потрібно:

заповнити таблицю;

визначити зміну реального доходу, якщо в 2001 р. номінальний дохід збільшився в порівнянні з 2000 р. на 10%, а в 2002 р. у порівнянні з 2001 р. – на 65%;

якщо в 2001 р. номінальний дохід складав 3000 дол., який був реальний дохід у кожному році?

Розділ 12

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Економічне зростання – умова процвітання будь-якого народу. Воно виражається передусім у двох показниках: в загальному обсязі ВВП і його розмірах на душу населення. Другий показник більш придатний для вимірювання рівня життя, ніж перший. Слід, однак, пам'ятати, що це все ж досить приблизний показник життєвого рівня. Вельми важливі параметри життєвого рівня залишаються поза його межами. Це стосується, передусім, умов відпочинку людей, вимірювання поліпшення якості товарів і послуг, стану навколишнього середовища. Душовий обсяг ВВП нічого не говорить про характер і механізм його розподілу.

При аналізі економічного зростання велике значення має показник *темів зростання*. Для відносно незначних проміжків часу невеликі відмінності в щорічних темпах зростання двох країн не відіграють істотної ролі. Однак, якщо спрогнозувати динаміку зростання на декілька десятиріч, то ці неістотні відмінності виляються у вельми істотні. Саме тому дослідження довгострокових темпів економічного зростання виявляється дуже важливим для всіх країн, особливо для тих, які знаходяться на низькому рівні економічного розвитку.

План:

12.1. Основні чинники економічного зростання.

12.2. Моделювання економічного зростання.

12.3. Проблема слаборозвиненості і шляхи її вирішення.

12.1. Основні чинники економічного зростання

Як здійснюється економічне зростання? *Крива виробничих можливостей* зображує варіанти використання ресурсів для виробництва альтернативних кількостей різних продуктів. Рух вздовж кривої означає, що додаткова кількість одного продукту може бути вироблена тільки за рахунок зменшення виробництва іншого (лінія СД на рис. 12.1). Збільшення виробництва обох

продуктів одночасно відображується у формі зсуву кривої виробничих можливостей зовні, як показано на рис. 12.1 (лінія АВ).

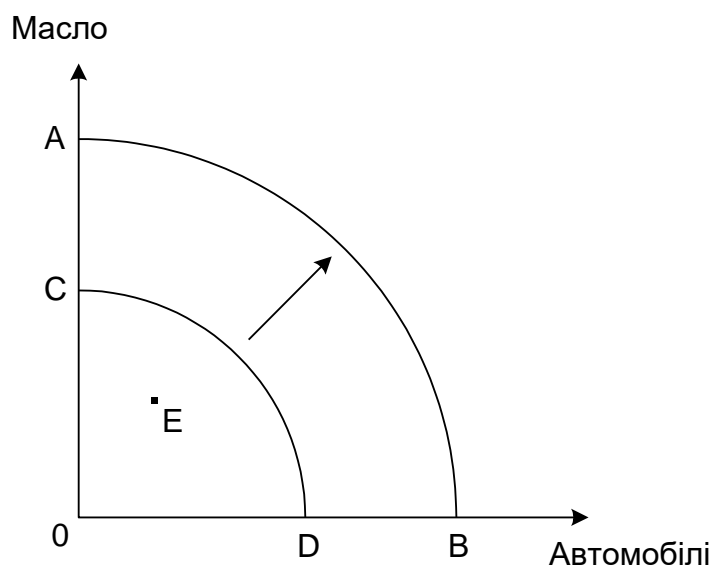


Рис.12.1. Крива виробничих можливостей

Чим більше можливостей для економічного зростання, тим сильніше зсувається крива. При незмінній чисельності населення це означає одночасне зростання і душевого виробництва ВВП. Якщо ж в суспільстві має місце безробіття або неефективне використання ресурсів, то точка, що характеризує стан економіки, лежить *не на кривій виробничих можливостей, а під нею* (див. точку *E* на рис. 12.1).

Проблема економічного зростання в *короткостроковому* плані звичайно зводиться до пошуку шляхів повного використання наявних ресурсів. Графічно це означає пошук способів переходу економіки від точки *E* на лінію *CD*. З точки зору *довгострокових* перспектив проблема зростання зводиться до визначення шляхів і способів переходу економіки з траєкторії *CD* на траєкторію *AB* (див. рис. 12.1).

Кількісно проблема зростання означає знаходження способів виробництва ВВП на максимально можливому рівні, в якості якого виступає *потенційний* ВВП. Для будь-якої країни його величина прямо пов'язана з обсягами ресурсів, які використовуються, – *праці, капіталу і землі*. Їх комбінація в тій

або іншій пропорції приводить до неоднакових результатів. В макроекономічній теорії є ряд розробок з проблеми оцінення внеску того або іншого ресурсу в створення ВВП. Так, один з найбільш поширених варіантів такого оцінення реалізований у вигляді *виробничої функції Кобба-Дугласа*. У найбільш загальному вигляді вона така:

$$Y = AK^\alpha * L^{1-\alpha}, \quad (12.1)$$

де Y - величина ВВП;

A - коефіцієнт, що враховує вплив технічного прогресу;

K - розмір капіталу, що використовується;

L - обсяг праці, яка використовується;

α та $(1-\alpha)$ - відповідно, частки капіталу і праці в доході.

Розмір доходу *капіталу* визначається його граничною продуктивністю (MPK) і загальною величиною:

$$MPK * K = \alpha Y. \quad (12.2)$$

Відповідно, дохід праці визначається її граничною продуктивністю (MPL) і загальною величиною:

$$MPL * L = (1-\alpha) * Y. \quad (12.3)$$

Виробнича функція має властивість *постійної віддачі факторів*. Багаторічні дослідження фактичних даних показують, що з плином часу частки капіталу і праці в доході (ВВП) залишаються постійними. Вони не залежать від розмірів капіталу і праці, що застосовуються, і визначаються тільки величиною α . Використовуючи взаємозв'язки функції Кобба-Дугласа, можна визначати граничну продуктивність капіталу і праці в ході економічного зростання. Стосовно до умов економіки США значення α дорівнює 0,5. Економічне зростання залежить від розмірів приросту ресурсів, що використовуються. У виробничій функції в деяких моделях приймається, що технологічні зміни відсутні (тобто $A = 1$), що, звичайно ж, є спрощенням.

Важливе значення для розкриття закономірностей економічного зростання має врахування характеру зв'язку між приростом ресурсів, що використовуються, і збільшенням ВВП. Найбільш простий випадок – *пропорційне* збільшення всіх ресурсів, що використовуються. У такому випадку має місце пропорційне збільшення ВВП. Однак в реальному житті така ситуація швидше виняток, ніж правило. Набагато частіше зустрічаються випадки, коли пропорційне зростання кожного з ресурсів неможливе, бо кожна країна наділена ними в неоднакових розмірах.

В цьому випадку взаємозв'язок між ресурсами, що використовуються, і продуктом виражається *законом убуючої продуктивності*. Якщо, припустимо, суспільство не може збільшити використання усіх ресурсів, крім одного, то *при збільшенні використання даного ресурсу кожний його подальший приріст супроводжується все меншим приростом продукту, а на певному рівні приросту ресурсу приріст продукту припиняється*. В цьому полягає сутність закону убуючої продуктивності. Однак його дія не має абсолютного характеру, тому що з урахуванням прогресивних змін в технології виробництва суспільство також має можливість навіть при постійному прирості ресурсів виробляти більше ВВП, тим самим нейтралізуючи дію закону убуючої продуктивності.

Ці обставини потрібно враховувати при оціненні економічної ролі високих темпів зростання *населення*. Свого часу англійський економіст Томас Мальтус висунув теорію, згідно з якою прискорене зростання населення приводить до зниження його життєвого рівня, оскільки при більш повільному зростанні інших ресурсів темпи зростання ВВП не встигають за приростом населення. Така думка може бути правильною для економіки, яка піддається впливу науково-технічного прогресу. Однак в реальному житті таку економіку важко собі уявити. Тому з урахуванням прогресивних змін в техніці і технології, в тому числі в сільському господарстві, навіть при прискореному зростанні населення можна уникнути падіння життєвого рівня, хоча складність проблеми не можна недооцінювати.

Аналогічно треба оцінювати роль *капіталу* в економічному зростанні. Давид Рікардо вважав, що із збільшенням розмірів

капіталу його гранична продуктивність знижується. Однак така точка зору не враховувала науково-технічного прогресу, завдяки якому збільшення розмірів капіталу супроводжується також зростанням ВВП. Тому щорічні інвестиції, збільшуючи розмір суспільного капіталу, забезпечують і зростання ВВП. Особливу роль в забезпеченні економічного зростання відіграє *людський капітал*, який розвивається в рамках системи освіти кожної країни. Чим більше вкладається коштів у розвиток освіти, тим вище темпи економічного зростання. І навпаки, недостатні вкладення в розвиток системи освіти ведуть в результаті до її відставання від світового рівня і, зрештою, до уповільнення економічного зростання.

Існує важлива обставина, яка багато в чому визначає можливості тієї або іншої країни в забезпеченні необхідних темпів економічного зростання. Це – *характер розвитку суспільства* в даній країні, рівень його морального здоров'я. В ряді країн, незважаючи на певне матеріальне благополуччя, існує політичне насильство, корупція і т.п. Навряд чи в таких умовах можна розраховувати на збереження високих темпів економічного зростання або взагалі на яке-небудь прискорення розвитку.

При характеристиці проблеми економічного зростання потрібно виходити з того, що на практиці існує *розрив між потенційним і реальним ВВП*. В принципі бажано, щоб цей розрив був мінімальним, для чого необхідно забезпечити повну зайнятість. Але якщо вона досягнута (а це можна забезпечити методами фіскальної і монетарної політики), то подальше зростання суспільство повинно забезпечити саме за рахунок створення умов для збільшення потенційного ВВП.

12.2. Моделювання економічного зростання

Існує безліч моделей економічного зростання. Одна з найпоширеніших – модель, розроблена Нобелівським лауреатом Робертом Солоу. В ній широко використовуються положення мікроекономічного аналізу, незважаючи на те, що проблема має макроекономічний характер. Одна з переваг цієї моделі – широке використання принципу «за інших рівних умов». В даній моделі

міститься ряд початкових припущень і передумов, урахування яких значно полегшує аналіз, хоча спочатку і спрощує модель, бо припущення, що містяться в ній, ігнорують деякі реальні процеси.

Такими початковими припущеннями є, по-перше, відсутність зростання населення і, по-друге, відсутність технічного прогресу. Пізніше, після розгляду спрощеного варіанта моделі, до неї послідовно вводяться ускладнюючі моменти, що відображають процес безперервного зростання населення і технічний прогрес.

Розгляд зростання в моделі ведеться на мікрорівні. В якості *факторів* виробництва продукту розглядаються тільки *праця і капітал*, причому взяті як *питомі* величини. При такому підході вимірювачем зростання виступає питомий продукт, тобто продукт, що виробляється одиницею праці, тому величина продукту є функцією питомого капіталу, тобто капіталу, що припадає на одиницю праці: чим вища капіталоозброєність одиниці праці, тим вищий, за інших рівних умов (в тому числі при відсутності технічного прогресу), продукт. Внаслідок незмінності кількості праці (на мікрорівні це 1 одиниця), зростання розмірів капіталу, що припадає на цю одиницю праці, супроводжується зменшенням приросту кількості продукту, підкоряючись дії закону убуваючої продуктивності.

Вироблений продукт розпадається на споживану частину і частину, що заощаджується, а заощадження перетворюються в інвестиції. Приймавши ще одне припущення, що середня і гранична схильність до заощаджень залишається незмінною, вважаємо, що норма заощаджень є величиною даною і незмінною. Якщо це так, то по мірі зростання розмірів продукту і зменшення абсолютної величини його приросту, темпи приросту валових інвестицій будуть також сповільнюватися. Однак потрібно врахувати і те, що валові інвестиції включають дві частини – *амортизацію та чисті інвестиції*. За припущення, що норма амортизації (вибуття капіталу) є постійною, отримуємо, що по мірі зростання капіталу (*капіталоозброєності праці*) амортизація збільшується постійним темпом, тобто лінійно, а валові інвестиції – темпом, що сповільнюється. Отже, чисті інвестиції також збільшуються з постійним сповільненням,

сходячи в перспективі на нуль. Це означає не що інше, як настання в майбутньому стану, коли при досягненні якоїсь певної величини капітал припиняє своє зростання. Наступає деякий *стаціонарний (стійкий) стан*. Графічно описані вище процеси зображені на рис. 12.2.

Крива OA показує динаміку валових інвестицій, крива OB – динаміку амортизації, а заштрихований сектор – динаміку чистих інвестицій. В точці E настає стаціонарний стан економіки, що відповідає існуючій нормі заощаджень.

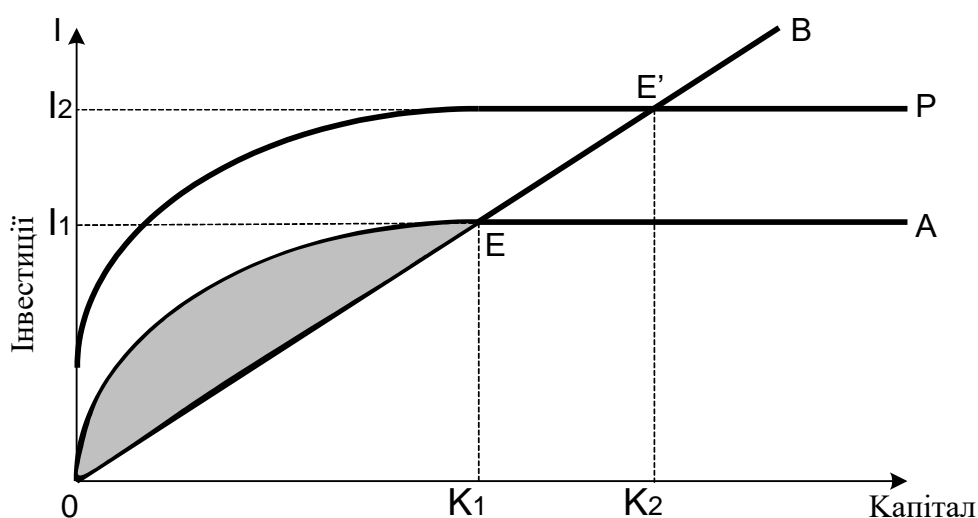


Рис. 12.2

Цій точці відповідає величина капіталу (капіталоозброєності одиниці праці) K_1 .

Для того, щоб продовжити економічне зростання після досягнення точки K_1 , суспільство, у відповідності до зроблених припущень, має тільки одну можливість – збільшити норму заощадження. Графічно це означає перехід економіки на більш високу траєкторію розвитку (на рис. 12.2 – крива OP). Ця стратегія також в певний момент часу приведе до досягнення стаціонарного стану, тільки на більш високому рівні капіталоозброєності (точка K_2), якому відповідає і більш високий рівень виробництва продукту. Такі дії, в принципі, можна здійснювати до того моменту, коли норма заощаджень дійде до рівня 100 %, після чого застосовувати алгоритм стане неможливо, оскільки потенціал збереження «інших рівних умов» незмінними вичерпується: суспільство без споживання не може існувати.

Виникає питання: яка норма заощаджень, при існуючих припущеннях, є оптимальною? Подивимося на рис. 12.3. На ньому зображена динаміка розвитку економіки при послідовному її русі до кожного нового стаціонарного стану з відповідним цьому стану стійким рівнем капіталоозброєності, включаючи точки K_1 , K_2 і т.д. (лінія OA). Лінія OB показує динаміку вибуття (амортизації) капіталу у всіх стаціонарних точках (в яких припиняється зростання капіталу).

Саме в таких точках вибуття дорівнює валовим інвестиціям, які, в свою чергу, дорівнюють заощадженням. Тому на рисунку наочно видно, як в кожній точці стаціонарного стану продукт, що виробляється в ній, розпадається на споживану частину і частину, що заощаджується, тобто динаміка споживання відображена на рис. 12.3 у вигляді сектора, що утворюється перетином кривих OA і OB .

Очевидно, що оптимальною потрібно визнати таку норму заощаджень i , відповідно, такі розміри капіталоозброєності і обсягів виробництва, при яких величина споживання максимізується. На рис. 12.3 це т. K_0 з відповідним їй обсягом виробництва Y_0 . Параметрам економічного розвитку при 100-відсотковій нормі заощаджень відповідає т. K_H .

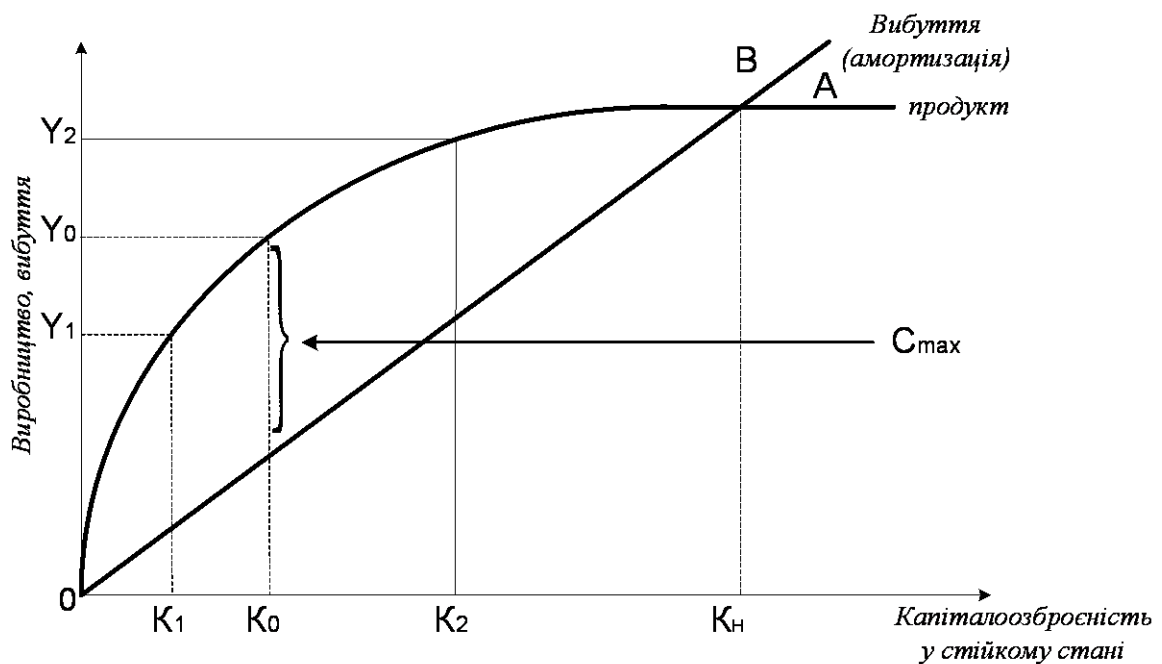


Рис. 12.3

Що відбувається з економікою, коли вона рухається до точки оптимуму, і коли вона її проходить? На етапі до т. К0 поступове нарощування норми заощаджень, супроводжуючись зростанням капіталоозброєності, приводить одночасно з економічним зростанням і до зростання споживання. Це відбувається тому, що в кожній точці стаціонарного стану економіки на такій ділянці збільшення обсягу виробництва залишається більшим, ніж збільшення розмірів капіталу, що, в свою чергу, є наслідком того, що гранична продуктивність капіталу ще перевищує розмір його вибуття (амортизації). По мірі наближення до точки максимуму споживання К0 величина перевищення граничної продуктивності капіталу над його вибуттям поступово меншає і в самій точці К0 дорівнює нулю.

Проходження економікою точки оптимуму К0 приводить до того, що в кожній наступній стаціонарній точці приріст обсягів виробництва виявляється меншим, ніж приріст розмірів капіталу через те, що гранична продуктивність капіталу стає меншою розмірів його вибуття. Це означає скорочення розмірів споживання. Фактично економіка в точках, які лежать праворуч від точки К0, характеризується надмірним нагромадженням. Економічне зростання супроводжується в ній падінням життєвого рівня. Прикладом може служити економіка колишнього СРСР в період форсованої індустріалізації.

Отже, критерій досягнення економікою точки максимуму споживання – рівність граничної продуктивності капіталу розмірам його вибуття (нормі амортизації). Це і є «золоте правило» накопичення. Якщо визначити норму амортизації через γ , то «золоте правило» накопичення буде виглядати таким чином:

$$\text{МРК} = \gamma \quad \text{або} \quad \text{МРК} - \gamma = 0. \quad (12.4)$$

Якщо гранична продуктивність капіталу (МРК) вища, ніж норма амортизації, то норму заощаджень може бути збільшено, якщо нижча, то зменшено (за умови, що ставиться задача збільшення споживання). При цьому наслідки для економіки будуть в кожному з випадків різними. Якщо в економіці капіталоозброєність в стаціонарному стані вище, ніж відповідно до золотого правила, її необхідно знизити. Досягається це за допомогою зменшення норми заощаджень. Воно, в свою чергу,

приводить до зниження інвестицій, зменшення капіталу, падіння рівня виробництва і одночасного зростання споживання. По мірі наближення економіки до нового стійкого стану падіння обсягів виробництва, що продовжується, дещо знижує розміри споживання, які при первинному зменшенні норми заощаджень різко зросли, але по досягненні точки оптимуму рівень споживання в ній все одно вище, ніж в колишній точці стійкого стану (при більш високій нормі заощаджень).

У випадку ж, якщо в стійкому стані норма заощаджень спочатку нижче, ніж та, при якій споживання максимізується, необхідно її підвищити. Спочатку зростання норми заощаджень, збільшуючи розмір інвестицій, приводить до різкого падіння споживання, супроводжуючись безперервним зростанням капіталу. Обсяг виробництва може і не змінюватися. По мірі нарощування розмірів капіталу внаслідок неухильного зростання інвестицій споживання збільшується, досягаючи рівня, що мав місце в колишньому стійкому стані, а потім, перевищуючи його по мірі наближення до точки нового стаціонарного стану, воно досягає максимуму. *Головна проблема, яка виникає перед розробниками економічної політики - як довго триватиме період падіння споживання і його відновлення до колишнього рівня.* Справа в тому, що частина населення, якій доведеться нести тягар падіння життєвого рівня, може просто не дожити до періоду, коли він збільшиться і досягне максимуму.

Наступний рівень аналізу моделі Солоу – введення в неї параметрів, що змінюються – зростання населення і технічного прогресу.

Почнемо із *зростання населення*. Збільшення чисельності населення, за інших рівних умов, зменшує питому капіталоозброєність. Норма заощаджень повинна бути збільшена так, щоб рівень валових інвестицій, що зріс, належним чином компенсував би не тільки вибуття капіталу внаслідок амортизації, але й падіння питомої капіталоозброєності внаслідок зростання населення. Якщо цього не робити, то зростання населення в чистому вигляді, супроводжуючись падінням питомої капіталоозброєності, приведе, зрештою, і до падіння життєвого рівня. Тому умова максимізації споживання, що враховує зростання населення, виглядає тепер так:

$$C^* = F(K^*) - (\gamma + \phi) K^*, \quad (12.5)$$

де C^* - оптимальне споживання;

$F(K^*)$ – ВВП;

K^* - оптимальна капіталоозброєність;

γ - норма амортизації;

ϕ - темп зростання населення.

Внаслідок цих обставин умова рівності норми амортизації і граничної продуктивності капіталу модифікується:

$$MPK - \gamma = \phi. \quad (12.6)$$

Це означає на практиці, що гранична продуктивність капіталу повинна бути достатньою для того, щоб не тільки забезпечити відшкодування вибуття капіталу, але й компенсувати зростання населення. Тільки в такому випадку економіка зможе утриматися в точці максимуму споживання (за умови, що цього максимуму економіка досягла до того моменту, як населення почало зростати).

Технічний процес приводить до зростання ефективності праці, тобто до збільшення виробництва ВВП без збільшення чисельності зайнятих. Тому в моделі Солоу в якості одиниці праці розглядається одиниця з постійним рівнем ефективності. Питома капіталоозброєність такої одиниці із зростанням технічного прогресу не змінюється, питомих обсяг виробництва на ту ж стандартну одиницю також, але фактично обсяг ВВП на одного працівника, тобто на *мікрорівні*, зростає темпами, які дорівнюють темпам технічного прогресу. На *макрорівні* загальний обсяг виробництва ВВП в результаті зростає сукупним темпом, який дорівнює сумі темпів зростання населення і темпів технічного прогресу.

На відміну від норми заощаджень, збільшення якої супроводжується зростанням питомого випуску лише до відомих меж, підвищення ефективності праці внаслідок технічного прогресу здатне забезпечити постійне зростання питомого випуску продукту. Тепер стає очевидним, що економічне зростання може бути забезпечене як за рахунок простого збільшення кількості ресурсів), що використовуються (це *екстенсивний* шлях економічного зростання), так і за рахунок

більш ефективного використання наявних чинників (це *інтенсивний* шлях). З урахуванням ролі технічного прогресу умова максимізації споживання перетворюється таким чином:

$$\text{MPK} - \gamma = \varphi + \lambda, \quad (12.7)$$

де λ - темп технічного прогресу.

Звідси випливає, що, якщо чиста гранична продуктивність капіталу (гранична продуктивність капіталу за вирахуванням вибуття) перевищує сумарні темпи зростання населення і технічного прогресу, то в економіці здійснюється зростання в напрямі нового стійкого стану з більш високим рівнем споживання. В такій ситуації збільшення норми заощаджень цілком виправдано.

І навпаки, якщо чиста продуктивність капіталу менша, ніж сумарні темпи зростання населення і технічного прогресу, то рівень споживання не є оптимальним, норма заощаджень надмірна і її потрібно знизити. На практиці для визначення оптимальності рівня заощаджень необхідно порівняти щорічні темпи зростання ВВП з чистою граничною продуктивністю капіталу. Так, в економіці США середні щорічні темпи зростання реального ВВП становлять 3 %. Це є показник економічного зростання, що відображає як збільшення населення, так і технічний прогрес в американській економіці. Чиста гранична продуктивність капіталу дорівнює 8 % на рік. Отже, в США норма заощаджень недостатньо висока і рівень споживання не досяг свого максимуму.

Отже, ми з'ясували основні параметри моделі економічного зростання Солоу. Слід помітити, що вона при всій своїй привабливості не є ідеальною і вичерпно не пояснює всіх закономірностей економічного зростання. Так, норма заощаджень в ній передбачається величиною даною, в той час як на неї впливають багато чинників та її важко прогнозувати. За межами розгляду в даній моделі залишається питання про чинники зростання ефективності праці і закономірності технічного прогресу. Справа в тому, що в 80 - 90 роки ХХ ст. темпи економічного зростання мають тенденцію до уповільнення, яка ще не отримала свого задовільного пояснення. Важливу роль відіграє та обставина, що економічний прогрес супроводжується надмірним збільшенням техногенних навантажень на

навколишнє середовище, у зв'язку з чим великої актуальності набуває проблема розумного самообмеження потреб і стабілізації економічного зростання. Однак всі ці моменти свідчать швидше про важливість і актуальність проблеми економічного зростання, ніж про недоліки моделі Солоу.

Один з аспектів проблеми зростання – подолання економічної відсталості, до аналізу якої ми переходимо.

12.3. Проблема слаборозвиненості і шляхи її вирішення

Особливої ролі в сучасних умовах набуває проблема слаборозвиненості. Ринкова економіка привела до процвітання невелику частину країн, де вона затвердилася. Сучасний світ чітко розділився на групу розвинених країн, яка представлена більшістю європейських держав, США, Канадою, Японією, Австралією, Новою Зеландією, ПАР, Ізраїлем, і групу слаборозвинених країн, яких значно більше. Між розвиненими і менш розвиненими країнами існує значний розрив у рівнях економічного розвитку, який з часом не скорочується, а збільшується. Менш розвинені країни мають свою специфіку, яка вимагає видозміни підходів до з'ясування і обґрунтування шляхів забезпечення економічного зростання в порівнянні з тими, які реалізуються в розвинених країнах. Розглянемо цю специфіку.

Як критерії слаборозвиненості звичайно виділяється базисний рівень доходу на душу населення, наприклад, 3000 дол. на рік. Всі країни, в яких цей рівень нижче, вважаються слаборозвиненими. Однак потрібно враховувати, що навіть ті країни, які об'єднуються в групу менш розвинених, сильно розрізняються між собою навіть за рівнем душевого доходу. Є країни, де рівень доходу нижче за 1000 дол. Ясно, що гострота економічних проблем в них набагато вища, ніж в країнах, де рівень наближається до 3000 дол., навіть за умови, що «більш багаті» країни – аж ніяк не острови економічної стабільності і процвітання.

Значна частина менш розвинених країн (або країн, що розвиваються) – це молоді держави, які отримали політичну незалежність тільки 30 - 40 років тому. Вони входили до складу колоніальних імперій. Проблема слаборозвиненості загострювалася по мірі усвідомлення народами цих країн рівня

розриву в розвитку між ними і іншим світом. Економічне зростання в них відбувається, однак темпами, недостатніми для подолання розривів у рівнях економічного розвитку в найближчій перспективі. Після розпаду СРСР до числа країн, що розвиваються, стали включатися і колишні республіки СРСР.

Країни, що розвиваються, надзвичайно відрізняються одна від іншої і за чисельністю населення, і за займаною територією, і за наявністю природних ресурсів, і за тривалістю культурної еволюції. Проте, для багатьох з них характерні й загальні риси.

По-перше, домінування сільського господарства в економічній структурі. Цим вони відрізняються від розвинених країн, де сільське господарство посідає незначне місце у ВВП. Рівень продуктивності праці в сільському господарстві настільки низький, що зайняті в йому люди (а їх нерідко більшість в тій або іншій країні) переважну частину своїх доходів витрачають на задоволення потреб в їжі, тоді як на інші потреби не залишається майже нічого.

По-друге, економічний дуалізм. У багатьох країнах, що розвиваються, нарівні з сучасним сектором економіки, представленим ринковими відносинами, що затвердились в промисловості і у сфері послуг, розташованим переважно у великих містах, діє традиційний сектор, що являє собою натуральне господарство, який панує, передусім, в аграрному секторі економіки і характеризується використанням примітивних засобів виробництва, відсталою технологією і надто незначними розмірами додаткового продукту. Велика частина населення зайнята саме в традиційному секторі.

По-третє, політична нестабільність. У значній кількості країн, що розвиваються, у владі перебувають слабкі уряди, внаслідок чого відсутня необхідна атмосфера для здійснення довгострокових інвестицій і реалізації великих програм, що можуть в перспективі вивести країну з економічної відсталості. Рівень компетентності чиновників держапарату часто надто низький, і одночасно надзвичайно розвинена корупція, внаслідок чого ефективність державного управління економічним зростанням залишається вельми низькою.

По-четверте, соціальна диференціація. Для багатьох країн, що розвиваються, характерне сильне майнове розшарування, більше, ніж в розвинених країнах. При цьому так званий *середній*

клас, який відіграє надзвичайно важливу роль в розвинених країнах як рушійна сила економічного зростання, в країнах, що розвиваються, є нечисленним і слабким.

Виникає питання: що лежить в основі таких низьких темпів економічного зростання і рівнів економічного розвитку? Один з визначальних чинників слабкості економіки таких країн – *недостатні розміри продуктивного капіталу*, а простіше кажучи, низький рівень промислового розвитку. Це багато в чому є спадщиною недавнього минулого. Однак в сучасних умовах до цього додаються недостатні розміри нагромадження капіталу, що утруднюють подолання економічної відсталості.

Які ж основні причини низьких темпів нагромадження?

По-перше, низький рівень національного доходу, і, як наслідок, невисокі розміри споживання. Зростання нагромадження обмежується низьким рівнем споживання, яке повинне бути ще знижене для збільшення нагромадження. Істотне значення має те, що надто обмежені ресурси заощаджень неефективно використовуються в країнах, що розвиваються.

По-друге, зростанню внутрішнього нагромадження перешкоджає вузькість внутрішнього ринку внаслідок значної частки натурального господарства, відсутність достатньої кількості кваліфікованої робочої сили і фахівців, здатних здійснювати великі інвестиційні проекти.

По-третє, іноземні інвестиції «не йдуть» в країни, що розвиваються, через побоювання іноземних інвесторів відносно можливих кроків з боку національних урядів на зразок націоналізації власності. Багато з іноземних урядів, побоюючись економічного пригноблення своєї країни, недовірливо відносяться до іноземних інвестицій і нерідко піддаються спокусі експропріації іноземної власності. Крім того, припливу іноземних інвестицій нерідко перешкоджає нестабільність господарського законодавства, що не дає достатніх гарантій іноземним інвесторам відносно права розпоряджатися отриманим прибутком, а також сильна корупція, яка веде до подорожчання здійснення інвестиційних проектів.

Незважаючи на слабкість інвестиційної активності, країни, що розвиваються, прагнуть знайти додаткові джерела інвестування, розуміючи, що тільки на цьому шляху вони

зможуть вирішувати свої болючі економічні проблеми (маються на увазі проблеми загальнонаціональні, а не особисті запити правлячої верхівки: в такому випадку вони забезпечують свої інтереси вельми успішно при будь-якому стані національної економіки, навіть при вельми плачевному: вони просто грабують надбання суспільства, забезпечуючи своє майбутнє після того, як втратять владу внаслідок чергового перевороту).

Існують *три основних методи* збільшення інвестиційного потенціалу країн, що розвиваються: *по-перше*, посилення оподаткування і використання зростаючих податкових надходжень для державного інвестування або передача таких ресурсів приватному сектору для приватних інвестицій; *по-друге*, мобілізація частини трудових ресурсів з сільського господарства для реалізації інвестиційних проектів; *по-третє*, зростання державних інвестицій при колишньому рівні державних прибутків, тобто інфляційне фінансування інвестицій. Кожний з методів має недоліки. Так, посилення оподаткування знижує підприємницьку активність, надмірне сільськогосподарське населення важко організувати на масовий переїзд до місць нової роботи, а інфляція може вийти з-під контролю. Всі ці небезпеки, на жаль, з потенційних нерідко перетворюються у реальні.

Крім трьох внутрішніх способів фінансування інвестицій, країни, що розвиваються, можуть використати і *іноземну допомогу*. Для багатьох країн саме цей канал є найбільш істотним, оскільки внутрішні ресурси накопичення дуже обмежені. Проте багато країн, що розвиваються, останнім часом значно збільшили норму нагромадження, тобто частку інвестицій у ВВП, що дозволило їм істотно збільшити темпи економічного зростання.

Друга проблема, яка пов'язана з обмеженнями темпів економічного зростання, – *надмірне збільшення населення*. В країнах, що розвиваються, темпи значно вище, ніж в розвинених. В деяких країнах Латинської Америки населення подвоюється кожні 20 років. Таке прискорення пов'язане, *по-перше*, з високими темпами народжуваності і, *по-друге*, із зменшенням числа смертності в цих країнах. Проблема не тільки в кількісному зростанні населення, що перевищує темпи зростання ВВП. Зростаюче населення країн, що розвиваються, продовжує залишатися безграмотним і страждати від багатьох захворювань.

В результаті рівень освіти і кваліфікації зростаючого населення продовжує залишатися недостатнім для того, щоб використати сучасну технологію, яка вимагає висококваліфікованої робочої сили. Багато людей не мають регулярних занять і перебиваються випадковими заробітками, навіть не намагаючись знайти роботу, отже, вони не враховуються офіційною статистикою. В результаті населення країн, що розвиваються, являє собою масу людей, яка швидко зростає, є малокваліфікованою та до того ж неповно враховується статистикою.

Держава в країнах, що розвиваються, намагається вирішити проблему збільшення населення за допомогою всіляких програм регулювання народжуваності, а також шляхом підвищення якості робочої сили на основі зростання витрат на освіту. Це правильна політика, яка вимагає подальшого збільшення витрат.

Однак, безумовно, вирішальну роль в подоланні економічної відсталості в сучасних умовах грає використання сучасної техніки і технології. Її недостатнє застосування в багатьох країнах, що розвиваються, має своє коріння в недостатньому розмірі капіталу і в низькій кваліфікації робочої сили. Однак є ще один стримуючий чинник, важкопереборний в сучасних умовах – сам характер сучасних високоефективних технологій. Справа в тому, що вони розроблялися для умов розвинених країн, де співвідношення капіталу і праці характеризується переважанням капіталу і обмеженими розмірами пропозиції праці. Тому сучасні технології орієнтовані на економію витрат живої праці і зростання витрат уречевленої праці. А в країнах, що розвиваються, замало капіталу і багато праці. Внаслідок цієї обставини застосування трудозберігаючих технологій в країнах, що розвиваються, не дозволяє їм вирішувати багатьох соціальних проблем, перш за все, проблему зайнятості.

Останнім часом в багатьох країнах, що розвиваються, впроваджені нові технології вирощування сільськогосподарських культур, що привело до значного зростання врожайності та продуктивності праці. Цей процес отримав назву *«зелена революція»*. В той же час існують упередження проти цих методів, які ґрунтуються на традиційних поглядах і релігійних переконаннях, що утрудняє перехід сільськогосподарського виробництва на сучасну основу. Що стосується промисловості, то в ній також

робляться спроби пристосувати сучасні технології до особливостей соціально-економічної і демографічної структури цих країн, хоча тут також є значні труднощі, пов'язані, *по-перше*, з нестачею кваліфікованих кадрів, *по-друге*, з невдачами реалізації відповідних інвестиційних проектів у попередні роки. В ряді країн створюються державні наукові центри, хоча їх ресурси і можливості обмежені і не завжди їх діяльність виявляється пов'язаною з насущними потребами економічного розвитку тієї або іншої країни

Однією з перешкод для прискорення економічного зростання є *консерватизм соціальної структури* в країнах, що розвиваються. Соціальна мобільність населення в них низька, відсутні традиції, пов'язані з прагненням людей до заняття більш високих щаблів соціальних сходів на основі підвищення освіти і просування по службі відповідно до збільшення компетентності і рівня знань. Стійкість соціально-політичних інститутів, їх укомплектованість висококваліфікованими кадрами освічених і чесних чиновників також відіграють велику роль в подоланні економічної відсталості.

Важливе значення має *забезпеченість природними ресурсами*. Багато які країни, що розвиваються, крім інших обтяжуючих чинників, ще й слабо забезпечені ресурсами. Але навіть в таких умовах є можливість знайти додаткові джерела економічного зростання. Особливо наочно це видно на прикладі сільського господарства. Навіть при слабкій технічній його оснащеності віддача може бути значно підвищена, якщо будуть змінені форми землеволодіння і землекористування. В країнах Африки і Азії поширені ситуації, коли селянська сім'я традиційно має декілька невеликих наділів в різних місцях, що знижує можливості ефективно застосовувати техніку. Створення великих ферм могло б значно підвищити продуктивність праці. В Латинській Америці поширені латифундії, тобто великі поміщицькі господарства, де орендарі вимушені віддавати значну частину урожаю поміщику, що також не зацікавлює їх в зростанні продуктивності.

Внаслідок відсталості соціально-економічної структури і відсутності розвиненого середнього класу роль організатора прискореного руху до ринкової економіки в країнах, що розвиваються, нерідко бере на себе *державна*. Однак в останні роки набула поширення думка про те, що держава не повинна виявляти надмірну активність в економічних перетвореннях,

оскільки попередній досвід такої діяльності держави показав, що нерідко вона супроводжується погіршенням економічної ситуації, зростанням бюрократизму і корупції, низькою ефективністю виробництва на державних підприємствах.

Але зрештою, саме держава повинна відігравати головну роль в розв'язанні економічних проблем країн, що розвиваються. Основне питання при цьому – обґрунтованість тих або інших заходів або програм. Зрозуміло, що прискорене промислове зростання необхідне. Однак в якій пропорції потрібно розвивати промисловість і сільське господарство, щоб не підірвати аграрний сектор економіки? Індустріалізація, якщо її провести форсованими темпами, може привести до сповільнення розвитку сільського господарства і загострення продовольчої проблеми, як це свого часу трапилося в колишньому Радянському Союзі. Тому більш ефективним варіантом може бути збалансоване зростання промисловості і сільського господарства.

Багато які держави, що розвиваються, прагнуть форсувати індустріалізацію, беручи за приклад розвинені країни. Однак вони не завжди враховують теорію порівняльних витрат. Зовсім не обов'язково для економічного процвітання створювати у себе повний набір промислових галузей, продукція яких зрештою буде неконкурентоспроможною. Не таким вже рідким мотивом форсування індустріалізації є міркування престижу для тих або інших керівників, однак до економіки це не має прямого відношення.

Реалізація урядової стратегії економічного зростання відбувається через прийняття і організацію виконання *планів економічного розвитку*. Цінність плану не можна оспорювати, якщо він складений на науковій основі і не переслідує пропагандистських цілей. Однак не можна вважати виконання плану самоціллю, оскільки економічна ситуація постійно змінюється і може виникнути необхідність коригування цілей плану.

Виникає і проблема *пріоритетів у виборі інвестиційних проектів*. Ресурси для інвестування завжди обмежені. Який напрям використання ресурсів обрати? Один з методів вибору заснований на зіставленні витрат і обсягів виробництва. Якщо за інших рівних умов один з варіантів обіцяє велику віддачу, то його потрібно обрати. Такий підхід заснований на визнанні відносної рідкості капіталу як одного з ресурсів, що

використовуються у виробництві. Однак існує і інший метод визначення переважних варіантів інвестування: порівняння норми прибутку на різні вкладення. Відповідно до такого підходу надання переваги повинне бути віддане проекту з більш високою нормою прибутку. При цьому необхідно точно оцінити як необхідні витрати, так і віддачу від них. Часто внутрішні ціни для цього не підходять внаслідок спотворень в оцінці різних видів ресурсів, властивих внутрішній системі ціноутворення, тому використання світових цін виявляється переважнішим.

Важливу роль для багатьох країн, що розвиваються, відіграють *зовнішні джерела фінансування*. Це фінансування може здійснюватися по двох лініях – по лінії допомоги від окремих країн в рамках їх національних програм і по лінії Всесвітнього банку (в т.ч. Міжнародного валютного фонду і Міжнародного банку реконструкції і розвитку). Фінансова допомога окремих країн так чи інакше має і *політичний характер*. Не завжди ресурси, що направляються по лінії міждержавної допомоги, ефективно використовуються. Це може викликати невдоволення населення країни-донора. Що стосується фінансової допомоги Міжнародного банку реконструкції і розвитку, то її надання взаємовигідне: вирішуючи проблему розміщення надмірного капіталу розвинених країн в ті, що розвиваються, Всесвітній банк забезпечує отримання процента на капітал розвинених країн і одночасно фінансування економічного зростання країн, що розвиваються. Він компенсує нестачу приватних інвестицій, зростання яких стримується через побоювання приватних інвесторів відносно частки капіталовкладень в країнах, що розвиваються. Всесвітній банк утворив Міжнародне агентство по розвитку і Міжнародну фінансову корпорацію, через які здійснюється надання коштів.

Кажучи про значення зовнішніх джерел фінансування, потрібно зазначити, що вимоги, які Міжнародний валютний фонд висуває перед державами, які проводять структурні перетворення своєї економіки, звичайно включають *два моменти – підвищення рівня лібералізації економіки і зниження інфляції*. Однак на практиці накладення цих критеріїв, наприклад, на країни Східної Європи і колишнього СРСР показує, що найбільш високі показники економічного розвитку були якраз у тих країн, де вимоги МВФ витримуються в найменшій мірі. Цілоком це

відноситься і до України. Протягом всіх років незалежності вона справно виконує вимоги міжнародних фінансових організацій відносно рівня інфляції, розмірів грошової маси, бюджетного дефіциту і т.п., однак незважаючи на отримання відповідних сум, соціально-економічна ситуація в країні постійно гіршає, реальних змін до кращого не відбувається.

З цього витікає, що необхідні інші підходи до визначення критеріїв успішності ходу трансформаційних процесів у постсоціалістичній економіці.

Узагальнюючим показником ефективності ринкових перетворень може виступати *індекс людського розвитку*. Він розраховується на основі *трьох індикаторів* – *загальної тривалості життя, рівня освіти* (освіченість дорослого населення і охоплення відповідних груп населення навчанням в початковій, середній і вищій школі), *рівня життя або паритету купівельної здатності населення* (ВВП на душу населення). Значення індексу людського розвитку на рівні 0,8 і вище вважається високим, менше за 0,8 – середнім і т.д.

Звідси випливає, що пріоритетним в оціненні соціально-економічних перетворень повинен бути так званий людський вимір, тобто міра поліпшення всього комплексу умов життєдіяльності людей, а не чисто ринкові критерії і вимірювачі. Вельми показові дані про народонаселення. На початок 2000 р. населення України становило 48,7 млн чол. Природний спад за рік становив 325 тис., народжуваність впала з 9,6 на 1000 чол. населення до 9,1, а смертність, відповідно, виросла з 15,4 до 15,5, чисте вибуття населення за рахунок міграції становило 138,6 тис. У цьому лежить ще одне пояснення млявості здійснюваних в Україні реформ. Рівень *соціальної енергії* маси та її активність, в тому числі економічна, недостатньо високі, оскільки оточуюче соціально-економічне середовище в незначній мірі сприяє формуванню ринкового мислення і ринкової поведінки в їх найбільш раціональних формах. Це означає і те, що формування оптимальної ринкової інфраструктури ще далеке від завершення. Більш того, існує реальна небезпека закріплення деформацій в цьому процесі, що задасть і відповідний напрям соціально-економічного розвитку на тривалий період.

В середині 70-х років країни, що розвиваються, висунули вимогу формування *нового міжнародного економічного порядку*. Цілями країн, що розвиваються, стали, *по-перше*, підвищення міри контролю самих країн за розвитком національної економіки, *по-друге*, прискорення економічного зростання і подолання розриву з розвиненими країнами в душовому рівні доходу, *по-третє*, підвищення частки країн, що розвиваються, у світовому промисловому виробництві. Для реалізації цих цілей країни, що розвиваються, вимагають тарифних переваг для своїх товарів на ринках розвинених країн, підтримки і стабілізації цін на товари, що експортуються ними, передусім на сільськогосподарську сировину, збільшення обсягів допомоги від розвинених країн і списання частини зовнішнього боргу. Система цих вимог є *внутрішньо суперечливою*, оскільки не завжди вони пов'язують можливості поліпшення економічної ситуації в країнах, що розвиваються, з їх власними зусиллями щодо подолання економічного відставання.

Кінець кінцем, ніяка допомога не в змозі замінити власної напруженої праці народу тієї чи іншої країни з підйому рівня свого добробуту.

Нові поняття:

економічне зростання, темпи зростання, чинники зростання, екстенсивне зростання, інтенсивне зростання, потенційний ВВП, виробнича функція Кобба-Дугласа, закон убутної продуктивності, економія на масштабах, моделі економічного зростання, модель Солоу, норма заощадження, стаціонарний стан, золоте правило нагромадження, слабкорозвиненість, внутрішні та зовнішні чинники подолання слабкорозвиненості, індекс людського розвитку.

Питання для повторення

В чому полягає значення темпів економічного зростання?

Назвіть основні чинники економічного зростання.

Що показує крива виробничих можливостей?

Де на графіку кривої виробничих можливостей буде зображена точка, що характеризує стан неповної зайнятості?

Що означає зсув кривої виробничих можливостей праворуч (ліворуч)?

Які взаємозв'язки виражає виробнича функція?

Яку роль відіграє норма заощаджень в досягненні бажаних темпів економічного зростання?

В чому полягає сутність «золотого правила» накопичення?

Назвіть неекономічні чинники економічного зростання.

Яку роль відіграє держава в процесі накопичення капіталу в країнах, що розвиваються?

Чи завжди реалізація рекомендацій міжнародних фінансових організацій сприяє вирішенню гострих соціально-економічних проблем країн, що розвиваються? Відповідь обґрунтуйте.

Що таке «індекс людського розвитку»?

Задачі

1. Відомі наступні офіційні дані про економіку умовної країни. Економіка знаходиться в сталому стані. Відношення «капітал – випуск» є стабільним і дорівнює 2,5. Щорічні темпи зростання реального ВВП – 3%. Щорічні амортизаційні відрахування дорівнюють 10% ВВП. Частка капіталу в річному доході складає 30%.

Потрібно визначити:

- 1) норму заощадження в нинішньому сталому стані;
- 2) граничну продуктивність капіталу в нинішньому сталому стані;
- 3) чи виконується в цьому стані вимога «золотого правила» нагромадження;
- 4) при якій граничній продуктивності капіталу досягається максимум споживання;
- 5) яке відношення “капітал-випуск” відповідає цьому новому стану економіки;
- 6) яка повинна бути норма заощаджень, що забезпечує перехід до цього стану.

2. Відомі такі дані про динаміку економічного росту умовної країни:

Рік	Населення, млн. чол.	Реальний ВВП, млрд дол.
1900	30	10
1910	60	25
1921	90	47
1940	120	68
1970	150	93
1990	180	102
2000	210	108

Визначити оптимальну чисельність населення даної країни.

3. У країні “А” відношення “капітал-продукт” дорівнює 4, а в країні “В” воно складає 3. За припущення, що норма заощаджень в обох країнах є однаковою, визначте співвідношення темпів зростання в обох країнах.

4. Нехай в умовній країні відношення “капітал-продукт” складає 3. Визначте:

1) як вплинуть на розмір ВВП інвестиції обсягом 12 млрд дол. за умови, що економіка працює в режимі повної зайнятості;

2) яким буде темп економічного зростання, якщо норма заощаджень дорівнює 6% за тієї ж умови;

3) яким буде темп зростання ВВП при збільшенні норми заощаджень до 12%;

4) яким буде темп зростання душевого ВВП в умовах повної зайнятості, якщо населення країни щорічно зростає з темпом 4% у сполученні з умовою 2);

5) яким буде темп зростання душевого ВВП в умовах повної зайнятості, якщо населення країни щорічно збільшується з темпом 4% у сполученні з умовою 3);

6) до якої групи країн належить ця умовна країна – розвинутих чи тих, що розвиваються, і чому?

5. Нехай сукупний попит у країні представлений тільки інвестиціями і споживанням. Середня схильність до споживання дорівнює 0,8. Відношення “капітал-продукт” складає 3. Економіка функціонує в режимі повної зайнятості. Заповніть наведену нижче таблицю відсутніми даними.

Рік	ВВП, млн. дол.	Заощадження, млн. дол.	Інвестиції, млн. дол.	Приріст ВВП, млн. дол.
2000	1000			
2001				
2002				
2003				

В.М.Соболев, О.Д.Борович, І.М.Писаревський,
Н.М.Каменева, М.В.Конончук, О.І.Фролов,
Л.В.Харитонова

МАКРОЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск Борович О.Д.

Редактор Решетилова В.В.

Підписано до друку 18.12.06 р.

Формат паперу 60x84 1/16 . Папір писальний.

Умовн.-друк.арк. 17,25. Обл.-вид.арк. 17,5.

~~Замовлення №~~ ~~Тираж 700.~~ Ціна

Видавництво УкрДАЗТу, свідоцтво ДК № 2874 від. 12.06.2007 р.
Друкарня УкрДАЗТу,
61050, Харків - 50, пл. Фейєрбаха, 7