



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

**А.О. Задоя
Ю.Є. Петруня**

МАКРОЕКОНОМІКА



*Анатолій Олександрович Задоя,
доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри
глобальної економіки
Університету
імені Альфреда Нобеля*

*Юрій Євгенович Петруня,
доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри
менеджменту
зовнішньоекономічної
діяльності
Університету
митної справи та фінансів*



duan.edu.ua



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

**А.О. Задоя
Ю.Є. Петруня**

МАКРОЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

Видання п'яте, доповнене та доопрацьоване

Електронне видання

Дніпро
2022

УДК 330.101.542
З 15

*Рекомендовано вченою радою
Університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 1 від 22 лютого 2022 р.)*

Рецензенти:

В.Л. Осецький, доктор економічних наук, професор;
О.Ф. Івашина, доктор економічних наук, професор.

Задоя А.О.

З 15 Макроекономіка: навчальний посібник [Електронний ресурс] /
А.О. Задоя, Ю.Є. Петруня. — Дніпро: Університет імені Альфреда
Нобеля, 2022. — 256 с.
ISBN 978-966-434-536-8

Посібник ознайомлює читачів з тим, як влаштоване економічне життя суспільства в цілому. Значну частину матеріалу присвячено таким макроекономічним проблемам, як динаміка національного виробництва, безробіття, інфляція, досягнення загальної рівноваги. Розглянуто економічну роль держави, дію фіскальних, кредитно-грошових та інших інструментів державного регулювання економіки. За своєю структурою та змістом видання відповідає сучасним стандартам вивчення дисципліни «Макроекономіка» в системі університетської освіти.

Для здобувачів вищої освіти. Навчальний посібник може бути корисним усім тим, хто цікавиться проблемами економіки.

УДК 330.101.542

ISBN 978-966-434-536-8

© А.О. Задоя, Ю.Є. Петруня, 2022
© Університет імені Альфреда Нобеля,
оформлення, 2022

ЗМІСТ

Передмова.....	5
Розділ 1. Національна економіка	
як макроекономічна система.....	7
1.1. Національна економіка: сутність та ознаки.....	7
1.2. Структура національної економіки.	
Основні макроекономічні проблеми.....	11
Розділ 2. Держава як суб'єкт	
макроекономічного регулювання	19
2.1. Держава у структурі економічних відносин.....	19
2.2. Економічні функції держави	21
2.3. Методи та інструменти державного регулювання.	
Економічна політика.....	27
Розділ 3. Показники національної економіки	32
3.1. Показники національного виробництва.....	32
3.2. Номінальний і реальний ВВП	39
3.3. Показники використання валового	
внутрішнього продукту.....	42
Розділ 4. Динаміка національного виробництва.....	49
4.1. Сутність макроекономічної нестабільності.....	49
4.2. Економічні цикли: їх фази та причини.....	53
4.3. Політика стабілізації.....	64
Розділ 5. Зайнятість та безробіття.....	70
5.1. Ринок праці як регулятор зайнятості.....	70
5.2. Показники ринку праці.....	75
5.3. Типи, причини та втрати від безробіття.....	78
Розділ 6. Інфляція.....	89
6.1. Поняття інфляції та її вимірювання.....	89
6.2. Причини інфляції.....	93
6.3. Наслідки інфляції.....	101
Розділ 7. Сукупний попит та сукупна пропозиція.....	106
7.1. Сукупний попит.....	106
7.2. Сукупна пропозиція.....	114
7.3. Рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції.....	118

Розділ 8. Теорії загальної рівноваги.....	126
8.1. Класична короткострокова макроекономічна модель.....	126
8.2. Кейнсіанська макроекономічна модель.....	134
Розділ 9. Механізм фінансового регулювання.....	147
9.1. Устрій фінансової системи держави.....	148
9.2. Основні види податків.....	152
9.3. Функції податково-бюджетної системи.....	160
Розділ 10. Механізм грошово-кредитного регулювання.....	172
10.1. Гроші: функції та структура.....	172
10.2. Інструменти кредитно-грошової системи.....	175
10.3. Функції комерційних банків.....	179
10.4. Центральний банк і кредитно-грошове регулювання.....	187
Розділ 11. Механізм зовнішньоекономічної політики.....	196
11.1. Україна у світовому господарстві.....	196
11.2. Міжнародні економічні зв'язки.....	204
11.3. Валютний курс.....	211
Розділ 12. Соціальні гарантії.....	219
12.1. Соціальні гарантії: функції та способи реалізації.....	219
12.2. Соціальні програми.....	221
12.3. Нерівність доходів та їх мінімальні стандарти.....	226
12.4. Державна політика у сфері зайнятості.....	232
Розділ 13. Економічне зростання.....	237
13.1. Показники та фактори економічного зростання.....	237
13.2. Кейнсіанські моделі економічного зростання.....	242
13.3. Неокласичні моделі економічного зростання.....	247

*«У давнину багатими країнами були
ті, природа яких найбільш багата;
нині найбагатші країни – ті, в яких
людина найбільш діяльна»
(Г. Бокль)*

*«Чого б ти не навчався, ти
навчаєшся для себе»
(Петроній)*

ПЕРЕДМОВА

Більшість із нас живе у багатоквартирних будинках. Квартира – це наш дім, і ми маємо певну свободу у формуванні її внутрішнього світу: улаштування сімейних відносин, визначення функціонального призначення кімнат, розміщення меблів, підтримання того чи іншого ступеня чистоти тощо. Таким чином, ми відчуваємо себе автономними та незалежними від мешканців інших квартир. Але наскільки ми справді незалежні, який ступінь нашої автономності? Чи існують у нас спільні проблеми, чи потребуємо ми якогось загального регулювання чи ні?

Відповісти на ці запитання, як нам здається, не важко. Так, поява тріщини на будь-якій стіні будинку становить небезпеку для мешканців усіх квартир. А чистота, освітленість двору та під'їздів, захищеність від небажаних відвідувачів, нагрівання батареї взимку та рівень тиску води в кранах влітку, а також багато іншого – це наші «загальні», спільні або «великі» (макро-) проблеми, які відрізняються від внутрішньоквартирних, локальних (мікро-) проблем. І ми вдаємося до створення будинкових комітетів, ЖЕК, ОСББ чи інших «суб'єктів координації» для узгодженого їх вирішення.

Економіка – це багатоквартирний будинок. Мешканці – домашні господарства (сім'ї, окремі люди) та підприємства. Вони інтенсивно взаємодіють, вони тісно взаємопов'язані і взаємозалежні, у них існує ціла низка важливих спільних проблем.

У чому проявляється взаємозалежність економічних суб'єктів, які виникають у них спільні економічні проблеми та

чому, що і як робить держава («суб'єкт координації») для їх вирішення – ці та інші питання цікавлять макроекономіку. Саме їх розгляду і присвячено цей посібник.

Проблеми макроекономіки не є далекими для кожного з нас. Чи можна вважати, наприклад, «далекими» такі проблеми, як рівень цін в економіці, формування податкових ставок та розподіл бюджетних коштів, стан валютних курсів, розміри відсоткових ставок за депозитами та кредитами? Звичайно, ні. Це «близькі» питання, важливі питання для кожного з нас і тих підприємств, організацій, установ, у яких ми працюємо або якими ми керуємо.

Ми намагалися писати цей посібник доступною мовою, що легко читається. Наш багаторічний досвід роботи зі студентами, школярами, а також дорослими людьми говорить на користь саме такого стилю написання навчальної літератури. Ми не обіцяємо легкої прогулянки сторінками цієї книги: вивчення будь-якої дисципліни – це завжди праця, це завжди зусилля. Але ми хотіли б за допомогою «простої» мови посприяти читачу в досягненні більшої продуктивності під час вивчення макроекономіки.

Ми щиро бажаємо вам економічних успіхів!

Наша особлива подяка тим, хто допомагав у підготовці цієї книги.

РОЗДІЛ 1. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

Досить логічним є те, що вивчення будь-якого явища, як правило, починається зі з'ясування того, чим є, власне, сам об'єкт дослідження. Які його межі, властивості, особливості, основні напрями еволюції? За якими ознаками виділяють його структурні елементи, блоки?

Ми не порушуватимемо традицій і підемо звичним шляхом: перший розділ книги присвячено саме розгляду зазначених вище питань, зрозуміло, у контексті макроекономіки. У ньому ми окреслимо об'єкт вивчення загалом – з'ясуємо, що таке макроекономічна система, які її основні ознаки, яка роль належить державі – основній дійовій особі на макрорівні у вирішенні загальних проблем.

1.1. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА: СУТНІСТЬ ТА ОЗНАКИ

Сутність національної економіки

Коли ми вивчаємо мікроекономічні процеси, ми дізнаємося про причини та умови успіху того чи іншого продукту на ринку, механізм отримання прибутку, порядок формування цін на окремі товари, мотиви створення та ліквідації робочих місць, а також інші важливі характеристики діяльності підприємств і домашніх господарств. У макроекономіці – інші сфери інтересів та проблеми. Вона займається з'ясуванням причин загального економічного зростання чи спаду, тенденцій зміни цін загалом, загальною характеристикою стану ринку праці та іншими «загальними» питаннями. Тому ми можемо сказати, що макроекономіка – це сфера економічної науки, що спеціалізується на вивченні явищ і процесів, притаманних економіці в цілому.

Але що слід розуміти під економікою в цілому? «Мікро-» – це щось локальне, «невелике», «макро-» – «велике». Але яким

конкретно вбачається це «велике»? Адже хіба можна стверджувати, що, наприклад, Одеська чи Дніпропетровська області є невеликими соціально-економічними утвореннями, якщо за чисельністю населення і територією вони можуть бути прирівняні до окремих європейських країн? З іншого боку, чи вважати «економікою в цілому» таке впливове міждержавне об'єднання як Європейський Союз?

Нам видається обґрунтованим пов'язувати макроекономічний простір (макроекономічну систему) з національною економікою – економікою країни в певному її стані. ***Національна економіка може бути визначена як сукупність економічних суб'єктів та зв'язків між ними, що характеризується господарською цілісністю, спільністю у певних часових та просторових межах.***

Як відомо, кожен суб'єкт господарювання щодня вступає в економічні відносини з безліччю собі подібних. В основі цих відносин лежить поділ праці. Оскільки адекватним сучасному рівню розвитку типом організації виробництва виступає товарний, то більшість господарських відносин у національній економіці набувають товарного характеру. Виробляючи товар для інших, кожен суб'єкт національної економіки виявляється залежним від контрагентів, які, у свою чергу, залежать від цього. Але за цих умов успіх одного може виявитися програшом іншого, зростання прибутку для одних може обернутися збитками для інших, збільшення частки одного товару на ринку може супроводжуватися скороченням для інших. Тому тенденції розвитку національної економіки формуються як результат складної взаємодії множини рівнодіючих мікроекономічних процесів.

Ознаки національної економіки

Тепер ми маємо детально розкрити ознаки національної економіки, докладно пояснити, що розуміється під «економікою країни в певному її стані». Отже, до ознак національної економіки слід віднести:

1. ***Наявність тісних економічних зв'язків між суб'єктами господарювання країни на основі поділу праці.*** У наведеному

вище визначенні національної економіки ця ознака позначена словом «цілісність». Національну економіку утворюють не просто економічні суб'єкти, що функціонують у тій чи іншій країні; це не проста їх сума, а певна єдність.

Наявність економічних зв'язків – це передавання економічних імпульсів від одних суб'єктів до інших. Наприклад, хтось вирішив покращити умови життя своєї сім'ї та переїхати до нового власного будинку. Для цього він має його придбати. Купівля будинку одним суб'єктом принесе дохід іншому. Виручені гроші продавець будинку витрачає на купівлю якихось товарів, що принесе дохід їхнім продавцям, тощо. Тому початкова купівля дає поштовх, імпульс для низки нових угод, породжуючи цим деяку економічну хвилю наступних подій.

Таким чином, сучасна економіка – це масові, інтенсивні контакти та сигнали, що виникають між економічними суб'єктами. Цим вона відрізняється, скажімо, від періоду Середньовіччя, коли економіка країни складалася з окремих відокремлених маєтків, вотчин та інших феодалних господарств, практично не пов'язаних між собою, при цьому економічні успіхи або проблеми будь-кого з них не спричиняли жодних серйозних наслідків для інших. Сьогодні – інша економіка: підприємства, домашні господарства у світі – надзвичайно сильно взаємопов'язані, взаємозалежні агенти.

Стан економічної цілісності виникає у процесі формування загальнодержавних ринків, що відбувається з переходом до товарного типу організації громадського господарства. У сучасних умовах чистота функціонування економіки країни як національної економіки порушується низкою обставин. Зокрема посилення зовнішньоекономічних зв'язків розмиває межі, скажімо, типового економічного простору. Частина суб'єктів господарської діяльності орієнтується не так на внутрішній, як на зовнішній ринок, тому, по-перше, відчуває на собі імпульси інших економічних систем, і, по-друге, у відношенні до них слабшає сила внутрішньоекономічних хвиль. Посилення ролі зовнішньоекономічних зв'язків у динаміці внутрішніх процесів більшості країн приводить до делегування низки функцій макроекономічного регулювання міжнародним організаціям, що також вносить специфіку у функціонування національних

економік. Отже, розвиток зовнішньоекономічних відносин – це фактор певного зниження ступеня цілісності суб'єктів господарювання у межах економіки нашої країни та заявка на формування якоїсь нової зміни макроекономічного простору.

2. *Спільне економічне середовище, в якому діють суб'єкти господарювання.* Воно створюється, насамперед, наявністю єдиного господарського законодавства та загальної фінансової системи.

Єдине господарське законодавство – це загальні «правила економічної гри». Ці «правила» формують певні умови та простір економічної діяльності. У межах цього простору діє і своєрідний економічний центр – держава, яка здійснює як формування «правил», так і контроль за їх дотриманням, і навіть певне управління економічними процесами у цьому просторі. Сила держави визначається, зокрема, її фінансовими можливостями, фінансовими ресурсами, їх розумним застосуванням. Наявність національної податково-бюджетної (фінансової) системи – це ще один своєрідний контур, що об'єднує, фактор цілісності.

Окремо слід сказати про фінансову систему. Наявність національної валюти – це фактор, який, безумовно, посилює ступінь єднання, ступінь спільності. Проводячи аналогію між національною економікою та живим організмом, можна порівняти гроші з тією роллю, яку відіграє в організмі кров. Саме через грошові потоки переважно траншуються імпульси від одного суб'єкта до іншого; гроші, як і кров, несуть у собі поживні речовини для відповідних елементів економічної системи. І наявність національної грошової одиниці – звісно, фактор об'єднання. Разом з тим світ розвивається, і ми можемо спостерігати перехід країн до використання спільної валюти (наприклад, євро в країнах ЄС). Це призводить до певного розмивання меж типового економічного простору, але такий перехід не є критичним щодо втрати національного економічного суверенітету.

3. *Наявність загального економічного центру, що впливає на діяльність суб'єктів господарювання.* Цим центром, як зазначалося, виступає держава. Її діяльність – умова досягнення необхідного рівня координації економіки. Ступінь втручання держави в економічне життя може бути різним. Але

досягнення цілісності у значенні «національна економіка» передбачає, що це центр перебирає щонайменше функції нормативного регулювання поведінки економічних суб'єктів, проведення фінансової політики, надання соціальної підтримки певним категоріям населення.

4. *Наявність загальної системи економічного захисту.* Існують економічні межі у вигляді експортно-імпортних мит, квот тощо. Якщо такі межі відсутні, то тоді така макроекономічна проблема, як досягнення рівноваги сукупного попиту та сукупної пропозиції стає важкою в межах національного економічного регулювання.

Загалом необхідно звернути увагу на те, що економіки країн – це не статичні системи. Вони змінюються – у різні періоди часу з різним ступенем інтенсивності – під впливом багатьох факторів, зокрема неекономічних, наприклад політичних, демографічних, соціальних, історичних. Крім того, в макроекономічній політиці необхідно враховувати як загальносвітові тенденції економічного розвитку, так і внутрішні національні особливості конкретної країни. Тому процес макrorівневого вивчення економіки тієї чи іншої країни має передбачати: 1) пізнання загальних закономірностей та принципів функціонування національних економік; 2) виявлення модифікуючих (національно особливих) факторів макrorівня та пізнання механізму їх дії; 3) виявлення специфіки прояву загальних закономірностей з урахуванням національно-історичних особливостей цієї країни.

1.2. СТРУКТУРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ. ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Суб'єкти і сектори національної економіки

Оскільки національна економіка – це система зв'язків, то її можна розглядати з боку суб'єктів, об'єктів, змісту і характеру відносин, що складаються.

Якщо для суб'єктів мікроекономіки обмеженість ресурсів, як правило, має відносний характер і долається шляхом сплати більших сум за залучення додаткових ресурсів, то на

макроекономічному рівні суспільство досить часто стикається з абсолютною обмеженістю ресурсів: площа сільськогосподарських угідь не може бути більшою за ту територію, яка придатна для цих цілей; ресурси праці обмежені чисельністю населення тощо. Багато в чому спроба подолати цю абсолютну обмеженість ресурсів стимулює міжнародні економічні відносини, що зумовлює інтернаціоналізацію господарської діяльності.

Об'єкти макроекономічних відносин відрізняються від об'єктів мікрорівня. Наприклад, багатьма державами повітряний простір над територією країни оголошено надбанням народу. І в цьому є сенс. Адже однією з найважливіших макроекономічних проблем є захист довкілля від забруднення, формування системи екологічної безпеки. Якщо мікроаналіз орієнтований на з'ясування того, як і на яких умовах виникає зайнятість на рівні «працівник – роботодавець», то макроекономіка концентрує свою увагу на факторах зайнятості населення взагалі, на демографічних процесах у країні, оскільки вони дуже істотно впливають на сукупний попит і сукупну пропозицію.

Суб'єктами відносин у національній економіці виступають держава, підприємства та домашні господарства. Між ними формуються як вертикальні, так і горизонтальні відносини. Кожен суб'єкт господарювання, будучи тією чи іншою мірою відокремленим, має певний економічний інтерес. Його діяльність підпорядкована реалізації цього інтересу. Звісно, що ці інтереси різні, часом протилежні, суперечливі. Протиріччя інтересів існує як у горизонтальних, так і у вертикальних зв'язках.

Відмінність та протиріччя між інтересами можуть досягати такої гостроти, що діяльність одних суб'єктів щодо реалізації своїх інтересів завдаватиме шкоди іншим суб'єктам. Тому головне завдання економічного центру національної економіки полягає у забезпеченні економічного середовища, що дозволяє вирішувати протиріччя. Це можливо або шляхом підпорядкування інтересів, коли виділяються «старші» та «молодші» інтереси, їх субординація, або шляхом поєднання, коли всі інтереси розглядаються як рівноправні та створюється економічний механізм, що дозволяє зробити реалізацію інтересів одних умовою реалізації інтересів інших. На цьому принципі будується сучасна ринкова система.

Специфіка життєдіяльності, інтереси і роль макроекономічних процесів виділених вище суб'єктів дозволяють розглядати сектори національної економіки як особливі частини, що відрізняються відносинами господарювання, формами зв'язку та іншими моментами.

В Україні, як і в будь-якій сучасній економічній системі, можна виділити приватний та публічний сектори. *Приватний сектор становлять:* а) домашні господарства; б) приватні підприємства. *Склад публічного сектора формують:* а) структури, які виробляють товари та надають послуги (державні та комунальні підприємства, організації, установи); б) регулюючі структури (уряд, центральний банк, місцеві органи влади).

Співвідношення зазначених секторів може бути різним. Якщо в економіці країни явно панує якийсь сектор, вона умовно може бути названа моносекторною. Однак для сучасного етапу розвитку людства характерною є відсутність критичної маси у якогось сектора. Економіка є переплетенням приватного та державного секторів. Якщо наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. практично безроздільно панував приватний сектор, то зараз частка державного сектора сягає, як правило, від 30 до 60% виробництва національного продукту. Традиційно громадський сектор переважає у сфері національної оборони, охорони здоров'я, освіти, енергетики, науки тощо.

У цілому для сучасних економік характерними є:

- різноманітність форм господарювання без переважання будь-якої з них;

- суперництво між різними формами господарювання як рівнозначними у соціально-економічному плані структурами;

- розширення тієї чи іншої форми господарювання (державної чи приватної) визначається, насамперед, критеріями економічної ефективності їх функціонування та соціальною необхідністю.

Чому наявність, поєднання цих секторів є адекватними сучасному етапу економічного розвитку? Насамперед тому, що зберігаються об'єктивні передумови для функціонування підприємницького сектора: суспільний поділ праці, відокремленість виробників, дія індивідуальних мотиваційних факторів, триланкова система машин, використання якої ефективне на середніх та малих підприємствах тощо. Разом з тим

існують необхідні передумови існування публічного сектора економіки: нездатність ринкових механізмів забезпечити безкризовий розвиток; високий рівень взаємозалежності суб'єктів господарювання створює сфери, регулювання яких необхідне на рівні економіки в цілому; зміни місця та ролі людини в економіці вимагають для нормального її функціонування вирішення завдань відтворення робочої сили в масштабах усього народного господарства та ін.

Національна економіка – змішана економічна система

Будь-яка економічна система повинна мати певні координаційні механізми. Взаємодія економічних суб'єктів потребує впорядкування, регулювання задля підвищення ефективності економічної діяльності суспільства. Без досягнення високого рівня узгодженості між мільйонами учасників економічного життя неможливо досягти прийнятного рівня задоволення потреб в економічних благах. Альтернатива узгодженості – хаос, який ніколи не дає позитивних результатів. І ми, на жаль, мали змогу переконатися у цій істині на початку 1990-х років, коли під гаслом реформування економіки нашої країни було ліквідовано координаційний механізм централізованого планування, а натомість не створено нічого нового.

Модель змішаної економіки виступає домінуючою у світі. ***Змішана економіка – це така економічна система, роль регуляторів у якій виконують ринок і управління, без вирішального переважання однієї з них*** (рис. 1.1).

Ринок є саморегулюючими економічними зв'язками. Це взаємодія природних сил, основу якої становлять попит, пропозиція, ціна. Функціонування ринку, виконання ним координуючої ролі розглядається, головним чином, в основах економічної теорії, соціальному та мікроекономічному аналізі.

Водночас очевидним фактом є те, що сучасне економічне життя суспільства не може обійтися без втручання держави. У рамках макроекономічного аналізу нас цікавить необхідність, підходи та інструменти, які використовуються в державному регулюванні економіки, та деякі інші аспекти економічної діяльності держави.

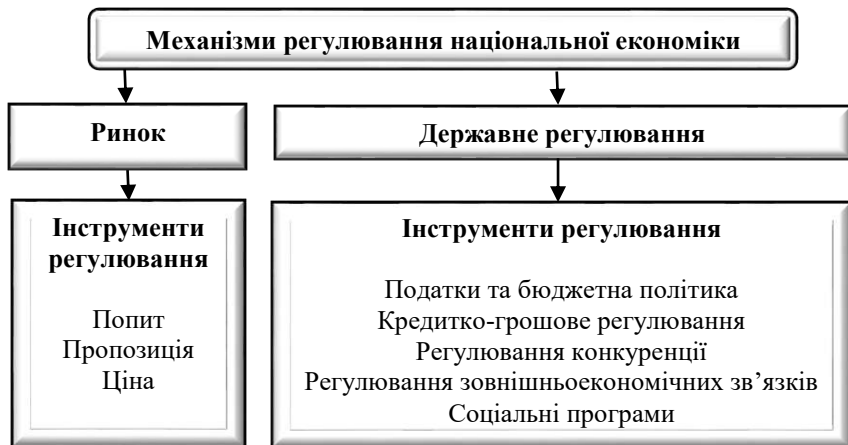


Рис. 1.1. Координаційні механізми національної економіки

Таким чином формується система змішаної економіки – «змішується» ринкове та державне регулювання, переплітається дія представників двох секторів економіки – приватного та державного. Така модель є домінуючою у світі, її становлення та розвиток є характерними для економіки України періоду кінця минулого сторіччя – початку нинішнього.

Основні макроекономічні проблеми

В ідеалі національна економіка – це система, що забезпечує повне використання ресурсів та стабільний розвиток. Оскільки сучасна національна економіка має ринкову природу, то проблема пропорційності, рівноваги виражається через відповідність попиту та пропозиції. До основних видів рівноваг, порушення яких породжує більшість макроекономічних проблем, слід віднести:

1. *Рівновагу сукупного попиту та сукупної пропозиції.* Періодичні порушення цієї рівноваги призводять до циклічності розвитку національної економіки – чергування станів підйому та спаду. Тобто показники темпів економічного зростання можуть

бути як зі знаком «плюс», так і зі знаком «мінус». Очевидно, що відсутність економічного зростання негативно позначається на рівні задоволення потреб суспільства.

Досягнення економічного зростання означатиме збільшення потоку товарів та послуг від підприємств до домогосподарств та одночасне збільшення доходів за інших рівних умов, одержуваних підприємствами. Одне з ключових завдань макроекономіки – пізнати механізм економічного циклу, його причини, найповніше розкрити фактори, що визначають економічне зростання.

2. ***Рівновагу попиту та пропозиції грошей.*** Відомо, що порушення цієї рівноваги викликає інфляцію чи дефляцію. Макроекономіка має пояснити, у чому полягають причини інфляції (стосовно тих чи інших умов) і як забезпечити стабільність грошової одиниці, які особливості впливу інфляційних процесів на загальну економічну динаміку.

3. ***Рівновагу на ринку праці.*** Одна з проблем, яка болісно переживається більшістю країн, – безробіття. Макроекономіка вивчає причини, що породжують перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї, а також форми та економічні наслідки вимушеної незайнятості.

4. ***Рівновагу доходів та витрат держави.*** Оскільки держава постає як впливовий економічний суб'єкт, то до основних макроекономічних проблем належать і питання формування та використання державного бюджету. Макроекономіка також займається аналізом можливих наслідків прийняття тих чи інших рішень державою щодо регулювання національної економіки.

Отже, основні ролі в економіці належать виробнику і споживачеві продукції. Ринок є механізмом, за допомогою якого вони регулюють взаємовідносини. Разом з тим у їх співпрацю втручається «третя особа» – держава, яка впливає на економіку від імені суспільства, виступає вирішальною силою у знаходженні способів вирішення перелічених вище проблем.

Висновки до розділу 1

1. Макроекономіка – це сфера економічної науки, що спеціалізується на вивченні явищ і процесів, притаманних економіці загалом.

2. Макроекономічна система розглядається як національна економіка, яка може бути визначена як сукупність економічних суб'єктів та зв'язків між ними, що характеризується господарською цілісністю, спільністю у певних часових та просторових рамках.

3. Основними ознаками національної економіки є: а) наявність тісних економічних зв'язків між суб'єктами господарювання країни на основі поділу праці; б) загальне економічне середовище, в якому діють господарюючі об'єкти; в) наявність загального економічного центру, що впливає на діяльність суб'єктів господарювання; г) загальна система економічного захисту.

4. У сучасній економічній системі можна виділити приватний та публічний сектори. Приватний сектор представлений домашніми господарствами та підприємствами, публічний – структурами, що виробляють товари та надають послуги (державні та комунальні підприємства, організації, установи), а також регулюючими структурами (уряд, центральний банк, місцеві органи влади).

5. Національна економіка має прагнути динамічної рівноваги. Основними видами рівноваги, підтримання яких є однією з найважливіших проблем макроекономічної політики, є: а) рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції; б) рівновага попиту та пропозиції грошей; в) рівновага над ринком праці; г) рівновага доходів та витрат держави.

6. Сучасна економіка – це змішана економіка, у ній регулювання економічних процесів здійснюється як ринком, так і державою, без вирішального переважання одного з них.

Основні терміни і поняття

- *Макроекономіка*
- *Національна економіка*
- *Ознаки національної економіки*
- *Приватний сектор*
- *Державний сектор*
- *Змішана економіка*
- *Макроекономічні рівноваги*

Питання для осмислення та обговорення

1. Чи може економіка якоїсь країни включати в себе дві та більше національних економік? І навпаки, чи може об'єднання кількох країн більшою мірою відповідати ознакам національної економіки, ніж кожна країна – учасниця об'єднання окремо?

2. Чому важливо з'ясувати ступінь відповідності економіки якоїсь країни ознакам національної економіки, перш ніж використовувати для аналізу ситуації закономірності, виявлені в ній при вивченні макроекономіки? До яких наслідків може призвести ігнорування цієї вимоги?

3. У чому відмінності проблеми обмеженості ресурсів на мікро- та макрорівнях? Чи дійсно ресурси є абсолютно обмеженими на макрорівні? Які корективи у це твердження вносить розвиток сучасного світового господарства?

РОЗДІЛ 2. ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Отже, у макроекономічному аналізі держава сприймається як ключовий суб'єкт системи.

У цьому розділі аналізуються причини, що зумовлюють необхідність державного втручання в економіку, основні економічні функції сучасної держави, методи та інструменти державного регулювання, а також таке важливе питання, як відображення суспільних переваг в економічній політиці держави.

2.1. ДЕРЖАВА У СТРУКТУРІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Необхідність державного регулювання економіки

Необхідність державного втручання в економічне життя суспільства викликана насамперед:

1. *Потребою підтримки умов саморегулювання економіки, ефективного функціонування ринку.* Держава захищає ринок від його «ворогів», найнебезпечнішим серед яких є монополізм, прагнення економічних суб'єктів обмежити чи навіть усунути конкуренцію. При ослабленні конкуренції ефективність підприємницької діяльності зазвичай знижується. Захищаючи конкуренцію, держава захищає ефективність.

2. *Недоліками саморегулювання та необхідністю їх подолання.* По-перше, виробництво не всіх товарів та послуг виявляється вигідним для підприємницького сектора (причини чого ми проаналізуємо нижче), тому держава організує надання освітніх послуг, здійснює будівництво доріг та мостів, створення та запуск космічних супутників, комунальне обслуговування будинків, санітарний контроль, освітлення вулиць, створює та містить організації, покликані забезпечити безпеку громадян країни тощо. По-друге, ринкове саморегулювання не забезпечує достатньо повного використання наявних у суспільстві ресурсів. Насамперед ця проблема стосується ресурсів праці. Держава не може забезпечити повну зайнятість, проте впливати на ситуацію на ринку праці щодо її стабілізації, підтримувати безробітних

може й повинна. По-третє, ринкові відносини власними силами не забезпечують ефективної взаємодії економіки та екології.

3. Потребою певного перерозподілу доходів, підвищення доступності до деяких товарів і послуг. Механізм перерозподілу доходів передбачає виплати з державного бюджету та позабюджетних фондів пенсій, стипендій, різноманітних допомог. Що ж до створення населенню більш сприятливих умов отримання окремих товарів та послуг, то тут як приклади можна навести освіту, медичні послуги, роботу бібліотек, музеїв тощо. Фінансуючи, зокрема, освітні програми, держава створює передумови для оволодіння широкими масами населення загальною та спеціальною освітою, що підвищує потенціал суспільства. Бюджетна система фінансування створення зазначених товарів і послуг має економічне та соціальне обґрунтування, що, однак, не виключає і паралельного використання безпосереднього, чи ринкового, механізму їх оплати, що й спостерігається в Україні та багатьох інших країнах світу.

Кругообіги в економіці за участю держави

Економіка – це, перш за все, взаємодія підприємств та домашніх господарств. Це рух товарів (послуг), грошей. Водночас у кругообігах – товарних та грошових – бере участь і держава (рис. 2.1). Тому розглянемо, як підприємства та домашні господарства взаємодіють із державою.

Домашні господарства – держава. Частина ресурсів, які домашні господарства постачають на ринки, купуються державою. Наприклад, держава купує послуги вчителів, військових, медиків, управлінців, шахтарів, водіїв та ін. Усі вони отримують роботу в державних структурах. Ці структури створюють товари та послуги, які купують чи одержують домашні господарства. Перше коло, таким чином, замикається. Проаналізуємо друге коло: держава стягує з домашніх господарств податки, потім частиною цих коштів розплачується за придбання ресурсів, що становить одне із джерел доходів домашніх господарств. Домашні господарства можуть отримувати від держави кошти за програмами соціального забезпечення (наприклад, пенсії), а також послуги (наприклад, освіта), які безпосередньо не оплачуються.

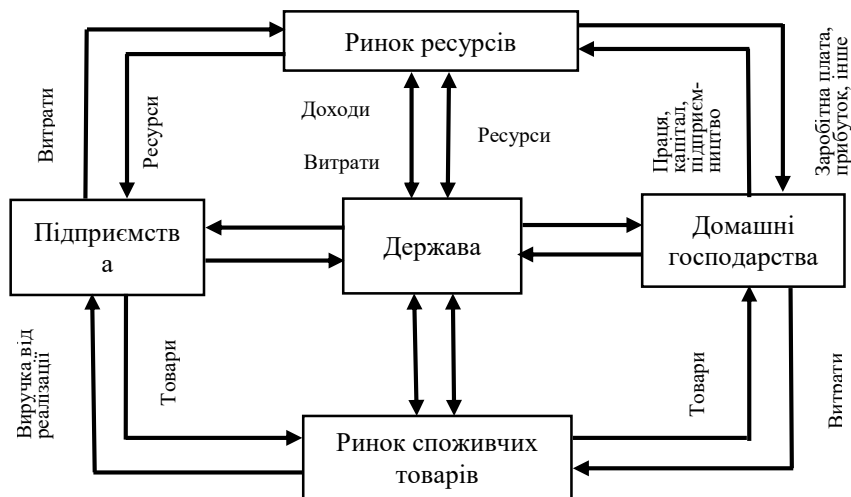


Рис. 2.1. Товарні та грошові кругообіги в національній економіці за участю держави

Підприємства – держава. Держава може виступати в ролі покупця товарів та послуг, створених підприємствами. Наприклад, уряд України щорічно закуповує зерно до державних фондів у сільськогосподарських виробників. Держава також купує все необхідне для утримання армії, поліції, шкіл, лікарень тощо. З іншого боку, держава та місцеві органи влади надають підприємствам низку товарів та послуг: виділяють земельні ділянки, забезпечують водою, багатьма послугами, наприклад, судовим захистом тощо. Для закупівлі необхідних товарів та послуг, а також для організації виробництва деяких їх видів державі потрібні кошти, які вона отримує, використовуючи податкову систему.

2.2. ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ

Використовуючи своє становище у системі кругообігу, держава може досить істотно впливати на економічне життя суспільства. У чому ж полягають основні функції чи основні напрями впливу держави на економіку в сучасних умовах?

«Правила гри»

Формування правової основи економічної діяльності можна розглядати як одну з ключових функцій держави. За допомогою законів та інших нормативних актів держава встановлює, «як можна і як не можна» вести себе суб'єктам господарювання. Держава визначає та захищає права власності, статус підприємств, права виробників та споживачів, умови та форми посередницької діяльності, правила реалізації товарів, умови розміщення іноземних інвестицій та багато іншого. Юридичні норми мають значення лише тоді, коли вони є дійовими. Тому держава має організувати контроль за дотриманням «правил гри» учасниками економічного життя, виконувати функції верховного судді та карати порушників. Порушення господарського законодавства можуть бути пов'язані з недотриманням умов постачання товарів, обмеженням конкуренції, нечесною рекламою, поширенням неправдивої інформації про якість, властивості товару та інші обставини.

Діяльність держави у сфері господарського законодавства створює одну з важливих передумов для нормальної роботи окремих економічних суб'єктів та національної економіки загалом. Це умова спокійного та впевненого ведення домашніми господарствами, підприємствами своїх справ. Звичайно, окремим суб'єктам ця система може завдавати і незручностей, і економічних втрат, але загалом вона безперечно вигідна суспільству. Вона – перепона стихійності, ознака цивілізованості у співпраці людей.

Підтримка конкуренції

Наявність конкуренції становить одну з основних умов ефективного функціонування ринку. Потенціал вільного підприємництва найкраще реалізується на користь споживачів лише за наявності конкурентної боротьби. Фактор конкуренції виробників створює можливість вільного вибору споживачів, чим забезпечується їх вплив на продавців товарів.

Водночас серед учасників ринкових відносин виявляються бажання та дії, спрямовані на обмеження чи навіть усунення

економічного суперництва. Будь-який економічний агент – це і продавець, і покупець одночасно. Підприємство, наприклад, виступає покупцем ресурсів, необхідних для виробництва товарів, надання послуг. Як покупець економічний агент зацікавлений в економічній конкуренції – на тих ринках, де він купує необхідну продукцію. Від цієї конкуренції він може отримати вигоду у ціні, якості, умовах після продажного обслуговування тощо. Але як продавець економічний агент не зацікавлений у конкуренції на тих ринках, де він продає свою продукцію. Від конкуренції він «страждає» – вона може негативно вплинути на його прибутки, майбутні можливості тощо. Тому завжди є інтерес до зменшення чи навіть усунення конкуренції на ринку. При цьому можна бачити, що завоювання будь-яким продавцем монопольного становища на ринку змінює розподіл сил у відносинах «продавець покупець»: продавець отримує можливість диктувати свої умови, він знижує інтерес до скорочення витрат, науково-технічного оновлення виробництва, маркетингової діяльності.

Отже, в економіці знижується рівень ефективності використання економічних ресурсів. Сам ринок не має належного імунітету проти монополізму, він потребує зовнішньої допомоги. Таку допомогу йому надає держава, проводячи заходи щодо захисту та розвитку конкуренції, які нерідко називають антимонопольною політикою.

Виробництво товарів

Організація виробництва певних товарів та послуг становить ще одну економічну функцію держави. Підприємницький сектор не виявляє інтересу до створення певних товарів та послуг, необхідних суспільству. Підприємці або не беруться за виробництво деяких товарів (послуг) взагалі, або не забезпечують достатньої їх пропозиції. До прикладів, що раніше наводилися, можна додати фундаментальні наукові дослідження, виробництво товарів з тривалим періодом окупності зроблених витрат і деякі інші. Такі блага нерідко називають «суспільними» товарами та послугами: їх створенням займається держава та місцеві органи влади, оскільки вони не виробляються чи виробляються у недостатніх кількостях у межах ринкової системи.

Крім того, держава цілеспрямовано «забирає» у ринку виробництво низки товарів та послуг (наприклад, частково освіту, медичне обслуговування, культуру), вважаючи, що займатися ними державі необхідно з погляду національних інтересів.

Причини, з яких ринок «відмовляє в увазі» деяким товарам та послугам, пов'язані з таким:

а) неможливість взяти плату за товар чи послугу від усіх, хто користується ними. У темний час доби перебувати на вулицях краще за наявності освітлення. Як відомо, турботу цю бере на себе держава, точніше – місцеві органи влади. Скажіть, якби це робила приватна компанія, чи змогла б вона отримувати плату від усіх, хто має користь від вуличного освітлення? Очевидно, що ні;

б) тривалий термін окупності витрат. Практично в будь-якій країні сьогодні виділяють кошти на боротьбу з таким надзвичайно небезпечним захворюванням, як СНІД. Лікарі, вчені шукають, зокрема, способи лікування. Ніхто не може сьогодні навіть приблизно сказати, коли їх буде знайдено. А хто візьметься більш-менш точно визначити можливі терміни окупності вкладених коштів? У реалізації програм беруть участь, поруч із державними, і приватні вкладення, але зазвичай досить обмежено. Приватний капітал дуже скромно йде у господарські проекти з віддаленим терміном окупності.

Перерозподіл доходів

Суть цієї економічної функції держави полягає в тому, що вона за допомогою податкової системи «відбирає» частину доходів у населення та підприємств і передає їх певним категоріям людей. Ця передавання може здійснюватися різними шляхами. Один з них – трансфертні платежі, які прямо формують грошові доходи пенсіонерів, інвалідів, безробітних, тимчасово непрацюючих через хворобу тощо. Інший – здешевлення деяких товарів та послуг за рахунок державних доплат (дотацій) їх виробникам. Це означає, що споживачі, отримуючи деякі товари та послуги, не сплачують повністю їхню вартість. Якусь частину за них доплачує держава. Як приклади в Україні можна назвати проїзд у громадському транспорті, надання комунальних послуг населенню, реалізацію деяких видів ліків та ін.

Держава може повністю звільнити від оплати деяких товарів та послуг окремі категорії населення (наприклад, пенсіонерів, інвалідів). Отримуючи товари з частковою особистою оплатою чи без неї, ці люди збільшують свої реальні доходи, тобто кількість товарів та послуг, якими вони можуть скористатися.

Врахування зовнішніх ефектів

Виробник та споживач є двома сторонами у будь-якій економічній угоді. На них припадають і витрати, і вигоди, пов'язані зі створенням та споживанням об'єкта їхніх відносин – товару чи послуги. Однак нерідко ці витрати та вигоди розподіляються не лише між безпосередніми учасниками, а й «дістаються» третій стороні – в результаті виникає побічний (зовнішній) ефект. Зовнішній (побічний) ефект – це переміщення деяких витрат чи вигод, що виникають з виробництвом чи споживанням певних товарів, до суб'єктів, які не є їх безпосередніми продавцями чи покупцями.

Побічний ефект може бути як негативним, так і позитивним для третьої сторони. Переміщення негативних витрат найбільш наочно можна уявити з прикладів, що стосуються забруднення довкілля. Припустимо, металургійне підприємство м. Дніпра (рис. 2.2) продає метал машинобудівному підприємству м. Харкова, отримуючи певний дохід.

При цьому металургійний завод не забезпечує повної утилізації викидів в атмосферу: у результаті мешканці Дніпра зазнають витрат, пов'язаних з тим, що вони дихають забрудненим повітрям, і це негативно позначається на їхньому здоров'ї. І ніхто їм ці вимушені витрати не компенсує, якщо не станеться ефективного втручання держави, яка за допомогою правових та економічних інструментів може змусити металургійне підприємство нести витрати на застосування більш ефективних систем захисту навколишнього середовища, вдосконалення технології і тим самим взяти на себе справді всі витрати, пов'язані з виробництвом цього товару. Його ж реалізація має покривати всі витрати, якщо правильно розраховується ринкова ситуація.

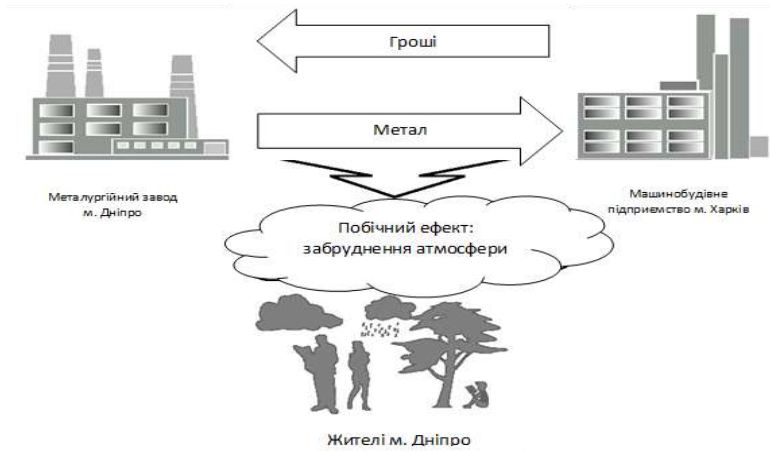


Рис. 2.2. Зовнішній (побічний) ефект

Зовнішній ефект може мати й позитивний характер. Наприклад, побудувавши культурний центр, розбивши навколо нього сквер із фонтаном, лавками, дитячими гойдалками, металургійне підприємство надасть чудові можливості для відпочинку не лише працівникам свого підприємства; сюди приходимуть і працівники інших підприємств, інші мешканці міста, які отримуватимуть сприятливий зовнішній ефект. Створення таких ефектів, мабуть, має заохочуватися державою.

Забезпечення макроекономічної стабільності

Жодна економічна система не має абсолютної стабільності. Для економік характерні коливання в обсягах національного виробництва, цінах, зайнятості. Державна економічна політика покликана згладжувати економічні коливання та сприяти: а) економічному зростанню; б) стабільності цін; в) досягненню повної зайнятості. Ці проблеми вельми важливі у макроекономічному аналізі, і тому в наступних розділах ми на них докладно зупинимося.

2.3. МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ. ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Яким чином держава може впливати на поведінку домашніх господарств та підприємств? Використовуючи досить відомі у практиці управління на будь-якому рівні, зокрема сім'ї, прийоми: примус (пряме регулювання) та спонукання (непряме регулювання).

Пряме регулювання

Пряме регулювання економічних відносин державою (примус) передбачає безпосереднє встановлення певних обов'язкових норм у відносинах економічних суб'єктів. До форм такого регулювання можна віднести визначення мінімальної заробітної плати, порядку включення тих чи інших витрат у бухгалтерські витрати, страхових відрахувань, мінімальних розмірів статутних фондів різних підприємств, пряме визначення цін тощо. Примус обмежує свободу дій економічних суб'єктів, воно непопулярне, викликає нерідко хворобливу реакцію в бізнесу та домашніх господарств. Але об'єктивний, реалістичний погляд на речі вимагає визнання неминучості використання примусу. Без нього неможливо нормально організувати економічне співробітництво. Проблема не в самому примусі, а в масштабах його застосування. Важливо визначити розумну міру, використовувати примус у розумних дозах. Лікарі знають, що саме дозою визначається різниця між ліками та отрутою.

Непряме регулювання

Непряме регулювання економічних відносин державою (спонукання) передбачає вплив на діяльність економічних суб'єктів через зміну умов, у яких вона здійснюється. Це непрямий вплив, він не будується на факторі «багога», покарання, страху. Тут використовується мотив вигідності, раціональності тієї чи іншої поведінки. Тигр у цирку стрибає крізь кільце, що горить, не тому, що він боїться дресирувальника, а тому, що очікує отримати винагороду за саме таку дію. Держава не обмежує свободу вибору економічного суб'єкта, але прагне схилити його до прийняття

певних рішень шляхом зацікавлення. І тому вона використовує такі інструменти, як податки, бюджетні витрати, кредитно-грошове регулювання, зовнішньоекономічна політика тощо.

Економічна політика держави. Суспільний вибір

Економічна політика держави – це вживані державою заходи, створені задля вирішення економічних проблем суспільства. Як визначаються ці заходи? Чиї інтереси вони відображають? Який вплив громадян країни на економічну політику держави? Як вони можуть заявити про свої переваги?

Ці та інші подібні питання привертають до себе помітну увагу з боку економістів, політологів. В економічній науці сформувалася теорія «суспільного вибору» (серед її представників виділяється постать американського економіста Джеймса Б'юкенена, нобелівського лауреата 1986 р.).

Теорія «суспільного вибору» – це галузь економічної науки, що вивчає процес прийняття рішень державою. Економічна політика держави має відображати громадський вибір, тобто переваги громадян країни. Оскільки всі люди не можуть мати однакові погляди на те, як має бути влаштоване економічне життя суспільства, які мають бути прийняті державні рішення, то економічна політика держави має відображати інтереси більшості. Шлях формування та висловлювання громадського вибору дуже складний. Дуже важливі питання – яким чином створити необхідні умови для виявлення суспільних уподобань та як організувати практичну реалізацію суспільних уподобань.

Почнемо з першого питання. Як кожен із нас може заявити про свої переваги? У демократичній країні можна визначити такі шляхи.

По-перше, при обранні людей на державні посади. Зазвичай претенденти висувають свої політичні програми, в яких економіка займає найважливіше місце, виборці знайомляться з ними та підтримують чи не підтримують їх, голосуючи «за» чи «проти».

По-друге, через діяльність політичних партій. Кожна партія розробляє програмні засади діяльності, має економічні цілі та проекти. Беручи участь у діяльності тієї чи іншої партії, голосуючи за якусь партію, людина цим висловлює своє ставлення до певних економічних проблем.

По-третє, через діяльність профспілок. Охоплення економічних проблем, якими займаються профспілки, досить широке. Економічні позиції профспілок зазвичай відображають економічні настрої великих груп людей.

По-четверте, через роботу засобів масової інформації (інтернет, телебачення тощо).

По-п'яте, шляхом проведення референдумів з найважливіших питань.

Виявлення суспільних переваг необхідне для того, щоб якимось чином на них реагувати, враховувати в економічній політиці держави. Ступінь урахування залежить від багатьох обставин: наприклад, від організації державної влади в країні, від того, скажімо, наскільки міцність перебування в політичному кріслі залежить від ступеня відповідності діяльності політика інтересам та перевагам виборців. Залежить вона також від політичної культури, політичних традицій, моральних стандартів. Політична практика дає приклади того, коли на стадії передвиборчої боротьби даються одні обіцянки, а після перемоги конкретні дії мають, м'яко кажучи, інший характер. Загалом у демократичному суспільстві створюється набагато більше шансів реалізації у політичних вчинках суспільних уподобань. Однак не слід ідеалізувати політиків і думати, що вони завжди керуються суспільними інтересами. Теорія «суспільного вибору» радить аналізувати їхні дії так само, як і ухвалення економічних рішень домашніми господарствами та підприємствами. А останні, як відомо, керуються насамперед задоволенням власних інтересів. Якщо ця закономірність справді проявляється і політично, тоді політична система країни має відображати ключовий принцип ринку: особисте благополуччя певного суб'єкта вирішальним чином має залежати від того, як він своїми діями і результатами задовольняє потреби інших людей.

Висновки до розділу 2

1. У змішаній економічній системі роль регуляторів національної економіки виконують ринок та державне управління. Необхідність активної участі держави в економічному житті суспільства викликана: а) потребою підтримання умов

саморегулювання економіки, ефективного функціонування ринку;
б) недоліками саморегулювання та необхідністю їх подолання;
в) потребою певного перерозподілу доходів, підвищення доступності до деяких товарів та послуг.

2. У сучасній економіці держава виконує такі основні функції:
а) формування правової основи економічної діяльності («правил гри»); б) захист та розвиток конкуренції; в) організація виробництва певних товарів та послуг; г) перерозподіл доходів; д) облік побічних (зовнішніх) ефектів; е) забезпечення макроекономічної стабілізації

3. Держава використовує методи прямого (примус) та непрямого (спонукання) регулювання економічних відносин. Перше передбачає безпосереднє встановлення певних обов'язкових норм у відносинах економічних суб'єктів, друге – вплив на діяльність економічних суб'єктів через зміну умов, у яких вона здійснюється.

4. Економічна політика держави – це вживані державою заходи, створені задля вирішення економічних проблем суспільства. Ця політика має відображати суспільні уподобання. Теорія «суспільного вибору» – це галузь економічної науки, що вивчає процес прийняття рішень державою. Проблема громадського вибору включає в себе два найважливіших моменти: а) створення можливості виявлення суспільних переваг; б) організація практичної реалізації суспільних уподобань.

Основні терміни і поняття

- *Необхідність державного регулювання економіки*
- *Економічні функції держави*
- *Товари і послуги суспільного користування*
- *Трансфертні платежі*
- *Зовнішні (побічні) ефекти*
- *Кругообіги в економіці за участю держави*
- *Пряме державне регулювання*
- *Непряме державне регулювання*
- *Економічна політика держави*

Питання для осмислення та обговорення

1. Сьогодні Україна стоїть перед вибором: будувати ліберальну модель економіки, де державне регулювання досить обмежене, чи намагатися за допомогою активного державного впливу прискорити економічне зростання. Наведіть аргументи «за» та «проти» посилення ролі держави. Які, на вашу думку, економічні функції має взяти на себе держава, а які мають залишатися за ринковим саморегулюванням?

2. Сьогодні представники практично всіх економічних шкіл визнають певну роль держави у регулюванні економіки. Однак прихильники ліберальної ідеї та кейнсіанства принципово розходяться в оцінці форм, масштабів та критеріїв ефективності державного втручання в економіку. Які, на вашу думку, погляди найбільш прийнятні для сучасного стану української економіки та відповідають завданням, які вона вирішує? Наведіть розгорнуту систему аргументів.

3. Відомо, що держава може використовувати для регулювання економіки як методи прямого впливу (методи примусу), так і непрямого (методи спонукання). На вашу думку, які з них є більш ефективними? За якими критеріями можна оцінити ефективність державного регулювання? Якщо якісь методи є більш ефективними, то, можливо, тоді доцільно взагалі відмовитися від менш ефективних?

РОЗДІЛ 3. ПОКАЗНИКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Перш ніж розпочинати вивчення цієї теми, проведіть невеликий експеримент: запитайте кількох знайомих, яка країна більш розвинута – Франція чи Лаос? Отримавши відповідь, спробуйте з'ясувати, на підставі яких показників вони зробили свій висновок. І тут ви помітите, що у більшості виникнуть труднощі при обґрунтуванні своєї відповіді.

У повсякденному житті ми часто ділимо країни на розвинуті, середньо- і слаборозвинуті, не замислюючись над тим, що є критеріями визначення рівня розвитку. На мікрорівні при характеристиці становища підприємства використовувалися такі показники, як постійні, змінні, середні та граничні витрати, середній та граничний дохід, амортизаційні відрахування, основні фонди тощо. А якими показниками можна відобразити результати функціонування національної економіки загалом?

Ми продемонстрували лише одну проблему, вирішення якої потребує застосування показників національної економіки. Насправді їх значно більше. Тому перед докладним розглядом макроекономічних проблем, про які йшлося у розділі 1, спробуємо з'ясувати, якими кількісними параметрами можна охарактеризувати національну економіку та її динаміку, як розрахувати показники національної економіки, який зв'язок між ними. Усе це і становить основний зміст розділу.

3.1. ПОКАЗНИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Роль макроекономічних показників

Сфера застосування макроекономічних показників є дуже широкою. Але можна виділити кілька найважливіших проблем, вирішення яких передбачає використання показників національної економіки.

1. *Управління національною економікою.* Щойно держава стає активним учасником економічного життя, вона прагне надати цілеспрямованості своїм діям. Одна з функцій управління – планування. А планування, як відомо, передбачає аналіз фактичного стану,

визначення бажаного стану та виявлення шляхів переходу від першого до другого. Виконати це можна, лише використовуючи певні кількісні макроекономічні показники. Справа в тому, що часткові показники, скажімо, обсяги виробництва окремих видів продукції, можуть мати різноспрямовану динаміку, а тому необхідні деякі результуючі показники, що формуються як рівнодіюча безлічі часткових показників. Інша найважливіша функція управління – контроль. Здійснити контроль за результативністю державних процесів можна, лише зіставляючи фактичні результати з плановими показниками.

2. *Здобуття інформації про стан національної економіки.*

Вирішуючи питання капіталовкладень, скажімо, в Україну, іноземний інвестор насамперед вивчає макроекономічні показники, що характеризують нинішній стан економіки нашої країни, тенденції її розвитку, перспективи.

3. *Оцінка економічного потенціалу країни.* Досить часто виникає необхідність узагальнюючої оцінки економічного потенціалу країни: чи може та чи інша країна продемонструвати серйозне суперництво на світовому ринку; наскільки зростуть економічні можливості міжнародної організації при вступі до неї нової країни? На ці питання можна переконливо відповісти лише на підставі макроекономічних показників.

4. *Міжнародні зіставлення.* Виклад цієї теми ми почали з підкреслення важливості саме міжнародного зіставлення макроекономічних показників. Очевидність необхідності розробки узагальнюючих показників рівня розвитку для визначення її місця в «табелі про ранги» не викликає сумнівів. І цими характеристиками ми скористаємося у наступних темах, де аналізуватиметься сучасне світове господарство.

Система національних рахунків

Система макроекономічних показників виконує таку ж роль, як і бухгалтерські рахунки для підприємства. Тому такі показники називають ще національними рахунками. ***Система національних рахунків (СНР) – це сукупність показників послідовного та взаємопов'язаного опису найважливіших процесів та явищ в економіці: виробництва, отримання доходу, споживання, руху капіталу тощо.***

З 1994 р. в Україні застосовується система національних рахунків, рекомендована міжнародними стандартами – СНР ООН (зараз в редакції 2008 р.) Відповідно до прийнятої методики всі суб'єкти національної економіки (інституційні одиниці) поділено на п'ять груп (секторів):

1. *Нефінансові компанії*. До них належать підприємства, які здійснюють ринкове виробництво товарів та послуг з метою отримання прибутку.

2. *Фінансові корпорації*. Це ринкові інститути, що спеціалізуються на фінансово-посередницькій діяльності (банки, інвестиційні фонди, трастові компанії, страхові компанії тощо).

3. *Сектор загального державного управління*, який включає в себе органи управління центрального та місцевого рівнів, некомерційні бюджетні організації та позабюджетні кошти.

4. *Сектор домогосподарств*, що об'єднує фізичних осіб як споживачів, інколи ж – як суб'єктів некорпоративної виробничої діяльності.

5. *Сектор некомерційних організацій*, які обслуговують домогосподарства, куди входять створені громадянами політичні, релігійні та інші організації, які не ставлять перед собою завдань з отримання прибутку.

Вимірювання обсягів національного виробництва

Найбільш достовірну інформацію про обсяги виробництва дають натуральні показники. Але чи можна в натуральних одиницях виразити весь обсяг виробництва в країні, якщо виробляються різні види продукції? Звичайно, можна розрахувати загальний обсяг виробництва товарів у тоннах (із послугами цього не вдасться). І цей показник матиме сенс, якщо ми хочемо визначити загальний обсяг вантажообігу чи потребу в транспортних засобах, та й то дуже приблизно. Але він неспроможний виконувати роль узагальнювального показника функціонування всієї економіки.

Оскільки сучасне виробництво за своєю природою є товарним, то абсолютна більшість створених продуктів і послуг поєднує загальна властивість – ціна. Як загальний знаменник вона робить порівнянними різні товари. Але, з одного боку, грошова

оцінка дозволяє спростити процес підсумовування та розрахунку обсягів виробництва, а з іншого боку – породжує багато проблем, про що йтиметься у наступному підрозділі.

Найпростішим способом розрахунку обсягів національного виробництва може бути підсумовування обсягів виробництва товарів та послуг кожним підприємством країни. Але, як відомо, найпростіше не завжди найкраще. Продемонструємо це на такому прикладі. Уявімо, що деяка гіпотетична національна економіка складається лише з трьох підприємств: вугільної шахти, коксохімічного заводу та металургійного комбінату. Результати їхньої діяльності наведено в табл. 3.1.

Отриманий показник – 2400 ГО (грошових одиниць) – у системі національних рахунків називається валовим випуском, як загальна сумарна вартість товарів та послуг, створена резидентами (громадянами та юридичними особами, зареєстрованими в цій країні) за якийсь період часу. Чи відображатиме він кінцеві результати функціонування нашої умовної національної економіки? Ні. Справа в тому, що вартість вугілля увійшла до вартості коксу, для виготовлення якого використовувалося вугілля. Далі спожитий у процесі виробництва прокату кокс теж становив частину вартості металовиробів. Тому за такого методу підрахунку допускається повторний рахунок, що спотворює результати діяльності. Крім того, загальна сума залежить від організації виробництва. Уявімо, що металургійний комбінат розділився на доменне, сталеплавильне і прокатне підприємства, що виробляють, відповідно, 1000 ГО чавуну, 1100 ГО сталі та 1200 ГО прокату. Тоді наш показник збільшився б одразу до 4500 ГО, хоча в натуральних показниках жодних змін не відбулося.

Виключити повторний рахунок та забезпечити достовірну характеристику кінцевих результатів можна за допомогою показника, що набув назви **валового внутрішнього продукту (ВВП)**. Його можна визначити як *загальну ринкову вартість кінцевих товарів та послуг, вироблених у країні за певний період*. Від валового випуску він відрізняється на величину проміжного продукту, тобто на вартість товарів, що піддаються подальшій обробці, переробці або перепродажу. У наведеному вище прикладі проміжний продукт становить 1200 ГО (вартість

вугілля та коксу). Така сама вартість і кінцевого продукту (вартість прокату). Аналогічний результат ми отримаємо, підсумувавши додані вартості, створені всіма підприємствами. Додана вартість містить у собі первинні доходи, створювані учасниками виробництва та розподілені між ними.

Таблиця 3.1

Варіанти розрахунку загального обсягу виробництва

Підприємство	Вид продукції	Сума продажів, ГО	Додана вартість, ГО
Шахта	Вугілля	300	300
Коксохімічний завод	Кокс	900	600
Металургійний комбінат	Прокат	1200	300
Разом		2400	1200

Варіанти розрахунку ВВП

Щоб були зрозумілішими подальші міркування, спробуйте спочатку розрахувати, в яку суму обійшлося ваше проживання та навчання минулого року. Це можна зробити двома шляхами: скласти всі доходи за рік та скоригувати їх на величину зміни накопичень, або підсумовувати всі платежі, які вам довелося здійснити. У табл. 3.2 подано умовну схему такого розрахунку.

Один і той самий результат буде отримано або підсумовуванням зміни доходів, або всіх витрат за цей період. Аналогічні міркування приведуть нас і до виявлення способів розрахунку ВВП. Оскільки, як впливає з визначення, ВВП – це сукупна ринкова вартість усього обсягу виробництва, можна визначити, скільки довелося сплатити всім кінцевим споживачам за придбання цієї продукції. Але витрати одних – це обов’язково доходи інших, отже, ми матимемо той самий результат, якщо підсумовуємо всі доходи, отримані продавцями від продукції.

Таблиця 3.2

Схема розрахунку витрат на навчання

Стаття доходів	Сума	Стаття витрат	Сума
1. Стипендія	300	1. Харчування	400
2. Допомога батьків	250	2. Проживання	100
3. Приробіток	70	3. Придбання одягу	80
4. Інші доходи	20	4. Навчальна література	10
5. Накопичення на початок року мінус накопичення на кінець року	-20	5. Інші витрати	30
Разом	620	Разом	620

Інакше кажучи:

$$\text{ВВП} = \frac{\text{Обсяг витрат на придбання товарів, вироблених у цьому році}}{\text{Грошові доходи, отримані від виробництва цього року}}$$

Суб'єктами, які здійснюють витрати на придбання товарів, можуть виступати домогосподарства, підприємства, держава або іноземні споживачі. Для характеристики останнього елемента розрахунку ВВП зазвичай використовується показник чистого експорту як різниці між експортом та імпортом. Одержувачами доходів виступають насамперед власники будь-яких ресурсів (праці, капіталу, землі або підприємницьких здібностей) і держава. В узагальненому вигляді варіанти розрахунку ВВП за витратами та доходами наведено на рис. 3.1.

Викладені вище способи розрахунку ВВП прийнято в більшості країн світу. Однак і ця методика має низку недоліків, оскільки занижує фактичні обсяги національного виробництва. Справа в тому, що товарне виробництво хоч і панівний тип його організації, але не єдиний. Частина створеного у суспільстві продукту не набуває товарної форми, отже, не входить у ВВП. Насамперед йдеться про натуральне виробництво в межах домашніх господарств.



Рис. 3.1. Варіанти розрахунку ВВП

В Україні особливо велика частка домогосподарств у виробництві сільськогосподарської продукції. Розвиток підсобного селянського господарства, розширення мережі дачних ділянок та городницьких товариств тощо сприяють збільшенню цієї частки. До неврахованих видів робіт можна віднести і будівництво будинків власними силами, і ремонт квартир, що здійснюється мешканцями, і прання, і приготування їжі в домашніх господарствах та ін. Однак у міру розвитку суспільства частка цих робіт має тенденцію до зменшення, а тому ВВП все точніше відображатиме дійсні загальні результати діяльності всіх суб'єктів господарювання країни.

Для кращого розуміння такого розрахунку необхідно мати на увазі таке:

1. **Споживчі витрати** домашніх господарств, некомерційних організацій та витрати державних установ для задоволення індивідуальних та колективних потреб суспільства утворюють **кінцеве використання матеріальних благ та послуг**.

2. **Валові накопичення** – це результати інвестицій. Останні є використанням коштів для приросту основних фондів і збільшення матеріальних оборотних засобів.

3. **Чистий експорт** буде зі знаком «плюс», коли постачання за кордон перевищує постачання в країну імпортованих товарів. При зворотному співвідношенні цей показник буде зі знаком «мінус».

4. **Податки на виробництво та імпорт** включають в себе лише ті платежі державі, які безпосередньо пов'язані з обсягом або вартістю виробленого та реалізованого товару (податок на додану вартість, акцизний збір), його вивезенням за межі країни (експортне мито). Сюди також належать платежі підприємств та організацій до державного бюджету та позабюджетних фондів у зв'язку з використанням ресурсів та отриманням дозволів на специфічні види діяльності (наприклад, ліцензія на здійснення роздрібної торгівлі або операцій із цінними паперами).

5. **Валовий дохід** – це показник, що характеризує перевищення доходів над поточними витратами, які підприємства мають у результаті виробництва. Чистий дохід визначається шляхом виключення з валового доходу спожитого основного капіталу (амортизації).

6. **Субсидії** – це відшкодування з державного бюджету витрат підприємств із виробництва окремих видів продукції або з здійснення деяких видів діяльності.

3.2. НОМІНАЛЬНИЙ І РЕАЛЬНИЙ ВВП

Зміна рівня цін

Система національних рахунків будується з використанням грошових одиниць виміру. Тому на динаміку ВВП та інших макроекономічних показників впливатиме не лише зміна фізичних обсягів виробництва, а й динаміка цін. Якщо ВВП порівняно з минулим роком збільшився на 10%, це

зовсім не означає, що на одну десяту частину збільшилися фізичні обсяги виробництва. Вони могли навіть скоротитися, якщо ціни зростали швидше. Тож для отримання достовірної інформації про динаміку фізичного обсягу виробництва необхідно нівелювати вплив зміни рівня цін.

Як правило, динаміка цін подається у вигляді індексу. **Індекс цін** I_p – це співвідношення ціни певного набору продуктів у певному році до ціни аналогічного набору в базовому році:

$$I_p = \frac{\text{Ціна набору продуктів у даному році}}{\text{Ціна набору продуктів у базовому році}} * 100\%$$

На підставі значення індексу цін судять про купівельну силу грошової одиниці. Якщо $I_p > 1$, то має місце інфляція, а якщо $I_p < 1$, то в суспільстві спостерігається дефляція.

Для коригування ВВП з урахуванням зміни у світовій практиці широко застосовується **індекс цін ВВП (дефлятор ВВП)**. Він розраховується за певним колом товарів, що включає в себе, крім предметів споживання, інвестиційні товари, сировину, продукцію, що експортується. З його допомогою знаходиться рівнодіюча індивідуальна тенденція зміни цін на окремі товари. Якщо, наприклад, у 2021 р. індекс цін ВВП становив 110% проти 100% 2020 р., то це означає, що загальний рівень цін за цей період підвищився на 10%. Якщо ж при цьому для 2010 р. індекс цін визначено 50%, можна стверджувати, що у 2010 р. ціни були в середньому вдвічі нижчими, ніж у 2020 р.

Коригування ВВП

Розрахунок дефлятора ВВП дозволяє проводити зіставлення у часі фізичних обсягів національного виробництва. **Номінальний ВВП** – це обсяги виробництва, виражені в цінах, що існують на момент їх отримання. Якщо за аналізований період ціни змінилися, то номінальний товар цього року порівняно з номінальним товаром базового року дає спотворену інформацію про динаміку виробництва в натуральному вираженні. У табл. 3.3 наведено умовні дані про динаміку ВВП.

Як очевидно з цієї таблиці, номінальний ВВП 2020 р. зріс проти 2000 р. вчетверо. Але річ у тому, що більшу частину цього зростання досягнуто внаслідок підвищення цін. У графі 4 наведено дані про індекс цін ВВП, де за базовий період взято 2010 р. Щоб виразити ВВП різних років у порівнянних цінах, досить його номінальний показник поділити на індекс цін відповідного року. Реальний ВВП, скажімо, 2000 р. істотно відрізняється від номінального обсягу. Це означає, що якби у 2000 р. ціни були на рівні 2010 р., то обсяги виробництва у 2000 р. становили б 500 ГО, а не 250.

Таблиця 3.3

Динаміка номінального і реального ВВП

Рік	Номінальний ВВП, ГО	Темпи зростання номінального ВВП, %	Дефлятор ВВП, %	Реальний ВВП, ГО	Темпи зростання реального ВВП, %
1	2	3	4	5	6
2000	250	100	50	500	100
2010	800	320	100	800	160
2020	1000	400	110	909	182

Реальний ВВП – це скориговані з урахуванням інфляції чи дефляції обсяги виробництва товарів та послуг за рік:

$$\text{Реальний ВВП} = \text{Номінальний ВВП} / \text{Індекс цін ВВП}$$

Реальний ВВП змінюватиметься залежно від вибору базового періоду. Якщо в наведеному вище прикладі за базові взяти ціни 2000 р., то реальний ВВП відповідно дорівнює:

2000 р. – 250 ДЕ;

2010 р. – 400 ДЕ;

2020 р. – 455 ДЕ.

Тому в економічному аналізі має значення не стільки абсолютний рівень реального ВВП, скільки співвідношення таких показників за кілька років для визначення динаміки фізичного обсягу виробництва.

3.3. ПОКАЗНИКИ ВИКОРИСТАННЯ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ

Споживання і заощадження

Стан національної економіки, її динаміка, рівень добробуту та інші характеристики залежать від пропорцій, у яких валовий внутрішній продукт поділяється за різними напрямками його використання. Як зазначалося, частина ВВП у вигляді амортизаційних відрахувань має цілком конкретне призначення (відновлення спожитої частини капіталу), і в користувача дуже обмежена свобода вибору напрямів її використання. Частина, що залишилася (чистий продукт) поділяється на фонд споживання та заощадження.

Фонд споживання – це частина чистого продукту, використовувана для задоволення особистих потреб населення. Вона використовується непродуктивно, служить основою для відтворення робочої сили та її розвитку. Фонд споживання суспільства складається з фондів індивідуального споживання, що формуються за рахунок особистих доходів громадян і трансфертних платежів держави, та суспільних фондів споживання. Останні забезпечують задоволення пріоритетних для суспільства і значною мірою для кожної особи потреб і призначені для формування необхідних соціальних умов стабільного економічного зростання як у межах окремих підприємств, так і суспільства загалом. Ця частина товарів та послуг споживається, як правило, колективно і забезпечує у тому числі певне вирівнювання реальних доходів різних членів товариства. За рахунок суспільних фондів споживання в Україні значною мірою задовольняються потреби у послугах освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення тощо.

Важливою характеристикою рівня розвитку країни та показником добробуту може бути частка споживання у валовому національному продукті. Аналізуючи фактичні дані з різних країн, можна виявити, що зазвичай чим вищий рівень розвитку країни, тим більший цей показник.

Проте абсолютна більшість одержувачів доходів не використовують їх на споживання у повному обсязі. Частина доходу з тих чи інших міркувань відкладається, зберігається. **Заощадження** – це доход, що залишився після сплати податків, не витрачений на придбання споживчих товарів. Заощадження можуть зумовлюватися різними причинами, серед яких можна виділити такі:

- *відмова від поточного споживання з метою покращання споживання в майбутньому*. Молода сім'я, наприклад, обмежує свої споживчі витрати сьогодні, розраховуючи збільшити споживання після народження дитини;

- *заощадження як страховий фонд*. При вивченні політичної економії йшлося про значення такої потреби, як прагнення стабільності, боротьба з ризиком. Заощадження – це форма такої боротьби. Вони дозволяють зберегти або принаймні незначно зменшити споживання при зникненні джерела доходу (хвороба працівника, втрата роботи, погіршення становища підприємства на ринку, що спричинило зменшення заробітної плати, дивідендів тощо);

- *згладжування рівня споживання у часі*. Наприклад, сезонні працівники отримують доход лише певну частину року, тому частина його відкладається для споживання в наступні періоди;

- *накопичення коштів на придбання товарів тривалого користування*. За поточні доходи більшості домогосподарств неможливо відразу придбати всі бажані товари. Досить часто ними формуються заощадження протягом більш-менш тривалого періоду для придбання будинку, машини тощо;

- *отримання додаткового доходу*. Безпосереднім мотивом заощадження може бути прагнення розмістити ці гроші в такий спосіб, щоб отримувати додатковий доход. Найбільш характерним для домогосподарств є прагнення отримання додаткового доходу шляхом вкладення заощаджень в будь-які установи банківської системи або купівлі цінних паперів.

Інвестиції

Заощадження – це потенційне джерело інвестицій. Заощадження перетворюються на реальні інвестиції, лише

потрапивши до рук тих, хто використовує їх продуктивно. Поняття інвестицій з погляду суспільства та окремої людини не збігаються. Людина, купуючи акції підприємства, у її уявленні інвестує гроші. Із суспільної ж точки зору це не можна визнати інвестиціями, оскільки в суспільному виробництві не відбулося жодних змін: лише право отримання доходу перейшло від одного до іншого.

Інвестиції (капіталовкладення) – це витрати на купівлю машин, обладнання та інших засобів виробництва, будівництво та збільшення виробничих запасів. Залежно від критерію в інвестиціях суспільства можна виділити різні частини (рис. 3.2).

За своїм відтворювальним призначенням інвестиції поділяються на дві частини:

а) капіталовкладення, що йдуть на відшкодування спожитих засобів виробництва – просте відтворення;

б) інвестиції, що забезпечують приріст виробничого потенціалу – розширене відтворення.

Якщо загальні капіталовкладення набули назви валових інвестицій, їхня друга частина називається чистими інвестиціями.

Чисті інвестиції відрізняються від валових на величину амортизаційних відрахувань та в збалансованій економіці дорівнюють заощадженням. Тому в наступних темах нам належить спеціально з'ясовувати механізм досягнення рівноваги між інвестиціями та заощадженнями.

У процесі господарської діяльності частина капіталу споживається, на зміну капіталу, що вибув, надходить новий. Динаміка ВВП залежить від співвідношення вибуття та введення капіталу. Оскільки вибуття відображається амортизаційними відрахуваннями, а введення – валовими інвестиціями, то з їх співвідношення можна будувати висновки про можливості економічного зростання.



Рис. 3.2. Структура валових інвестицій

Якщо валові інвестиції більше амортизації, тобто відбувається приріст капіталу за допомогою чистих інвестицій, ми маємо справу зі зростаючою економікою; якщо ці показники рівні – економіка перебуває у статичному стані; якщо ж валові інвестиції менші за амортизацію, то це означає, що не відбувається навіть відновлення капіталу, а отже, економіка може бути охарактеризована як така, що скорочується.

Державна інвестиційна політика

За суб'єктами використання валові інвестиції можуть бути приватними чи у вигляді державних капіталовкладень. У разі змішаної економіки державні капіталовкладення виконують такі функції:

1. Розвиток суспільно значущих сфер, не привабливих для приватного підприємництва (освіта, культура, фундаментальна наука тощо).

2. Розвиток державного сектора у виробничій сфері.

3. Реалізація державної інвестиційної політики.

Інвестиційна політика – це діяльність держави щодо формування та використання фонду капітальних вкладень з метою досягнення бажаної структури суспільного виробництва. Основними методами реалізації інвестиційної політики є:

а) структурні зміни державних капіталовкладень;

б) система пільг для приватних інвестицій, що створює умови зацікавлення для тих чи інших напрямів капітальних вкладень;

в) система санкцій та штрафів для стримування певних напрямів капіталовкладень;

г) адміністративні обмеження щодо окремих видів інвестицій.

Інвестиційна політика має розглядатися як найважливіша складова частина загальної економічної політики, яку проводить держава. Залежно від економічної ситуації, що складається в країні, напрями інвестиційної політики держави можуть змінюватися. На сьогодні в Україні сформувалися передумови для таких напрямів інвестиційної політики:

– заохочення приватних капіталовкладень у виробничій сфері та скорочення частки державних;

– стимулювання інвестицій, спрямованих на створення ресурсозберігаючих технологій;

– сприяння переміщенню капіталу в наукомісткі галузі;

– заохочення інвестицій, пов'язаних із створенням додаткових робочих місць;

– залучення іноземних інвестицій.

Деякі з перелічених напрямів буде докладніше розглянуто в наступних розділах.

Висновки до розділу 3

1. Для характеристики стану та динаміки національної економіки використовується система взаємопов'язаних показників. Їх урахування необхідне при прийнятті обґрунтованих

рішень щодо управління національною економікою з метою оцінки економічного потенціалу країни, міжнародних порівнянь.

2. Валовий внутрішній продукт становить основу всієї системи національних рахунків. Він є сукупною ринковою вартістю всього обсягу виробництва товарів та послуг економіки за певний період. При розрахунку ВВП виключається повторний рахунок та враховуються лише кінцеві результати.

3. На динаміку показників національної економіки впливає як зміна фізичних обсягів виробництва, так і зміна цін. Індекс цін – це співвідношення ціни певного набору товарів у певному періоді до ціни аналогічного набору в базовому періоді. Тому необхідно розрізняти номінальний ВВП як обсяг виробництва, виражений у цінах, що існують на момент його отримання, та реальний ВВП як скоригований з урахуванням інфляції чи дефляції обсяг виробництва товарів та послуг.

4. З погляду кінцевого споживання ВВП можна поділити на частину, що відновлює спожитий капітал (амортизація), фонд споживання та заощадження. Амортизаційні відрахування та заощадження є джерелом інвестицій.

5. Чисті інвестиції використовуються для приросту капіталу та визначаються як різниця валових інвестицій та амортизації. На підставі співвідношення між валовими інвестиціями і амортизацією можна судити про зростаючу, статичну або економіку, що скорочується.

6. Інвестиції – один з об'єктів державного регулювання. Інвестиційна політика – це діяльність держави щодо формування та використання фонду капітальних вкладень з метою досягнення бажаної структури суспільного виробництва.

Основні терміни і поняття

- Система національних рахунків
- Валовий внутрішній продукт
- Номінальний і реальний ВВП
- Індекс цін
- Дефлятор ВВП
- Фонд споживання
- Заощадження

- *Валові інвестиції*
- *Чисті інвестиції*
- *Інвестиційна політика держави*

Питання для осмислення та обговорення

1. Найчастіше для характеристики рівня розвитку держави використовують показник ВВП на душу населення. Разом з тим останніми роками загостилася критика цього показника як такого, що не враховує (як кількісно, так і якісно) важливі сторони життя суспільства. Наскільки, на вашу думку, справедлива ця критика? Що дійсно не враховується при розрахунку ВВП? Як можна виправити ситуацію: змінити порядок розрахунку ВВП чи доповнити його розрахунками інших показників?

2. Проаналізуйте зміни в структурі ВВП України (за доходами) за останні 5 років, поясніть їх причини та макроекономічні наслідки

3. Проаналізуйте зміни в структурі ВВП України (за витратами) за останні 5 років, поясніть їх причини та макроекономічні наслідки

4. Проведіть порівняльний аналіз структури ВВП України та однієї з європейських країн. Поясніть виявлені відмінності

5. Існують різні мотиви заощаджень. Проаналізуйте, від чого залежить висунення на перші позиції того чи іншого мотиву заощаджень. Складіть невеличку анкету для виявлення провідних мотивів заощаджень та проведіть опитування серед своїх рідних та знайомих. Узагальніть результати.

6. Проаналізуйте структуру інвестицій в Україні за джерелами фінансування за кілька останніх років. На ваш погляд, якими причинами викликані відповідні структурні зрушення?

РОЗДІЛ 4. ДИНАМІКА НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Суспільство спрямоване на постійне підвищення рівня вирішення своїх економічних проблем, забезпечення себе дедалі більшою кількістю товарів та послуг. Однак отримані результати виявляються далеко не завжди адекватними цим устремлінням: рівні обсягів національного виробництва, що досягаються, цін, зайнятості – нестабільні, їх зміни мають як позитивні характеристики, так і негативні. Позитивні характеристики відображають покращання в економічній співпраці, її результатах; негативні – погіршення. І така нестабільність основних макроекономічних показників становить серйозну проблему національної економіки. Вона позначається на діяльності всіх економічних суб'єктів, проникає у всі сфери економічного життя суспільства. У цьому розділі пояснюються сутність та причини макроекономічної нестабільності, докладно аналізується проблема циклічності стосовно обсягів національного виробництва, розглядаються основи стабілізаційної політики, яка здійснюється державою.

4.1. СУТНІСТЬ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Бажане та дійсне

Обсяги національного виробництва, рівні інфляції та безробіття є основними макроекономічними показниками. За їх значенням, змінами визначається стан здоров'я національної економіки. Це основні економічні індикатори. Динаміка обсягів національного виробництва найчастіше виражається через зміни показника ВВП. Його динаміка може бути як позитивною – свідчення економічного зростання, так і негативною, що вказує на спад виробництва.

Для розуміння суті макроекономічної нестабільності спробуємо уявити собі певний ідеальний стан динаміки основних макроекономічних показників та порівняємо його з фактичною динамікою, характерною для більшості країн світу.

Ймовірніше за все, бажаним чи ідеальним станом зміни обсягів національного виробництва для будь-якої країни було б досягнення стійких, високих темпів економічного зростання (табл. 4.1). *Темпи економічного зростання – це виражене у відсотках відношення обсягу реального ВВП на кінець певного періоду часу до його значення на початок цього періоду часу.* Як період часу, для якого змінюються темпи зростання ВВП, зазвичай береться місяць, квартал, півріччя, рік.

Таблиця 4.1

Ідеальний та фактичний стан основних макроекономічних показників

Макроекономічні показники	Ідеальний стан	Фактичний стан
Обсяг національного виробництва	Стійке швидке зростання	Коливання
Інфляція	Відсутність або незначні темпи	Коливання
Зайнятість	Незначний (природний) рівень безробіття	Коливання

Аналіз фактичних даних щодо України (рис. 4.1), як і інших країн світу, свідчить про нерівномірність, нестабільність змін ВВП. Інакше кажучи, фактичний рух цього показника можна визначити як коливання.

Інфляція визначається як підвищення загального (середнього) рівня цін. Зворотний процес інфляції називається дефляцією. Дефляція – явище досить рідкісне. Проблема нестабільності щодо цін – це проблема їх зростання. Зміна (зростання) цін передає *індекс цін – виражене у відсотках відношення вартості набору товарів та послуг на кінець певного періоду часу до її значення початку цього періоду.* Період часу, для якого вимірюється інфляція, може бути окреслений роком, півріччям, кварталом, місяцем і навіть тижнем. Зрозуміло, що бажаним станом для суспільства була б відсутність інфляції чи незначні її темпи (скажімо, не більше 5% протягом року). Проте фактична картина

динаміки цін, зокрема в Україні, нерідко постає іншою, іноді дуже далекою від ідеальної, на чому ми докладніше зупинимося у розділі 6. Проте навіть простого погляду на діаграму (рис. 4.2) достатньо, щоб переконатися у коливальному характері змін рівня цін.

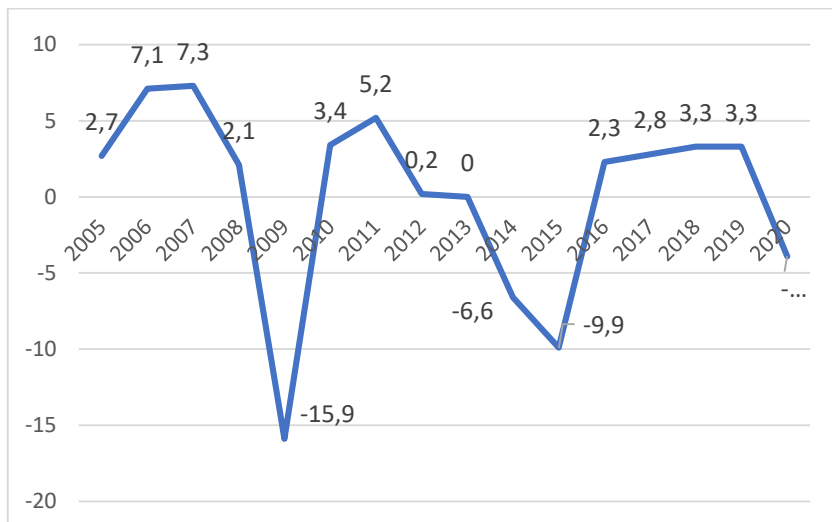


Рис. 4.1. Приріст реального ВВП України у відсотках до попереднього року (за даними сайту: ukrstat.gov.ua)

Створення достатньої кількості робочих місць, повне та ефективне використання ресурсів праці становить ще одну фундаментальну макроекономічну проблему сучасного суспільства. Найважливішим показником, що характеризує становище у сфері зайнятості, є безробіття країни. ***Рівень безробіття*** – це виражена у відсотках частка безробітних у складі економічно активного населення. Проблема зайнятості докладно буде аналізуватися у розділі 5. Тут ми хотіли б лише відзначити, що безробіття не має довгострокової тенденції до скорочення, що було б бажаним, його значення постійно коливаються, змінюються як у бік скорочення, так і в бік збільшення.

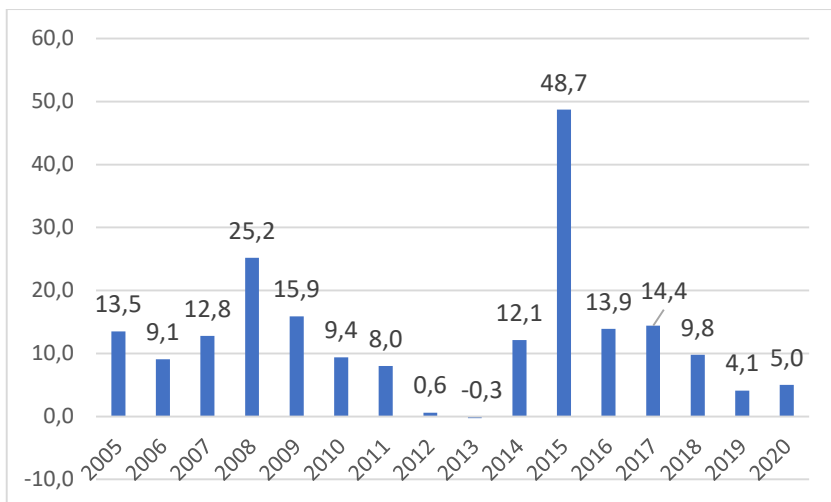


Рис. 4.2. Темпи інфляції в Україні (приріст цін у відсотках до попереднього року (за даними сайту: ukrstat.gov.ua))

Економічні коливання та значення стабільності

Зміни основних макроекономічних показників практично у будь-якій сучасній економіці не відрізняються довготривалою стабільністю. Фактичний стан цих показників характеризується нестійкістю, мінливістю у різні боки. Навіть люди із сильним характером не можуть досягти стабільності свого настрою. Найрозвинутіша економіка також не звільняється від проблеми нестабільності повною мірою. ***Економічні коливання – це нестійкість, різноспрямована мінливість основних макроекономічних показників, характерна для певних періодів часу.***

Якщо проаналізувати дані щодо розвинутих країн світу протягом тривалого часу, то легко виявити, що періоди економічного зростання чергуються з періодами економічного спаду – зазвичай менш тривалими. Таку ж нерівномірність змін, нестійкість рівнів, що досягаються, ми можемо виявити і щодо інших макроекономічних показників.

Зміни обсягів національного виробництва характеризують ще як зміни ступеня ділової активності. Рівень ділової активності

знаходить у такий спосіб своє вираження у певній кількості товарів та послуг, створених економікою країни. Тому вираження «зменшення рівня ділової активності» означатиме або зменшення темпів приросту виробництва, або навіть скорочення виробництва. Легко зрозуміти, що зростання ділової активності – це характеристика збільшення обсягів виробництва, розширення робочих місць тощо.

Зміни обсягів виробництва, рівня ділової активності мають дуже велике значення для вирішення суспільством своїх економічних проблем. Вочевидь негативний вплив на рівень життя людей чинить скорочення обсягів виробництва. Але водночас важливе значення має і, здавалося б, невелика різниця у темпах приросту виробництва. Так, якщо темп приросту становить у середньому 2%, то середній рівень життя в країні подвоюється через 35 років, а за темпів 4% – через 17,5 року. Тому підтримання стабільності економіки, згладжування економічних коливань, досягнення найвищих темпів зростання виробництва становить одне з найважливіших завдань макроекономічного регулювання економіки.

4.2. ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ: ЇХ ФАЗИ ТА ПРИЧИНИ

Види циклів

Більш уважний аналіз економічних коливань дозволяє виявити, що вони відбуваються не хаотично, з певною повторюваністю, що дозволяє говорити про циклічність розвитку економіки. ***Економічні цикли – це періодична повторюваність певних станів національної економіки.*** Стабільність повторення подібних станів дає підстави вважати циклічність закономірністю економічного розвитку.

Однак циклічність властива не тільки для економіки. Згадайте, які природні цикли ви знаєте і вплив яких найчастіше відчуваєте на своє життя? Звичайно, це добовий цикл: зміна дня і ночі. Він є наслідком обертання Землі навколо своєї осі і повторюється саме з такою частотою, з якою Земля робить свій оберт. Можна сказати й про цикл фаз місяця: його матеріальну

основу становить обертання Місяця навколо Землі. Ну і річний цикл, який триває поки Земля обертається навколо Сонця.

Ця проста аналогія з природними явищами дозволяє зробити кілька висновків, які можуть бути поширені й на економічне життя:

1. Можуть існувати різні за тривалістю економічні цикли.
2. Форми прояву різних циклів можуть суттєво відрізнятися.
3. Кожний цикл має свою матеріальну основу, відмінну від іншого.

4. Цикли чинять вплив один на одного, що може викликати їх модифікацію (наприклад, співвідношення між днем та ніччю у межах добового циклу буде залежати від того, на якій фазі річного циклу перебуває у цей час Земля).

В економічній науці немає загальновизнаного переліку економічних циклів. Але найчастіше виділяють такі види циклів:

- короткострокові цикли (тривалість 1,5–3 роки);
- середньострокові цикли (тривалість 7–11 років);
- довгострокові цикли (тривалість 40–60 років).

Зверніть увагу, що, на відміну від циклів природи, про які ми говорили, щодо економічних циклів є неможливим виміряти їх тривалість абсолютно точно. Економічні процеси є наслідком не функціональних, а кореляційних, ймовірнісних зв'язків. Тому залежно від численних непередбачуваних факторів тривалість циклів може відрізнятися за тих чи інших умов. Однак це лише модифікує конкретний цикл, не змінюючи його природи.

Зупинимося детальніше на аналізі кожного з виділених видів циклів.

Короткострокові цикли та їх зв'язок з життєвим циклом товарів

Короткострокові цикли проявляються у періодичному підвищенні та зниженні купівельної активності. Вони викликають коливання темпів економічного зростання. І хоча пересічні громадяни не помічають ці цикли й не можуть визначитися, на якій фазі циклу вони перебувають у той чи інший момент часу, короткострокові цикли легко виявити, побудувавши динамічні лінії макроекономічних показників: обсяги ВВП, роздрібна торгівля, промислове виробництво тощо.

Більшість економістів вважають, що кожен короткостроковий цикл матеріально базується на тривалості життя товару. Теорія життєвого циклу товарів, розроблена в минулому Вернером, знайшла широке застосування в теорії міжнародної торгівлі, стратегічного менеджменту, маркетингу тощо.

Традиційно життєвий цикл товару поділяється на чотири фази: *впровадження* (незначні обсяги виробництва, низька частка ринку, низька рентабельність, а іноді навіть фінансові втрати від виробництва, високі витрати на рекламу); *зростання* (швидке зростання обсягів виробництва, збільшення частки ринку та рентабельність виробництва); *зрілість* (висока стабільна частка ринку та найвища рентабельність) та *спад* (поступове скорочення і припинення виробництва) (рис. 4.3).

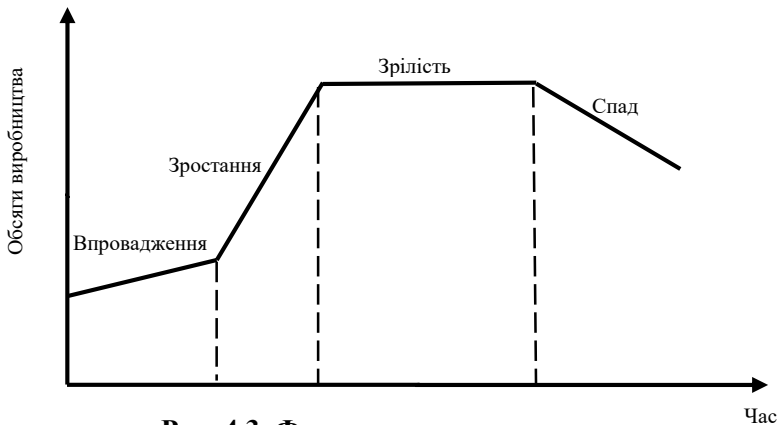


Рис. 4.3. Фази життєвого циклу товару

Як видно з цього опису, у товарному житті є два протилежних етапи щодо напрямів зміни обсягів реалізації: стадії зростання і спаду. Через невизначені причини у суспільстві відбувається синхронізація цих етапів для значної частини товарів на ринку. Як наслідок, можуть спостерігатися значні коливання обсягів продажів, які призводять до короткострокових циклів.

Разом з тим короткострокові цикли не слід розглядати як загальний закон ринкового виробництва. Вони з'являються лише на певному етапі його розвитку і є результатом відповідної структури споживання. Тривалість життя 1,5–3 роки характерна

лише для певної категорії товарів. У XIX – першій половині XX ст. у структурі споживання переважали товари з тривалістю життя не лише кілька років, а й кілька десятиліть. У другій половині XX ст. ситуація докорінно змінилася. Споживчий кошик у розвинутих країнах почав стрімко наповнюватися побутовою технікою та іншими технічними товарами, що привело до збільшення питомої ваги товарів з реальним терміном існування на ринку 1,5–3 роки. Можна припустити, що синхронізація етапів у цьому терміні життя товару зумовлена загальною технічною, технологічною та соціально-естетичною основою інновацій, яка стимулює виробників більш-менш одночасно оновлювати виробництво.

Слід зазначити, що короткострокові цикли не становлять серйозної загрози для економіки країни. Вони впливають насамперед на показники роботи в роздрібній торгівлі та у виробництві технічних товарів народного споживання і лише віддалено й опосередковано впливають на виготовлення засобів виробництва. Як уже зазначалося, пересічні громадяни не відчують ці коливання, чого не можна сказати про середньострокові цикли.

Середньострокові цикли та їх матеріальна основа

Середньострокові цикли найбільш ґрунтовно досліджені у науковій літературі. Вони пов'язані з періодичною втратою відповідності між попитом і пропозицією на макрорівні, що проявляється у надвиробництві товарів порівняно з попитом з подальшим зниженням виробництва.

Історія криз надвиробництва налічує вже майже 200 років. Кризові явища завжди супроводжували економіку. Однак перша криза надвиробництва сталася в Англії у 1825 р. Англія в той час була так званою фабрикою світу. За всіма основними економічними показниками вона займала перше місце. Річні темпи зростання промислового виробництва наближалися до 12–14%. Раптово у 1825 р. економіка Англії зупинилася. Виробництво не зросло навіть на 1%. У наступні роки економічне зростання відновилося. І про те, що сталося, можна було б забути, але у 1836 р. (рівно через 11 років) ситуація повторилася, хоча прояви її були дещо іншими. Банкрутство – нормальне явище в ринковій економіці. Це призводить до звільнення економіки від слабких підприємців. Однак у 1836 р.

кількість банкрутств була в чотири рази більшою, ніж у попередньому, 1835 р. Це змусило економістів активніше шукати причини періодичних економічних потрясінь.

Але на той час історичного матеріалу було недостатньо, що унеможливлювало глибокі наукові дослідження. Нова криза надвиробництва сталася у 1847 р. Вперше відбулося скорочення обсягів виробництва. Хоча в цілому воно було не надто значним, але серйозно постраждали кілька галузей виробництва.

Наступна криза надвиробництва у 1856 р. вперше вийшла за межі Англії і охопила всю Європу. І з того часу, напролюд систематично, кризи повторюються вже більше 150 років та потрясають світову економіку.

Серед численних криз ХХ ст. кілька заслуговують на особливу увагу. ***Криза надвиробництва 1929–1933 рр. була найглибшою в історії.*** Але вона славиться не тільки своєю глибиною.

По-перше, на відміну від попередніх ситуацій, коли кризи, як правило, починалися у сфері роздрібної торгівлі, а згодом поширювалися на інші сфери економіки, криза 1929 р. підтвердила, що фінансовий сектор, і зокрема фондова біржа, є найбільш чутливим сектором, який страждає від кризових явищ. У жовтні 1929 р. лише загальна вартість акцій, проданих на Нью-Йоркській фондовій біржі, знизилася у 5 разів. Правильність цього висновку підтверджує початок кризи 2008 р., яка теж розпочалася на біржі.

По-друге, Велика депресія призвела до перегляду ролі держави в економіці. До того часу вважалося, що держава взагалі не повинна втручатися в економіку. Ринковий механізм сам по собі здатний вирішити всі проблеми. Але криза продемонструвала, що ринок має низку недоліків. Теорія Кейнса стала науковою основою для розробки нової економічної політики, базованої на ролі держави. Протягом наступних 40 років уряди найрозвинутіших країн світу управляли економікою на основі кейнсіанської теорії.

Криза надвиробництва 1974–1975 рр. була другою за глибиною після Великої депресії. Основними результатами цієї кризи були:

– поява такого економічного явища, як *стагфляція*. Як правило, стагнація та інфляція не існували одночасно. У кризові періоди спостерігалось зниження цін, а зростання цін супроводжувалося розширенням виробництва. Вперше ці два

процеси збіглися у 1974 р. Це продемонструвало обмеженість державного контролю над економікою на основі теорії Кейнса. Як наслідок, посилилися позиції монетаризму;

– циклічна криза збіглася з цілою низкою інших нециклічних криз: енергетичною, екологічною та продовольчою.

Характеристика фаз середньострокового циклу

Найчастіше економісти виділяють чотири стадії економічного циклу. На рис. 4.4 вони названі так: спад, депресія, пожвавлення, підйом. Які ж риси характерні для економіки залежно від того, на якій стадії економічного циклу вона перебуває?

Спад. Як правило, спаду передує досить швидке зростання. Збільшення обсягів виробництва призводить до зростання доходів. Однак, як вважає Дж.М. Кейнс, тут спрацьовує основний психологічний закон: зі зростанням доходів зростає й споживання, однак споживання зростає повільніше, ніж зростає доход. Це можна пояснити хоча б дією закону спадаючої граничної корисності. Споживачі найперше задовольняють свої нагальні потреби. І кожна нова порція зростаючого доходу буде або ж спрямовуватися на задоволення менш важливих потреб, або ж заощаджуватися. Зростання заощаджень призводить до відставання зростання сукупного попиту від сукупної пропозиції. Коли це відставання набуває значних масштабів, відбувається криза надвиробництва. Економіка вступає у фазу спаду.

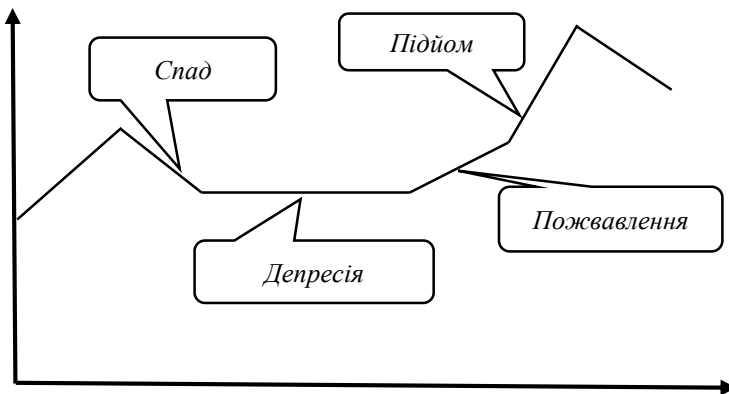


Рис. 4.4. Фази середньострокового циклу

Для фази спаду характерні такі процеси:

- скорочуються обсяги виробництва;
- збільшується безробіття, що безпосередньо пов'язане зі скороченням виробництва на підприємствах;
- зменшується завантаження виробничих потужностей;
- якщо спад набуває тривалого характеру, ціни зазвичай починають проявляти тенденцію до зниження. Зниження цін пов'язане з кризою збуту – товари не знаходять своєї реалізації у колишніх обсягах. Один із способів активізації збуту – перехід до зниження цін. Явище зниження рівня цін за умов спаду національного виробництва проявляє себе у розвинутій змішаній економіці, там, де існує потужний приватний сектор, де працюють відомі норми підприємницької діяльності. Однак і тут бувають винятки з цього загального правила.

Депресія. Разом із скороченням доходів у період спаду скорочується й попит. Однак він скорочується повільніше, ніж скорочуються доходи. Причиною цього є зниження цін та використання заощаджень, які формувалися споживачами як страховий фонд. На якомусь етапі це приводить до приведення попиту та пропозиції у рівновагу. І економіка вступає у фазу депресії. Це нижня частина економічного циклу, його дно. Тут економіка досягає критичних точок у сфері обсягів виробництва, зайнятості, заробітної плати. У період депресії обсяги виробництва досягають найменшого рівня, спостерігається високий рівень незавантаженості виробничих потужностей, найбільших масштабів досягає безробіття, кількість банкрутств, скорочення попиту на робочу силу призводить до зменшення ставок заробітної плати, триває зниження рівня цін або ж вони стабілізуються на низькому рівні.

Поступово товарні запаси приходять у норму, накопичуються певні резерви вільних грошових коштів, які можна інвестувати. За умови, що ціни низькі, попит обмежує обсяги виробництва, єдиним реальним шляхом збільшення прибутків є зниження витрат. А для цього потрібно оновлювати технології, матеріальною основою яких є основні виробничі фонди. Тому з'являється попит на продукцію виробників такого обладнання; вони тепер у змозі розширювати виробництво, купувати більші

обсяги сировини, залучати нові трудові ресурси. Спрацьовує ефект мультиплікації. Економіка починає виходити із стану депресії.

Пожавлення. У цей час економіка починає поступово одужувати. Йде масова заміна основних засобів виробництва на нові. Зростають обсяги виробництва. Підвищується підприємницька активність. Починають зростати доходи підприємств та домашніх господарств, збільшується попит як на споживчі товари, так і на ресурси. Розширення випуску продукції забезпечує створення нових робочих місць, що приводить до скорочення безробіття. Криза збуту минула, спостерігається деяке підвищення цін на товари.

Підйом. Період пожавлення завершується досягненням передкризового рівня обсягу національного виробництва. Перевищення його означає входження економіки в нову стадію економічного циклу – підйом. Тут економіка демонструє подальше розширення виробництва, збільшення завантаження потужностей, скорочення розмірів безробіття, наближення до повної зайнятості, збільшення доходів. Інвестиції та споживчі витрати безперервно розширюються. Зростає попит на товари та послуги, але через те, що економіка працює на повну потужність, а сукупний попит продовжує зростати, набирає сили тенденція зростання цін. Однак поступово зростання попиту відстає від зростання пропозиції. Починають формуватися передумови для входження економіки в новий цикл.

«Довгі хвилі» в економіці

Розглядаючи економічні процеси в широкому історичному просторі, деякі економісти вважають, що є дуже тривалі економічні цикли – «довгі хвилі» в економіці. Їх ще часто називають циклами Кондратьєва. Микола Кондратьєв (1892–1938) – російський економіст, якого вважають родоначальником теорії великих циклів кон'юнктури. У своїх працях з урахуванням аналізу великого статистичного матеріалу він виділяв цикли тривалістю 40–60 років. Зокрема в період з кінця XVIII ст. до 20-х років XX ст. (140 років) М. Кондратьєв визначив три такі цикли.

Довгостроковий цикл має дві фази: прискорювальна фаза та уповільнювальна фаза. Вони відрізняються середніми темпами

економічного зростання – більш високими або уповільненими. Причинами цього може бути відповідність або невідповідність пасивної та активної частини основних засобів. Коли у підніжжя або на самому початку прискорювальної фази відбувається якесь технічне або наукове відкриття, яке змінює саме обличчя економіки, виникає потреба в масовому будівництві об'єктів виробничої інфраструктури (будівель, споруд, доріг тощо). Вони споруджуються відповідно до існуючого рівня розвитку активної частини основних засобів (верстатів, обладнання, інших механізмів). Це дає змогу повністю використати той потенціал, який закладений у технологіях, що прискорює економічне зростання.

Однак у середньому через кожні 10 років відбувається оновлення активної частини основних засобів. І з кожним таким оновленням зростає невідповідність між можливостями сучасних технологій та дещо застарілою інфраструктурою, яка оновлюється у середньому через 50 років. Внаслідок такої невідповідності й знижуються темпи економічного зростання. І відбуватися це буде доти, поки нове технічне чи наукове відкриття та масове будівництво не приведе у відповідність активну та пасивну частину основних засобів.

Слід зазначити, що описаний механізм довгострокових циклів характерний для індустріальної економіки. Сучасна ж постіндустріальна економіка (економіка знань чи цифрова економіка) підриває засади цього механізму, оскільки сучасні виробничі процеси досить часто не потребують капітальних споруд, а тому зникає сама матеріальна основа «довгої хвилі» – життєвий цикл виробничої інфраструктури.

Вплив циклів на різні галузі економіки

Ми вже зазначали, що вплив циклу відчувають на собі всі суб'єкти економіки, усі її сфери. Разом з тим вплив циклу в різних галузях економіки відчувається по-різному. Загальноприйнятою є думка, що галузі виробництва споживчих товарів тривалого користування та засобів виробництва (сировина, машини тощо) більше за інші сприйнятливі до загальних економічних коливань. З чим це пов'язано?

По-перше, з тим, що коли в економіці наростають труднощі, має місце загальний спад, багато підприємств скорочують свої інвестиційні витрати – менше будують, менше займаються оновленням обладнання тощо. Вони відчують проблеми збуту своїх товарів, у них немає потреби в цей період розширювати свої виробництва. Тому їхня інвестиційна активність згасає, що позначається на виробниках засобів виробництва. Що стосується споживчих товарів тривалого користування, то в умовах наростання економічних труднощів, які відчуються в більшості сімей, люди відкладають купівлю дорогих товарів до кращих часів. А ось відкласти придбання продовольства, одягу, взуття, комунальних та транспортних послуг фактично неможливо, витрати на придбання цих товарів та послуг можна лише дещо скоротити.

По-друге, рівень конкуренції в галузях, де створюються засоби виробництва, зазвичай нижчий – ринки збуту цих товарів поділено серед меншої кількості фірм, тут рівень концентрації виробництва вищий, у виробників є певна влада над споживачами. Тож за умов скорочення попиту в цих галузях не поспішають шукати способи зниження цін, щоб стимулювати збут. Найпоширенішим прийомом, до якого вони вдаються, є скорочення випуску продукції, зменшення пропозиції. А в інших галузях, де рівень конкуренції вищий, де кількість суб'єктів пропозиції товарів більша, виживання за умов погіршення економічної кон'юнктури вимагає активної роботи з цінами; ціни тут значно знижуються.

Отже, виявляються певні розбіжності в коливаннях обсягів виробництва, цін, зайнятості в різних галузях економіки, викликаних загальними циклічними коливаннями.

Причини економічних циклів

Існує безліч теорій, що пояснюють виникнення економічних циклів. До питання циклічних коливаннях економіки економічна наука йшла від вивчення криз. Д. Рікардо, Дж. Мілль, Ж. Сісмонді, К. Маркс, К. Робертус, М. Туган-Барановський та інші економісти аналізували тією чи іншою мірою проблему криз, що періодично виникають в

економіці. Згодом у працях В. Зомбарта, У. Мітчелла, Е. Лакомба, Н. Кондратьєва, Й. Шумпетера та інших економістів кризи розглядаються як складова частина ширшої проблеми – економічних циклів. У цей час прийнято поділяти причини коливань на зовнішні та внутрішні. Зовнішні – це фактори, що існують поза межами економічної системи, внутрішні – мають місце усередині самої економічної системи. Серед зовнішніх причин економічних циклів називають:

а) зміни чисельності населення: зростання населення приводить до збільшення зайнятості та виробництва, що викликає економічне піднесення; скорочення населення приносить протилежний ефект. З огляду на відносну стабільність кількості населення розвинутих країн світу, важко визнати істотну значущість цього фактора за сучасних умов;

б) політичні, військові та інші надзвичайні події. Так, можливо, найбільшою подією історії у другій половині ХХ ст. стало припинення існування СРСР. Виникла ціла низка нових самостійних держав і серед них Україна. Чи вплинула ця подія на стан економік нових держав? Безперечно. Їх економіки отримали сильний зовнішній поштовх, що пов'язане з неминучими ускладненнями у господарських взаєминах республік колишнього СРСР. Це було однією з основних причин спаду виробництва у цих країнах. Здійснення великомасштабних бойових дій у якихось регіонах може підштовхнути економіки деяких країн до нарощування випуску певної продукції, а їх припинення – до спаду ділової активності. До таких самих подій може призвести загострення політичних відносин між будь-якими країнами;

в) поява інновацій революційного характеру. До таких винаходів можна віднести появу автомобіля, залізничного транспорту, літаків, синтетичних матеріалів, комп'ютерів, цифрових комунікацій. Вони різко впливають на продуктивність праці, відкривають нові можливості в задоволенні потреб, викликають масовий сплеск в інвестиційній діяльності та споживчих витратах.

До основних внутрішніх причин циклічності відносять:

а) нестабільність інвестиційних витрат. Зміни в обсягах інвестицій впливають на попит на обладнання, матеріали,

будівельні послуги тощо. Збільшення приводить до зростання їх виробництва, створення нових робочих місць, збільшення доходів, які зазвичай дають приріст споживчих витрат. Зменшення викликає протилежний ефект;

б) нестабільність споживчих витрат. Домашні господарства формують попит на дуже велику кількість товарів та послуг, створюваних економікою. Зміна у той чи інший бік загальних споживчих витрат дає поштовх до розширення виробництва у певних галузях, або до скорочення. Імпульс, прийнятий у цих галузях, буде ретрансльований на всі інші;

в) діяльність держави в галузі економічного регулювання. Економічна політика держави істотно впливає на загальний стан національної економіки. Ті чи інші дії в галузі макроекономічного регулювання, пов'язані, наприклад, із змінами у податковій політиці, валютному регулюванні, кредитно-грошовій політиці, можуть сприяти не тільки зростанню виробництва, але, на жаль, та його скороченню.

4.3. ПОЛІТИКА СТАБІЛІЗАЦІЇ

Згладжування економічних коливань державою

Зім'ятий одяг зазвичай не викликає у нас позитивних емоцій, і ми беремося за праску, щоб надати своїм речам більш привабливого вигляду. Хвилястий розвиток – це «складки» на економічному житті суспільства. З ними треба боротися, здійснювати заходи щодо згладжування економічної циклічності. Це здійснює держава, виконуючи роль своєї праски. Розгладити ці «складки» повністю неможливо, циклічність розвитку поки непереборна, а спробувати зменшити висоту хвиль, амплітуду коливань – це реально, і до цього прагне сучасна держава, проводячи політику стабілізації. *Політика стабілізації – це заходи держави, створені задля згладжування коливань економіки.* Цю діяльність держави ще називають протидією коливанням кон'юнктури.

Стимування та експансія

Існують два типи політики стабілізації: *стимування та експансія*. Держава, залежно від того, на якій стадії циклу перебуває національна економіка, застосовує політику стимування або політику експансії (рис. 4.5).

І той, і інший тип політики пов'язані зрештою з регулюванням сукупного попиту, з впливом на величину витрат, які здійснюють учасники економічного життя. Основними інструментами макроекономічної стабілізації є:

1. *Фіскальне (податково-бюджетне) регулювання*, що передбачає через стягування податків з підприємств та домашніх господарств, а також виконання певних бюджетних видатків здійснювати вплив на макроекономічне становище, на рівень ділової активності у країні. Цей інструментарій ще часто називають фінансовою політикою.

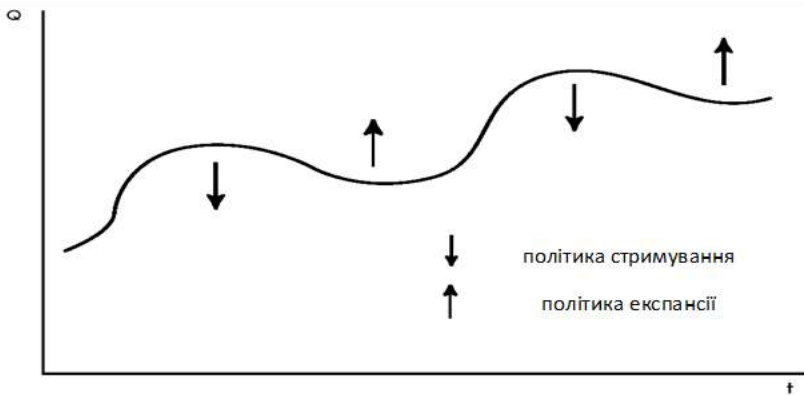


Рис. 4.5. Типи політики макроекономічної стабілізації

2. *Монетарне (кредитно-грошове) регулювання*, що передбачає вплив на стан національної економіки, рівень ділової активності з допомогою державного контролю за грошовим обігом країни. Держава, безперечно, для стабілізації економіки вдається і до інших важелів впливу. У тому числі можна назвати інструменти зовнішньоторговельного, валютного, прямого цінового регулювання, контролю над заробітною платою, проведення приватизації та інших.

Вибір пріоритетів у використанні тих чи інших інструментів стабілізації економіки залежить від багатьох обставин: особливостей національної економічної системи, гостроти макроекономічних проблем, світогляду людей, які здійснюють державне управління, ступеня інтегрованості національної економіки у світову економічну систему тощо. Тому не можна механічно переносити прийоми стабілізації, що використовуються, наприклад, у США, на економіку України. Те, що ефективне в одній системі, в одних умовах, може виявитися малоефективним в інших умовах. Тут потрібен здоровий глузд, високе управлінське мистецтво застосування загальновідомих методів макроекономічного регулювання у конкретних національних умовах.

Розглянемо тепер кожен з вищеназваних типів політики стабілізації.

Політика стримування – це діяльність держави, спрямована на обмеження сукупного попиту. Вона застосовується тоді, коли економіка перебуває у стадії підйому. Саме тоді в економіці накопичується інфляційний потенціал, розігривається кон'юнктура – відбувається нарощування попиту, виробники прагнуть розширювати виробництво. Але це розширення в кожен момент часу має межі, настає момент, коли на експансію купівельних витрат виробництво починає реагувати не так збільшенням випуску, як підвищенням цін. І тут необхідні заходи стримування, спрямовані на розрядку інфляційного потенціалу, охолодження економічної кон'юнктури. Очевидно, що в цьому випадку підійдуть заходи, пов'язані з підвищенням податків, скороченням бюджетних видатків держави, подорожчанням кредитів тощо. Політика стримування може бути антиінфляційним засобом, але водночас викликати загострення проблеми зайнятості.

Політика експансії – це діяльність держави, спрямована на розширення сукупного попиту. До таких заходів держава вдається, коли економіка переживає стан спаду. Стимулюючи витрати, держава намагається «живити» діяльність, підвищити рівень ділової активності, розіграти кон'юнктуру. Збільшуючи витрати, активізуючи виробництво, держава намагається домогтися шляхом зниження податків на підприємства та домашні

господарства зростання видатків державного бюджету, зниження ставок банківського відсотка за позиками тощо. Політика експансії створює передумови для економічного зростання та скорочення безробіття, але несе загрозу зростання цін.

На закінчення зазначимо, що в цьому підрозділі ми лише окреслили підходи та інструменти макроекономічної стабілізації. Саме собою проведення стабілізаційної політики є дуже складною практичною справою. До того ж серед економістів існують відмінності у поглядах щодо того, що і як має робити держава для підтримки стабільного розвитку національної економіки. До детального аналізу роботи фіскальних, монетарних та інших інструментів регулювання, пояснення протиріч, що у ньому виникають, ми звернемося у наступних розділах.

Висновки до розділу 4

1. Нестабільністю характеризуються основні макроекономічні показники: обсяг національного виробництва, рівень цін, рівень зайнятості. Економічні коливання – це нестійкість, різноспрямована динаміка основних макроекономічних показників, характерна для певних періодів.

2. Економічний цикл – це сукупність певних станів національної економіки, що регулярно повторюються. Стадіями середньострокового циклу є спад, депресія, поживавлення, підйом. Середня тривалість економічного циклу становить 7–11 років. Економічний цикл чинить різний вплив на різні галузі національної економіки: найбільше схильне до його впливу виробництво засобів виробництва та споживчих товарів тривалого користування.

3. Розрізняють зовнішні та внутрішні причини циклічного розвитку економіки. До зовнішніх відносять: а) зміну чисельності населення; б) політичні, військові та інші надзвичайні обставини; в) появу винаходів революційного характеру; до внутрішніх: а) нестабільність інвестиційних витрат; б) нестабільність споживчих витрат; в) діяльність держави в галузі економічного регулювання.

4. Держава прагне згладити економічні коливання, зменшити жорсткість циклічного розвитку. Політика стабілізації – це заходи

держави, створені задля згладжування коливань економіки. Існує два типи такої політики – стримування та експансія. Політика стримування – це діяльність держави, спрямована на обмеження сукупного попиту. Політика експансії – це діяльність держави, спрямована на її розширення. Стимування має захистити економіку від високих темпів інфляції, перегріву економічної кон'юнктури, експансія – стимулювати зростання виробництва, зменшення безробіття. Основними інструментами макроекономічної стабілізації є фіскальне та монетарне регулювання.

Основні терміни та поняття

- *Показники макроекономічної динаміки*
- *Економічні коливання*
- *Економічні цикли*
- *Життєвий цикл товару*
- *Короткостроковий економічний цикл*
- *Середньостроковий економічний цикл*
- *Спад*
- *Депресія*
- *Пожвавлення*
- *Підйом*
- *«Довгі хвилі» в економіці*
- *Зовнішні та внутрішні причини економічних циклів*
- *Політика стабілізації*
- *Фіскальне регулювання*
- *Монетарне регулювання*
- *Політика стримування*
- *Політика експансії*

Питання для осмислення та обговорення

1. Проаналізуйте динаміку реального ВВП України за останні 10 років. Поясніть причини економічних коливань
2. Проаналізуйте динаміку реального ВВП однієї з розвинутих країн Європи за останні 20 років (за даними Світового банку). Чи можна помітити у цій динаміці циклічні коливання?

4. За матеріалами національної статистики проведіть порівняльний аналіз основних макроекономічних показників Польщі та Чехії. У чому ви бачите принципову відмінність економічних моделей цих країн?

5. Наведіть приклади життєвих циклів декількох конкретних товарів. Чому, на вашу думку, відбувається синхронізація фаз життєвого циклу різних товарів?

6. Загальновизнано, що економіка розвивається циклічно. Що, на вашу думку, лежить в основі середньострокових циклів взагалі? Які інструменти та заходи стабілізаційної політики держави існують та які з них ви вважаєте найбільш ефективними?

РОЗДІЛ 5. ЗАЙНЯТІСТЬ ТА БЕЗРОБІТТЯ

Стан зайнятості є одним з основних індикаторів національної економіки. У ньому відображається те, як у суспільстві використовуються ресурси праці, а отже, і можливості економічного зростання. Світовий досвід свідчить про неможливість досягнення повного використання наявних ресурсів праці, про існування проблеми безробіття, що охоплює мільйони людей. Питання зайнятості – одна з найважливіших і найгостріших економічних і соціальних проблем у житті суспільства.

Макроекономіка вивчає питання безробіття, визначає його суть, типи, причини, наслідки, роль держави у регулюванні процесів, що відбуваються на ринку праці. Розгляду цих та деяких інших питань і присвячено цей розділ.

5.1. РИНОК ПРАЦІ ЯК РЕГУЛЯТОР ЗАЙНЯТОСТІ

Щоб задовольняти свої економічні потреби, люди мають працювати, отримувати доходи. Для більш ніж 90% економічно активного населення України, що відповідає аналогічним показникам інших країн, отримання доходів пов'язане з пропозицією послуг праці, тобто ці люди виступають у ролі найманих працівників, одержують роботу на державних, комунальних чи приватних підприємствах. Ринок праці – це основний механізм, за посередництва якого здійснюється взаємодія продавців (працівників) та покупців трудових послуг (роботодавців). Як і будь-який інший ринок, він передбачає вільний характер взаємодії контрагентів, конкуренцію та значну роль ціни в досягненні координації їх рішень.

Механізм ринку праці формують: попит на працю, пропозиція праці, заробітна плата – ціна праці. Працівники пропонують за плату свої трудові послуги, а роботодавці заявляють попит на них та оплачують їх реальну реалізацію.

Пропозиція праці

Пропозиція послуг праці – це обсяги праці, які пропонуються до реалізації за певних ставок заробітної плати. Як і для будь-якого

товару, величина пропозиції збільшується зі зростанням ціни – заробітної плати і зменшується при її зниженні. Наприклад, у період становлення ринкової системи, підприємницьких структур в Україні явно позначилася особлива потреба у бухгалтерях, маркетологах, спеціалістах у галузі фінансів, інвестиційної та банківської діяльності, їхня заробітна плата помітно перевищувала рівень оплати праці працівників інших спеціальностей. Це викликало збільшення вступників на відповідні спеціальності вищих навчальних закладів, розширення прийому та, зрештою, призвело до збільшення пропозиції цих спеціалістів. Останніми роками цифровізація суспільного життя підвищила попит на спеціалістів у сфері ІТ та інших сферах з великим «наповненням» цифровим компонентом.

Пропозиція робочої сили має вільний характер: люди самі добровільно вибирають між зайнятістю та незайнятістю, визначають професію, вид діяльності, приймають рішення про зміну роботи. Водночас ця свобода має обмежений характер, це вибір у межах певного «коридора свободи». Чинниками, що обмежують свободу вибору або, інакше кажучи, встановлюють цей коридор свободи, є:

а) *існуючий рівень освіти, професійна спеціалізація.* Металургу, скажімо, важко пропонувати себе як вчителя математики, а юристу – як спеціаліста в ІТ-сфері;

б) *фізіологічні здібності людини.* Вік, стать, стан здоров'я, інші індивідуальні дані накладають свій відбиток на конкурентоспроможність людини на певних спеціалізованих ринках праці, об'єктивно впливають на її можливості виконувати ту чи іншу роботу. Нерідко сам роботодавець спочатку фіксує свої вимоги щодо найму. Наприклад, можна зустріти оголошення приблизно такого змісту: «Фірма прийме на роботу співробітника у віці до 30 років, комунікабельного, творчого»;

в) *соціальні умови.* Місце проживання, сімейні обставини обмежують можливості пропозиції праці на певних ринках. Наприклад, для жінки, яка має малолітніх дітей, буде проблематично пропонувати свою працю там, де робота пов'язана з відрядженнями або ведеться у кілька змін;

г) *відсутність досвіду.* Можна навести приклад ще одного публічного запрошення працювати: «Потрібен бухгалтер зі

стажем роботи щонайменше 3 роки». Тут з боку наймача встановлюється відразу певна планка вимог до досвідченості працівника.

У цілому основними факторами, які визначають поведінку працівників на ринку праці, можна назвати такі: величина заробітної плати, умови праці (фізичний тягар, інтенсивність, змінність, екологія), віддаленість роботи від місця проживання, престижність праці, відданість професії, ступінь самостійності та відповідальності та ін.

Попит на працю

Іншою стороною на ринку праці виступає роботодавець – той, хто формує попит на працю. *Попит на трудові послуги* – це кількість праці, яка буде затребувана за певних ставок заробітної плати. Закон попиту, як відомо, формулюється так: кількість товару, що купується, зростає при зменшенні ціни за його одиницю і знижується – при її збільшенні.

Поведінка роботодавця на ринку праці має як об'єктивну основу, так і суб'єктивні прояви. Об'єктивні характеристики у діяльності роботодавця визначаються становищем підприємства, умовами його діяльності. Метою діяльності недержавного підприємства, за рідкісним винятком, є отримання прибутку, досягнення більшої різниці між виручкою від продукції і величиною понесених витрат. Ресурсна політика підприємства аналізується крізь призму норми прибутку, тобто відношення прибутку до витрат. Вибір та залучення ресурсів у виробництво, у тому числі робочої сили, регулюється критерієм прибутковості. Підприємство прагне зробити відбір кращих, за його уявленнями, ресурсів з наявних на різних ринках, здатних принести найвищий економічний ефект у поточних і перспективних умовах.

Становище підприємства залежить від того, як іде збут його продукції. Підприємство не може бути застраховане від коливань обсягу реалізованої продукції. Ці коливання залежать як від внутрішніх обставин (рівень маркетингової роботи, організація виробництва, якість продукції, організація післяпродажного обслуговування тощо), так і від зовнішніх причин (конкуренція,

ресурсні можливості, стадія економічного циклу, сезонність тощо). Ця нестійкість, нестабільність унеможливорює збереження якогось постійного рівня витрат на заробітну плату, отже, і рівня зайнятості для підприємства. В обсягах і витратах виробництва підприємства відображається економічна доцільність, що склалася, з урахуванням конкретної економічної кон'юнктури.

Крім об'єктивних параметрів, у яких відбувається діяльність підприємств (роботодавців) на ринку праці, в останній присутні й суб'єктивні елементи. Такими, зокрема, можуть бути: відданість, лояльність працівників; упередження, що викликають певну дискримінацію (за статтю, віком, національністю тощо); ставлення до установи, в якій здобуто спеціальну освіту; родинні зв'язки; особисті симпатії чи антипатії тощо.

Ціна праці

Координуючу роль відносин попиту та пропозиції праці відіграє його ціна – заробітна плата, яка є серцевиною механізму ринку праці. ***Заробітна плата – це ціна інтелектуальних та фізичних здібностей людини створювати економічні блага.***

Ставка заробітної плати залежить головним чином від трьох факторів: 1) співвідношення попиту та пропозиції праці; 2) державного регулювання; 3) діяльність профспілок.

Регулююча роль заробітної плати проявляється так само, як і ринкової ціни на будь-який товар. Якщо, наприклад, зменшується кількість бажаючих служити в поліції, а держава має намір активізувати боротьбу зі злочинністю та розраховує залучити додаткову кількість людей на роботу до поліції, основним фактором, що відкриває можливість розширити лави поліції, є збільшення окладів працівників, доплат за звання, стаж роботи тощо. Інших вирішальних важелів немає. Альтернативою може бути лише примус. Інший приклад: якщо відбувається об'єктивне скорочення попиту на метал (його споживачі знижують металомісткість виробів, розширюється застосування нових конструкційних матеріалів – пластмас та інших), в економіці має відбутися структурне зрушення: частина людей з металургії має переміститися в інші галузі, що мають сприятливу економічну кон'юнктуру. Зниження середніх ставок заробітної плати в

металургії вплине на пропозицію праці в цій галузі та спрямує ресурси праці туди, де їх застосування виявиться більш ефективним.

Конкуренція на ринку праці

Суб'єкти ринку праці змагаються, конкурують за кращу реалізацію своїх інтересів. Конкуренція серед працівників ведеться за робочі місця, серед роботодавців – за працівників, за ресурси праці.

Наявність конкуренції означає для тих, хто працює за наймом або шукає роботу, необхідність постійно дбати про якість своїх трудових послуг, прагнути підвищувати кваліфікацію, безперервно підтримувати інтерес до своїх трудових можливостей у роботодавців. Іншого, за рідкісними винятками, не дано. Той, хто хоче мати достаток, якісь гарантії безробіття, повинен постійно займатися самовдосконаленням, щодня доводити конкурентоспроможність своєї праці.

Зміни, що сталися в економіці України протягом останніх двох десятиріч, значно вплинули на відносини «працівник – роботодавець». Якщо в умовах централізовано-планової економіки в ролі роботодавця-монополіста виступала держава, яка досить часто проявляла себе «м'яко», «терпимо» у відношенні до недбайливих працівників, то ринкові умови змінили як структуру роботодавців, так й їхні вимоги до працівників. За таких умов людям все менше слід сподіватися на державу, на патерналізм, а більше на себе, на власні зусилля, знання, готовність та вміння ефективно працювати. Держава бере під свій захист лише тих, хто з об'єктивних причин не може на рівних конкурувати з іншими на ринку праці (наприклад, люди з інвалідністю). Необхідно забути назавжди відому приказку: робота – не вовк, у ліс не втече, як таку, що не відповідає реаліям економічного буття та економічної психології працівника, що діє в умовах ринкового середовища.

Конкуренція серед працівників підвищує загалом якісний рівень ресурсів праці, що є у суспільстві. Вона відкриває перед працедавцями можливість вибору. З іншого боку, конкуренція серед роботодавців дає вибір працівникам – вони

можуть реалізувати свої трудові послуги на більш відповідних умовах, вибрати місце роботи, яке з міркувань прибутковості та інших мотивів принесе їм найбільшу вигоду і задоволення.

5.2. ПОКАЗНИКИ РИНКУ ПРАЦІ

Кількісні параметри

Основними параметрами, що характеризують стан зайнятості, становище ринку праці, можна назвати такі кількісні показники: економічно активне населення (робоча сила), економічно неактивне населення (що не входить до складу робочої сили), зайняті, безробітні, рівень безробіття.

Населення країни можна, насамперед, поділити на економічно активне та неактивне (рис. 5.1).

До **економічно неактивного населення** належать:

- а) особи віком до 16 років;
- б) особи, що перебувають у психіатричних лікарнях та виправних установах;
- в) пенсіонери, учні, домогосподарки та інші особи, які вибули зі складу робочої сили – не працюють та не шукають роботу.

Економічно активне населення включає тих, хто зайнятий, а також безробітних.

Зайняте населення – це люди, які мають роботу, що приносить їм дохід у грошовій чи іншій формі.

Безробітні – це люди, які не мають роботи, але здатні працювати, готові працювати та шукають роботу. Звичайно, це визначення має деякі недоліки. Зокрема на практиці дуже важко розмежувати незайнятих людей, хто шукає роботу (вони повинні включатися до складу безробітних), і тих, хто не шукає роботу (вони вже не входять до складу економічно активного населення). Але водночас воно дає досить ясні критерії виділення безробітного населення. Служби зайнятості, організовані в Україні з 1991 р., на підставі визначення статусу безробітного приймають рішення щодо призначення допомоги з безробіття. Таку допомогу можуть отримувати лише ті, хто має офіційний статус безробітного.

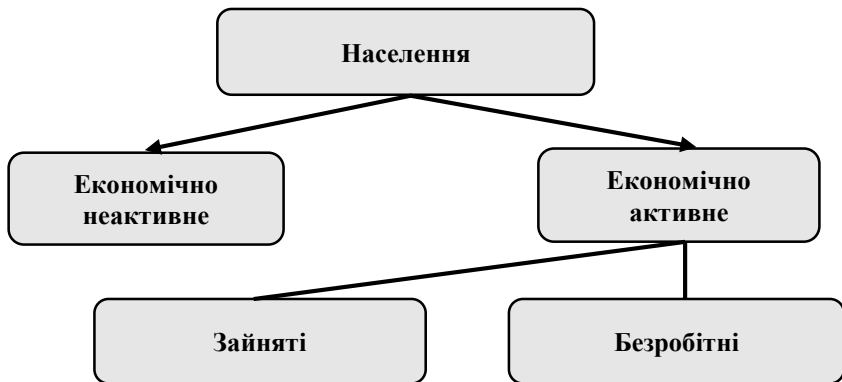


Рис. 5.1. Основні показники ринку праці

Рівень безробіття

Абсолютна кількість безробітного населення неспроможна повною мірою відобразити гостроту проблеми безробіття країни. Кількість безробітних – важливий показник, але він існує у відриві від кількості економічно активного населення. Тому основним показником використання ресурсів праці є рівень безробіття у країні. ***Рівень безробіття – це виражене у відсотках ставлення кількості безробітних до економічно активного населення:***

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{загальна кількість безробітних}}{\text{чисельність економічно активного населення}} \cdot 100\%$$

Основні показники ринку праці в Україні наведено в табл. 5.1.

Досвід України, як і світовий досвід у цілому, показує, що використання лише кількості безробітних, які офіційно отримали статус, не дає достатньо точного уявлення про становище на ринку праці. Існують певні обставини, які призводять до того, що фактична кількість безробітних може значно перевищувати їх офіційно зареєстровану чисельність.

Таблиця 5.1

Показники ринку праці в Україні (тис. осіб)*

Рік	Усього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних
2000	48923,2	21150,7	18520,7	2630,0	12,4%	1178,7
2001	48457,1	20893,6	18453,3	2440,3	11,7%	1063,2
2002	48003,5	20669,5	18540,9	2128,6	10,3%	1028,1
2003	47622,4	20618,1	18624,1	1994,0	9,7%	1024,2
2004	47280,8	20582,5	18694,3	1888,2	9,2%	975,5
2005	46929,5	20481,7	18886,5	1595,2	7,8%	891,9
2006	46646,0	20545,9	19032,2	1513,7	7,4%	784,5
2007	46372,7	20606,2	19189,5	1416,7	6,9%	673,1
2008	46143,7	20675,7	19251,7	1424,0	6,9%	596,0
2009	45962,9	20321,6	18365,0	1956,6	9,6%	693,1
2010	45778,5	20220,7	18436,5	1784,2	8,8%	452,1
2011	45633,6	20247,9	18516,2	1731,7	8,6%	505,3
2012	45553,0	20393,5	18736,9	1656,6	8,1%	467,7
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,7%	487,6
2014	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7%	458,6
2015	42760,5	17396,0	15742,0	1654,0	9,5%	461,1
2016	42584,5	17303,6	15626,1	1677,5	9,7%	407,2
2017	42386,4	17193,2	15495,9	1697,3	9,9%	352,5
2018	42153,2	17296,2	15718,6	1577,6	9,1%	341,7
2019	41902,4	17381,8	15894,9	1486,9	8,6%	338,2
2020	41588,4	16917,8	15244,5	1673,3	9,9%	459,2

*Розраховано за даними: Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

З 2014 р. – без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу).

По-перше, багато залежить від самої методики визначення безробітних. Якщо при розрахунку рівня безробіття приймається лише кількість офіційно зареєстрованих безробітних, то відбувається заниження рівня безробіття, порівняно з фактичним. З одного боку, далеко не всі, хто без роботи і хто шукає її, звертаються до відповідних служб. З іншого боку, сама процедура отримання статусу безробітного не виглядає досить простою, і тому навіть не всім, хто звернувся до служб зайнятості, вдається її успішно пройти. Щоб уникнути цього недоліку, у низці країн, наприклад, США, кількість безробітних визначають на основі вибірових опитувань населення. Цей спосіб дає можливість отримати більш повну інформацію, хоча і він має певні недоліки.

По-друге, проблему становить облік часткового безробіття чи часткової зайнятості. Так, в Україні в періоди економічних криз загострення проблеми зайнятості досить часто виявляло себе у прихованих формах. Так, на підприємствах, у зв'язку зі скороченням обсягів виробництва, людей не стільки офіційно звільняли, скільки відправляли у довгострокові відпустки без оплати, скорочували на кілька днів робочий тиждень, виплачували мінімальну заробітну плату без фактичного надання роботи тощо. З одного боку, керівники підприємств сподівалися на сприятливі зміни ситуації у перспективі та намагалися зберегти кваліфіковані кадри. З іншого боку, люди, які потрапили у подібні ситуації, кращого вибору в багатьох випадках просто не мали, оскільки в умовах загальної економічної кризи загальна кількість робочих місць скорочувалася.

Тому з найчастіше сьогодні кількість безробітних для розрахунку рівня безробіття визначається за методикою Міжнародної організації праці (МОП). При цьому *людина вважається безробітною, якщо вона протягом чотирьох тижнів: не мала роботи, шукала роботу, була готова стати до роботи*. Україна теж долучилася до використання цієї методики. Легко помітити, що розрахована таким чином чисельність безробітних в останні роки майже у 4 рази перевищує рівень офіційно зареєстрованих безробітних. Однак є всі підстави вважати, що навіть методика МОП не достатньо точно описує ситуацію, оскільки й вона не в змозі точно врахувати як чисельність прихованих безробітних, так і прихованих зайнятих у тіньовій економіці.

5.3. ТИПИ, ПРИЧИНИ ТА ВТРАТИ ВІД БЕЗРОБІТТЯ

Типи безробіття

Розрізняють **три типи безробіття**.

Фрикційне безробіття – це безробіття, пов'язане з добровільною зміною працівниками місця роботи та періодами тимчасового звільнення.

У нашому житті ми не рідко стикаємося з випадками, коли люди добровільно звільняються з роботи, маючи надію влаштуватися на нову роботу, яка, на їхню думку, вигідно відрізнятиметься від попередньої. Ця вигода може полягати у більшому доході, кращій перспективі, тобто у появі сприятливих можливостей просування службовими сходами – робити кар’єру, зручності розташування у відношенні до місця проживання тощо.

Існують також сезонні роботи – сільськогосподарські, торгові, курортні послуги, будівельні, куди частина працівників приймається на сезон, тобто на певний період. У проміжках між періодами робіт вони тимчасово звільнені.

Ще одним різновидом фрикційного безробіття є ситуація, коли деякі люди шукають роботу вперше (це стосується переважно молодих людей, які закінчили навчальні заклади).

Існування фрикційного безробіття слід вважати неминучим, природним явищем. Це найлегша форма безробіття, оскільки не вимагає перенавчання, витрат за нього часу і коштів. Багато випадків такого безробіття, як, наприклад, добровільна зміна роботи, пов’язані з прагненням знайти більш вигідну роботу, можуть розглядатися навіть як певною мірою бажані та корисні, оскільки тут йдеться про пошуки сфер або місць більш ефективного застосування ресурсів праці. Разом з тим очевидно, що не кожна зміна робочого місця виявляється, зрештою, вдалою для працівника, а отже, і для всієї економіки. Але це неминучі витрати. У футболі не кожен удар по воротах завершується голом, але якби не було ударів – не було б голів та, мабуть, футболу взагалі.

Структурне безробіття – це безробіття, пов’язане із змінами попиту на товари та в технології виробництва. У ринкових умовах жодне підприємство неспроможне мати гарантованого збуту своєї продукції, реалізація товару пов’язана з багатьма обставинами. Не можна не звернути увагу, що потреби домашніх господарств, підприємств не залишаються застиглими, раз і назавжди даними. Навпаки, вони змінюються, а в певні періоди – і досить активно. Зменшення попиту, наприклад, на вугілля з боку енергетики, може зменшити попит на шахтарів. У межах вугільної галузі кількість робочих місць зменшуватиметься. Звільнені працівники повинні шукати нове застосування своїм

трудовим здібностям, звертатися до інших галузей. Очевидно, що в більшості конкретних випадків на шахтарів чекає непростий пошук та адаптація в нових галузях. І загалом мало що змінює сам факт наявності високого попиту на робочу силу в деяких інших галузях. Безробітним гірникам навряд чи істотно допоможе введення в дію заводу з виробництва мінеральних добрив або заводу з виробництва акумуляторів, також як, наприклад, ткалям, що залишилися без роботи, – введення нових блоків на атомній електростанції, розташованій у їхньому регіоні. Особливо гостро ця проблема може стояти в тих регіонах, де склалася вузькоспеціалізована виробнича орієнтація, як, наприклад, у Західному Донбасі в Україні.

Що ж до технологічних змін, їх результатом є скорочення (може й повна ліквідація) чи збільшення (можливе навіть створення) попиту на певних працівників. Наприклад, «комп'ютерна революція» породила масовий попит на програмістів. З іншого боку, вже практично немає попиту на сажотрусів.

Структурне безробіття, що складається в результаті невідповідності, «нестиковки» структури пропозиції та структури попиту на робочу силу, безсумнівно, є також неминучим, але при цьому більш довготривалим та складним, ніж фрикційне. Тут ринку не обійтися без серйозної допомоги з боку держави. Потрібна організація гнучкої системи перенавчання працівників, проведення певних заходів у рамках структурної політики держави (регіональне розміщення нових виробництв, створення умов для міжрегіональної міграції робочої сили тощо).

Циклічне безробіття – це безробіття, породжене загальним економічним спадом. Циклічне безробіття – один із наслідків скорочення ВВП. Зменшується сукупний попит, зменшуються обсяги національного виробництва, скорочуються робочі місця, як наслідок – зростає безробіття. «Лікування» проблеми циклічного безробіття може бути лише шляхом оздоровлення ситуації в економіці загалом. Необхідність подолання спаду, активізації підприємницької активності – підстава для введення в дію важелів експансіоністського варіанта державної політики стабілізації, що розглядався у попередньому розділі.

«Повна зайнятість»

Коли моряки говорять про повний штиль, а фізики – про «тіло, яке перебуває у стані повного спокою», ми розуміємо, що йдеться про відсутність вітру та руху в якогось предмета. Але коли економісти говорять про «повну зайнятість», це зовсім не означає відсутність безробітних, оскільки наявність фрикційного та структурного безробіття економісти вважають «нормальним» станом економіки. Тому якщо немає циклічного безробіття, то серйозних проблем із зайнятістю немає: все йде так, як має бути. Хоча цей неупереджений макроекономічний підхід до явищ не має затінювати проблем, а нерідко і страждань кожної конкретної людини, яка залишилася без роботи. Але якщо на рівні всієї економіки природний стан зайнятості – це відсутність циклічного безробіття (без нього кількість тих, хто шукає роботу, і кількість вільних робочих місць приблизно відповідають один одному), то однією з цілей макроекономічної політики має бути боротьба з циклічним безробіттям, бажаний результат якої – його усунення, тобто мета – не ліквідація безробіття взагалі, а усунення його циклічного характеру.

Таким чином, *«повна зайнятість» – це відсутність циклічного безробіття*. Для кількісної характеристики цього явища ще використовується поняття природної норми безробіття, яке відображає рівень безробіття, що відповідає повній зайнятості в економіці:

$$\text{Природний рівень безробіття} = \frac{\text{чисельність фрикційних та структурних безробітних}}{\text{чисельність економічно активного населення}} 100\%$$

Сама величина природної норми безробіття викликає в економістів певні розбіжності. Вважається, що для різних періодів часу вона може відрізнятися, причому можна спостерігати деяке її зростання в часі. Для цього періоду величина норми природного безробіття оцінюється багатьма економістами в 5–6,5%. Для тієї кількості економічно активного населення, яке має Україна, це відповідало б 0,85–1,11 млн безробітних.

Причини безробіття

Причини безробіття ми вже значною мірою згадували при аналізі його типів. Тут же дамо їх узагальнення, виклавши у більш спрощеній формі.

В економічній науці прийнято виділяти три основні концепції пояснення безробіття: 1) класичну; 2) кейнсіанську; 3) монетаристську.

Класична теорія зайнятості, з якою пов'язують імена Д. Рікардо, Дж. Мілля, А. Маршалла та інших економістів в основному XIX ст., будується на переконанні в тому, що ринок має достатні можливості для ефективної координації всіх процесів, що відбуваються у сфері зайнятості, забезпечення повного використання ресурсів праці, що є у суспільстві. На думку класиків, причина безробіття – у надто високій заробітній платі, що породжує надлишок пропозиції праці. Це результат певних вимог найнятих працівників. Вільна гра ринкових сил – попиту, пропозиції, заробітної плати – забезпечить необхідну координацію у сфері зайнятості. Якщо існує надмірна пропозиція праці, зниження заробітної плати має зменшити її, але водночас підняти попит на працю. Якщо ж заробітна плата у цій ситуації не знижується, цьому перешкоджають самі працівники, їхні профспілки, тим самим вони «добровільно» погоджуються на існування якоїсь кількості безробітних.

Кейнсіанська теорія зайнятості сформувалася переважно у 30-х роках XX ст. Вона пов'язується з ім'ям англійського економіста Дж.М. Кейнса, найвидатнішого дослідника в галузі макроекономіки. У 1936 р. у своїй праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей» він запропонував принципово нове пояснення безробіття.

Класики не бачили в безробітті будь-якої серйозної проблеми. Проте реальні події дедалі менше відповідали класичним постулатам. Масовий вибух безробіття стався на початку 1930-х років у період так званої Великої депресії. У цей час рівень безробіття у США досяг 25%. Стало зрозуміло, що одними класичними рецептами з проблемою не впоратися. Кейнс погоджувався з тим, що зниження заробітної плати може привести до підвищення зайнятості. Але одночасно вказував на те, що: 1) на

практиці через певні обставини важко знизити заробітну плату; 2) навіть якщо вдасться знизити заробітну плату, то при цьому станеться зниження попиту на споживчі товари, що негативно вплине на виробництво та зайнятість. Кейнс також вважав, що в таких умовах не станеться помітного підвищення попиту на інвестиційні товари, оскільки інвестиційні рішення багато в чому будуються на підставі майбутніх очікувань, які в цих умовах виявляються, за уявленням багатьох суб'єктів господарювання, несприятливими.

Кейнс відкинув положення про здатність ринку забезпечити повну зайнятість, дійшов висновку про неефективність політики невтручання держави («laissez faire»). Причина безробіття – низький попит. Ліки від безробіття – експансіоністська політика держави, яка спирається головним чином на використання фіскальних інструментів. Змінюючи податки та бюджетні витрати, держава може впливати на сукупний попит та на рівень безробіття.

Монетаристська теорія зайнятості співзвучна з ідеями класичної школи. Монетаризм – це напрям економічної науки, що кинув у 1960–70-х роках виклик кейнсіанцям (американський економіст М. Фрідмен та ін). Монетаристи намагаються відродити віру в сильний регулюючий потенціал ринку, у його можливості забезпечити високий рівень макроекономічної стабільності. На думку монетаристів, держава своєю активністю в економічній сфері скувала ринкові сили, невиправдано обмежила конструктивні можливості ринку. Зокрема ринок праці втратив свою гнучкість, він деформований через надмірне втручання держави та профспілок. Занадто жорстке регулювання заробітної плати створює великі проблеми у сфері зайнятості. Тому «ліками» від безробіття може бути звільнення ринку від невиправданого втручання (в галузі заробітної плати, цін тощо) та проведення тонкої державної політики щодо підвищення його гнучкості (створення гнучкої системи освіти, масове поширення інформації, стимулювання міжрегіональних переливів робочої сили тощо).

Слід зазначити, що з досить близькими до монетаризму закликами виступає і економічна школа раціональних очікувань (серед її найпомітніших представників можна назвати

американських економістів Р. Лукаса та Т. Сарджента). Вони схильні вбачати причини багатьох проблем, пов'язаних з нестабільністю, у тому числі у сфері зайнятості, в економічній політиці держави.

Дискусії між представниками різних напрямів продовжуються. Більша увага приділяється кейнсіанству та монетаризму. Багато економістів наголошують на тому факті, що рецепти проти безробіття і тих, і інших є цілком прийнятними. Зокрема різні типи безробіття вимагають різних підходів: обмеження заробітної плати, збільшення сукупного попиту чи підвищення гнучкості ринку.

Втрати від безробіття

Безробіття приносить великі проблеми як самій людині, яка залишилася без роботи і прагне отримати її, так і суспільству, економіці в цілому. Втрати від безробіття – це його «вартість», тобто те скільки воно коштує державі й окремим громадянам і що є платою за нього. Плата може бути економічною, психологічною, соціальною тощо. До втрат від безробіття можна віднести:

1. Втрати від безробіття індивідуальні. У чому полягають втрати від безробіття для тих людей, які опинилися в ролі безробітних? По-перше, знижується чи навіть стає нульовим рівень їхніх грошових доходів. По-друге, проблеми з грошовими надходженнями породжують проблеми з обсягом та якістю споживання. Безробіття негативно позначається не лише на рівні економічного добробуту людини, сім'ї. По-третє, безробіття нерідко призводить до втрати кваліфікації. Підтримка якогось рівня професійної кваліфікації часом можлива лише за умови систематичної практики. По-четверте, нерідко нова робота, яку вдається отримати, виявляється менш вигідною, ніж попередня, однією з причин чого може бути зниження рівня кваліфікації в період безробіття. По-п'яте, безробіття приносить значні психологічні проблеми. Змінюється психологічний стан людини – виникає пригніченість, почуття неповноцінності, життєва незадоволеність, нервозність. Можуть виникати стреси, розлад здоров'я.

2. Втрати від безробіття для суспільства. Це, по-перше, недовиробництво ВВП. Реальний обсяг національного виробництва виявляється меншим за потенційний, тобто той, який могло б мати суспільство за повного використання ресурсів праці, якими воно володіє.

Американський економіст Артур Оукен вивів економічний закон, згідно з яким при перевищенні фактичного рівня безробіття над природною нормою безробіття на 1% недовиробництво ВВП становить 2,5%. Це означає, що за фактичного рівня безробіття країни, наприклад, 8,3% і природній нормі 6% ця країна недоотримала протягом року 5,75% ВВП ($8,3 - 6,0 = 2,3 \times 2,5 = 5,75$). Інакше кажучи, при досягненні повної зайнятості ВВП цієї країни був би майже на 6% більшим. Якщо ці відсотки перевести у вартісні чи фізичні обсяги товарів та послуг, то отримаємо вражаючі цифри. Отже, внаслідок відставання реального обсягу ВВП від потенційного рівня скорочуються можливості підвищення загального (середнього) рівня добробуту.

По-друге, безробіття викликає певне соціальне напруження у суспільстві. І чим вищий його рівень, тим значніший ступінь цього напруження. Безробіття здатне спричинити прояви масових протестів у суспільстві, політичними конфліктами, воно в цілому несе загрозу стабільності суспільства. Безробіття, безумовно, негативно позначається на сімейних відносинах.

По-третє, підвищення рівня безробіття може ускладнити криміногенну ситуацію в країні, сприяти зростанню злочинності, тим самим, зниженню ступеня безпеки громадян. Економічні та психологічні проблеми, що виникають у безробітних, можуть підштовхнути їх до протиправних дій. З іншого боку, підвищення ступеня безпеки потребуватиме від платників податків або збільшення податкових внесків, або їх перерозподілу на користь правоохоронних органів зі збитком, як правило, для інших сфер бюджетного фінансування.

Таким чином, можна бачити, що безробіття становить серйозну особисту та суспільну проблему. За її вирішення відповідальність несуть самі працівники, підприємці, держава. Ринок праці – основний регулятор зайнятості. Водночас вирішення проблеми досягнення повної зайнятості потребує

активної участі держави. Різні аспекти цієї діяльності ми розглянули в цьому розділі. Однак тут не аналізувалися соціальні гарантії у сфері зайнятості: кого і як держава підтримує у цих питаннях – про це йтиметься у розділі 12.

Висновки до розділу 5

1. Зайнятість регулюється ринком праці та державою. Ринок праці є основним способом, за допомогою якого здійснюється взаємодія продавців та покупців трудових послуг. Його механізм формують попит на працю, пропозиція праці та заробітна плата – ціна праці.

2. Пропозиція робочої сили – це кількість праці, що пропонується до реалізації за певних ставок заробітної плати. Основними факторами поведінки працівника на ринку праці є: величина заробітної плати, умови праці, віддаленість роботи від місця проживання, престижність праці, відданість професії, ступінь самостійності та відповідальності.

3. Попит на робочу силу – це кількість праці, яка буде затребувана за певних ставок заробітної плати. Поведінка роботодавця визначається об'єктивними умовами діяльності підприємства (орієнтація на прибуток, обсяги збуту, перспективи підприємства, асортимент продукції), а також суб'єктивними уподобаннями (лояльність працівників, політичні погляди, національність, стать, родинні зв'язки тощо).

4. Заробітна плата – ціна інтелектуальних та фізичних здібностей людини створювати економічні блага. Вона залежить від співвідношення попиту та пропозиції праці, державного регулювання, діяльності профспілок.

5. Основними показниками ринку праці є кількість економічно активного населення, зайнятих, безробітних, рівень безробіття. Рівень безробіття – це виражене у відсотках ставлення безробітних до економічно активного населення.

6. Розрізняють три типи безробіття: а) фрикційне безробіття – пов'язане з добровільною зміною працівниками місця роботи та періодами тимчасового звільнення; б) структурне – пов'язане зі змінами попиту на товари й технології виробництва; в) циклічне – пов'язане із загальним спадом економіки.

7. Повна зайнятість – це відсутність циклічного безробіття. Природна норма безробіття відображає рівень безробіття відповідно до повної зайнятості.

8. Основними причинами безробіття визначають: а) високу заробітну плату (класична теорія); б) низький рівень попиту (кейнсіанство); в) недостатню гнучкість ринку праці (монетаризм).

9. Індивідуальними втратами від безробіття є: а) втрата доходу та зниження життєвого рівня; б) втрата кваліфікації та рівня доходу в майбутньому; в) несприятливі психологічні зміни. До суспільних витрат безробіття відносять: а) недовиробництво ВВП; б) соціальне напруження в суспільстві; в) зростання злочинності. Відповідно до закону Оукена перевищення фактичного рівня безробіття над природною нормою на 1% призводить до недоотримання ВВП у розмірі 2,5%.

Основні терміни та поняття

- *Зайнятість і безробіття*
- *Ринок праці*
- *Попит на працю*
- *Пропозиція праці*
- *Заробітна плата*
- *Економічно неактивне населення*
- *Економічно активне населення*
- *Зайняті*
- *Безробітні*
- *Рівень безробіття*
- *Природна норма безробіття*
- *«Повна зайнятість»*
- *Фрикційне безробіття*
- *Структурне безробіття*
- *Циклічне безробіття*
- *Класична теорія зайнятості*
- *Кейнсіанська теорія зайнятості*
- *Монетаристська теорія зайнятості*
- *Індивідуальні втрати від безробіття*
- *Суспільні втрати від безробіття*
- *Закон Оукена*

Питання для осмислення та обговорення

1. Проведіть порівняльний аналіз рівня безробіття в Україні, розрахованого за методологією МОТ та за даними офіційної реєстрації. У чому причина відмінностей цих показників?

2. Проаналізуйте динаміку рівня безробіття в одній з розвинутих країн залежно від фази економічного циклу. Спробуйте розрахувати рівень циклічного безробіття в окремі роки.

3. Порівняйте систему соціального захисту безробітних у різних країнах. Оцініть її ефективність через порівняння рівня безробіття.

4. Як правило, говорять про втрати суспільства від безробіття. А чи може воно в чомусь вигравати від цього явища? Обґрунтуйте свою позицію конкретними прикладами.

5. Дайте характеристику рівня безробіття у країнах, що розвиваються. Які причини, на вашу думку, того, що рівень безробіття найчастіше має обернену залежність від рівня розвитку країни.

РОЗДІЛ 6. ІНФЛЯЦІЯ

Останніми десятиріччями Україна, на жаль, неодноразово зазнавала інфляційних шоків – різких підвищень загального рівня цін. Такі періоди – надзвичайно важкі для сімей, підприємств, економіки та суспільства загалом.

Суттєва цінова нестабільність економічно та психологічно буквально вимотує більшість людей, знищує заощадження та руйнує їхні надії, паралізує діяльність багатьох підприємств, створює величезну соціальну напруженість у суспільстві.

Не викликає сумніву, що нестабільність загального рівня цін в економіці становить одну з найважливіших макроекономічних проблем. Багато хто навіть схильний вважати, що з усіх макроекономічних негараздів інфляція завдає найбільшої шкоди. Крім того, боротьба з інфляцією завжди важка, складна та болісна.

У цьому розділі ми зупинимося на таких питаннях, як сутність інфляції, причини її виникнення, а також проаналізуємо її основні наслідки. Питання боротьби з інфляцією розглядаються тут і в розділах 9 та 10, де вони аналізуються у контексті фінансової та кредитно-грошової політики держави.

6.1. ПОНЯТТЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА ЇЇ ВИМІРЮВАННЯ

Сутність інфляції

За більшість товарів та послуг, які ми купуємо, нам доводиться безпосередньо сплачувати. Грошова форма обміну передбачає передавання певної кількості грошей за певну кількість певних товарів. Ціна товару – це кількість грошей, яку потрібно сплатити за його придбання.

Неважко помітити, що ціни на товари та послуги не є незмінними. Вони у різні періоди можуть як підвищуватися, так і знижуватися. В економіці обертається безліч різних товарів, а отже, існує і така сама кількість цін. Відслідковувати та відображати, як змінюються буквально всі ціни на товари та послуги в національній економіці для того, щоб отримати макроекономічну картину, практично неможливо.

Макроекономіка виводить як загальноекономічний показник середній рівень цін і фіксує його зміни або коливання. Саме із середнім (загальним) рівнем цін пов'язане поняття інфляції.

Інфляція – це підвищення середнього (загального) рівня цін в економіці. Необхідно наголосити, що підвищення цін на окремі товари та послуги не є ще свідченням інфляції. Зростання ціни на одні товари, можливо, буде компенсованим їх зниженням на інші. Приватні коливання цін можуть бути викликані різними причинами, пов'язаними, переважно, із зміною співвідношення попиту та пропозиції на конкретні товари. А от інфляція – це завжди характеристика руху загального рівня цін, його підвищення.

Вимірювання інфляції

Отже, інфляція відображає підвищення середнього рівня цін в економіці. **Середній рівень цін** – це середньозважена вартість різних товарів та послуг в економіці.

Рух середнього рівня цін чи просто рівня цін в економіці вимірюється за допомогою індексу цін. **Індекс цін показує взятє у відсотках відношення вартості певного набору товарів та послуг у поточному (або звітному) періоді до його вартості в базовому періоді.**

Цей фіксований набір товарів та послуг може називатися **ринковим кошиком**.

Таким чином, щоб розрахувати індекс цін, необхідно підібрати певний ринковий кошик, підрахувати вартість товарів та послуг, що входять до його складу, на якусь дату (C_6). А далі щомісяця, щокварталу тощо можна визначати вартість цього ж кошика (C_3), ділити її на вартість кошика в базовому періоді та отримувати індекс цін.

Якщо, наприклад, визначати рівень цін у 2022 р. (I_{P2022}) стосовно 2021 р., то формула для розрахунку матиме такий вигляд:

$$I_{P2022} = \frac{C_{2022}}{C_{2021}}$$

Припустимо, отримаємо відповідь, що дорівнює 105%, це означатиме, що за рік ціни в економіці країни зросли в 1,05 раза, або на 5% (темп інфляції). Період, протягом якого вимірюється інфляція, може бути різним. Його мінімальна тривалість частіше становить місяць, іноді можна зустріти повідомлення про зміну рівня цін на тиждень, а максимальна – може вимірюватися десятиліттями.

Найбільш поширеним у світовій практиці індексом цін (індексом інфляції) є індекс споживчих цін (**CPI – Consumer Price Index**). З назви видно, що роль товарів-представників при визначенні відводиться певним споживчим товарам, тобто тим, що купуються домашніми господарствами. Кількість найменувань товарів-представників, яка використовується до розрахунку цього індексу, зазвичай становить кілька сотень. Серед них – продовольство, одяг, взуття, житло, транспорт тощо. У споживчий кошик ці товари «потрапляють» не лише зі своїми цінами за одиницю, а й зі своїми вагами. Ваги товарів та послуг, що входять до споживчого кошика, – це їхня питома вага (частки) у витратах споживачів.

Пояснимо це на прикладі. Припустимо, що в середнього споживача 50% його витрат йде на придбання продовольства, 30% – інших споживчих товарів, 20% – послуг. Якщо індекс цін на продовольство становив 95%, інші споживчі товари – 105%, послуги – 115%, то індекс вартості споживчого кошика дорівнюватиме:

$$95 \times 0,5 + 105 \times 0,3 + 115 \times 0,2 = 102\%.$$

Водночас і в Україні, і в інших країнах використовуються також інші індекси цін. Наприклад, статистичні органи України періодично інформують про значення індексу цін промислової продукції та індексу закупівельних цін на продукцію сільського господарства. В основі лежать зміни цін, за якими виробники реалізують цю продукцію.

Для обчислення *темпу приросту середнього рівня цін за певний період (темп інфляції, T_{AP})* використовується така формула:

$$T_{\Delta P} = \frac{I_{P3} - I_{P6}}{I_{P6}} \times 100\%$$

Наприклад, індекс цін звітного періоду дорівнює 110%, а індекс цін попереднього періоду дорівнює 105%. Тоді темп приросту цін становитиме $(110 - 105) : 105 \times 100 = 4,8\%$.

До вимірювань інфляції можна застосувати і «правило величини 70». Розділивши число 70 на щорічний темп приросту цін, можна визначити кількість років, протягом яких може статися подвоєння рівня цін. Так, при щорічному темпі приросту цін на 5% рівень цін подвоїться через 14 років. Слід зазначити, що точність цього правила знижується з використанням високих показників темпів інфляції.

З точки зору темпів інфляцію поділяють на *повзучу*, *галоупуючу* та *гіперінфляцію*. Така класифікація покликана передати ступінь гостроти проблеми інфляції, її наслідків та часу, необхідного для того, щоб її втихомирити. Для країн із розвинутою економікою повзучою вважається інфляція до 10%, що галоупе до 100%, гіперінфляцією – понад 100%. Вважається, що для країн з нестійкою перехідною економікою потрібно використовувати більш «м'які» критерії (наприклад, для гіперінфляції, згідно з поширеною точкою зору, це може бути понад 1000% на рік). У табл. 6.1 наведено дані, що характеризують інфляцію в Україні.

У 90-х роках ХХ ст. Україна пережила гіперінфляції. «Рекордними» щодо зростання цін були 1992 та 1993 рр.: ціни зросли, відповідно, у 21 та 103 рази протягом одного року! До початку ХХІ ст. гіперінфляцію вдалося вгамувати. Але платою за це було злиденне становище населення та зруйнована економіка.

Протягом наступних двадцяти років навіть мала місце *дефляція* (зниження загального рівня цін) у 2002 та 2012 рр. Однак найчастіше спостерігалася галоупуюча інфляція, яка завдавала шкоди інвестиційній діяльності та не давала можливості досягти бажаних темпів економічного зростання.

Таблиця 6.1

**Рівень інфляції в Україні (індекс споживчих цін,
грудень до грудня попереднього року), %***

Рік	Індекс споживчих цін	Рік	Індекс споживчих цін
2002	99,4	2012	99,9
2003	108,2	2013	100,5
2004	112,3	2014	124,9
2005	110,3	2015	143,3
2006	111,6	2016	113,9
2007	116,6	2017	112,4
2008	122,3	2018	109,8
2009	112,3	2019	104,1
2010	109,1	2020	105,0
2011	104,6	2021	110,0

*Розраховано за даними: Державна служба статистики України.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6.2. ПРИЧИНИ ІНФЛЯЦІЇ

Надлишковий попит

З надлишковим сукупним попитом пов'язується одна з причин інфляції. Це так звана *інфляція попиту*.

Надлишковий, або завищений, попит виникає тоді, коли виробничі потужності в країні практично повністю завантажені і виробництво не може реагувати на витрати споживачів, що зростають, збільшенням фізичних обсягів виробництва, а починає «відбивати» цей тиск попиту за допомогою підвищення цін.

Зростання витрат не обов'язково викликає підвищення цін. На рис. 6.1 точка Qf відповідає обсягу національного виробництва за повної зайнятості, тобто досягається повне завантаження виробничих потужностей (Q – реальний обсяг виробництва та зайнятість).

Так, якщо стан економіки відповідає характеристикам відрізка 1 – безробіття, недовиробництво, то збільшення сукупних витрат практично не позначиться на рівні цін, оскільки відбуватимуться збільшення зайнятості та зростання фізичних обсягів виробництва без підвищення цін на ресурси. На відрізку 2 ситуація виглядає вже трохи інакше: тут менший резерв безробітного населення, він поступово вичерпується, збільшення попиту на робочу силу за одночасного зменшення пропозиції вільних рук призводить до підвищення заробітної плати та зростання цін, як наслідок – збільшення витрат підприємств. На відрізку 3 економіка вже досягла своєї межі у нарощуванні фізичних обсягів виробництва, тут подальше збільшення сукупних витрат призводить до підвищення рівня цін.

Як уже відзначалося, сукупні витрати формують: а) домашні господарства; б) підприємства; в) держава. Поведінка кожного із зазначених суб'єктів попиту може спричинити певний інфляційний тиск. Так, споживчий попит домашніх господарств може збільшитися внаслідок зростання заробітної плати, скорочення заощаджень, розширення користування кредитами. Підприємства шляхом збільшення витрат можуть підвищити попит на інвестиційні товари. Держава може нарощувати попит шляхом збільшення бюджетних видатків. Причиною зростання попиту може бути діяльність іноземних суб'єктів. Така ситуація виникає, коли, наприклад, відсоткові ставки комерційних банків країни вищі, ніж в інших країнах, і сюди спрямовуються кошти іноземних суб'єктів.

Однак вирішальним моментом в інфляції, як вважає багато економістів, є діяльність держави. І насамперед та її сфера, яка пов'язана з бюджетною та грошовою політикою. Держава, як відомо, через діяльність центрального банку контролює грошовий обіг у країні. Вона, зокрема, має можливість регулювати кількість грошей, які перебувають в обігу. А між грошовою масою та рівнем цін у країні є певна залежність. І тому коли, наприклад, держава, будучи неспроможною покрити свої бюджетні витрати з допомогою податкових та інших неінфляційних надходжень, вдається до грошової емісії, тобто збільшення грошової маси, це викликає інфляцію чи збільшує її темпи.

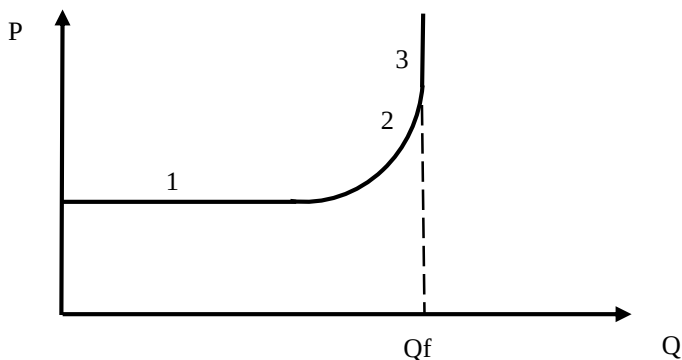


Рис. 6.1. Рух обсягів національного виробництва та рівня цін

При характеристиці зв'язку, що існує між грошовою масою та рівнем цін, багато економістів звертаються до широковідомого рівняння обміну американського економіста Ірвіна Фішера, який плідно займався аналізом проблем інфляції. Це рівняння має такий вигляд:

$$MV = PQ,$$

де M – кількість грошей в обігу;

V – швидкість обігу грошей;

P – середній рівень цін;

Q – фізичний обсяг вироблених товарів та послуг.

Формула показує, що гроші, ціни й товари певним чином пов'язані між собою. Відповідно до рівняння обміну збільшення кількості грошей при постійних фізичних обсягах виробництва та швидкості обігу грошей призведе до підвищення цін.

Наскільки жорсткий цей зв'язок? Як швидко зміни кількості грошей позначаються лише на рівні цін? У відповідях на ці питання виявляються розбіжності. Так, монетаристи вважають, що зв'язок цей дуже тісний, що зміни грошової маси безпосередньо впливають на сукупний попит, а також що швидкість обігу грошей відносно постійна, тобто фактори, що її визначають, змінюються повільно та досить передбачувано. А це означає, на їхню думку,

що можна досить точно прогнозувати реакцію обсягу виробництва на певну зміну грошової маси. Загалом монетаристи доходять висновку про те, що зміни грошової маси є головною причиною нестабільності рівня цін та обсягу виробництва.

Інший погляд на цю проблему в кейнсіанців. Їхня точка зору полягає в тому, що зв'язок між кількістю грошей, рівнем цін і обсягом виробництва не такий жорсткий і набагато складніший, порівняно з тим, як його подають монетаристи. На думку кейнсіанців, швидкість обігу грошей не стабільна, а навпаки, постійно коливається і є непередбачуваною.

Багато економістів наголошують і на складності визначення самої грошової маси: постійно виникають нові види платіжних засобів – платіжні та кредитні картки, нові банківські рахунки, сьогодні ще й криптовалюта тощо, а також труднощі у встановленні того, які з них включати до складу грошової маси, а які ні. Кейнсіанці вказують також на те, що різні елементи грошової маси мають різну швидкість обігу. І залежно від того, яке складається співвідношення між цими елементами, як воно трансформується в результаті зміни грошової маси, може відбуватися як збільшення, так і зменшення швидкості обігу грошей, а отже, спостерігатиметься і різна реакція рівня цін та обсягу виробництва на зміну грошової маси. Це означає відсутність стабільного зв'язку між розглянутими явищами.

Виходячи зі своїх уявлень про природу інфляції, монетаристи та кейнсіанці надають різного значення способам її лікування. Перші акцент роблять на монетарну (кредитно-грошову) політику, другі – на фіскальну (податково-бюджетну). Практична ж політика будь-якої розвинутої держави передбачає використання і тих, і інших інструментів.

Зростання витрат

Коли ціни зростають внаслідок підвищення вартості виробництва товарів та послуг, це називається *інфляцією витрат*.

Проаналізуємо тепер зростання витрат за одиницю продукції як іншу причину інфляції.

Як відомо, будь-яке виробництво потребує ресурсів – праці, капіталу, сировини, землі. Витрата – це платежі, які потрібно

здійснити, щоб отримати у розпорядження необхідні для виробництва обсяги ресурсів. Витрати на одиницю продукції, чи середні витрати, визначаються шляхом поділу загальних (сукупних) витрат за обсяг виробленої продукції. Величина витрат – один з основних факторів пропозиції товарів та послуг. Зростання середніх витрат призводить до зниження прибутку, скорочує обсяги продукції, запропонованої для продажу за існуючих рівнів цін. Зменшення пропозиції призводить, за інших умов, до зростання цін. Якщо фізичний обсяг вироблених товарів зменшується, то при тому ж сукупному попиті ціни на товари зростають.

З якими причинами може відбуватися зростання витрат? До основних факторів підвищення витрат можна віднести:

1. **Підвищення зарплати.** Які обставини можуть змусити роботодавців збільшити ставки заробітної плати? Насамперед це може бути тиск із боку самих найманих працівників, які використовують, як правило, такі свої організації, як професійні спілки. Якщо профспілкам вдасться домогтися від роботодавців більшого підвищення заробітної плати, ніж зростання продуктивності праці (а іноді їм вдається досягти більшої заробітної плати і зовсім без збільшення випуску продукції в одиницю часу), то роботодавці несуть великі питомі витрати, втрачають певну частину прибутку й інтерес до збереження за існуючих цін колишньої пропозиції. Зміни у співвідношенні попиту та пропозиції призводять до підвищення рівня цін.

Події такого роду, що розпочалися в одній або кількох галузях, можуть спричинити ланцюгову реакцію в інших галузях економіки. Взагалі такий розвиток подій містить для економіки серйозну небезпеку – у ній може виникнути інфляційна спіраль, коли інфляція вже безперервно підживлюватиме сама себе. На рис. 6.2 ми спробували показати цю картину. Кожне підвищення заробітної плати, що не супроводжується адекватним зростанням виробництва, призводить до підвищення рівня цін. Зростання цін збільшує вартість життя – на колишню кількість грошей можна купити меншу кількість товарів та послуг. Це викликає невдоволення та нові вимоги підвищення заробітної плати, їх реалізація на вищевказаних умовах спрямовує розвиток подій за знайомим уже сценарієм.

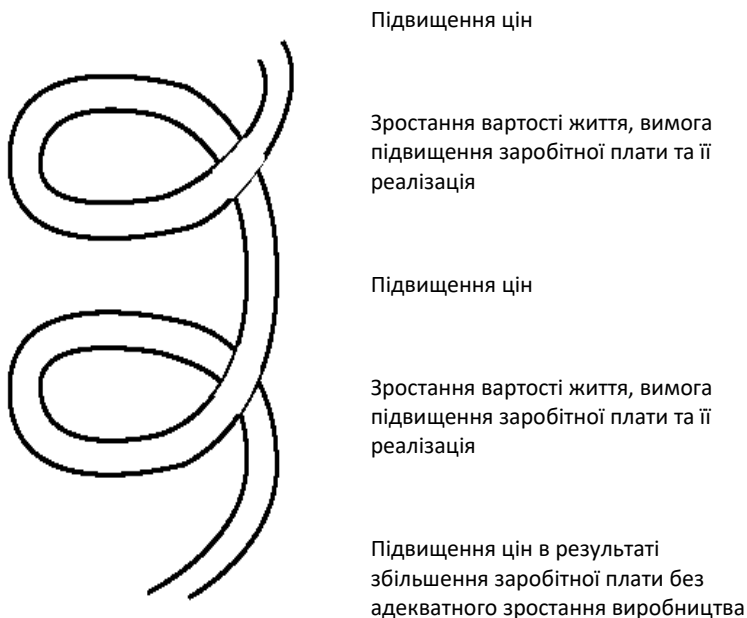


Рис. 6.2. Інфляційна спіраль

В економіці України є деякі виробництва, де ціни не завжди забезпечують покриття всіх витрат, пов'язаних з виробництвом певної продукції (наприклад, вугільна галузь). У такому разі частина витрат оплачується з державного бюджету. Якщо працівники та профспілки цих підприємств виступають з вимогою підвищення заробітної плати і ціна на продукцію зберігається або збільшується менше, ніж підвищується заробітна плата, це означає збільшення бюджетних витрат. Якщо в державному бюджеті дефіцит коштів, то держава може профінансувати збільшення зарплати грошовою емісією, відкривши тим самим своє інфляційне джерело.

Досвід України та інших країн показує, як важко зупинити розкручування інфляційної спіралі. Від держави, її керівників потрібна також велика особиста мужність, щоб вживати, як це

очевидно, абсолютно непопулярних заходів, спрямованих на стримування зростання заробітної плати, бюджетних витрат тощо.

2. Несподівані обставини, що змінюють пропозицію певних товарів. Наприклад, введення істотних обмежень на продаж нафти країнами ОПЕК – найбільшими експортерами – призводить до зростання цін на нафту та підвищення рівня інфляції у багатьох країнах. Україна зіткнулася з подібною проблемою, коли російські постачальники нафти і газу стали здійснювати перехід до продажів за світовими цінами, що призвело до подорожчання десятикратних розмірів імпорту цих товарів, зростання витрат у їх споживачів і, як наслідок, підвищення рівня цін в Україні.

Інфляція структурних зрушень

Спостереження за динамікою цін демонструє ситуації, коли інфляція може відбуватися навіть за умови незмінного сукупного попиту. Причиною зростання цін можуть бути структурні зрушення у попиті. Продемонструємо це на такому прикладі.

Нехай є два ринки товарів (товар А та товар Б), які на певний момент збалансовані і там установився певний рівноважний рівень цін (рис. 6.3а).

Під впливом певних факторів (наприклад, науково-технічного прогресу) відбулися структурні зрушення в сукупному попиті при збереженні його загального обсягу: попит на товар А зріс, тоді як рівно на стільки ж попит на товар Б зменшився. За законами ринку крива попиту на товар А переміститься в становище D_1 , що призведе до підвищення рівноважної ціни на цей товар. Попит же на товар Б зменшився, і тепер точка перетину нової кривої попиту з кривою пропозиції буде відповідати нижчому рівню цін. Здавалося б, що зростання ціни на одні товари компенсується зниженням на інші таким чином, що загальний рівень цін залишається незмінним.

Однак насправді все буде виглядати трохи інакше. Якщо у відношенні до товару А всі аргументи спрацюють і ціни зростуть, то стосовно товару Б зменшення цін у більшості випадків не відбудеться. На заваді цьому стане щонайменше дві причини.

Перша з них пов'язана з дією так званого «ефекту храповика», який дозволяє певним економічним показникам легко зростати (наприклад, ціна чи зарплата), але гальмує їх зниження (детальніше про це в наступному розділі). Друга ж викликана тим, що досить багато галузей представлені олігополістичною конкуренцією, учасники якої скоріше підуть на зменшення обсягів виробництва, ніж на зниження цін.

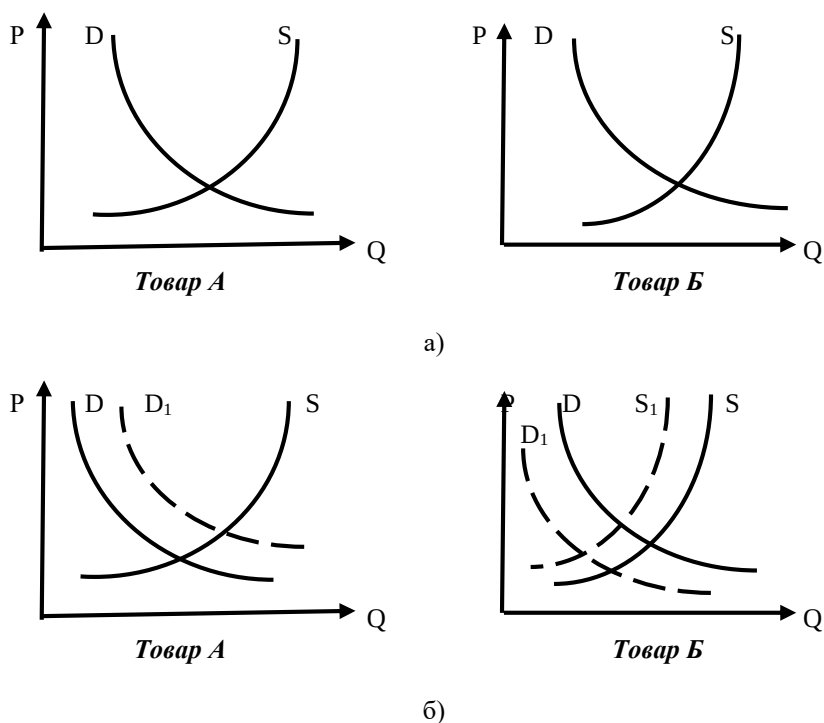


Рис. 6.3. Інфляція структурних зрушень

Тому в реальності на ринку товару Б крива пропозиції теж зміщується таким чином, що точка її перетину з новою лінією попиту буде відповідати попередньому рівню цін. Як наслідок, зростання цін на товар А та збереження їх на попередньому рівні для товару Б призводить до того, що загальний рівень цін зростає, що і означає інфляцію.

6.3. НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЇ

Хто і як страждає від інфляції?

Насамперед слід зазначити, що певне зростання цін має місце в економіці практично завжди. Періоди дефляції – зниження загального рівня цін – зустрічаються дуже рідко. Невисока та відносно стабільна інфляція, яку можна передбачити та врахувати в економічних рішеннях, навряд чи створює якісь серйозні проблеми. Істотні складнощі виникають тоді, коли рівень інфляції високий, коли її темпи різко коливаються. Наслідки такої інфляції ми розглянемо в цьому підрозділі.

Отже, кому та які біди приносить інфляція?

Більшість домашніх господарств інфляція призводить до зниження реальних доходів. Інфляція зменшує купівельну спроможність грошей: грошову одиницю можна обміняти на меншу кількість товарів та послуг. Для тих людей, хто не може збільшити свої доходи хоча б на такому рівні, як зростання цін, стає неможливим зберегти колишній рівень життя. Якщо річний індекс інфляції становив, наприклад, 110%, а індекс доходів за цей період – 105%, це означає, що реальні доходи зменшилися протягом року майже на 5%. Особливо важко доводиться людям, які мають фіксовані доходи. Так, наприклад, тверді оклади мають вчителі, військовослужбовці, лікарі, працівники сфери культури, державні службовці та багато інших. Фіксовані доходи мають також пенсіонери, безробітні, матері, які перебувають у відпустках з догляду за дітьми. Люди з твердими доходами не мають можливостей захистити себе від інфляції шляхом підвищення продуктивності своєї праці, збільшення виробництва і, відповідно, доходів. Їхні оклади, пенсії, допомога коригуються в умовах високої інфляції державою, але, як правило, це відбувається завжди з великим запізненням і частіше зростання доходів не повною мірою покриває зростання цін.

Інфляція також знецінює заощадження. Так, в Україні багато людей вільні гроші спрямовували на вклади в банки. Таким чином вони не так множили свої грошові доходи, скільки накопичували гроші для купівлі автомобілів, меблів, дач, квартир, інших дорогих речей. А багато людей старшого віку відкладали гроші для того, щоб мати достатньо забезпечене життя в той період, коли вони

будуть перебувати на пенсії. Гіперінфляція 1992 р. була справжнім шоком для вкладників, заощадження перетворилися вже в перші місяці на ніщо. А загалом за рік купівельна спроможність грошей, як уже зазначалося, зменшилася більш ніж у 20 разів! Скільки надій виявилися перекресленими, скільки праці знецінено, скільки розчарувань судилося пережити багатьом людям!

Несподівана інфляція завдає збитків кредиторам, тобто тим, хто дав гроші у позику. Звичайно, кредитори беруть певний відсоток за видачу позичок, але непередбачуване підвищення темпів інфляції, природно, не може бути враховано в кредитному договорі, в результаті відсоток за кредитом виявляється нижчим, ніж рівень інфляції. У такій ситуації до кредитора повертаються гроші з меншою купівельною спроможністю. Під час продажу товару в кредит виникають аналогічні наслідки.

Інфляція викликає нервозність у людей, зростання соціального напруження в суспільстві. Вона може бути серйозним фактором соціальних потрясінь, політичних катаклізмів. У зв'язку з цим економісти, наприклад, зазвичай говорять про Німеччину, де гіперінфляція у 20-х роках минулого століття розглядається як важливий фактор сходження Гітлера до влади.

Для підприємств, підприємців інфляція вносить у виробництво елемент дезорганізації. Зростають ціни факторів виробництва, збільшуються тим самим витрати. Зростання витрат виробники намагаються компенсувати підвищенням ціни на свою продукцію. Проте досягти повної компенсації вдається не всім виробникам. Інфляція ускладнює планування, її непередбачувані стрибки змінюють рівень вигоди тих чи інших укладених договорів. Усе це негативно позначається на обсягах виробництва.

Є ще один важливий аспект інфляції – *вона порушує інвестиційний процес, а гіперінфляція його фактично руйнує*. Виробники мають оновлювати обладнання, технології, прагнути розширення виробництва. Для цього необхідно зазнавати інвестиційних витрат. Але інфляція швидко знецінює відрахування та інші заощадження, що призначаються на інвестиційні цілі. Відбувається те саме, що й із заощадженнями населення. У умовах високої інфляції різко скорочується потік інвестиційних витрат, можливостям економіки завтрашнього дня завдається значна шкода.

Хто і як виграє від інфляції?

Отримувати вигоди від інфляції можуть передусім ті, кому вдається за умов інфляції *збільшувати свій дохід швидшими темпами, ніж процес інфляції*. Інфляція може бути фактором зростання попиту на певні товари та послуги. Наприклад, попит на іноземну валюту великою мірою залежить від рівня стабільності національної валюти. Інфляція дестабілізує національну грошову одиницю, отже, розширює доходи тих, хто надає послуги з обміну валют. Тобто інфляція здатна принести спеціальні (інфляційні) доходи деяким суб'єктам господарювання.

Інфляція вносить зміни в розподіл доходів, що склався в суспільстві. Люди, які мають фіксовані доходи, що працюють у тих структурах, де немає можливості зростання витрат компенсувати зростанням цін на свою продукцію, втрачають у своїй купівельній спроможності – їхні реальні доходи зменшуються. І навпаки: ті, хто може компенсувати через свої ціни зростання витрат, отримують шанси на збереження рівня реальних доходів і навіть їх підвищення.

Вигоди від несподіваної інфляції можуть отримати позичальники. Вище ми вже зупинялися на цьому моменті. Ті, хто користується позикою в період непередбаченої інфляції, повернуть кредитору гроші, які мають меншу купівельну спроможність. Так часто і повертати їх виявляється легше, оскільки в період інфляції номінальні доходи зазвичай зростають.

І нарешті певні вигоди від інфляції може отримати уряд. Він також бере гроші в борг: в Україні кредитором для Міністерства фінансів виступає Національний банк України. Інфляція, як ми зазначали, знижує вартість грошей, і тому при поверненні боргу уряд розраховується «дешевими» грошима. Держава може отримати деякі вигоди через податкову систему. Інфляція підвищує грошові доходи, та платники податків можуть переміститися у вищий розряд податкових утримань, що за інших рівних умов може збільшити доходи бюджету.

Висновки до розділу 6

1. Стабільність цін є однією з найважливіших макроекономічних проблем. Інфляція – це підвищення середнього (загального) рівня цін.

2. Інфляція вимірюється за допомогою індексу цін, який виражає взятє у відсотках відношення вартості певного набору товарів та послуг у певному періоді до його вартості в базовому періоді. Найбільш поширеним індексом цін є індекс споживчих цін. Темп інфляції окреслюється темпом приросту середнього рівня ціни за певний період. Гіперінфляція настає тоді, коли річне зростання цін перевищує 1000%, або місячне – 50%.

3. Надлишковий попит є однією з причин інфляції. Існує певний зв'язок між грошовою масою та рівнем цін. Монетаристи вважають, що зв'язок цей дуже тісний, що зміни грошової маси безпосередньо впливають на сукупний попит. Кейнсіанці, навпаки, вважають, що цей зв'язок не має суворого характеру, він є нестабільним. В антиінфляційних заходах монетаристи рекомендують робити акцент на монетарну політику, кейнсіанці – на фіскальну.

4. Зростання витрат є ще однією причиною інфляції. Він може бути викликаний підвищенням заробітної плати, що перевищує зміни в продуктивності праці. Дуже небезпечним стає розкручування інфляційної спіралі руху цін та заробітної плати – тут уже інфляція підживлює сама себе. Витрати виробників можуть також зрости внаслідок непередбачених обставин, змінюють пропозицію товарів (наприклад, різкого зростання ціни на імпортні енергоносії). Інфляцію також можуть викликати структурні зрушення в сукупному попиті при збереженні його загального обсягу.

5. Внаслідок інфляції в більшості домашніх господарств знижуються реальні доходи, їх життєвий рівень падає, відбувається знецінення заощаджень, у суспільстві зростає нервозність, соціальне напруження. Інфляція дезорганізує виробництво, негативно впливає на обсяги виробництва, порушує інвестиційний процес. Від інфляції можуть виграти ті економічні суб'єкти, яким вдається за умов інфляції збільшувати свої доходи швидшими темпами, ніж зростають ціни, і навіть позичальники, зокрема уряд, у разі несподіваного прискорення інфляції.

Основні терміни та поняття

- *Інфляція*
- *Середній рівень цін*
- *Індекс цін*
- *Індекс споживчих цін*
- *Споживацький (ринковий) кошик*
- *Темп інфляції*
- *Гіперінфляція*
- *Причини інфляції*
- *Рівняння обміну*
- *Кейнсіанське пояснення інфляції*
- *Монетаристське пояснення інфляції*
- *Наслідки інфляції*

Питання для осмислення та обговорення

1. За даними Світового банку чи Міжнародного валютного фонду знайдіть країну з найвищим рівнем інфляції в останні роки. Продемонструйте, як інфляційні процеси в цій країні вплинули на інші макроекономічні показники.

2. Порівняйте темпи інфляції та рівень безробіття у кількох розвинутих країнах за останні 20 років. Чи знаходить емпіричне підтвердження теоретичне положення про те, що ці показники мають зворотний зв'язок?

3. За даними Світового банку знайдіть приклади стагфляції. Якими причинами викликано таке явище?

4. Чи завжди збільшення грошової маси в обігу спричиняє інфляцію? Яку позицію з цього приводу мають представники різних економічних шкіл? Чи справедливий вислів «Інфляція може бути вигідна для держави»? Обґрунтуйте свою відповідь. Які приклади ви можете навести щодо заходів регулювання інфляції в Україні?

РОЗДІЛ 7. СУКУПНИЙ ПОПИТ ТА СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ

Якби хтось поставив собі завдання підрахувати частоту використання окремих понять у підручнику з економіки, він міг би з упевненістю стверджувати, що конкурентів у слів «попит» і «пропозиція» не виявилось б. І в цій темі ми ще раз спеціально звертаємося до попиту та пропозиції. У курсі мікроекономіки попит та пропозиція, їх координація розглядаються стосовно ринків окремих товарів. Отримані при цьому висновки дуже важливі для пізнання економічних процесів, але вони не можуть пояснити низку макроекономічних проблем. Макроекономічна рівновага – це насамперед урівноваження попиту всіх покупців та пропозиції всіх продавців. Ринок у масштабах національної економіки утворюється в результаті складного переплетіння ринків окремих товарів, регіональних ринків тощо. Вивчення матеріалу цього розділу дозволить з'ясувати, як у результаті взаємодії локальних ринків утворюється сукупний ринок національної економіки, які його особливості загалом та окремих елементів зокрема – сукупного попиту, сукупної пропозиції, загального рівня цін. А в розділі 8 ми розглянемо погляди різних економічних шкіл на механізм досягнення рівноваги в національній економіці.

7.1. СУКУПНИЙ ПОПИТ

Суть і графік сукупного попиту

Попит, зокрема і сукупний, характеризує бажання та можливості покупців. Останні в масштабі всієї економіки представлені: домогосподарствами (споживчі витрати), підприємствами (інвестиції), державою (державні закупівлі товарів та послуг), і навіть іноземними покупцями (чистий експорт). Структуру сукупного попиту показано на рис. 7.1.

Кожного моменту величини попиту перелічених суб'єктів залежатимуть від рівня цін. *Сукупний попит (aggregate demand, AD) – це різні обсяги товарів та послуг, які домогосподарства,*

підприємства та держава готові купити за будь-якого можливого рівня цін. Сформульований у розділі мікроекономіки закон попиту справедливий і для рівня національної економіки загалом: рівень цін і величина сукупного попиту на національний продукт перебувають у зворотній залежності. Наочно цю залежність можна продемонструвати за допомогою графіка, наведеного на рис. 7.2. Чим зумовлений спад кривої сукупного попиту?

Сукупний попит	Споживацькі витрати домогосподарств
	Інвестиційні витрати підприємств
	Державні витрати на придбання товарів та послуг
	Чистий експорт

Рис. 7.1. Структура сукупного попиту

Аналізуючи індивідуальний попит, ми виявили, що величина попиту зростає при зниженні ціни, оскільки в цій ситуації при тому ж рівні доходу в споживача виникає можливість придбати більше товару. Наскільки ця закономірність проявляється у зв'язку сукупного попиту з рівнем цін? Якщо рівень цін, скажімо, зростає, то покупці витрачають більше коштів на придбання тієї ж кількості товару, і за логікою має зменшитися реальний сукупний попит. Проте не можна забувати, що в масштабах суспільства витрати одних стають доходами інших. Тому зростання рівня цін не тільки збільшує витрати на придбання тієї ж кількості товарів, а й приводить до зростання доходів, а отже, може не вплинути на сукупний попит.

Не можна пояснити характер кривої сукупного попиту AD також ефектом товарів-субститутів. Згадайте, що при аналізі індивідуального попиту виявляється переключення купівельного вибору в разі підвищення цін одних товарів на придбання інших, здатних певною мірою замінити перші. Якщо ж розглядати національну економіку загалом, зменшення попиту на одні товари та збільшення його на інші не змінить сукупний попит. Таким чином, можна стверджувати, що спадний характер кривої

сукупного попиту викликаний іншими факторами, ніж аналогічний характер кривої індивідуального попиту. Розглянемо ці фактори.

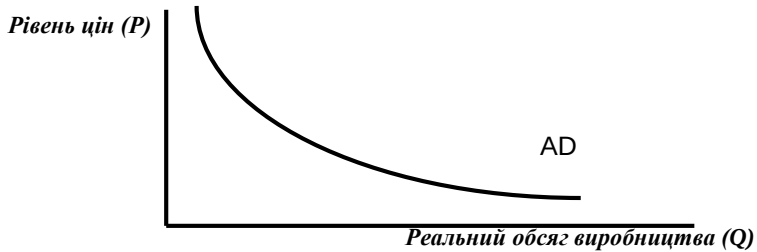


Рис. 7.2. Крива сукупного попиту

Ефект відсоткової ставки. Кожного моменту в національній економіці обертається певна кількість грошей, потреба в яких визначається насамперед обсягами реалізованих товарів і цінами них. Якщо рівень цін зростає, відповідно зростає і попит на гроші. Але гроші мають свою ціну. Нею виступає ставка позичкового відсотка. За постійної пропозиції грошей і одночасного зростання попиту на них відсоткова ставка зросте. Її зростання відразу по кількох каналах вплине на сукупний попит. Насамперед зменшаться інвестиційні витрати. Частина з них стане економічно не вигідною, оскільки краще не інвестувати гроші під невисокий прибуток, а надати позику під збільшений відсоток. Крім того, частина покупців відмовиться від споживчих витрат, особливо пов'язаних з придбанням товарів тривалого користування. Адже значна частина цих купівель пов'язана з отриманням кредиту, а він в умовах зростання ставок стає не вигідним.

Ефект багатства. Очевидним є й інший напрям впливу рівня цін на сукупний попит. Якщо рівень цін підвищується, то люди, які мають грошові заощадження, стають відносно біднішими, оскільки знижується купівельна спроможність грошей. Якщо ж люди хочуть підтримувати купівельну силу своїх заощаджень, то багатьом з них доведеться зменшити споживання. Якщо ви, накопичуючи гроші для поїздки на море під час літніх

канікул, стикаєтеся з проблемою їх знецінення внаслідок зростання цін, то, можливо, для досягнення своєї мети вам доведеться пожертвувати купівлею якихось речей або скоротити платні розваги. Оскільки в аналогічному становищі може бути багато людей, є підстави стверджувати, що підвищення рівня цін призводить до зниження сукупного попиту.

Ефект імпортних закупівель. Так само, як практично у кожного окремого товару є товар-субститут, здатний його тією чи іншою мірою замінити, так і у валового внутрішнього продукту може бути замітник. Це ВВП іншої країни. Наприклад, якщо загальний рівень цін в Україні зростає, то багато покупців віддають перевагу імпортним товарам перед вітчизняними. Водночас іноземні покупці також відмовляються від придбання українських товарів. Отже, зменшення експорту та збільшення імпорту знизять реальні обсяги реалізованого валового внутрішнього продукту, оскільки дедалі більше потреб населення задовольняється за допомогою ВВП іншої країни.

Нецінові фактори сукупного попиту

Досі йшлося про фактори, що визначають спад кривої сукупного попиту. Як основна причина зміни величини сукупного попиту розглядався загальний рівень цін. Решта інших умов передбачалися незмінними. Проте зміни в сукупному попиті здатні викликати й інші причини. На відміну від рівня цін, який переміщує точку на незмінній кривій сукупного попиту, нецінові фактори зміщуватимуть криву попиту ліворуч – зменшення сукупного попиту або праворуч – збільшення сукупного попиту (рис. 7.3). Щоб встановити нецінові фактори сукупного попиту, проаналізуємо, що може спричинити зміни в його складових (див. рис. 7.1).

1. Споживацькі витрати: їх збільшення призводить до зростання сукупного попиту та зміщує криву на графіку праворуч, а зменшення – знижує сукупний попит, зміщуючи криву ліворуч. Від чого залежать споживчі витрати? Прості спостереження показують, що величина витрат на придбання споживчих товарів значною мірою визначається **розміром доходу на душу населення, накопиченим багатством** тощо, інакше кажучи,

рівнем добробуту населення. Якщо цей рівень зростає, то збільшуються і споживчі витрати, якщо він знижується, люди змушені частину доходу використовувати для компенсації своїх втрат і відмовитися від споживчих витрат. Наприклад, сукупний попит зростає, якщо загальний рівень цін залишиться незмінним, а курси акцій підвищаться, або він знизиться, якщо курсова вартість зменшиться.

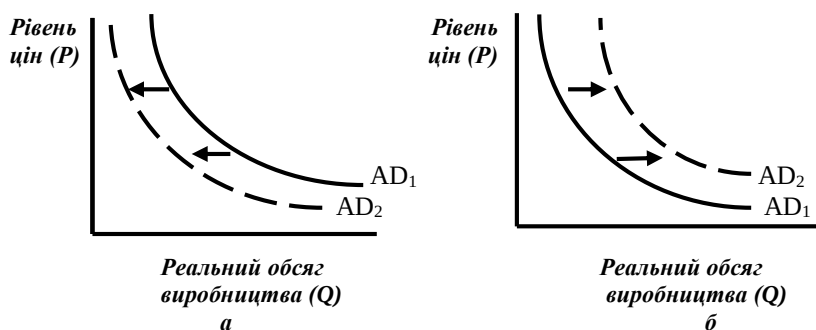


Рис. 7.3. Зміни в сукупному попиті:

а – зменшення; б – збільшення

Споживчі витрати також залежать від **очікувань покупців**. Ці очікування можуть стосуватися як змін власних доходів, так і можливого рівня цін або інших умов купівлі-продажу. Якщо значна частина населення у липні – серпні очікує, що восени подорожчає хліб внаслідок зростання цін на зерно, то спостерігатиметься прагнення людей зробити максимально можливі запаси борошна та борошняних виробів за «старими» цінами. Так виникає ажіотажний попит, який на певний час збільшує сукупний попит. Якщо ж багато людей очікують зменшення своїх доходів через загальний економічний спад у країні, то в цій ситуації крива сукупного попиту може зміститися ліворуч – поточний попит зменшиться.

Споживчі витрати залежить від **величини податкових ставок**. Адже податки регулюють доходи, отже, безпосередньо впливають на величину витрат населення.

У багатьох економічно розвинутих країнах, де значну частку у платежах за споживчі товари становлять кредити, сукупний попит може змінюватися під впливом **обсягу заборгованості покупця**. Якщо вона досягає певних розмірів і настає термін її погашення, то за інших рівних умов сукупний попит зменшиться, оскільки збільшиться частина доходів, що йде на погашення заборгованості, а не на споживчі витрати.

2. Інвестиційні витрати, як і споживчі, є елементом сукупного попиту. Типовим мотивом інвестицій є прагнення отримати доход. Цілком зрозуміло, що більший **очікуваний рівень прибутковості інвестицій** стимулюватиме їх збільшення. Потенційний рівень прибутковості, що знижується, охолоджує інтерес інвесторів, що призведе до зменшення попиту на інвестиційні товари.

Вирішуючи питання про інвестиції, економічний суб'єкт порівнює їх прибутковість з **відсотковою ставкою за позиками**. Якщо вона зростає, для багатьох виявляється кращим вкласти гроші в банк, а не здійснювати пряме інвестування. Виникають проблеми з використанням кредиту як джерела інвестиційних коштів, тому що доходність багатьох інвестиційних проєктів виявляється недостатньою для виплати відсотків за кредитами. Тому величина відсоткової ставки перебуває у зворотній залежності з інвестиційними витратами.

Аналогічний вплив має і **величина податків**, оскільки реальні можливості інвестування визначаються доходом, що залишається після сплати податків. При незмінності умов приватні інвестиції зростають, якщо знижуються податки, і зменшуються, якщо податкові ставки зростають.

Економічна теорія та господарська практика довели, що підприємствам завжди необхідний певний резерв потужностей для економічного маневру. Але та чи інша **величина вільних потужностей** по-різному впливає на інвестиційні витрати. Надмірне зростання недовантаження потужностей стримує нові інвестиції, тоді як зменшення резерву стимулює їх.

3. Державні витрати є ще однією частиною сукупного попиту. Вони залежать від багатьох факторів, вирішальним серед яких є **доходи державного бюджету**. Основне джерело доходів держави – податкові надходження. Збільшення податків

приводить, з одного боку, до зменшення споживчих витрат і приватних інвестицій, тому негативно впливає на сукупний попит, з іншого боку – до зростання державних витрат, що розширює сукупний попит.

Багато що залежить від **структури витрат держави**, пріоритетів в економічній політиці. Якщо, наприклад, держава збільшує витрати на соціальні програми, розширює трансфертні платежі (пенсії, допомоги тощо), це призводить до скорочення державних закупівель товарів та послуг, але певною мірою може збільшити споживчі витрати.

4. Витрати на чистий експорт. Як ми вже зазначали, причиною зміни чистого експорту може бути зміна рівня цін у країні. Але співвідношення експорту та імпорту може змінюватись і незалежно від процесів, що відбуваються всередині країни. Оскільки у зовнішній торгівлі беруть участь як мінімум дві країни, то зміна умов однієї з них може вплинути на сукупний попит в іншій. Як зміниться сукупний попит в Україні, якщо, припустимо, у Білорусії підвищиться загальний рівень цін? Тоді українська продукція на білоруських ринках стає більш конкурентоспроможною, що збільшує експорт з України і, відповідно, зменшує імпорт з Білорусії, що став дорогим. Таким чином, на чистий експорт країни значно впливає **економічне становище закордонного торгового партнера**.

Великий вплив на чистий експорт мають також валютні курси. **Валютний курс** – це вартість грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої. Якщо курс української валюти у відношенні, наприклад, до польського золотого знижуватиметься, це стимулюватиме український експорт до Польщі. Продаючи продукцію за колишніми цінами до Польщі, українські підприємці при переведенні в національну валюту отримуватимуть більше. Цей же фактор стримуватиме польський експорт в Україну: колишня виручка в українській валюті виявиться меншою при переведенні в злоти.

Для наочності та кращого запам'ятовування перелічені нецінові фактори сукупного попиту наведено на рис. 7.4.

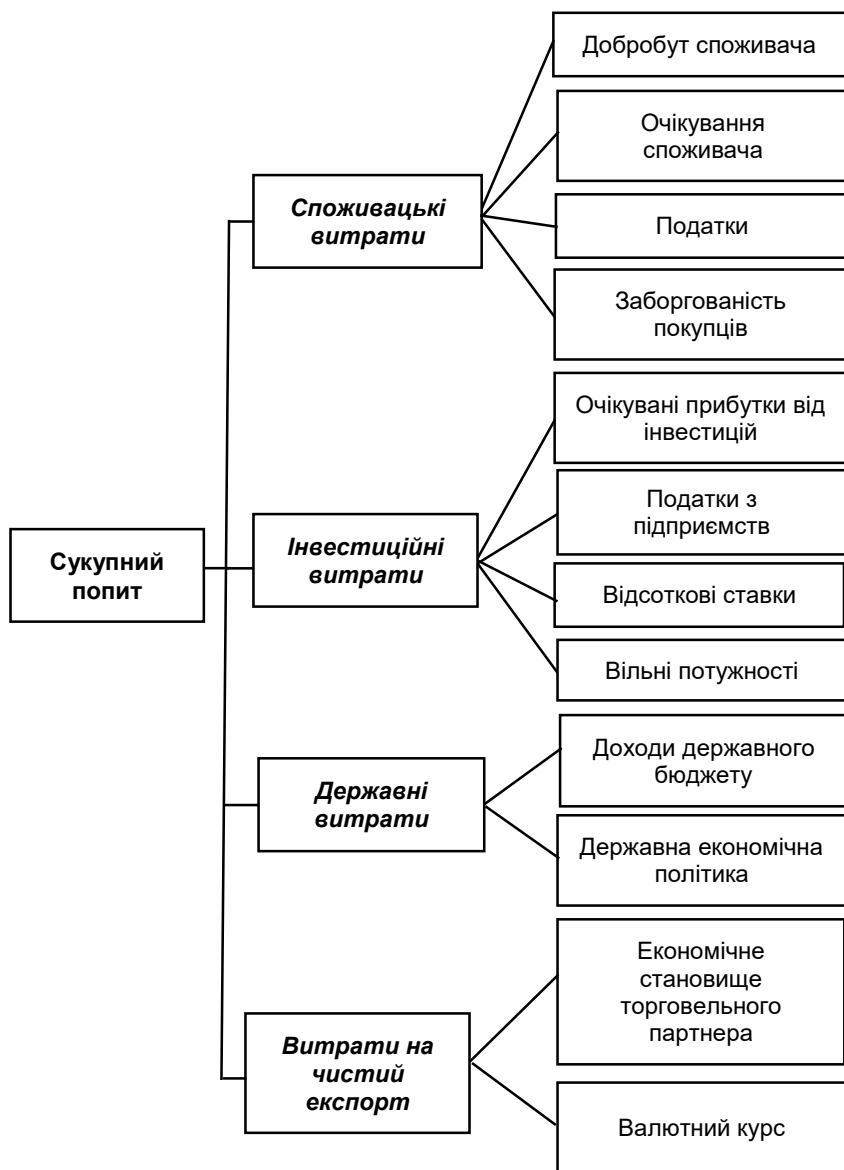


Рис. 7.4. Нецінові фактори сукупного попиту

Слід пам'ятати, що вони діють одночасно, часто різноспрямовано, тому сукупний попит формується як рівнодіюча безлічі економічних сил.

7.2. СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ

Сутність та графік сукупної пропозиції

Сукупна пропозиція (aggregate supply, AS) – об'єднує пропозицію всіх товарів, реалізованих на національному ринку. Це **рівень наявного реального обсягу національного виробництва товарів та послуг при кожному можливому рівні цін**. Поведінка виробника на ринку визначається очікуваною прибутковістю його діяльності. За інших рівних умов прибутковість залежить від середніх витрат на виробництво товару. Рівень цін, що склався у країні, має компенсувати витрати й забезпечити достатній рівень прибутковості, який зацікавлює виробника пропонувати свій товар. Тому пояснити характер зв'язку між рівнем цін та реальними обсягами пропозиції товарів та послуг означає, насамперед, пояснити динаміку середніх витрат на їх виробництво.

Слід зазначити, що в економічній науці існують серйозні розбіжності щодо характеру кривої сукупної пропозиції.

На рис. 7.5 наведено графік сукупної пропозиції AS, що відображає підходи різних шкіл до цього питання. Не вдаючись у докладний аналіз аргументів цих шкіл, що буде зроблено в наступному розділі, викладемо пояснення характеру кривої сукупної пропозиції на її ділянках, що пропонуються їх представниками. Як зазначалося в розділі 6, на думку Дж.М. Кейнса та його послідовників, якщо виробництво здійснюється при значних недовикористаних ресурсах, його збільшення не пов'язане зі зростанням середніх витрат на виробництво і, отже, не викличе підвищення рівня цін. Якщо в країні спостерігається значне недовантаження потужностей і багато безробітних, то їх залучення у виробництво не буде супроводжуватися зростанням витрат на придбання додаткових одиниць трудових та інших ресурсів. Тому на ділянці OQ сукупна

пропозиція відображається горизонтальною лінією. Ця ділянка так і називається **горизонтальною, або кейнсіанською**.

При досягненні реального обсягу виробництва, що відповідає точці Q на кривій сукупної пропозиції, спостерігається перелом. Економіка наближається до стану повної зайнятості. Оскільки в різних галузях цей процес настає не одночасно, то відбувається перерозподіл ресурсів, що пов'язане зі збільшенням витрат за одиницю ресурсів праці. Показник завантаження потужностей досягає своєї критичної точки, в хід йдуть і менш продуктивні ресурси, які раніше не використовувалися. Спостерігається загальне підвищення середніх витрат виробництва товарів та послуг. Тому щоб обсяги виробництва збільшувалися за межами відрізка OQ, необхідне відповідне підвищення рівня цін, що компенсує додаткові витрати. Цей відрізок кривої сукупної пропозиції набув назви **висхідної, або проміжної**. Він відображає прямий характер залежності між рівнем цін та обсягом виробництва.

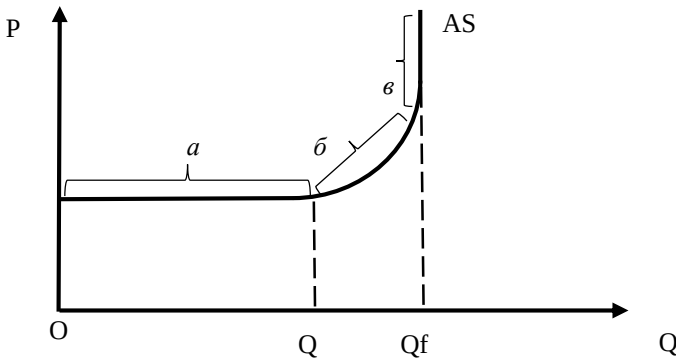


Рис. 7.5. Крива сукупної пропозиції:

a – горизонтальний (кейнсіанський), ***б*** – висхідний (проміжний),
в – вертикальний (класичний) відрізки

Однак настає момент, коли досягається повна зайнятість, або природний рівень безробіття, і подальше збільшення реальних обсягів виробництва неможливе через відсутність додаткових

ресурсів, навіть якщо ціни зростатимуть. Тому в точці Q_f крива сукупної пропозиції набуває характеру вертикальної лінії. Відповідно ця ділянка набула назви **вертикальної, або класичної**. Справа в тому, що представники класичного напрямку в економічній теорії вважають за нормальний стан економічної системи, коли мобілізовані всі ресурси.

Звичайно, слід розуміти, що стан «повної зайнятості» дуже рухливий. За деяких умов на ринок праці можуть вийти нові продавці трудових послуг, які раніше не претендували на зайнятість, тобто не шукали собі роботи і, отже, не входили до складу безробітних. Однак у будь-якому разі в принципі можна досягти такого стану, коли подальше розширення виробництва неможливе.

Нецінові фактори сукупної пропозиції

Ці фактори визначають положення самої кривої на графіку. Вони відображають нові умови мотивації діяльності виробника. Поставимо питання: що може заохочувати виробника збільшити обсяги виробництва за колишнього рівня цін? Відповідь очевидна: чи можливість отримати більші прибутки, чи сприятливіші умови її розподілу. Проблема отримання великого обсягу прибутку за умов фіксованої ціни зводиться до проблеми зниження витрат виробництва товарів та послуг. Тому серед перших нецінових факторів сукупної пропозиції можна назвати **зміну витрат виробництва**. Зв'язок між ними зворотний: що нижчі витрати виробництва, то більша за постійних умов сукупна пропозиція. Справедливе й зворотне твердження.

У свою чергу, величина середніх витрат залежить від низки обставин, серед яких особливо виділяють **ціни на ресурси**. Оскільки у виробничій діяльності використовуються як ресурси праця, земля, капітал та підприємницькі здібності, то їх подорожчання призводить до зростання витрат і, відповідно, зменшення сукупної пропозиції, а здешевлення – до зниження витрат та збільшення сукупної пропозиції. Перший випадок відповідає графіку на рис. 7.6а, а другий – на рис. 7.6б.

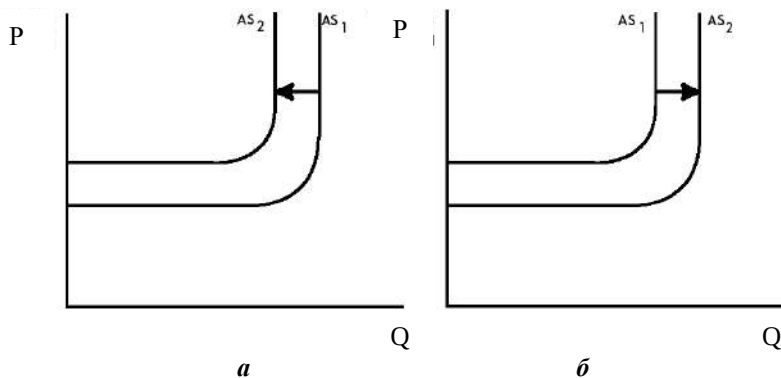


Рис. 7.6. Зміни сукупної пропозиції:
а – зменшення, *б* – збільшення

Ціни на внутрішньому ринку ресурсів встановлюються внаслідок взаємодії попиту та пропозиції. Великий вплив на ціни ресурсів можуть чинити ціни світового ринку, особливо в тих випадках, коли значна частина внутрішніх потреб покривається за рахунок імпортованих ресурсів. Так, як уже зазначалося, подорожчання нафти та природного газу, які купує Україна, багато в чому визначило зменшення сукупної пропозиції в нашій країні, зміщення її кривої ліворуч.

Зміни витрат виробництва можуть викликатися зрушеннями в самому виробничому процесі, що підвищують або знижують його продуктивність, тобто **змінами в продуктивності**. Фахівці відзначають, що використання порошкової металургії у виготовленні деталей для машинобудування різко зменшує витрати металу порівняно із звичайним способом виготовлення. Масова автоматизація виробництва дозволяє зменшити потребу в ресурсах праці. Можна назвати інші приклади, які як підвищують, так і знижують продуктивність. Загальновідомо, що глибина шахт і кар'єрів постійно зростає, до господарського обігу залучаються корисні копалини з меншим вмістом корисного компонента. Це підвищує витрати і зсуває криву сукупної пропозиції ліворуч.

Мотивом збільшення чи зменшення обсягів пропозиції при постійних цінах, витратах і прибутку можуть бути зміни в порядку

розподілу останньої. Тут найсильнішим важелем можуть бути **податки**. Вплив на сукупну пропозицію мають **державні субсидії**. Вони знижують витрати і сприяють підвищенню сукупного пропозиції.

В узагальненому вигляді нецінові фактори пропозиції наведено на рис. 7.7. Усі вони діють одночасно, з різною силою та в різних напрямках. Тому для визначення дійсної динаміки сукупної пропозиції необхідний аналіз кожного фактора та пошук їх рівнодіючої.

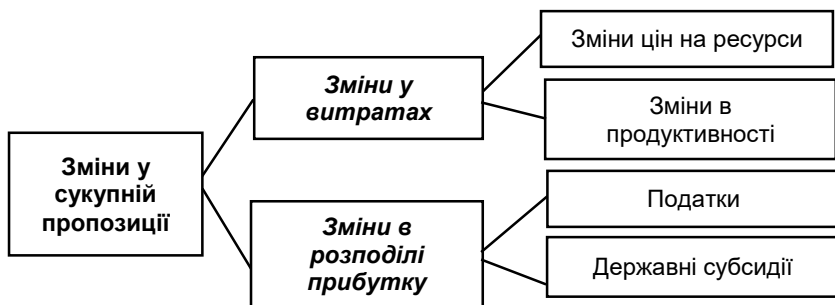


Рис. 7.7. Нецінові фактори сукупної пропозиції

7.3. РІВНОВАГА СУКУПНОГО ПОПИТУ ТА СУКУПНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ

Рівноважний рівень цін та реальний обсяг виробництва

Рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції досягається тоді, коли бажання покупців придбати певний обсяг товарів та послуг при цьому рівні цін збігається з бажанням продавців продати таку ж кількість товарів та послуг при тому ж рівні цін. Графічно координати перетину кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції показують рівноважний реальний обсяг національного виробництва та рівноважний рівень цін. Конкурентне середовище, властиве загалом ринковій системі, забезпечує механізм відновлення рівноваги в разі відхилення одного з параметрів від рівноважного рівня. Однак цей механізм

має свою специфіку для кожної ділянки кривої сукупної пропозиції, тому вимагає спеціального розгляду.

1. Горизонтальний відрізок. На рис. 7.8 представлений варіант, коли криві сукупного попиту та сукупної пропозиції перетинаються на горизонтальному відрізку. Точка перетину з координатами (Q_e P_e) є точкою рівноваги: Q_e – рівноважний реальний обсяг виробництва, а P_e – рівноважний рівень цін. За цих умов свободи вибору кількість виробників досить велика. При рівні цін, який склався, вони можуть збільшувати обсяги виробництва до точки Q_1 . Але якщо це справді відбудеться, то виникнуть серйозні труднощі з реалізацією продукції, збільшаться запаси, і виробникам доведеться скорочувати виробництво, поки не досягнуть точки Q_e , тобто не відновлять рівновагу на сукупному ринку. Зверніть увагу, що надвиробництво в цих умовах не призводить до зниження рівня цін, оскільки нижчі ціни призведуть до припинення виробництва взагалі.

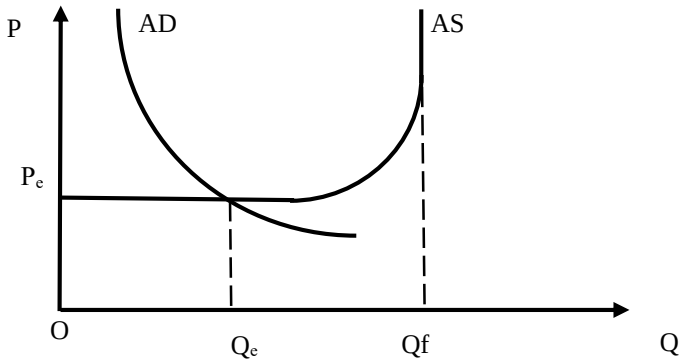


Рис. 7.8. Рівновага на горизонтальному відрізку кривої сукупної пропозиції

2. Проміжний відрізок. При перетині кривої сукупного попиту з кривою сукупної пропозиції на проміжному відрізку спрацьовує традиційний механізм, добре відомий з аналізу індивідуальних ринків. Наприклад, у разі зниження рівня цін нижче рівноважного зменшується обсяг реального виробництва. Недостатня пропозиція та зростання попиту

посилюють конкуренцію між покупцями, що призводить до підвищення рівня цін. Це, у свою чергу, стимулює зростання сукупної пропозиції та обмежує сукупний попит. Зрештою рівновага відновлюється.

3. Вертикальний відрізок. Якщо точка рівноваги займає місце на вертикальному відрізку, то механізм відновлення рівноважного стану відчуває на собі вплив умов повної зайнятості. У разі зниження рівня цін з P_e до P_1 величина сукупного попиту зросте з Q_e до Q_1 (рис. 7.9). Проте обсяг запропонованих товарів та послуг залишиться незмінним. Конкуренція покупців унаслідок надлишкового попиту відновить рівноважний рівень цін. Якщо ж складеться протилежна ситуація і рівень цін виявиться вищим за рівноважний, то зменшиться величина сукупного попиту при постійному обсязі пропозиції. У цьому випадку конкуренція між продавцями через надмірну пропозицію приведе до зниження рівня цін та відновлення рівноваги.

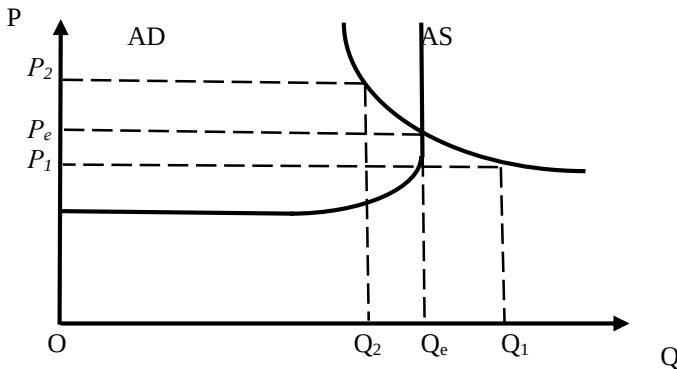


Рис. 7.9. Рівновага на вертикальному відрізку кривої сукупної пропозиції

Таким чином, на горизонтальному відрізку відновлення рівноважного стану досягається за допомогою зміни обсягів виробництва при постійному рівні цін, на вертикальному – за допомогою зміни рівня цін та постійних обсягів виробництва,

а на проміжному відрізку – за допомогою одночасної зміни як обсягів виробництва, так і рівня цін.

Зміни в рівновазі

Розглядаючи механізм відновлення рівноваги, ми досі не враховували дію нецінових факторів сукупного попиту та сукупної пропозиції, що визначають саме положення кривих на графіках. Наразі проаналізуємо й ці умови.

З причин, про які йшлося у першому параграфі, крива сукупного попиту може зміститися праворуч. Наслідки такого переміщення на різних відрізках кривої сукупної пропозиції будуть різними. Їх наведено на рис. 7.10.

Якщо зміщення кривої сукупного попиту відбувається на горизонтальному відрізку, це призведе до збільшення рівноважного обсягу виробництва з Q_1 до Q_2 при постійному рівні цін. Якщо ж аналогічний процес відбувається на проміжному відрізку, то пропозиція товарів та послуг також зросте, однак одночасно підвищиться рівень цін. На вертикальному відрізку зростання сукупного попиту викликає лише підвищення рівня цін, тоді як величина пропозиції залишається незмінною. Тому наслідком пересування кривої сукупного попиту праворуч на проміжному та вертикальному відрізках буде так звана інфляція попиту, про яку йшлося у попередньому розділі.

Певні проблеми виникають під час аналізу наслідків пересування кривої сукупного попиту ліворуч. За логікою на вертикальному та проміжному відрізках такий зсув має супроводжуватися зниженням рівня цін. Однак якщо в бік підвищення ціни можуть змінюватися дуже швидко, то для зниження вони виявляються негнучкими, і в короткий час знизитися неспроможні. В економічній теорії це явище набуло назви *ефект храповика* (механізм, який дозволяє крутити колесо вперед, але не у зворотний бік; згадайте, як заводяться пружини в механічному годиннику).

Негнучкість зниження цін зумовлена низкою обставин, серед яких особливо слід виділити негнучкість зниження заробітної плати як одного з найважливіших елементів витрат, спричинених

втручанням у процес її формування держави, профспілок, кадрової політики підприємця тощо. Крім того, монопольне становище низки виробників на ринку дозволяє їм протистояти зниженню рівня цін.

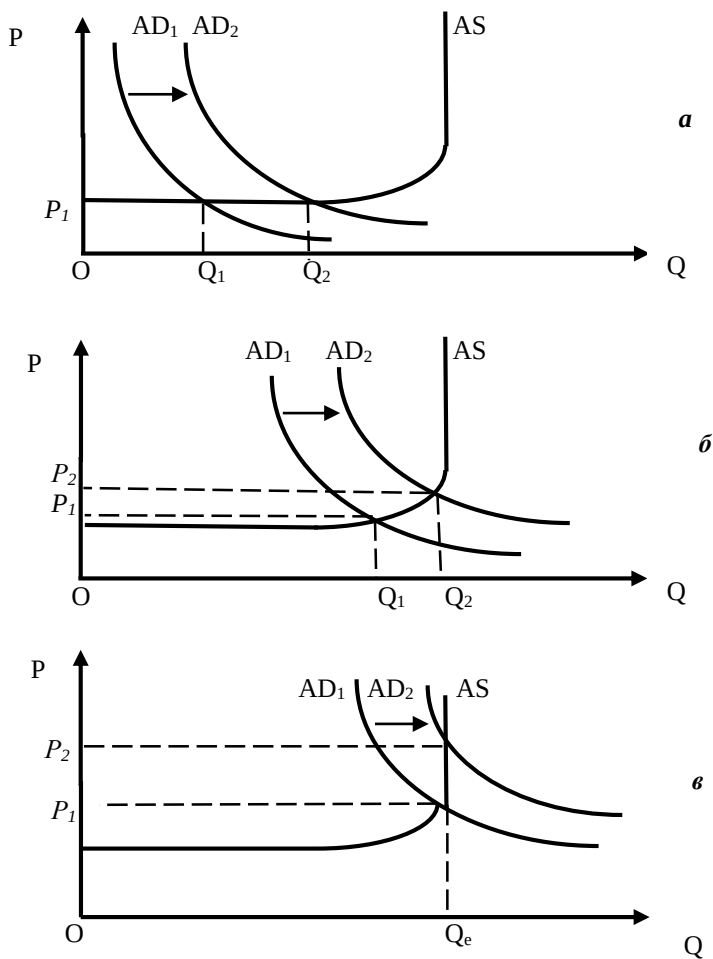


Рис. 7.10. Наслідки збільшення сукупного попиту для відрізка:
a – горизонтального, *б* – проміжного, *в* – вертикального

Внаслідок дії ефекту храповика при зміщенні кривої сукупного попиту ліворуч ціни, якщо і знижуються, то незначно, а рівновага досягається за рахунок зсуву горизонтальної ділянки кривої сукупної пропозиції вгору, а вертикальної – ліворуч.

Зміни в рівновазі можуть відбуватися і в результаті переміщення кривої сукупної пропозиції. Зміщення кривої сукупної пропозиції ліворуч означатиме зменшення виробничих можливостей країни. Це може бути викликано вичерпанням будь-яких внутрішніх ресурсів або подорожчанням сировини, що імпортується. Наслідком такої ситуації стає збільшення витрат. Зменшується рівноважний обсяг виробництва та підвищується рівень цін. Цей процес розглядався в попередньому розділі під час аналізу інфляції витрат.

Переміщення кривої сукупної пропозиції праворуч означає нарощування виробничого потенціалу суспільства. Воно супроводжується також збільшенням рівноважного обсягу виробництва та зниженням рівноважного рівня цін.

Висновки до розділу 7

1. Сукупний попит – це різні обсяги товарів та послуг, які домогосподарства, підприємства та держава готові купити за будь-якого можливого рівня цін. Його формують споживацькі витрати домогосподарств, інвестиційні витрати підприємств, державні закупівлі товарів, послуг та чистий експорт.

2. Спадаючий характер кривої сукупного попиту на графіку обумовлений ефектом відсоткової ставки, багатства та імпортних закупівель.

3. Нецінові фактори зміщують криву сукупного попиту на графіку ліворуч (зменшення сукупного попиту) чи праворуч (збільшення сукупного попиту). До них можна віднести зміни інвестиційних, споживацьких, державних витрат та чистого експорту.

4. Причинами зміни споживацьких витрат є зміни в добробуті населення, очікуваннях покупців, податках, заборгованості покупців. Динаміка інвестиційних витрат зумовлена очікуваними доходами від інвестицій, процентними ставками, податками з підприємств та наявністю вільних потужностей. Державні

закупівлі товарів та послуг залежать від доходів державного бюджету та пріоритетів у державній економічній політиці. Чистий експорт змінюється під впливом економічного становища закордонних торгових партнерів та валютних курсів.

5. Сукупна пропозиція – це рівень наявного реального обсягу виробництва товарів та послуг при кожному з можливих рівнів цін. Крива сукупної пропозиції складається з горизонтального (кейнсіанського), висхідного (проміжного) та вертикального (класичного) відрізків.

6. Рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції досягається у точці перетину відповідних кривих. На горизонтальному відрізку кривої сукупної пропозиції порушена рівновага відновлюється за допомогою зміни обсягів виробництва при постійному рівні цін, на вертикальному – за допомогою зміни рівня цін та постійних обсягів виробництва, а на проміжному – за допомогою одночасної зміни як обсягів виробництва, так і рівня цін.

7. Наслідком пересування кривої сукупного попиту праворуч на горизонтальному відрізку сукупної пропозиції є збільшення рівноважного обсягу виробництва за постійних цін; на проміжному відрізку – збільшення рівноважного рівня цін та обсягів виробництва; на вертикальному відрізку – підвищення рівня цін без зростання обсягів виробництва.

8. Зміщення кривої сукупної пропозиції ліворуч призводить до інфляції витрат, праворуч – свідчить про збільшення виробничого потенціалу нашого суспільства та зумовлює зниження рівноважного рівня цін.

Основні терміни та поняття

- Сукупний попит
- Ефект процентної ставки
- Ефект багатства
- Ефект імпортних закупівель
- Нецінові фактори сукупного попиту
- Сукупна пропозиція
- Горизонтальний, проміжний та вертикальний відрізок кривої сукупної пропозиції

- *Нецінові фактори сукупної пропозиції*
- *Рівноважний рівень цін*
- *Рівноважний реальний обсяг виробництва*
- *Ефект храповика*

Питання для осмислення та обговорення

1. За даними Головного статистичного управління визначте різницю між сукупним попитом та внутрішнім попитом в Україні за кілька останніх років. Проаналізуйте причини відмінностей між цими показниками. До чого, на вашу думку, має прагнути країна: щоб сукупний попит перевищував внутрішній чи навпаки?

2. Яким чином на сукупний попит може вплинути введення податку на нерухомість? Проаналізуйте кілька можливих варіантів розвитку подій.

3. В умовах економічної депресії, коли в країні значне безробіття та великі обсяги незавантажених потужностей, відновилася рівновага між сукупним попитом та сукупною пропозицією. Уряд приймає рішення збільшити виплати, що підвищить сукупний попит та збільшить кількість грошей в обігу. Проаналізуйте можливі варіанти впливу таких дій на економічну динаміку та інфляційні процеси.

РОЗДІЛ 8. ТЕОРІЇ ЗАГАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ

У попередніх розділах досить широко розглядалося значення досягнення рівноваги для нормального функціонування національної економіки, а також порушення рівноважних станів на різних ринках: праці, грошей та інших. Очевидно, що тепер наступним логічним кроком пізнання макроекономіки має стати з'ясування глибинних причин порушень пропорційного розвитку національної економіки загалом та механізмів забезпечення її рівноважного стану.

Вище неодноразово наголошувалося на існуванні відмінностей у підходах до пояснення загальної рівноваги, наявних у представників різних шкіл. У цьому розділі ми розглянемо у цілісному вигляді основні моделі макроекономічної рівноваги в короткостроковому періоді – класичну та кейнсіанську. Довгостроковим моделям буде присвячено розділ 13. Для кращого розуміння викладеного рекомендуємо перед вивченням цього розділу відновити у пам'яті зміст трьох попередніх розділів.

8.1. КЛАСИЧНА КОРОТКОСТРОКОВА МАКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ

Наукова розробка питань макроекономічної рівноваги – проблема, порівняно нова для економічної теорії. У працях економістів XVIII–XIX ст. (наприклад, Д. Рікардо, А. Маршалла, А. Пігу) розглядалися окремі аспекти цієї проблеми, але завершеного вигляду моделі загальної рівноваги у них не набули. Тільки в 30-х роках XX ст. Дж.М. Кейнсу вдалося системно проаналізувати макроекономічні моделі. Його ім'ям названо цілий напрям у сучасній економічній науці – кейнсіанський. Група економістів неокласичного спрямування у створенні теорії загальної рівноваги економічних систем спирається на ідеї вищезгаданих економістів XVIII–XIX ст. і має відмінні від кейнсіанців погляди на цю проблему. Ці два основні підходи до проблеми загальної рівноваги набули назви *класичної та кейнсіанської макроекономічних моделей*.

Розпочинаючи розгляд цих моделей, необхідно зазначити деякі спрощення, які застосовуються на початковій стадії аналізу.

1. Розглядається короткостроковий період, тобто відрізок часу, достатній для залучення підприємствами додаткової робочої сили та сировини, але недостатній для зміни виробничих потужностей.

2. Економіка аналізується як замкнута система, тобто не беруться до уваги зовнішньоекономічні зв'язки.

3. Передбачається, що держава не здійснює активного втручання в економічну сферу. Тому в першому наближенні не враховуються податки, трансфертні платежі тощо, що дозволяє під словом «дохід» розуміти чистий національний продукт, і національний дохід, і особистий дохід, тому що при такому припущенні кількісно вони не відрізняються.

Очевидно, що в реальності таких економічних систем не існує, але через побудову спрощених моделей можна досягти розуміння того, як влаштований економічний світ. На наступних етапах економічного аналізу ці спрощення знімаються та досягається досить повне уявлення про реальну економічну проблему – загальну рівновагу.

Закон Сея

Основу класичної макроекономічної моделі становить твердження, *що будь-яка пропозиція створює рівний собі попит*. Обґрунтування цього закону дав **Жан Батіст Сей** – французький економіст кінця XVIII – початку XIX ст. Логіку його міркувань можна уявити так: кожен виробник готовий придбати рівно стільки грошових одиниць товарів, скільки він може продати своєї продукції. Тому для нього попит та пропозиція тотожні. Але якщо це твердження справедливе у відношенні до кожної людини, воно справедливе і у відношенні до суспільства, яке утворюється спільністю цих людей. Навіть якщо в одному із секторів економіки пропозиція перевищить попит, то, напевно, знайдеться інший сектор, де компенсується перевищення попиту над пропозицією. Таким чином зберігатиметься загальна рівновага. Іншими словами, якщо

позначити через Y сукупний дохід, а через E – сукупні витрати, то загальна рівновага передбачає тотожність:

$$Y = E.$$

Однак таке обґрунтування будується на двох припущеннях: а) весь дохід використовується на споживання; б) витрачаються лише власні кошти. Насправді ж частина доходу зберігається (див. розділ 3), а джерелом витрат, крім власних доходів, ще досить часто виступають і кредити.

Тоді сукупний дохід можна подати як добуток двох частин, призначених для споживання (C) і заощадження (S):

$$Y = C + S.$$

Сукупні ж витрати складаються із споживчих витрат (C) та витрат на інвестиції (I):

$$E = C + I.$$

Таким чином, неважко помітити, що загальна рівновага буде досягатися в тих випадках, коли частина доходу, що зберігається, дорівнюватиме інвестиційним витратам:

$$S = I.$$

Завдання ускладнюється тим, що найчастіше спостерігається розбіжність у діях осіб, що зберігають частину доходу, та осіб, які здійснюють інвестиції. У своїй господарській діяльності вони керуються різними інтересами та мотивами. Однак, на думку економістів класичного напрямку, у конкурентному середовищі ринку існує такий механізм, який автоматично забезпечує рівність заощаджень та інвестицій.

Заощадження, інвестиції та норма відсотка

Для розуміння цього механізму слід звернутися до мотивів, якими керується одержувач доходу, спрямовуючи частину його

на заощадження. У розділі 3 одним із таких мотивів було названо отримання додаткового доходу. Але навіть якщо кінцева мета заощадження інша (наприклад, придбання товарів тривалого користування), то суб'єкт господарювання віддасть перевагу вкладенню грошей під певний відсоток, якщо порівнювати зі зберіганням їх у готівковій формі. За незмінних інших рівних умов, зі збільшенням норми відсотка з'являтиметься додатковий стимул для заощадження: розміри заощаджень зростуть або за рахунок збільшення їх частки в доходах окремих осіб, або за рахунок появи заощаджень у тих, хто волів усю суму доходу спрямовувати на споживання. Тому можна стверджувати, що заощадження – це зростаюча функція від банківського відсотка (r):

$$S = f(r).$$

Інвестори ж у діяльності керуються інтересом отримання прибутку. У цьому вони готові поділитися частиною майбутнього прибутку з постачальниками фінансових ресурсів. Якщо вартість грошового капіталу (ставка відсотка) не надто висока, то інвестиції будуть значні, оскільки стає вигідним здійснювати навіть не дуже прибуткові інвестиційні проєкти. Якщо ж плата за кредит зростає, то інвестиційна активність, безсумнівно, піде на спад. Тому представники класичної школи стверджують, що інвестиції теж можна розглядати як функцію (але спадну) від банківського відсотка:

$$I = f(r).$$

Отже, можна розглядати специфічний фінансовий ринок, де як пропозиції грошей виступають заощадження, а попиту – інвестиції. Ціною грошей буде норма відсотка. Ці міркування можна подати графічно (рис. 8.1).

На графіку існує єдина точка, у якій обсяги інвестицій та заощаджень зрівнюються: це точка перетину двох кривих. Чому економіка прагне саме такого стану? Побудуємо свої міркування на прийомі, відомому в математиці як *доведення від зворотного*. Нехай в економіці встановилася норма

відсотка, що дорівнює r_1 . Їй відповідають заощадження S_1 та інвестиції I_1 . Як бачимо, у такій ситуації наявний попит на гроші виявиться значно вищим за величину їх пропозиції. Конкуруючі позичальники будуть готові платити більший відсоток за користування кредитом. Це розширить пропозицію грошей і водночас відштовхне частину позичальників. Попит на гроші зменшуватиметься, а пропозиція – зростатиме. Процеси будуть продовжуватися доти, доки норма відсотка не досягне рівня r_e , а заощадження та інвестиції не зрівняються. Аналогічні висновки ми отримаємо, розглянувши ситуацію, коли норма відсотка встановиться на рівні вищому за рівноважний (r_2).

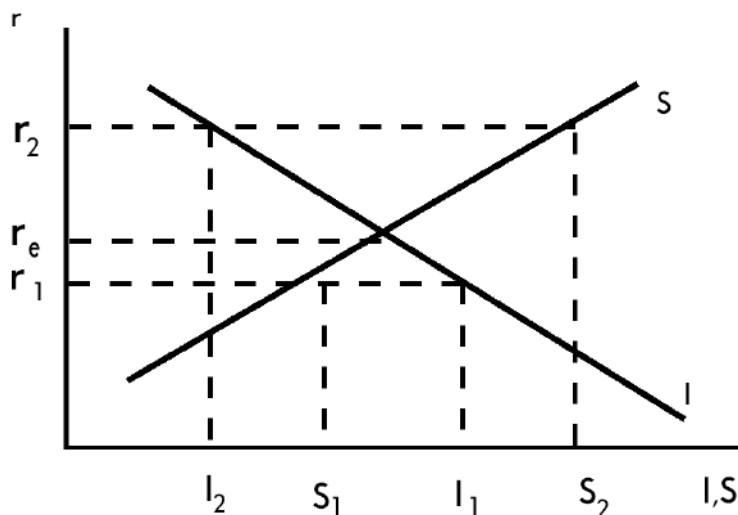


Рис. 8.1. Рівновага заощаджень та інвестицій у класичній моделі

Таким чином, гнучка зміна норми відсотка під впливом конкуренції продавців грошового капіталу або його покупців неминуче приводить до досягнення рівноваги заощаджень та інвестицій, а отже, і рівняння сукупного попиту та сукупної пропозиції на товарному ринку.

Теорія зайнятості

Другою проблемою загальноекономічної рівноваги є рівновага на ринку праці. Тому дещо розширимо виклад класичної теорії зайнятості, що міститься в розділі 4. На думку представників класичної школи, при формуванні попиту та пропозиції на ринку трудових послуг як ціна виступає реальна заробітна плата, тобто не просто сума грошей, запропонована на сплату праці, а та реальна кількість товарів і послуг, яку можна придбати на ці гроші. Базуючись на загальній теорії координації попиту та пропозиції, механізм формування ціни рівноваги на ринку праці можна подати у вигляді графіка (рис. 8.2).

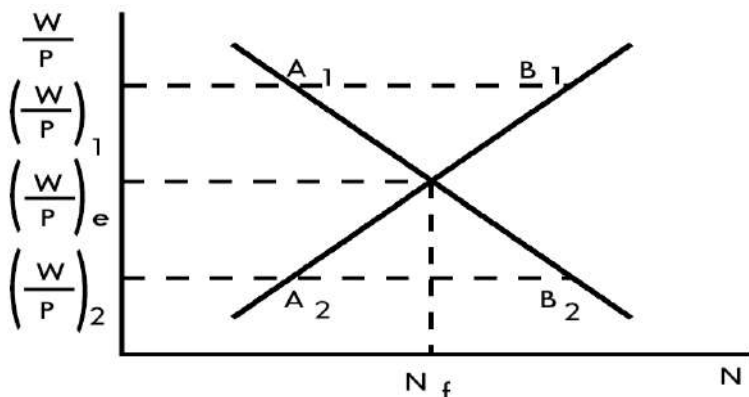


Рис. 8.2. Рівновага на ринку праці в класичній моделі

При значенні реальної заробітної плати, рівному $(W/P)_e$, на ринку праці досягається рівновага, тобто всі наймачі у змозі придбати за цією ціною бажаний обсяг трудових послуг, і всі продавці, згодні працювати за таку заробітну плату, знайшли місце застосування своїх трудових здібностей. І хоча не все працездатне населення в цьому випадку залучене до суспільного виробництва, такий стан можна вважати повною зайнятістю (N_f), тому що всі бажаючі отримали роботу. Якщо реальна заробітна плата встановиться на рівні $(W/P)_1$ або $(W/P)_2$, то рівновага буде порушена. У першому випадку матиме місце безробіття, надлишок

бажаючих працювати порівняно з попитом на трудові послуги, у другому – виявляться незайнятими деякі робочі місця, тобто спостерігатиметься дефіцит робочої сили.

Головне положення теорії зайнятості у класичній школі формулюється так: ***в умовах досконалої конкуренції ринкові сили діють у напрямі відновлення рівноваги і повної зайнятості.*** Розбіжність попиту та пропозиції на ринку праці не може бути стійкою, оскільки конкуренція між робітниками призводить до зниження заробітної плати, якщо має місце безробіття; конкуренція між наймачами приводить до підвищення заробітної плати у разі дефіциту трудових послуг на ринку. Тому ринкова ситуація знову приводиться до стану рівноваги.

Якщо в реальній дійсності виникає стійка незайнятість, то, на думку прибічників класичної школи, причину необхідно шукати в порушенні гнучкості заробітної плати. У цьому випадку не діє закон конкуренції та може настати період тривалої неповної зайнятості. Недостатня гнучкість заробітної плати може викликатися цілеспрямованою діяльністю профспілок, спілок підприємців, держави. Отже, у чийхось інтересах виявляється деяке перевищення пропозиції праці над попитом на неї. Тому в строгому значенні слова таку незайнятість не можна назвати вимушеною, оскільки вона викликана не внутрішніми закономірностями функціонування ринку, а привнесеними ззовні неринковими структурами.

Теорія грошей

Класична економічна теорія виходить із того, що економічна система функціонує на основі традиційного товарного обміну, гроші існують лише для того, щоб забезпечувати розвиток реальних процесів, але аж ніяк не впливають на їх результат. Це твердження базується на відомій кількісній теорії грошей та ґрунтованому на ній поясненні механізму встановлення загального рівня цін.

Існує два варіанти кількісної теорії грошей. У розділі 6 ми аналізували один із них, виражений у рівнянні обміну Фішера ($MV = PQ$). Нагадаємо тільки, що, на думку його прихильників, якщо в певний момент обсяги виробництва задано, а швидкість

руху грошей не залежить від їх кількості, то загальний рівень цін (P) має змінюватися в тому ж напрямі і в тому ж співвідношенні, що і кількість грошей.

Інший варіант кількісної теорії грошей було розроблено А. Маршаллом. На його думку, суб'єкти господарювання прагнуть мати певну кількість грошей у їх найбільш ліквідній формі (готівкою). При цьому доводиться щоразу порівнювати виграш від спрощення укладання угод з оплатою готівкою, і програш від того, що готівка могла б при іншому використанні приносити доход (наприклад, при вкладенні в банк, придбанні облігацій тощо). На думку Маршалла, можна розрахувати, яку частку доходу суб'єкти господарювання воліють мати у вигляді готівки. Ця частка не залежить від кількості грошей в обігу і є більш-менш постійною. Тоді рівновагу пропозиції грошей та попиту на них можна висловити формулою:

$$M = KPQ,$$

де M – пропозиція грошей;

KPQ – попит на гроші;

K – частка доходу, яку суспільство вважає за доцільне зберігати в грошовій формі;

P – загальний рівень цін;

Q – обсяг національного виробництва товарів та послуг.

Оскільки ні K, ні Q не залежать від кількості грошей в обігу та від рівня цін, то можна зробити той самий висновок, який був зроблений з аналізу рівняння обміну Фішера: загальний рівень цін змінюється так само, як і кількість грошей в обігу.

Таким чином, економісти класичного напрямку переконані, що конкурентна ринкова система має автоматичні механізми, здатні забезпечити загальну рівновагу та повну зайнятість. Тому вони і стверджують, що завдання держави мають зводитися до забезпечення функціонування конкурентного ринку шляхом усунення різних перешкод, зняття причин негнучкості цін, гарантування стійкості купівельної спроможності грошей та виконання деяких

послуг, життєво важливих для суспільства в цілому (наприклад, оборона, освіта, охорона здоров'я тощо).

8.2. KEYНСІАНСЬКА МАКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ

Класична теорія тривалий час була ключем до розуміння економічного життя, була науковою базою для вироблення державної політики в галузі економіки. Однак після Першої світової війни ситуація в більшості розвинутих країн вийшла за межі традицій класичної школи. Актуальність вироблення нових підходів до розуміння макроекономічної рівноваги стала особливо відчутною під час Великої депресії 1929–1933 рр. Уряди деяких країн (перш за все США, Велика Британія, Швеція та ін.) стали вдаватися до активної участі в економічних процесах, порушивши цим принцип нейтральності, що проповідується класичною школою. Теоретичним підґрунтям нової політики на багато десятиліть стала концепція Дж.М. Кейнса, який обґрунтував нездатність конкурентного механізму завжди забезпечувати повне використання ресурсів і розробив свою модель макроекономічної рівноваги.

Теорія ефективного попиту

Насамперед Кейнс висловив незгоду з фундаментальним положенням класичної теорії – законом Сея. Відповідно до його теорії, *не сукупна пропозиція створює сукупний попит, а навпаки, сукупний попит створює власну пропозицію.*

Поставимо питання: чим визначається сукупна пропозиція у короткостроковому періоді? Якщо технологічний рівень виробництва та виробничі потужності залишаються незмінними (а це ознаки короткострокового періоду), то рівень виробництва визначається чисельністю зайнятих. Виробники готові запропонувати на ринку будь-яку кількість продукції, а отже, і забезпечити зайнятість будь-якої кількості працівників, залежно від того виторгу, який вони отримають, реалізувавши товари та послуги. Цей виторг, що спонукає виробляти той чи інший обсяг продукції, Кейнс назвав **ціною пропозиції**.

Інакше кажучи, у кожний момент часу функція сукупної пропозиції задана, оскільки задані досягнутим рівнем розвитку витрати на виробництво будь-якого обсягу товарів та послуг.

Прогнозуючи результати своєї діяльності, виробники очікують фактично одержати за кожен обсяг виробництва певну ціну. Цей очікуваний виторг можна назвати **ціною попиту**. Очікувана виручка більш-менш тісно пов'язана з фактично одержаною, оскільки виробники постійно коригують свої очікування залежно від отриманих результатів та кон'юнктури ринку.

Дійсні обсяги виробництва постійно прагнутимуть до точки, в якій ціна пропозиції (S) і ціна попиту (D) збігаються. Будь-який інший стан виявляється нестійким. Дійсно, якщо ціна попиту (очікувана виручка) виявляється вищою за ціну пропозиції, то значний додатковий прибуток спонукає виробників збільшувати виробництво. Якщо ж очікувана виручка не компенсує витрат, необхідних для виробництва заданого обсягу продукту, пропозиція зменшуватиметься. Цей взаємозв'язок можна побачити на графіку, зображеному на рис. 8.3.

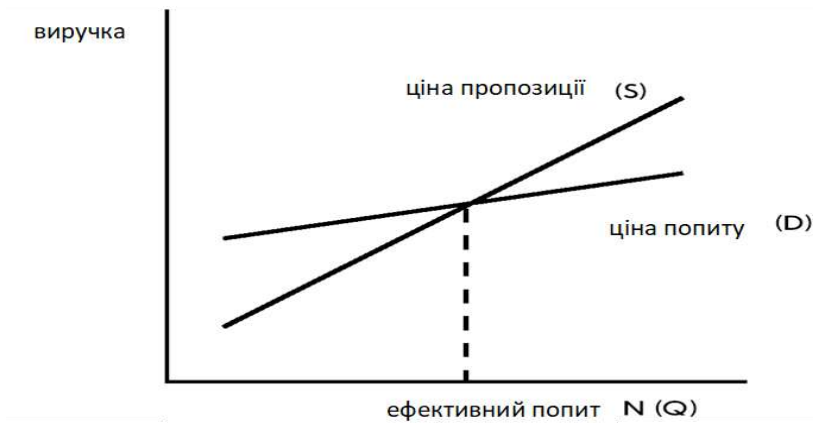


Рис. 8.3. Ефективний попит

Виробник у своїх діях орієнтуватиметься на обсяги пропозиції, що відповідають точці перетину кривих ціни пропозиції та ціни попиту. Величина сукупного попиту в точці перетину кривих названа Дж.М. Кейнсом **ефективним попитом**.

Таким чином, робить висновок Кейнс, функції сукупного попиту та сукупної пропозиції визначають рівень виробництва та зайнятості. Але оскільки у короткостроковому періоді функція сукупної пропозиції задана, можна стверджувати, що реальний рівень виробництва та зайнятості визначається функцією сукупного попиту. Тому особлива увага в кейнсіанській теорії приділяється аналізу сукупного попиту, і насамперед споживчих витрат.

Споживання та заощадження

Аналізуючи фактори, що визначають обсяги споживання, Кейнс формулює свій **«основний психологічний закон»**: зі зростанням доходу зростає споживання, але споживання зростає повільніше, ніж зростає дохід. Для кількісної характеристики цієї залежності використовуються показники **середньої схильності до споживання (APC) та граничної схильності до споживання (MPC, або с)**, що розраховуються таким чином:

$$APC = C/Y; MPC = \Delta C / \Delta Y,$$

де C – споживання;

Y – дохід.

Цей зв'язок між зростанням доходу і загасаючим зростанням споживання є одним з аргументів в обґрунтуванні того, що в економічному розвитку настає момент, коли ефективний попит виявляється недостатнім для забезпечення повної зайнятості, а отже, рівновага попиту та пропозиції на товарному ринку може наставати за більш-менш стабільного вимушеного безробіття.

Інший важливий висновок, що впливає з основного психологічного закону, стосується функції заощадження. Кейнс вважає, що заощадження дуже мало залежать від банківського

відсотка, оскільки отримання додаткового доходу від заощаджень – це далеко не головний їхній мотив. Споживання та заощадження утворюють сукупний дохід, тому згасаюча схильність до споживання одночасно означатиме зростаючу схильність до заощадження. Відповідно, можна ввести поняття середньої схильності до заощадження (APS) та граничної схильності до заощадження (MPS, або s):

$$APS = S/Y; MPS = \Delta S / \Delta Y.$$

Але оскільки

$$\Delta C + \Delta S = \Delta Y, \text{ то } c + s = 1.$$

Зв'язок між заощадженнями та сукупним доходом демонструє графік на рис. 8.4. Заощадження виникають, починаючи з певного рівня доходів. Оскільки гранична схильність до заощадження більша за середню, то крива зростатиме з прискоренням.

Мультиплікатор

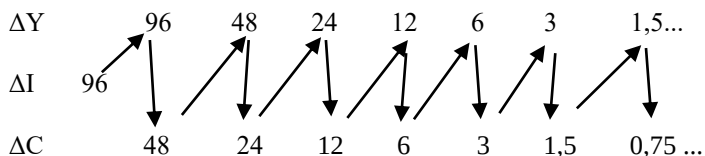
Іншим компонентом сукупного попиту, як відомо, є інвестиційні витрати. Аналізуючи зв'язок між інвестиціями та доходом, Кейнс виявляє *ефект мультиплікатора* (множення). Продемонструємо його на найпростішому прикладі. Нехай у якийсь момент у громадське виробництво інвестується додатково 96 ГО ($\Delta Y = 96$). Який приріст сукупного доходу (Y) спричинить цей приріст інвестицій?

Додаткові інвестиційні витрати одних (витрати на придбання машин, обладнання, будівництво тощо) приведуть до отримання додаткового доходу іншими на ту саму величину. Але якщо припустити, що гранична схильність до споживання становитиме 0,5, тобто половина приросту доходу йде на споживання, а половина – на заощадження, то фонд споживання зростає на 48 ГО. Цей приріст буде використаний на придбання споживчих товарів та збільшить дохід.



Рис. 8.4. Залежність заощаджень від сукупного доходу

Новий приріст доходу викличе, у свою чергу, подальше збільшення споживання тощо. Цей ланцюг подій можна умовно подати такою схемою:



Якщо підсумовувати всі прирости доходу, можна отримати величину, що наближається до подвійного розміру приросту інвестицій. Формалізувавши наведені міркування, ми виявимо таку залежність:

$$\Delta Y = \Delta I + c\Delta I + c^2\Delta I + \dots + c^n\Delta I = (1/s) \Delta I.$$

Мультиплікатор (М) – це числовий показник, що характеризує, у скільки разів приріст сукупного доходу буде більшим за його приріст інвестицій. Кількісно він дорівнює величині, зворотній схильності до заощадження:

$$M = 1 / s = Y / I.$$

Ефект мультиплікації набув масштабного поширення в економічній теорії та, зокрема, при обґрунтуванні кейнсіанцями напрямів державної економічної політики. Збільшуючи податки з населення та зменшуючи заощадження, держава спрямовує вилучені кошти на інвестиції і цим стимулює економічне зростання.

Рівновага інвестицій та заощаджень

Загальна рівновага на товарному ринку досягається при рівності заощаджень та інвестицій. Оскільки інвестиції та заощадження в кейнсіанській моделі визначаються різними мотивами і здійснюються різними суб'єктами, то пояснення досягнення їх рівноваги дещо ускладнене порівняно з класичною моделлю. На рис. 8.5 за допомогою способу асиметричного перенесення точок побудовано графік рівноваги заощаджень та інвестицій. У чверті II графіка наведено функцію інвестицій залежно від процентної ставки, а чверті IV – функцію заощаджень від рівня доходу. Діагональ у чверті III означає рівність інвестицій та заощаджень. Кожна ж точка кривої на графіку в чверті I показує, який рівень відсоткової ставки має відповідати кожному рівню сукупного доходу, щоб урівноважувати заощадження та інвестиції. Оскільки сукупний дохід у кожний момент – величина більш-менш стабільна і не може швидко реагувати на економічну ситуацію, а ставка відсотка, навпаки, дуже гнучка, їх відповідність – явище більш випадкове, ніж закономірне. Отже, рівновага заощаджень та інвестицій внаслідок самих ринкових законів нестійка, а тому необхідне втручання держави для підтримки загальної рівноваги.

Теорія зайнятості

Аналізуючи ринок праці, Кейнс вносить, на перший погляд, невелике, але дуже суттєве уточнення: підвищення реальної заробітної плати є фактором збільшення пропозиції праці (N_s) лише після досягнення повної зайнятості. Якщо ж існує вимушена незайнятість, пропозиція трудових послуг є абсолютно еластичною щодо реальної заробітної плати (рис. 8.6).

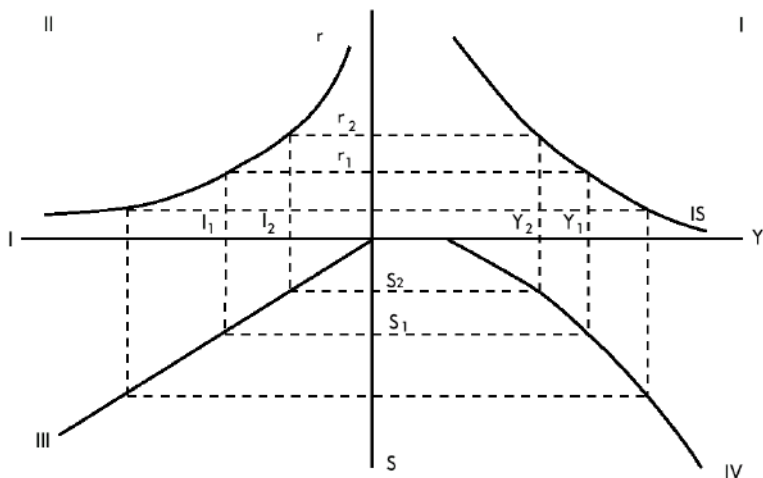


Рис. 8.5. Рівновага інвестицій і заощаджень у кейнсіанській моделі

Попит на робочу силу (N_d) залежить від реальної заробітної плати. Але через постійне відставання попиту від зростання доходу через зниження граничної схильності до споживання та послаблення стимулів до інвестицій точка перетину кривих попиту та пропозиції, як правило, припадає на горизонтальну ділянку. Тим самим ніби відключається механізм досягнення рівноваги і для економіки виявляється характерною надмірна пропозиція, тобто вимушене безробіття. Для включення механізму досягнення рівноваги необхідно, стимулюючи попит на товари, домогтися зміщення кривої попиту на трудові послуги праворуч, до виходу точки перетину за межі повної зайнятості (N_F).

Рівновага на грошовому ринку

Пропозицію грошей Кейнс трактує так само, як і представники класичної школи: вона приймається ним як щось задане. У трактуванні попиту на гроші позиція Кейнса відрізняється великою своєрідністю. Насамперед він вважає, що

попит складається з двох частин – з урахуванням функцій, які вони виконують: обслуговування товарних угод та спекулятивні цілі.

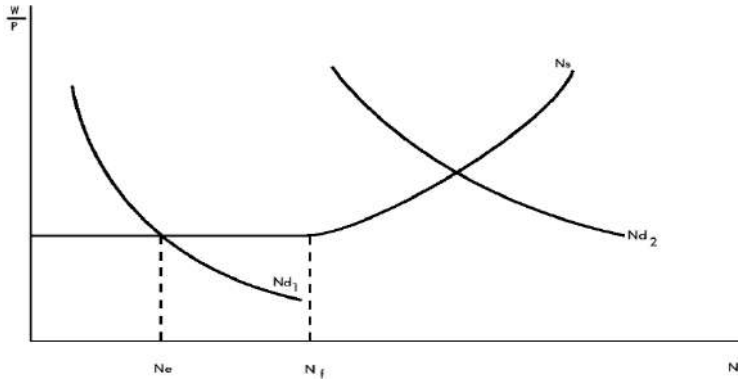


Рис. 8.6. Рівновага на ринку праці у кейнсіанській моделі

Попит на гроші для торгових угод (M_d^t) можна подати як зростаючу функцію від сукупного доходу. Нескладно розрахувати потребу в грошах для отримання одиниці сукупного доходу та виразити залежність за допомогою коефіцієнта K :

$$M_d^t = KY.$$

Другий вид попиту пов'язаний з можливими перевагами від володіння готівкою, оскільки при цьому спрощується укладання угод. Готівка – це одна з форм заощаджень. *Заощадження поділяються на готівкові гроші (їх ще називають спекулятивними, або ліквідними) і на ті, що зберігаються у вигляді, який приносить дохід залежно від процентної ставки.* При вищій ставці відсотка кількість спекулятивних грошей зменшується. Цю залежність можна записати так:

$$M_d^s = L(r),$$

де L – спекулятивні (ліквідні) гроші;
 r – відсоткова ставка.

Для побудови графіка загальної рівноваги на грошовому ринку скористаємося тим самим прийомом, що й у випадку з рівновагою заощаджень та інвестицій. На рис. 8.7 у чверті II подано функцію попиту на спекулятивні гроші від процентної ставки, а у чверті IV – функцію попиту на гроші для торгових угод від доходу. Умовою рівноваги на грошовому ринку буде постійна рівність суми M_d^t та M_d^s фіксованої пропозиції грошей. Сума координат будь-якої точки прямої у чверті III буде постійною та рівною пропозиції грошей. Використовуючи спосіб перенесення точок, у чверті I ми отримаємо криву, кожна точка якої показуватиме співвідношення між рівнем сукупного доходу та процентною ставкою, які забезпечують рівність попиту та пропозиції на гроші.

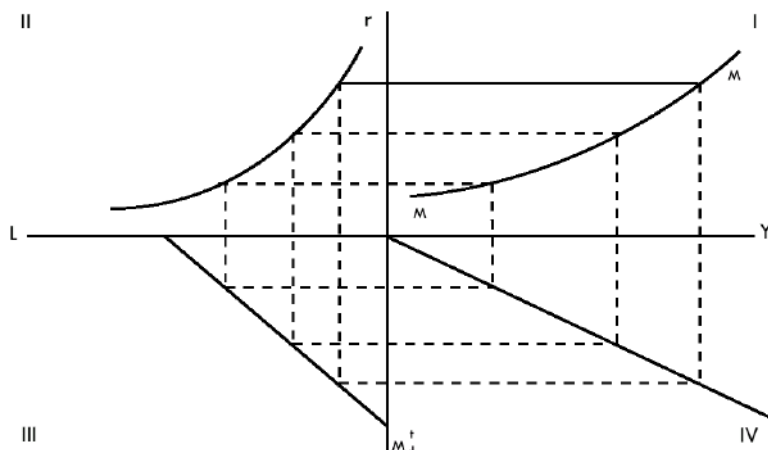


Рис. 8.7. Рівновага попиту та пропозиції на гроші

Економічно інтерпретувати криву MM можна так: при кожному можливому рівні доходу попит на гроші для здійснення торгових угод поглинає певну частину пропозиції грошей, що розглядається як дане. Частина грошової маси, що залишилася, може бути використана для задоволення потреб спекулятивного характеру. Норма відсотка змінюється в межах, які необхідні для встановлення рівноваги між попитом і пропозицією. Якщо через будь-які причини ставка відсотка зменшиться, кількість ліквідних

грошей зросте і попит на гроші перевищить їх пропозицію. Але для покриття попиту на гроші будуть потрібні великі кредити, і норма відсотка знову зросте до рівноважного рівня.

Загальна рівновага

Досі рівновага інвестицій та заощаджень, а також рівновага на грошовому ринку розглядалися окремо. Але в реальному житті ці процеси переплітаються, формуючи загальну рівновагу економічної системи. Для її аналізу поєднаємо на одному графіку криві рівноваги на товарному та грошовому ринках (рис. 8.8).

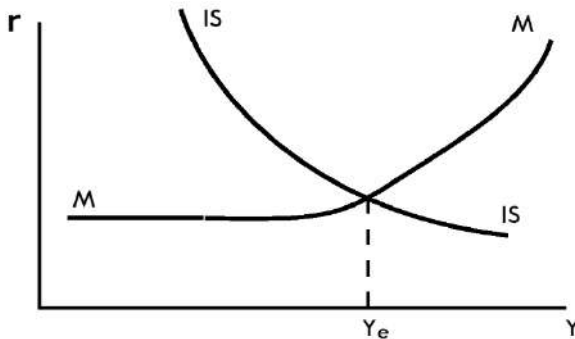


Рис. 8.8. Загальна рівновага у кейнсіанській моделі

Взаємодія ринків здатна відновлювати рівновагу в разі порушення. Розглянемо це на прикладі збільшення пропозиції грошей. У цьому випадку насамперед знизиться відсоткова ставка, оскільки ліквідних грошей за того ж рівня доходів буде більше. Результатом стане зростання інвестицій, і внаслідок дії ефекту мультиплікатора збільшиться сукупний дохід. Це відверне частину грошей на здійснення торгових угод, відповідно зменшивши їх ліквідний залишок. Ставка відсотка знову зросте, скорочуючи інвестиції та сукупний дохід. Такі коливання продовжуватимуться доти, доки не відновиться загальний рівноважний стан.

Однак у моделі Кейнса є так звана *ліквідна пастка* – горизонтальна ділянка кривої рівноваги грошового ринку. Він

означає, що банківський відсоток настільки низький, що всі вільні від торгових угод гроші перетворюються на спекулятивні. Якщо точка перетину кривих припадає на цю ділянку, то збільшення кількості грошей в обігу не приведе до зростання доходу, оскільки відсоткова ставка далі не знижується та не викликає додаткових мотивів для інвестицій. Реальне збільшення сукупного доходу може відбутися лише за зсуву кривої праворуч.

Таким чином, згідно з кейнсіанською теорією ринок вільної конкуренції не може гарантувати досягнення та підтримання повної зайнятості. Рівноважний рівень доходу визначається сукупним попитом, величина якого, як правило, менша, ніж це необхідно для досягнення повної зайнятості. У цій ситуації держава не може займати нейтральне становище щодо функціонування економічної системи. Кейнсом було розроблено концепцію державного втручання в економіку, найважливішими елементами якої виступають фіскальна та кредитно-грошова політика. Розгляду фіскальної та кредитно-грошової систем присвячено наступні розділи.

Висновки до розділу 8

1. Основу класичної макроекономічної моделі становить закон Сея, який стверджує, що будь-яка пропозиція створює рівний собі попит. Оскільки кожен виробник готовий придбати на певну кількість грошових одиниць товарів, скільки він може продати своєї продукції, то попит і пропозиція тотожні.

2. Якщо врахувати, що частина доходу використовується не на споживання, а на заощадження, то проблема рівноваги на товарному ринку зводиться до досягнення рівності заощаджень та інвестицій. На думку прихильників класичної школи, як перші, так і другі є функцією від відсоткової ставки. Гнучка зміна норми відсотка під впливом конкуренції продавців грошового капіталу або його покупців неминуче приводить до досягнення рівноваги заощаджень та інвестицій, а отже, до зрівняння сукупного попиту та сукупної пропозиції на товарному ринку.

3. У класичній моделі розбіжність попиту та пропозиції на ринку праці не може бути стійкою, оскільки конкуренція між робітниками призводить до зниження заробітної плати, якщо має

місце безробіття; конкуренція між наймачами приводить до підвищення заробітної плати у разі дефіциту трудових послуг на ринку. Тому в умовах досконалої конкуренції ринкові сили діють у напрямі відновлення рівноваги та повної зайнятості.

4. На думку представників класичної школи, завдання держави мають зводитися до забезпечення функціонування конкурентного ринку шляхом усунення різних перешкод, зняття причин негнучкості цін та заробітної плати, гарантування стійкості купівельної спроможності грошей та виконання деяких послуг, життєво важливих для суспільства в цілому.

5. Вихідним пунктом кейнсіанської моделі є твердження, за яким не сукупна пропозиція створює сукупний попит, а сукупний попит створює власну пропозицію.

6. Споживання як одна з головних складових частин сукупного попиту, відповідно до основного психологічного закону Кейнса, має тенденцію до згасаючого зростання зі збільшенням доходу. Тому виникає тенденція відставання зростання попиту від рівня, який необхідний для забезпечення повної зайнятості. Рівновага попиту та пропозиції на товарному ринку може наставати при більш-менш стабільному рівні вимушеного безробіття.

7. Попит на гроші, за Кейнсом, спричиняється такими потребами: для обслуговування товарних угод та для досягнення спекулятивних цілей. Попит на гроші для обслуговування товарних угод можна подати як зростаючу функцію від сукупного доходу. Попит на спекулятивні гроші залежить від відсоткової ставки.

8. Згідно з кейнсіанською моделлю, ринкова економіка не в змозі забезпечити стійкий збалансований розвиток. Тому держава не може займати нейтральної позиції. Вона має стати активним учасником економічного життя, впливаючи на сукупний попит через заохочення споживання, приватних інвестицій та здійснення державних закупівель товарів та послуг.

Основні терміни та поняття

- *Класична макроекономічна модель*
- *Закон Сея*

- *Механізм досягнення рівноваги інвестицій та заощаджень*
- *Класична теорія зайнятості*
- *Кейнсіанська макроекономічна модель*
- *Ціна пропозиції*
- *Ціна попиту*
- *Ефективний попит*
- *Основний психологічний закон Кейнса*
- *Мультиплікатор*
- *Кейнсіанська теорія зайнятості*
- *Гроші для торгових угод*
- *Спекулятивні (ліквідні) гроші*
- *Ліквідна пастка*

Питання для осмислення та обговорення

1. За даними Державної служби статистики України розрахуйте середню схильність до споживання в Україні за останні 5 років. Якими факторами можна пояснити виявлену динаміку цього показника?

2. За даними Державної служби статистики України розрахуйте граничну схильність до заощаджень в Україні за останні 5 років. Чим ви можете пояснити виявлену динаміку? Чи позначаються на динаміці кризові явища в Україні?

3. За даними Світового банку проведіть порівняльний аналіз середньої схильності до споживання у п'яти розвинутих країнах та 5 країнах, що розвиваються. Чи є зв'язок між цим показником та показником ВВП на душу населення?

РОЗДІЛ 9. МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Держава, виконуючи економічні функції, використовує різні інструменти регулювання. Найважливішими серед них багато економістів, насамперед представників кейнсіанського напрямку, схильні вважати податково-бюджетні (фінансові) важелі. Про ступінь їхнього впливу на економічне життя суспільства можна судити хоча б з того, що у розвинутих країнах світу через податково-бюджетну систему перерозподіляється 30–50% валового внутрішнього продукту.

Фінансові інструменти мають багатосторонній характер впливу на економічні відносини у суспільстві. З їхньою допомогою держава здатна впливати на обсяги та структуру національного виробництва, інвестиційну активність суб'єктів господарювання, регулювати інфляцію, зайнятість, впливати на стан конкурентного середовища, здійснювати перерозподіл доходів тощо. Інакше кажучи, у макроекономічному регулюванні, у досягненні рівноваги між сукупним попитом та сукупною пропозицією фінансова (податково-бюджетна) система держави відіграє одну з основних ролей.

Податки та розподіл бюджетних коштів – завжди «гарячі» теми. Майже постійно точаться дискусії з приводу того, як зробити систему оподаткування ефективнішою. Зрозуміло, що без податків обійтися не можна, але водночас їх використання може мати різний ефект, у тому числі й негативний. Податки можна порівняти з препаратом, лікувальні властивості якого проявляються лише за його застосування у розумних дозах. А податкова практика, зокрема України, показує, як нелегко правильно визначити ці розумні дози.

У цьому розділі ми розглянемо влаштування податкової системи України, проаналізуємо основні види податків, покажемо напрями впливу податків та бюджетних видатків на хід економічних процесів, на поведінку суб'єктів господарювання, розглянемо можливості та основні проблеми бюджетної політики держави.

9.1. УСТРІЙ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

Хто та як платить податки

Податки – це обов’язкові платежі домашніх господарств та підприємств до бюджету держави. Ці платежі мають законний характер, тобто стягуються з урахуванням чинних у країні правових норм. **Платники податків** – ті, хто за законом зобов’язані сплачувати податки і хто за ці платежі безпосередньо нічого від держави не отримує. Тому податки можна охарактеризувати **як законні примусові вилучення державою частини доходів домашніх господарств та підприємств**.

Джерелами податків можуть бути різні форми доходу: заробітна плата, прибуток, дивіденди, відсотки, пенсія, стипендія, допомога тощо.

Під **об’єктом оподаткування** розуміється те, що підлягає оподаткуванню. Ним може бути дохід, вартість (її частина) певних товарів та послуг, майно підприємств та домашніх господарств (у тому числі капітал, житло, автомобілі), передавання майна (спадщина, дарування тощо), користування природними ресурсами та ін. У низці випадків джерело та об’єкт оподаткування можуть збігатися: як приклади можна навести стягнення прибуткового податку та прибуток підприємств.

Ким встановлюються податки

Податки встановлюються державою. Якщо конкретизувати цей вислів стосовно України, тоді вийде така картина.

У формуванні умов оподаткування домашніх господарств та підприємств в Україні беруть участь: парламент (Верховна Рада) та місцеві органи влади. Залежно від того, ким вводиться податок й у розпорядженні кого він надходить, виділяють:

а) **загальнодержавні податки** – встановлюються парламентом і збираються по всій території країни;

б) **місцеві податки** – встановлюються законами держави, вводяться в дію місцевими органами влади на певних територіях.

Побудова податково-бюджетної системи залежить від форми державного устрою країни. Якщо країна має федеративний устрій

(США, Канада, Німеччина та ін.), то її податкова система складається з трьох рівнів (податки центральної влади, суб'єктів федерації, місцевої влади). Якщо ж країна має унітарну форму державного устрою (Україна, Франція, Японія, Швеція, Фінляндія та ін.), то в її податковій системі представлено два рівні, податки суб'єктів федерації відсутні.

Останнім часом виникають міждержавні податки, які діють у межах певної міжнародної економічної організації. Такі податки, зокрема, запроваджено в країнах Європейського Союзу. Надходять вони до бюджету організації.

Податкові ставки та їх побудова

Податкова ставка – це величина податку на одиницю об'єкта оподаткування. Податкова ставка може бути:

а) **адвалерною** – вираженою у відсотках (наприклад, ставки прибуткового податку);

б) **специфічною** – вираженою у грошових сумах з фізичної одиниці оподаткування (як приклад можна назвати плату за землю).

У сучасних системах оподаткування переважним є використання адвалерних ставок.

Під час визначення податкових ставок держава може передбачати податкові пільги, тобто знижки, зменшення податкових відрахувань за наявності певних обставин. Цілі та способи надання податкових пільг ми розглянемо під час аналізу функцій фінансової системи.

Важливе значення має питання щодо способів побудови податкових ставок. Залежно від співвідношення, що встановлюється між ставкою податку та доходом, оподаткування можна поділити на:

а) **пропорційне** – податкова ставка постійна, вона не пов'язана з розмірами доходу, їх змінами. Якщо в країні прийнято, наприклад, єдину ставку податку на прибуток підприємств (незалежно від величини прибутку), то це якраз і буде прикладом використання принципу єдиної пропорційності в оподаткуванні: пропорція «розкладання» прибутку на податок і чистий доход (той, що залишається у підприємств) є єдиною для всіх випадків;

б) **прогресивне** – податкова ставка збільшується зі зростанням величини доходу. Так, цей принцип може бути використаним при оподаткуванні доходів фізичних осіб: чим вищий дохід, то більшу його частку треба віддати державі. І тут податковий тягар не розподіляється рівномірно серед платників податків, як у випадку із пропорційним оподаткуванням. Тут він більше для багатих, менше – для середньозабезпечених, ще менше – для малозабезпечених категорій населення. Важливе значення має й крутість прогресії, тобто якими темпами приростають ставки зі збільшенням доходів, яка величина максимальної ставки податку. Світовий досвід свідчить про можливість використання двох видів прогресії: простої та складної. При простій прогресії більша ставка податку застосовується до всього об'єкту оподаткування, при складній – об'єкт оподаткування поділяється на частини, кожна з яких оподатковується своєю ставкою, тобто підвищена ставка застосовується не до всього об'єкта, а лише до частини, яка перевищує межу попереднього діапазону;

в) **регресивне** – податкова ставка зменшується зі зростанням доходу. Цей порядок оподаткування не має такого поширення, як два попередніх способи. При регресивному оподаткуванні податковий тягар виявляється більшим для суб'єктів із меншими доходами. Певною мірою властивостями регресивності є стягнення податку на додану вартість. Тут податок розраховується не на основі особистих доходів, а встановлюється у відсотках до вартості вироблених товарів та послуг і входить у ціну реалізації. Такий податковий порядок по-різному зачіпає доходи мало- та високозабезпечених людей. Так, якщо дві сім'ї з різним рівнем доходів купують дитячі велосипеди за ціною 1200 грн, що включає 200 грн податку, можна помітити, що ці 200 грн податкових відрахувань складуть більшу частку в доходах менш забезпеченої сім'ї та меншу – у доходах більш забезпеченої.

До питання справедливості в оподаткуванні ми ще повернемося у підрозділі 9.3.

Прямі та непрямі податки

Прямі – це такі податки, об'єктом яких є дохід чи майно платника. Виходячи з цього їх можна поділити на прибуткові

та майнові. Прикладами прямих податків можуть бути прибутковий податок, податок на прибуток підприємств, земельний податок, податки на рухоме та нерухоме майно, податки зі спадщини, податки на дивіденди, отримані за акціями тощо. Як правило, перевага надається прибутковому оподаткуванню. У той самий час вважається, що оподаткування капіталу може допомогти у вирішенні низки проблем. Так, воно здатне знизити інтерес до приховування прибутку, його перекачування у витрати виробництва, обмежити інтерес акціонерних підприємств до нарощування нерозподілених прибутків на шкоду дивідендам, зробити, скажімо, тим самим більш гармонійними відносини між міноритарними та мажоритарними акціонерами.

Непрямі – це податки, об'єктом яких стає обіг та споживання певних товарів та послуг. Ці податки не такі очевидні для платників, багато хто з тих, хто їх сплачує, нерідко навіть не знає про їх існування. Непрямі податки включаються в ціну реалізації товарів та послуг та оплачуються їх покупцями. Продавці цих товарів мобілізують податкові надходження та передають їх державі. За такого порядку оподаткування відсутній прямий зв'язок між платником та державою. Ці податки є податками не на весь доход, а на певну форму його використання – споживчі витрати. Тому їх ще називають податками на споживання. Як приклади таких податків можна назвати податок на додану вартість, акцизний збір.

Податки на споживання спочатку виникли як акцизні збори з обмеженого кола товарів широкого споживання (алкогольні напої, тютюн, чай, цукор, сіль тощо). Сучасні непрямі податки, серед яких домінує становище, зокрема в європейських країнах, і в тому числі в Україні, займає податок на додану вартість, можна розглядати як результат злиття податків на обіг та податків на споживання, тому що в кожному акті обігу певних товарів покупець сплачує податок.

На закінчення слід зазначити ще таку обставину. Передбачається, що остаточним платником прямого податку є отримувач оподаткованого доходу або власник оподаткованої власності, а непрямого податку – споживач товару. Економісти, однак, зауважують, що так буває далеко не завжди: за сприятливих

умов прями податки можуть бути переведені на споживача через механізм підвищення цін, а непрямі не завжди можуть бути переведені на споживача – ринок може не забезпечити реалізацію колишньої кількості товару за підвищеними цінами.

9.2. ОСНОВНІ ВИДИ ПОДАТКІВ

Загальна кількість застосовуваних у країні податків обчислюється десятками. Ми не маємо можливості в рамках цього посібника проаналізувати їх усі. Наша увага буде прикута до тих податків, які мають вирішальний вплив на економічну поведінку домашніх господарств та підприємств. Аналіз цих податків допоможе отримати уявлення про основні джерела державних доходів.

Податок на прибуток

Одним із традиційних податків є прибутковий податок. Вважається, що вперше він з'явився в податковій системі Великобританії в 1842 р., а потім – наприкінці XIX – на початку XX ст. – масово поширився в інших країнах. Об'єктом оподаткування тут є індивідуальний дохід.

В Україні, як і в багатьох країнах світу, застосовується спосіб прогресивного оподаткування індивідуальних доходів. Це означає, що податкові ставки зі зростанням доходу зростають.

Оподаткуванню підлягає валовий дохід платника. До 2004 р. в Україні застосовувалося 5 рівнів доходу та, відповідно, діяло 5 податкових ставок – від 10 до 40%. Потім відбувся перехід до системи пропорційного оподаткування індивідуальних доходів. З 2016 р. застосовується єдина 18-відсоткова ставка прибуткового податку.

Техніка виконання обов'язків платника податків може бути різною. Безготівковий спосіб стягування прибуткового податку передбачає обчислення та утримання податку бухгалтерією підприємства (організації, установи), яке виплачує дохід платнику податків. Такий спосіб є основним, домінуючим. Інший спосіб – деклараційний – передбачає

самостійний підрахунок платником податків свого доходу, заповнення податкової декларації та подання її до відповідних державних органів. Існує чимало країн, де деклараційний спосіб виконання податкових платежів з особистих доходів є загальноприйнятим.

Податок на прибуток

Податок на прибуток є, мабуть, основним податком у фінансових відносинах держави та підприємств. Прибуток, що підлягає оподаткуванню, формується як різниця між виручкою та витратами підприємства. Виручка може бути отримана в результаті реалізації виробленої продукції і на так званих позареалізаційних заходах (наприклад, отримання плати від здачі в оренду виробничих приміщень).

Прибуток є основним джерелом для розвитку підприємств. Стягнення з прибутку податку зменшує потенціал розширення підприємства. Тому дуже важливо визначити такі ставки податку на прибуток, щоб вони не підривали інтерес економічних суб'єктів до підвищення ефективності господарської діяльності, розширення її масштабів. У різних країнах діють різні системи оподаткування прибутку. Якщо розглядати ставки, вони рідко становлять менше 30% і понад 50%. Вони можуть бути пропорційними і прогресивними. В останньому випадку ставки змінюються залежно від величини отриманого прибутку. Використовуються також різноманітні засоби встановлення податкових знижок.

За роки незалежності в Україні застосування цього податку відрізнялося великою нестабільністю. Так, у 1991 р. його ставка для більшості підприємств становила 35%. У 1992 р. замість податку з прибутку було запроваджено податок на валовий дохід – він визначався як різниця між виручкою і витратами, до яких не включалася заробітна плата, тобто витрати підприємства із залучення робочої сили, – зі ставкою 18%. У 1993 р. спочатку застосовувався податок з прибутку, який невдовзі замінили податком на валовий дохід. У 1994 р. ставка цього податку становила 22%. З 1995 р. в Україні застосовується податок на прибуток зі ставкою 30%. До 2012 р.

ставка дорівнювала 25%. З 1 січня 2013 р. вона знижена до 19% із подальшим зниженням у 2014 р. до 16%. На сьогодні діє базова ставка на прибуток підприємств у розмірі 18%.

Податки на споживання

Податки на споживання (непрямі податки) становлять важливе джерело державних доходів в Україні та багатьох інших країнах. Нагадаємо, що ці податки включаються до ціни реалізації товарів і послуг та оплачуються в момент їх придбання.

До **непрямих податків** належать:

а) **індивідуальні акцизи**, що стягуються з окремих товарів за твердими ставками. Традиційно індивідуальні акцизи застосовуються на алкогольні напої, тютюнові вироби та інші товари масового споживання;

б) **універсальні акцизи (податок з обороту)**, що стягуються з вартості проданих товарів та послуг, взятих у широкому асортименті. Від індивідуальних акцизів вони відрізняються охопленням оподатковуваних товарів та послуг та застосуванням, як правило, єдиної ставки податку. У цей час цей податок не має значного поширення у світі;

в) **податок на додану вартість**. Поява та широке використання цього податку стали одним з найпомітніших явищ у розвитку податкових систем в останні десятиліття. Ідея застосування податку на додану вартість належить М. Лоре, який запропонував у 1954 р. замінити ним податок з обороту. На сьогодні цей податок застосовується в багатьох країнах, насамперед європейських, і в тому числі в Україні, де він запроваджений у 1992 р. замість податку з обігу.

Додана вартість, на яку розраховується податок, визначається як різниця між виручкою підприємства та вартістю його витрат на сировину, напівфабрикати та послуги, отримані від постачальників. Інакше кажучи, це вартість, додана підприємством до вартості вихідних матеріалів внаслідок їх певної переробки, доопрацювання або іншого господарського використання. Цей податок застосовується там, де створюється додана ціна. Платником податку є покупець продукції, її продавець виступає у ролі збирача податку – посередника між

платником і державою. Досить часто, ставки податку на додану вартість диференціюються з різних товарних груп. Зазвичай мінімальні ставки застосовуються для товарів та послуг першої необхідності. Це дозволяє зменшити регресивні прояви цього податку. В Україні, однак, з моменту його запровадження використовується виключно єдина для всіх оподатковуваних товарів та послуг ставка (в останні роки 20%). Слід зазначити, що відсутність диференціації, висока ставка податку є факторами, які впливають на ціни товарів, попит, пропозицію, прибутковість підприємств, рівні реальних доходів. Переваги цього податку, що відзначаються фахівцями, – можливість за рахунок широкої бази оподаткування використовувати відносно невисокі ставки і тим самим обмежено впливати на становище окремих економічних суб'єктів, наявність великих труднощів для бажаючих обійти податок тощо – можуть виявитися менш значущими, ніж ті проблеми, які може принести неефективно побудована система його справляння, відсутність її гнучкої реакції на зміни макроекономічних умов.

Цільові та інші платежі й податки

Крім загальних податків, економічні суб'єкти сплачують на користь держави й цільові податки та платежі, які інколи називають «майже податками». На відміну від загальних податків, які надходять до бюджету держави і призначаються для фінансування найрізноманітніших заходів, цільові (спеціальні) податки та платежі надходять у розпорядження держави на фінансування суворо певних заходів, тобто мають конкретне цільове призначення. Більшість цільових податків та платежів – це платежі з різних форм соціального страхування та забезпечення.

До основних цільових (спеціальних) податків та платежів можна віднести:

а) платежі підприємств та громадян до пенсійного фонду та фонду соціального страхування. За рахунок коштів останнього, зокрема, виплачується допомога з тимчасової непрацездатності, пов'язаної, наприклад, з хворобою;

б) платежі підприємств та громадян до фонду сприяння зайнятості населення. За рахунок коштів цього фонду

виплачується допомога з безробіття, фінансуються витрати на підготовку та перепідготовку кадрів та деякі інші заходи, пов'язані з вирішенням проблеми зайнятості.

На сьогодні ці платежі здійснюють лише роботодавці та фізичні особи-підприємці у формі **єдиного соціального внеску** за базовою ставкою 22% від фонду оплати праці. У подальшому цей платіж розподіляється на відповідні фонди.

Серед інших податків, що використовуються державою, можна назвати такі:

- **плата за землю**. В Україні залежно від категорії землі (сільськогосподарського чи несільськогосподарського призначення), її місцезнаходження, характеру використання встановлюються ставки податку у фіксованих сумах з одиниці площі;

- **податки на рухоме (транспортні засоби) та нерухоме (капітал, житло) майно**. Ставки цих податків мають зазвичай пропорційний характер;

- **податок з отриманої спадщини та дарування**;

- **експортні** (при вивезенні певних товарів в інші країни) та **імпортні** (при ввезенні) **мита**. Цим держава регулює зовнішньоекономічні операції.

Існують інші види податків. Якщо ранжувати всі податки за їхнім значенням у податкових надходженнях держави, то провідну роль в Україні останніми роками займуть податки на споживання та на прибуток підприємств, прибутковий податок з громадян.

Загальнодержавні та місцеві податки

Як зазначалося, існують певні рівні податкової системи. Так, в Україні всі податки поділяються на дві групи: загальнодержавні та місцеві.

До загальнодержавних, зокрема, належать: податок на прибуток, акцизний збір, податок на додану вартість, прибутковий податок з громадян, мито, плата за землю, збори на обов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування, збір за забруднення навколишнього природного середовища тощо. Ці податки встановлюються Верховною Радою України та здебільшого

повністю або частково надходять до державного бюджету. Часткове надходження грошей за деякими податками пов'язане з розподілом відповідних податкових надходжень між державним та місцевим бюджетами у спеціально встановлених пропорціях. Формування цих пропорцій є досить складним завданням, тому що тут необхідно досягти поєднання національних та місцевих інтересів.

Серед місцевих податків та зборів можна відзначити збір за місця для паркування транспортних засобів, плату за землю, транспортний податок, туристичний збір, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, та інші. Перелік цих податків, їх граничні ставки встановлюються Верховною Радою в Україні. Справа місцевих органів влади – визначити, які зі встановлених місцевих податків реально застосовуватимуться на їхній території. Щоправда, у деяких випадках центральна влада приймає рішення щодо обов'язкового запровадження деяких видів місцевих податків. Очевидно, що місцеві податки та збори зараховуються до місцевих бюджетів.

Загалом їх можна розглядати як додаткове джерело надходжень до місцевих бюджетів.

Податки, стимули, тіньова економіка

Можна з упевненістю сказати, що навіть найдосконаліша податкова система викликатиме невдоволення у платників. Напевно, чимало людей погодяться з необхідністю існування податкової системи в принципі, але це не означає, що вони не мають критичних зауважень на адресу податкової політики своєї держави, пов'язаних з обсягами, умовами виконання податкових зобов'язань. Життя показує, що з цим проблем немає. Професійним економістам також легко знайти предмет для полеміки, якщо звернутися до теми податків.

Важливою умовою ефективності податкової системи є помірність податкових зборів, які запроваджуються державою. Високі податкові ставки можуть створювати низку проблем.

По-перше, вони здатні підірвати стимули, зацікавленість домашніх господарств та підприємств у підвищенні ступеня своєї економічної активності. Так, держава має дуже виважено підходити до розробки системи стягування прибуткового податку: прогресивний спосіб оподаткування, як відомо, передбачає, що люди, зі зростанням їх доходів, переходять у категорії платників, для яких застосовуються вищі податкові ставки. Побудова діапазонів у системі оподаткування, застосовувані податкові ставки не мають бути антистимулом, тобто охолоджувати прагнення людей більше та краще працювати. Якщо взяти податок на прибуток підприємств, то тут податковий тиск може бути антистимулом нарощування прибутку, розширення виробництва, підвищення його ефективності.

По-друге, може статися так, що держава, застосувавши вищі ставки податків, отримає менший доход від податкових надходжень. Залежність, що існує між значеннями податкових ставок та обсягом бюджетних надходжень, показано на рис. 9.1.

На рисунку видно, що тільки до певного значення (точка А) зростання податкових ставок може приносити великі доходи державі, після цього рівня податкові надходження держави можуть лише знижуватися. Зменшення податкових доходів держави – результат реакції економічних суб'єктів на надмірні податкові претензії держави. Відбувається спад економічної активності з огляду на невивідність її підтримки на колишньому рівні. Тому держава має завжди стримувати свої податкові апетити, проводити виважену податкову політику.

По-третє, високі податки можуть сформувати інтерес до приховування доходів платниками. Приховування доходів – один з елементів тіньової економіки. *Тіньова економіка* – це економічна діяльність, пов'язана з виробництвом та обміном товарів та послуг, яка не отримує законної реєстрації або обліку. Гроші, зароблені в тіньовій економіці, не відображаються у відповідних документах та не оподатковуються.

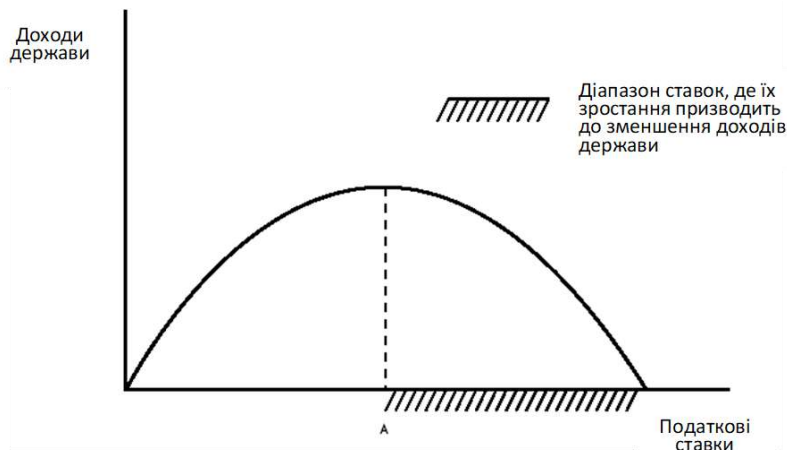


Рис. 9.1. Залежність між доходами держави та значеннями податкових ставок (крива Лаффера)

Прикладами ухилення від оподаткування, приховування доходів може бути виплата роботодавцем заробітної плати працівнику, яка не враховується в офіційних документах підприємства, робота майстра з ремонту автомобілів або телевізійного майстра, які частину грошей, отриманих від своїх клієнтів за послуги, не показують у фінансових документах, робота викладача у ролі репетитора, послуги перукаря, які він надає у себе вдома тощо. Ці доходи приховуються від оподаткування, і держава втрачає певну суму бюджетних грошей. Якщо ж держава має намір зробити певні видатки, а запланованих податкових зборів недостатньо, і вона вирішує збільшити податкові ставки, тоді «законослухняним» платникам доведеться взяти на себе додатковий тягар відрахувань на користь держави.

Тіньова сфера існує в економіці будь-якої країни. Так, американські економісти вважають, що у США тіньова економіка становить від 5 до 15% валового національного продукту. Масштаби тіньової економіки в Україні поки що не набули більш-менш точних кількісних оцінок. Із заяв економістів і державних діячів, що періодично з'являються, можна зробити висновок, що

вони помітно більші, ніж у США, та сягають 30–40% ВВП. Слід зазначити, що ці масштаби змінюються. Так, в умовах економічної кризи сфера тіньової економіки, вочевидь, розширюється: з одного боку, люди більш активно шукають додаткові доходи, а з іншого – держава менш дієво контролює законність господарської діяльності, у самій структурі держави посилюється корупція, хабарництво. У процвітаючій економіці впевненіше почувається держава, суб'єкти господарювання бачать перед собою перспективу, що знижує інтерес до пошуку угод, доход яких можна приховати від оподаткування.

9.3. ФУНКЦІЇ ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ

У вступі до цього розділу ми звертали увагу на всебічний характер впливу фінансових інструментів на економічне життя суспільства. Підтвердження цього можна отримати, аналізуючи функції податково-бюджетної системи.

Формування бюджетів для закупівлі товарів та послуг

Держава, як нам відомо, зазнає витрат на утримання закладів освіти, науки, медицини, культури, армії, правоохоронних органів, національного телебачення і радіо, будівництво будинків, доріг, підприємств тощо. Основним джерелом покриття цих витрат є податкові надходження від домашніх господарств та підприємств. У держави можуть бути й інші джерела доходів (продаж державного майна, отримання доходу на капітал, дивідендів за акціями, розміщення державних облігацій тощо), але їхнє значення у загальних надходженнях держави виявляється набагато меншим порівняно з податковими джерелами.

Регулювання виробництва та інвестиційної діяльності підприємств

Використовуючи податкові пільги, а можливо (певною мірою), і галузеву диференціацію податкових ставок, держава може робити економічно більш привабливим для підприємств

виробництво певних товарів та послуг або, навпаки, скрутним. Так, в Україні держава за допомогою ліберальних податкових умов зазвичай намагається стимулювати зростання виробництва сільськогосподарської продукції.

Держава не може примушувати приватне підприємство визначатися, як йому використовувати отриманий прибуток. Але водночас суспільство зацікавлене в тому, щоб підприємства значну частину прибутку використовували на інвестиційні цілі, тобто повертали назад у виробництво для розширення випуску продукції, оновлення асортименту, підвищення якісних характеристик товарів, удосконалення технології. Адже можливості економіки завтра визначаються багато в чому тим, що ми заощаджуємо та інвестуємо сьогодні.

Тому держава може встановити податкові пільги на оподаткування тієї частини прибутку, яка повертається у виробництво, стимулюватиме технологічні нововведення, реконструкцію тощо.

Виступаючи замовником певної продукції, оплачуючи її, держава тим самим впливає на обсяги і структуру виробленої продукції. Вносячи зміни до податкової системи, вона може впливати на рівень ділової активності підприємств.

Податкова система часто використовується для регулювання конкуренції. Якщо держава встановлює податкові пільги для нових невеликих підприємств, то вона певною мірою сприяє становленню нових конкурентів.

Регулювання інфляції

Нестабільність цін, як ми знаємо, становить одну з основних макроекономічних проблем. Держава має вміти контролювати інфляцію, прагнути забезпечувати її низький рівень. Податково-бюджетна система є важливим фактором у досягненні цінової стабільності. З одного боку, бюджетні проблеми можуть викликати інфляцію, з іншого – податкові інструменти можуть бути застосовані для державного регулювання інфляції. У розділі 6 зазначалося, що однією з причин інфляції є зростання сукупних витрат, не підкріплене

відповідними змінами у продуктивності суспільної праці. Через фінансову систему держава може, зокрема, впливати на сукупний попит – шляхом зміни податкових ставок та обсягу бюджетних витратів. Боротьба з інфляцією вимагає вжиття заходів щодо обмеження сукупних витрат, чого, наприклад, можна досягти, посиливши систему податкових вилучень і проводячи більш стриману політику бюджетних витрат.

Перерозподіл доходів

Грошові надходження, які отримують домашні господарства, походять з різних джерел. Нагадаємо, зокрема, що доход може давати пропозицію праці, землі, капіталу, грошей. У той же час у суспільстві завжди існують люди, які отримують доходи за особливим соціальним станом: пенсіонери, інваліди, безробітні, учні тощо. Вони отримують грошові доходи від держави, яка, у свою чергу, формує власний бюджет за рахунок грошей платників податків. Виплати держави із соціального забезпечення, як зазначалося, називаються трансфертними платежами.

Домашні господарства, реалізуючи економічні ресурси на різних ринках, отримують різні доходи. Податкова система вносить корективи у розподіл доходів у суспільстві. При прогресивній побудові податкових ставок багаті віддають через податки більше своїх доходів, ніж бідні. Внаслідок такого оподаткування зменшується нерівність у доходах. До проблеми розподілу доходів ми ще повернемося в розділі 12.

Дискреційна фіскальна політика та автоматичні стабілізатори

Отже, держава, регулюючи податкові ставки та бюджетні видатки, використовує фінансову систему як інструмент макроекономічної стабілізації. Досягнення стійкості в обсягах виробництва, зайнятості, інфляції становить найважливішу функцію податково-бюджетної системи. За загальним визначенням, *фіскальна політика держави – це маніпулювання доходами і видатками державного бюджету для досягнення певних економічних і соціальних цілей*. Інструментами реалізації

цієї політики є податкові ставки, податкові пільги, державні закупівлі товарів та послуг, державна інвестиційна політика, соціальні програми тощо.

Існує два варіанти фіскальної політики: дискреційна та недискреційна (або політика влаштованих стабілізаторів). ***Фінансова політика, що передбачає свідому зміну податкових ставок, структури податків та бюджетних видатків з метою надання стабільності розвитку національної економіки, називається дискреційною політикою.*** Прикладом проведення такої політики може бути прийняття рішення про збільшення ставок податків у період підйому з метою стримування зростання економіки та надання певних податкових пільг економічним суб'єктам для менш вразливого подолання економічної кризи.

За певних умов такі дії можуть бути досить ефективними. Разом з тим дискреційна фіскальна політика стикається з низкою перепон у своїй реалізації. Одна з них – це принцип стабільності податкової системи. Ставки податків – це надзвичайно важливий елемент «правил гри», за якими працюють економічні суб'єкти. І змінювати ці правила можна лише завчасно (у більшості країн є прийняті на законодавчому рівні обмеження: вносити зміни до системи оподаткування можна не пізніше, ніж за 6 місяців до початку нового фінансового року). Такі обмеження позбавляють дискреційну політику оперативності, породжують загрози отримання протилежних результатів порівняно з очікуваними (коли за період від прийняття рішення про зміну податкових ставок до набуття ними чинності докорінно змінюється ситуація в економіці на протилежну тенденцію).

Тому сьогодні в розвинутих країнах найчастіше використовують недискреційну фіскальну політику. ***Недискреційна фіскальна політика – це автоматична, вбудована система заходів, що підвищує доходи державного бюджету в період підйому і збільшує його витрати в період спаду.*** Фінансова система має певний стабілізуючий потенціал як така, тобто вона може за певних умов виконувати роль стабілізатора навіть у тому випадку, коли до неї не вносяться якісь спеціальні зміни. Вона сама є амортизатором економічних

коливань. *Автоматичні стабілізатори* – це такі податкові та бюджетні механізми, діям яких властива постійна спрямованість на пом'якшення економічних коливань.

Як працюють автоматичні стабілізатори

Якщо, наприклад, в економіці спад, це зазвичай призводить до скорочення сумарних доходів домашніх господарств і підприємств. Як наслідок, зменшуються податкові надходження, які формуються з цих доходів (прибутковий податок, податок з прибутку та ін.). А при використанні прогресивних шкал скорочення податкових відрахувань випереджатиме зменшення доходів. У цих умовах держава має збільшити деякі свої витрати: наприклад, на виплату допомоги з безробіття, оскільки загальний спад економіки скорочує робочі місця і збільшує кількість безробітних. Збільшені у зв'язку з цим витрати держави відіграють стабілізуючу роль: вони компенсують зменшення приватних витрат. У разі, коли економіка перебуває на підйомі і є небезпека перегріву кон'юнктури, прискорення інфляції, прогресивна податкова система «відбирає» дедалі більшу частину доходів при їх зростанні, знижуючи тим самим тиск сукупного попиту. Зростання споживчих витрат стає меншим, ніж це могло бути. Таким чином, автоматичні стабілізатори скорочують коливання обсягу національного виробництва в обох напрямках.

Автоматичним стабілізаторам багато економістів відводять значну роль у згладжуванні циклічності економічного розвитку. Зокрема вважається, що вони здатні запобігти значному мультиплікативному впливу скорочення сукупного попиту на обсяг національного виробництва. Разом з тим не слід перебільшувати значення автоматичних стабілізаторів – їх одних недостатньо задля досягнення повної стабільності. Вбудовані стабілізатори мають доповнюватися заходами дискреційної політики.

Проблеми державного бюджету

Державний бюджет включає доходну та видаткову частини. Між ними має бути певна відповідність. Важко очікувати, що

видаткова частина абсолютно точно відповідатиме прибутковій. Як правило, витрати перевищують доходи – виникає деякий дефіцит державного бюджету як перевищення видатків держави над отриманими доходами.

Економісти схильні вважати, що небезпека для економіки становить не дефіцит сам собою, а певний його рівень. ***Рівень бюджетного дефіциту окреслюється відношенням обсягу дефіциту до валового внутрішнього продукту, вираженого у відсотках.*** Допустимим чи відносно безпечним рівнем бюджетного дефіциту визнається його значення в межах приблизно 3%.

Основна небезпека для економіки, що походить від дефіциту державного бюджету, пов'язана з проблемою інфляції. Справа в тому, що покриття бюджетного дефіциту може здійснюватися як за рахунок неінфляційних джерел, так і із залученням інфляційних джерел фінансування. Одним з варіантів неінфляційного фінансування дефіциту є випуск державних облігацій. Покупці цих облігацій виступають у ролі кредиторів держави. Щодо обмежених можливостей неінфляційних позик, то вони виглядають досить очевидними – великий дефіцит бюджету держави неможливо покрити за рахунок позик, не пов'язаних із збільшенням платіжних коштів, що обертаються в економіці.

Іншим способом покриття нестачі грошових ресурсів є використання кредитної емісії, внаслідок якої відбувається збільшення платіжних засобів, грошової маси, що призводить до прискорення інфляції.

Проблема дефіциту державного бюджету була і залишається однією з найгостріших в Україні. Покриття дефіциту здійснюється, головним чином, за рахунок грошової емісії, проведеної Національним банком України. Емісійне фінансування витрат держави, погашення дефіциту збільшує сукупний попит, що за умов скорочення обсягів виробництва викликає прискорення інфляції. Якщо ж для покриття дефіциту використовуються запозичення, то це призводить до виникнення державного боргу, який теж становить суттєву загрозу для економіки країни. Дані про дефіцит зведеного бюджету (державний та місцеві бюджети) у 2011–2020 рр. в Україні наведено в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

**Доходи, видатки та сальдо зведеного бюджету України
за 2011–2020 рр. (млн грн)***

Рік	Доходи		Видатки		Кредитування		Сальдо	
	% ВВП		% ВВП		% ВВП		(дефіцит бюджету)	% ВВП
2011	398553,6	30,27	416853,6	31,66	4757,9	0,36	-23057,9	-1,75
2012	445525,3	31,62	492454,7	34,95	3856,3	0,27	-50785,7	-3,60
2013	442788,7	30,43	505843,8	34,77	535,2	0,04	-63590,3	-4,37
2014	456067,3	29,11	523125,7	33,39	4972,1	0,32	-72030,5	-4,60
2015	652031,0	32,94	679871,4	34,35	3057,8	0,15	-30898,2	-1,56
2016	782748,5	32,84	835589,8	35,06	1841,3	0,08	-54682,6	-2,29
2017	1016788,3	34,09	1056759,9	35,43	2122,1	0,07	-42093,8	-1,41
2018	1184278,1	33,28	1250173,6	35,13	1893,0	0,05	-67788,5	-1,90
2019	1289779,8	32,45	1370113,0	34,47	3983,2	0,10	-84316,4	-2,12
2020	1376661,6	32,82	1595289,7	38,04	5316,2	0,13	-223944,3	-5,34

*Розраховано за: <https://mof.gov.ua/uk/current-year-budget-information>

Наявність бюджетного дефіциту зазвичай означає, що держава має позичати або, як іноді кажуть, залазити в борги. Так утворюється ***державний борг – кошти, взяті у позику державою.*** Він може бути внутрішнім, якщо йдеться про позики, зроблені державою всередині країни, та зовнішнім – у тих випадках, коли держава позичає гроші за кордоном.

У цивілізованому суспільстві борги мають повертатися, зокрема і держава зобов'язана повертати зайняті кошти. Це означає, що, взявши в борг сьогодні, завтра в державному бюджеті мають бути передбачені, серед іншого, витрати держави на погашення боргів. Більше того, гроші в борг зазвичай даються під відсотки, отже, держава має не лише повернути борг, а й виконати певні зобов'язання щодо сплати відсотків. Наявність цих статей видатків у бюджеті держави означає, що якісь сфери бюджетного фінансування недоотримують коштів, а борг, що зростає, все більше вказує на те, що його виплата перекладається на майбутнє покоління платників податків.

На сьогодні боргові зобов'язання України є досить значними. Зазвичай їх загрози оцінюють, порівнюючи розмір державного та гарантованого державою боргу з ВВП країни. Для країн з

трансформаційною економікою (до яких належить і Україна) вважається, що «червоною лінією», за якою можуть виникати проблеми із заборгованістю, є показник у 60% боргу від ВВП. Україна досить часто перетинала цю межу, що давало підстави навіть говорити про загрозу суверенного дефолту (визнання країни банкрутом) (рис. 9.2).

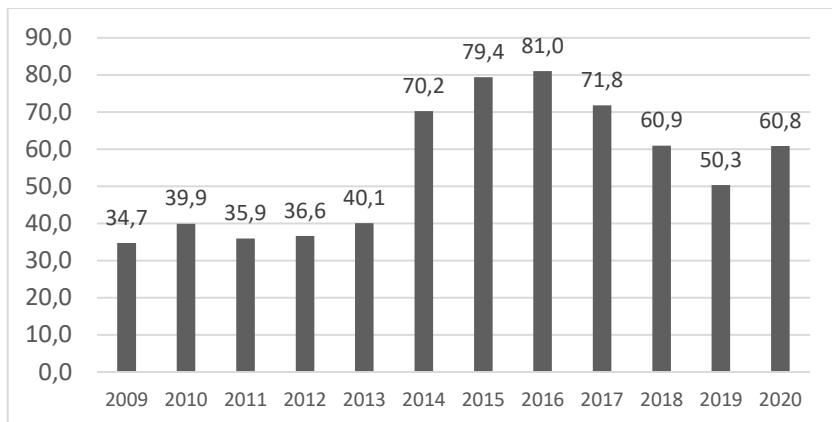


Рис. 9.2. Відношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП України (%)

Бюджетні програми реалізуються в Україні на загальнодержавному (державному бюджеті) та місцевому рівнях (місцеві бюджети). Сума державного та місцевих бюджетів називається *зведеним бюджетом*. Розподіл бюджетних коштів між зазначеними рівнями становить ще одну проблему. Розподіл має виходити з того, які функції покладено на відповідні структури влади та управління. В Україні, як і практично у всіх країнах світу, більша частина податкових надходжень мобілізується центральною владою, менша – надходить у розпорядження місцевих органів влади. Водночас в Україні поки що важко говорити про якісь тенденції, пов'язані зі змінами співвідношення грошових коштів, що спрямовуються за різними рівнями бюджетної системи, оскільки сама система ще не є досить стійкою.

У цілому ж у низці розвинутих країн світу відзначається зростання частки державних доходів, що спрямовуються у розпорядження місцевих органів влади.

Багато чого про політику держави, її пріоритети може сказати розподіл бюджетних коштів за статтями витрат: питомі витрати на освіту, культуру, медицину, науку, армію, економіку, соціальне забезпечення, екологію тощо. Ділити загальнодержавний бюджетний «пиріг» доводиться Верховній Раді та Уряду, місцевий – органам місцевої влади.

Оцінка стабілізаційних можливостей фінансової політики

Отже, змінюючи свої витрати, податкові ставки, держава може впливати на макроекономічні параметри – обсяги національного виробництва, зайнятість, інфляцію. Але наскільки значний потенціал фінансової політики щодо забезпечення макроекономічної стабільності, досягнення загальної рівноваги економічної системи? Економісти кейнсіанського та монетаристського напрямів по-різному відповідають на це питання.

Так, кейнсіанці вважають фінансові інструменти найсильнішим та найнадійнішим засобом впливу держави на економіку. Вони впевнені у досить високих стабілізаційних можливостях фінансової політики. Регулюючи витрати, податкові ставки, держава може через зміни обсягів сукупних витрат досягати макроекономічної стабільності. Так, представники кейнсіанського напрямку вважають, що за деяких умов – при спаді ділової активності – держава може свідомо вдатися до певного дефіциту бюджету для стимулювання економіки. Збільшуючи свої витрати, держава викликатиме зростання сукупного попиту, який, у свою чергу, позитивно позначиться на сукупній пропозиції, відбудеться зменшення безробіття. Така діяльність держави називається **стимулюючою фінансовою політикою**. Водночас за високої кон'юнктури під час підйому ділової активності, слід остерігатися дефіциту державного бюджету – необхідно скорочувати витрати, збільшувати податки, щоб протидіяти інфляції. Ці заходи **називаються політикою стримування**.

Монетаристи, що спираються, як відомо, на класичні традиції в економічній науці, загалом вважають фінансове регулювання слабким засобом макроекономічної стабілізації та відводять вирішальну роль кредитно-грошовій політиці. Вони вважають, що держава, створюючи бюджетний дефіцит, змушена вдаватися до позичання коштів у підприємств та домашніх господарств. Тим самим вона вступає у конкуренцію з фінансово-кредитними інститутами, підприємствами за гроші. Мало того що держава «відтягує» на себе певну частину потенційних інвестицій, вона ще своїми діями може спричинити зростання відсоткових ставок за кредитами. Як наслідок, скорочується попит підприємств на гроші, а у структурі сукупного попиту зменшується обсяг інвестиційних витрат. Останні ж є одним із факторів ділової активності. Якщо дефіцит державного бюджету фінансується без залучення неемісійних позик шляхом збільшення кредитних грошей, то розширення відбудеться не за рахунок дефіциту, а за рахунок пропозиції грошей. Кейнсіанці підтверджують, що справді певний обсяг інвестицій може витіснитися, але вони вважають його незначним, зростання відсоткових ставок не може бути суттєвим. Вони також зазначають, що стимулюючий вплив фінансування дефіциту збільшенням пропозиції грошей, тобто емісійною кредитною діяльністю, є сильнішим, ніж при використанні неемісійних позик.

Висновки до розділу 9

1. Податки – це обов’язкові платежі домашніх господарств та підприємств до бюджету держави. Джерелами податків можуть бути різні форми доходу: заробітна плата, прибуток, дивіденди, відсоток, пенсія, стипендія тощо. Об’єктом оподаткування може бути доход, майно, вартість (частина її) придбаних певних товарів, послуг та інших.

2. Загальнодержавні податки діють на території всієї країни. Вони встановлюються парламентом країни. Місцеві податки збираються місцевими органами влади на певній території та повністю надходять до місцевих бюджетів. Загальнодержавні та, як правило, місцеві податки встановлюються вищим законодавчим органом країни.

3. Податкова ставка – це величина податку на одиницю об’єкта оподаткування. При пропорційному оподаткуванні податкова ставка стала до будь-якої величини об’єкта оподаткування, при прогресивному – вона збільшується зі зростанням цієї величини, а при регресивному – зменшується.

4. Прямі – це податки, об’єктом яких є доход або майно платника (прибутковий податок, податок на прибуток, податки на рухоме та нерухоме майно, соціальні платежі тощо). Непрямі – це податки, об’єктом яких стають оборот та споживання певних товарів та послуг (податок на додану вартість, акцизний збір тощо).

5. Податкові збори мають бути помірними. Високі податкові ставки можуть знижувати економічну активність домашніх господарств та підприємств, спричиняти зменшення доходів держави, стимулювати розвиток тіньової економіки.

Основні терміни та поняття

- *Податки*
- *Джерела податків*
- *Об’єкти оподаткування*
- *Податкова ставка*
- *Адвалерна та специфічна податкова ставка*
- *Прогресивне, пропорційне та регресивне оподаткування*
- *Прямі та непрямі податки*
- *Безготівковий та декларативний спосіб утримання податків*
- *Загальнодержавні та місцеві податки*
- *Прибутковий податок*
- *Податок на прибуток*
- *Податок на додану вартість*
- *Акцизний збір*
- *Соціальні платежі*
- *Функції фінансової системи*
- *Дискреційна фінансова політика*
- *Крива Лаффера*
- *Недискреційна фінансова політика*
- *Автоматичні стабілізатори*

- *Тіньова економіка*
- *Дефіцит державного бюджету*
- *Рівень дефіциту державного бюджету*
- *Державний борг*

Питання для осмислення та обговорення

1. Проаналізуйте структурні зрушення у доходах державного бюджету України за останні 5 років. Про що свідчать зміни у співвідношенні джерел доходів? Як ви оціните ці зміни?

2. Проаналізуйте зміни в податковому законодавстві України за останні два роки. Чи мали місце факти порушення принципу стабільності податкової системи.

3. Проаналізуйте динаміку державного боргу України за останні 10 років. Чи є розмір державного боргу загрозливим для національної безпеки? Які можливі негативні наслідки ситуації, що склалася?

4. Проаналізуйте рівень бюджетного дефіциту України за останні 5 років. Чи є цей рівень загрозливим? Які джерела, на вашу думку, використовуються в Україні для покриття дефіциту бюджету?

5. Дехто вважає, що реальне зниження обсягів виробництва в Україні в період економічної кризи значно менше, ніж показує офіційна статистика. Це пов'язано з тим, що частина виробництва просто перейшла до «тіньової економіки» і не потрапляє до офіційної звітності. Чи погоджуєтесь ви з такою позицією? Чому взагалі існує «тіньова економіка» і ким вона представлена? Чи можна пояснити деякі причини існування тіньової економіки за допомогою кривої Лаффера?

6. Сьогодні більшість розвинутих країн світу в системі стабілізаційної політики віддають перевагу вмонтованим стабілізаторам. Як працюють ці стабілізатори? Як вони використовуються в Україні та в інших країнах світу? У чому обмеженість дискреційної фінансової політики?

РОЗДІЛ 10. МЕХАНІЗМ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Ще одним важливим елементом макроекономічного регулювання є кредитно-грошові (монетарні) інструменти. Регулюючи грошову масу, впливаючи на процеси, що відбуваються на грошовому ринку, держава здатна впливати на рівень ділової активності суб'єктів господарювання, загальний рівень цін, стан зайнятості в національній економіці.

У цьому розділі розглядаються структура грошового обігу, функціонування основних інститутів грошової системи – банків, використання державою кредитно-грошових важелів у процесі регулювання національної економіки. Остання обставина є важливим фактором забезпечення макроекономічної стабільності, досягнення рівноваги між сукупним попитом та сукупною пропозицією.

10.1. ГРОШІ: ФУНКЦІЇ ТА СТРУКТУРА

Гроші та їх функції

Очевидним є той факт, що гроші – це невід'ємний елемент сучасного економічного життя. Господарське співробітництво людей надзвичайно ускладнилося б і мало меншу результативність, якби у суспільстві не використовувалися гроші.

Гроші є загально визнаним засобом, який приймається як оплата за будь-які товари та послуги.

Гроші виконують такі функції:

- 1) виступають у ролі засобу обміну товарів та послуг;
- 2) є вимірником цінності обмінюваних товарів та послуг;
- 3) є одним із засобів збереження обмінної цінності (купівельної сили), тому що можуть бути використані для придбання необхідних товарів та послуг.

Гроші мають тривалу та дуже цікаву історію. Спочатку в ролі грошей виступали різні товари. На певному етапі розвитку суспільства серед них виділилися дорогоцінні метали. Золото та срібло протягом тривалого історичного періоду

використовувалися в ролі грошей. У сучасних умовах гроші змінилися, суттєво ускладнилася їхня структура.

Грошова маса – це сума загальновизнаних платіжних засобів економіки країни. У першому наближенні грошову масу можна поділити на дві частини: 1) готівка; 2) кредитні гроші.

Готівкові та кредитні гроші

У ролі готівки виступають паперові грошові знаки та розмінна монета. Золото та срібло зазвичай не використовуються при карбуванні монет. Готівка є зобов'язаннями держави. Це, зокрема, означає, що держава гарантує повсюдний прийом цих предметів як оплати за товари та послуги, що купуються. Готівка становить значно меншу суму в загальній грошовій масі (як правило, від 5 до 30% у різних країнах).

Кредитні гроші – це платіжні зобов'язання певних суб'єктів господарювання. Серед останніх необхідно розглядати, насамперед, такі фінансово-кредитні інститути, як банки. Підприємства, наприклад, розраховуються один з одним не за допомогою готівки. Кожне підприємство має в комерційному банку рахунок (рахунки), на якому відображається сума грошових коштів, які має це підприємство, і розрахунок з іншими підприємствами здійснюється шляхом зменшення цієї суми або її поповнення. У цьому разі рахунок виступає однією з форм зобов'язань банку оплачувати обмінні операції суб'єкта господарювання – підприємства у межах наявної в нього суми грошей.

Грошові агрегати

Розділивши гроші на готівку та кредитні, ми зробили лише перший крок у вивченні складу грошової маси, визначенні її елементів. Наступний крок пов'язаний з встановленням структури кредитних грошей, тобто необхідно визначити та згрупувати застосовувані кредитні платіжні кошти. Слід відразу ж наголосити – справа ця дуже непроста. Навіть у тих країнах, де ця робота здійснюється давно, ще не усунуто розбіжності щодо того, що включати до складу грошової маси, а що ні. А це питання, як

нам доводилося відзначати, має велике значення: контролювати ефективно грошову масу можна тоді, коли точно визначено сам об'єкт регулювання.

Аналізуючи практику, що склалася в розвинутих країнах світу, можна встановити, що прийнято виділяти такі фінансові агрегати: M0, M1, M2, M3. Наповнення цих агрегатів, з урахуванням прийнятих в Україні форм платіжних зобов'язань, може мати такий вигляд (табл. 10.1).

Формування фінансових агрегатів здійснюється за ступенем ліквідності платіжних засобів. ***Ступінь ліквідності платіжних коштів визначається тим, наскільки швидко та з якими витратами ці кошти можуть бути обмінені на товари та послуги.*** Готівка – найліквідніший засіб. Заради справедливості слід зазначити, що останнім часом ліквідність готівки як засобу платежу дещо знижується. Це, зокрема, пов'язане з введенням обмежень на здійснення готівкових платежів, це стосується і України.

Таблиця 10.1

Грошові агрегати

Позначення агрегата	Склад агрегата
M0	Готівкові гроші в обігу
M1	M0 + переказні депозити в національній валюті
M2	M1 + переказні депозити в іноземній валюті, інші депозити
M3	M2 + цінні папери, крім акцій

Переказні депозити – це, по суті, поточні рахунки. Останні можуть характеризуватися як високоліквідні платіжні засоби, оскільки банки зобов'язані на першу вимогу клієнтів, наприклад підприємств, здійснювати платежі іншим особам за придбані товари та послуги. Меншим ступенем ліквідності, порівняно з готівкою та поточними рахунками, характеризуються інші депозити. Наприклад, строкові депозити – це вклади, що розміщуються на певний термін. Достроковий запит власниками

розміщених коштів зазвичай пов'язане з певними втратами – фінансовими та часовими. У складі цінних паперів агрегату МЗ насамперед представлено облігації державної позики. Тобто рух від М0 до М3 – це рух від високоліквідних складових до низьколіквідних складових грошової маси.

Для аналізу макроекономічних умов нерідко використовується поняття рівня монетаризації економіки, що сприймається як відношення грошової маси до ВВП. Цей показник характеризує рівень наповнення економіки грошима.

10.2. ІНСТИТУТИ КРЕДИТНО-ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ

Сутність та походження

Банки виступають основними інститутами кредитно-грошової системи. Саме вони організують обіг значної частини кредитних грошей, які займають, як ми вже знаємо, домінуюче становище у загальному обсязі грошової маси. Більше того, банки мають у своєму розпорядженні можливості створювати такі гроші і тим самим збільшувати їх пропозицію.

Комерційний банк є фінансовим інститутом, який приймає вклади і видає комерційні позички. Іншими словами, банк – це підприємство, яке купує та продає гроші.

Як бачимо на рис. 10.1, купівля (мобілізація) грошей пов'язана для банку з витратами (%'), а продаж (видача позичок) приносить доходи (%"). Банку вдається досягти своєї комерційної мети, тобто отримати прибуток тільки в тому випадку, якщо маржа – різниця між %" і %' – додатна. І чим більша ця різниця, тим кращі фінансові результати комерційного банку. Таким чином, банк як один з інститутів ринкової інфраструктури виступає в ролі посередника між власниками тимчасово вільних коштів і тими, хто їх потребує.

Кредитна справа зародилася дуже давно. На певній стадії її розвитку виникли комерційні банки, які сконцентрували виконання цілої низки кредитно-грошових операцій. Щоправда, досі залишається недостатньо з'ясованим питання про те, коли і де було створено перший комерційний банк. Так, за деякими даними,

перший приватний банк виник у Венеції в 1157 р., інші дослідники вважають, що перший банк як спеціальний кредитно-розрахунковий інститут виник у Генуї 1407 р. Як би там не було, масове поширення комерційних банківських інститутів відбувається у XVII–XVIII ст.



Рис. 10.1. Основні функції та ціль комерційного банку

Ранні періоди становлення банківської справи пов'язуються з роботою ювелірів. Ювеліри спочатку стали надавати спеціальні послуги із зберігання золота, а потім ввели нові платіжні засоби – боргові розписки. Ці листи виявилися набагато зручнішим способом розрахунків, ніж безпосереднє використання у платежах того золота, яке вони надавали.

Резерви комерційного банку

Чи мали ювеліри, видаючи боргові розписки, повністю забезпечувати їх золотим покриттям? Якщо так, то це означає, що свої зобов'язання вони повинні суворо співвідносити з кількістю золота, що є у них на зберіганні. І спочатку ювеліри

так і робили, що означало – їхні зобов'язання мають 100% покриття резервами, тобто тією кількістю золота, яка може бути видана для негайного задоволення вимог вкладників. Проте з часом ювеліри виявили, що клієнти ніколи не приходять усі разом в один і той же час з вимогами повернути золото, а раз так, то й немає необхідності тримати 100% резервів. Так народилася система **часткових резервів**, яка використовується сучасними комерційними банками.

Фактичні резерви комерційного банку – це загальна сума залучених банком депозитів і власних вільних грошових коштів.

Обов'язкові резерви комерційного банку – це частина залучених депозитів, які комерційний банк зобов'язаний зберігати як резерв для покриття поточних зобов'язань.

Норма обов'язкових резервів (резервна норма) – це відношення суми резервів до суми вкладів, прийнятих банком.

Надлишкові резерви комерційних банків – це перевищення фактичних резервів над обов'язковими. Банк має право здійснювати кредитування тільки в межах надлишкових резервів.

Застосування у банківській справі системи часткових резервів означає, що комерційні банки у кожен момент часу мають лише частину коштів, необхідних для покриття всіх виданих ними зобов'язань. Банки утримують (резервують) лише частину отриманих від вкладників грошей, інші гроші віддають у кредит. Роль резервів-активів виконують: готівка, яку має банк; кошти, що резервуються в обов'язковому порядку на кореспондентських рахунках у Національному банку України; кредити, видані підприємствам, домашнім господарствам, іншим банкам; цінні папери (акції, облігації); майно банку та ін.

Важливе значення має ліквідність активів банку. Ступінь ліквідності активів визначається тим, як швидко і з якими витратами ці активи можуть бути продані. Так, готівка має майже абсолютну ліквідність. Високу ліквідність можуть мати акції провідних підприємств. У той же час акції підприємств, що знижують ефективність, доходність своєї діяльності, як правило, мають низьку ліквідність.

Застосування банками порядку часткового резервування дає банківській системі низку важливих властивостей (рис. 10.2): по-перше, у банків з'являється можливість збільшувати пропозицію грошей і, по-друге, виникає потенційна загроза стабільності грошової системи у разі одночасного масового пред'явлення вимог клієнтів щодо повернення банками грошей.

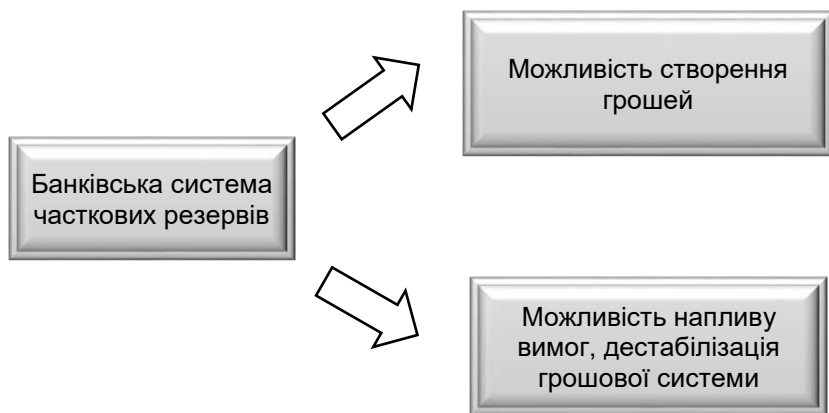


Рис. 10.2. Явища, властиві банківській системі з частковим резервуванням

Питання створення грошей банками ми розглянемо в наступному підрозділі під час аналізу їхніх функцій. Якщо ж аналізувати можливості появи «банківської паніки», слід зазначити, що приклади банківських катастроф дійсно є. Однак ймовірність настання подібних подій щодо широких масштабів у сучасних умовах розцінюється економістами як дуже невелика. Багато в чому це пов'язується із жорстким контролем держави за діяльністю банківської системи.

Рівні банківської системи

Сучасна банківська система має дворівневу побудову. Її основу – нижній ярус – становлять комерційні банки, а вершину – верхній рівень – центральний банк.

Центральний банк займає особливе місце у банківській системі будь-якої країни. В Україні у ролі центрального банку виступає Національний банк України. Це державна структура, яка виконує дуже важливі функції регулювання національної економіки. У підрозділі 10.4 ми докладно познайомимося з тим, який вплив на економіку чинить центральний банк.

10.3. ФУНКЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Залучення грошей

Вихідним пунктом діяльності комерційного банку є формування грошової суми, яку можна використовувати для видачі кредитів. Для цього банк має залучити тимчасово вільні кошти, що є у розпорядженні різних економічних суб'єктів. Постачальниками грошей можуть бути домашні господарства, підприємства, інші банки. Заходи, що приймаються банком із залучення тимчасово вільних коштів, зазвичай називають **депозитною політикою банку**.

Вклади можуть бути поміщені в банк за різних умов, виконувати різні функції. У зв'язку з цим виділяють такі види вкладів:

1) **безстрокові (до запитання)** – у цьому випадку не обумовлюють термін, на який поміщаються до банку гроші. Роль таких вкладів виконують, наприклад, залишки коштів на поточних рахунках підприємств. За такими вкладами виплачуються найменші відсотки або не виплачуються взагалі, оскільки тут для банку виникають труднощі у плануванні застосування цих коштів, оскільки клієнт має право зажадати їх негайно;

2) **термінові** – це вклади з обумовленим терміном їх розміщення в банку. Сам термін може встановлюватися від одного місяця до року та більше. За ці вклади банк сплачує вищі відсотки, такі вклади для нього кращі, тому що дають можливість краще застосувати ці фінансові ресурси.

Існують ще й інші види вкладів: *цільові, особисті пенсійні рахунки тощо*.

Основними цілями вкладників є такі:

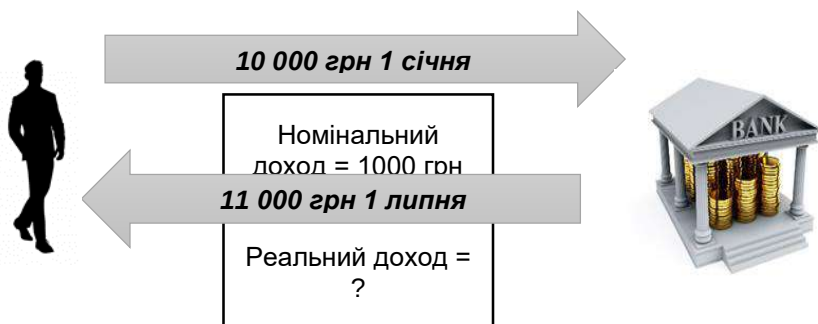
1. Здійснення платіжних операцій. Підприємства відкривають рахунки в комерційних банках і за їх допомогою здійснюють розрахунки за угодами. Підприємство під час вибору банку серйозну увагу приділяє питанням можливості банку швидко і надійно здійснювати розрахункові операції. Швидкість проходження платежів є важливим показником ефективності організації банківської справи. Бізнес-діяльність підприємств, її ефективність, зокрема, залежать і від чіткості роботи банківських установ. Домашні господарства також можуть мати вклади у банках, які дають деякі можливості для проведення платежів. Це може бути, наприклад, рахунок, на який перераховується роботодавцем заробітна плата. Набула, зокрема, поширення практика використання фізичними особами пластикових карток, в тому числі для здійснення розрахунків при купівлі багатьох товарів та послуг.

2. Одержання доходу. Утримувачі тимчасово вільних коштів зазвичай розмірковують, як їх із вигодою застосувати. Одним із результатів подібних роздумів стає рішення спрямувати гроші до комерційного банку. Передавання грошей банку в тимчасове користування приносить вкладнику доход у вигляді відсотка. *Відсоток – це доход, отриманий від передавання у тимчасове користування грошей.*

Як і будь-який доход, відсоток можна поділити на номінальний та реальний. **Номінальний відсоток** – це сума грошей, отримана на оплату за надану можливість тимчасового користування грошима. Таким чином, вкладник поміщає в банк одну суму грошей (наприклад, 10 000 грн), а забирає назад іншу – більшу (11 000 грн). Приріст грошей (1 000 грн) і є номінальним доходом вкладника, що показано на рис. 10.3. Чи може вкладник бути задоволений своїми діями, що забезпечили збільшення грошей? Ще ні. Слід звернути увагу, як змінилася за цей період купівельна спроможність грошей. Адже гроші цінні не власними силами, їх сила полягає у можливості обмінюватися на інші товари та послуги. Тому слід брати до уваги рівень інфляції.

Реальний відсоток можна визначити як різницю між індексом номінального відсотка та індексом інфляції. Якщо, наприклад, через 6 місяців вкладник забрав із банку грошову суму, що

становила 110% від вкладеної, а індекс інфляції в цей період склав 105%, то реальний дохід у цей період становив, за дещо спрощеною системою розрахунків, 5% від вкладеної суми. Якщо ж індекс інфляції вищий за індекс номінальних доходів, то це означатиме, що вкладник жодного реального доходу не отримав – до вкладника повернулася сума грошей, що має меншу купівельну спроможність.



*Умова отримання реального доходу: індекс інфляції
нижчий 110%*

Рис. 10.3. Доходи вкладника

3. Накопичення грошей. Легко помітити, що сума грошей, яку ми отримуємо за місяць, виявляється явно недостатньою, щоб придбати низку товарів або послуг. На місячний дохід більшість людей не можуть купити автомобіль, квартиру, хороший музичний центр, відсвяткувати весілля, комфортно відпочити на узбережжі Чорного моря тощо. Тому придбання цих товарів та послуг стає можливим або внаслідок накопичення грошей, регулярного заощадження частини доходу від споживання, або шляхом оформлення відповідного кредиту. З іншого боку, люди прагнуть зазвичай мати якийсь резерв у разі непередбачених витрат. Одним із способів здійснення накопичення може бути відкриття та поповнення вкладу в комерційному банку. При цьому слід, знов-таки, враховувати вразливість вкладів інфляційним фактором.

Видача кредитів

Депозитна діяльність комерційного банку формує умови його функціонування. Утворення кредитних ресурсів банку – її результат. Розміщення залучених коштів становить інший бік діяльності банку. **Кредитна політика** – це заходи, що вживаються банком щодо розміщення позикових коштів та отримання відповідних доходів. Розміщення цих коштів здійснюється у формі видачі кредитів. **Кредит** – надання коштів у тимчасове користування та за певну плату. **Кредитор** – це той, хто видає позику, **позичальник** – це одержувач позички.

Принципами кредитування є: а) повернення; б) певні терміни користування; в) платність; г) матеріальне забезпечення чи інше гарантійне покриття.

Очевидно, що кредит перестає бути кредитом, якщо його не треба повертати. Про цю просту істину доводиться говорити знову, оскільки у вітчизняній практиці чимало випадків неповернення кредитів, виникає чимало проблем, пов'язаних з отриманням кредитором належної компенсації при невиконанні боржником своїх зобов'язань.

За термінами користування кредити зазвичай поділяються на коротко-, середньо-, довгострокові. Терміни визначаються метою використання кредитних коштів. Так, якщо кредит береться на реконструкцію підприємства, то його повернення може відбутися тільки після закінчення більш-менш тривалого періоду. Якщо ж гроші позичаються для виплати заробітної плати або придбання сировини, то сторони домовляються про короткі терміни користування позикою.

В умовах кредитного договору зазвичай міститься вказівка на те, що буде служити покриттям кредиту у разі його неповернення. Матеріальним забезпеченням кредиту може бути капітал, цінні папери, земля, нерухомість та інше майно позичальника.

Гроші мають власну ціну. Відсоток – це ціна, яку має сплатити позичальник за користування кредитом. Величина відсотка визначається у грошових одиницях. **Процентна ставка** – це ціна позички у відсотках від її величини. У грошових угодах зазвичай використовують поняття відсоткової ставки.

Величина процентної ставки на ринку грошей залежить від співвідношення попиту та пропозиції грошей. Самі ж попит та пропозиція визначаються, у свою чергу, низкою факторів. Серед них можна назвати, зокрема, поточний темп інфляції, очікувані зміни в темпі інфляції, стадію економічного циклу, політику центрального банку тощо. З іншого боку, відсоткова ставка визначає величини попиту та пропозиції. За меншої ціни грошей, відповідно до закону попиту, відбувається зростання величини попиту, тобто позичальники готові користуватися кредитами більше, зі збільшенням ціни грошей – навпаки, менше. Зростання відсоткової ставки приводить до підвищення величини пропозиції кредитів, її зниження – до зменшення.

Як кредит впливає на економічні процеси?

По-перше, кредит розширює інвестиційні ресурси підприємств. У ролі останніх, як відомо, виступають також амортизаційний фонд, нерозподілений прибуток, кошти, отримані від продажу власних акцій, тощо. Кредит займає одне з провідних місць у структурі інвестиційних джерел.

По-друге, кредитна справа сприяє концентрації інвестиційних ресурсів. Банки та інші фінансово-кредитні установи можна порівняти з озерами, що збирають гірські стоки з певної території. Річки та струмки грошей, резервовані банками, можуть створити досить значні обсяги коштів, необхідні великим інвесторам для реалізації широких економічних проєктів.

По-третє, кредитні відносини сприяють ефективному розподілу та використанню грошових ресурсів. Погодьтеся, одна справа отримати гроші у батьків, інша – взяти в борг у друзів чи знайомих. У першому випадку часто гроші повертати не потрібно, у другому – це слід зробити обов'язково. А це означає, що, взявши гроші в кредит, застосувавши їх, потрібно потурбуватися щодо того, як їх заробити, щоб після закінчення терміну повернути кредиторю. Банки не видають кредити всім клієнтам поспіль. Вони надають їх тільки тим суб'єктам, на користь надійності яких наведено відповідні документальні аргументи. А надійність, ступінь довіри визначаються переважно результатами господарської діяльності. Чим ефективнішим є підприємство, тим більше довіри до нього в кредиторів. Це означає, що банк проводить відбір, свого роду конкурс, за право отримати гроші. І

дістається це право, якщо дотримуватися перелічених умов, тим, хто здатний ефективно використовувати кошти та вчасно повернути. А взявши гроші в борг, позичальник активно діятиме, щоб отримати доход, розрахуватися за кредитною угодою.

По-четверте, кредит прискорює кругообіг фондів підприємств, сприяє розширенню обмінних операцій. Фонди підприємств – їх матеріально-речові та фінансові ресурси – перебувають у різних формах: продуктивній (капітал, матеріальні запаси), товарній (готова продукція), фінансовій (гроші рахунках). Господарська діяльність підприємств пов'язана зі зміною цих форм – сировина переходить у готовий продукт, його реалізація приносить гроші, гроші використовуються для закупівлі ресурсів тощо. Якщо, наприклад, утворюється розрив між надходженнями грошей від реалізації готової продукції та необхідністю оплачувати сировину, то підприємство в принципі може зупинитися. У цьому та інших випадках проблему допомагає вирішити кредит, який сприяє прискоренню кругообігу, а тим самим і більш ефективній роботі підприємства – за певний термін воно може випустити і реалізувати більше продукції, отримати більший прибуток. У наведеному прикладі можна побачити роль кредиту в розширенні чи прискоренні товарообміну.

Все викладене вище дає нам переконливі підстави для такого висновку: кредит є невід'ємним елементом сучасної економіки, його використання підвищує рівень ефективності економічного співробітництва людей.

Як банки створюють гроші

Як зазначалося, сучасна банківська система будується за принципом часткових резервів. Одним із наслідків такої побудови банківської справи є наявність у банків можливості розширювати пропозицію грошей або створювати нові гроші. Розглянемо тепер, як банкам це вдається робити.

Наприклад, Національний банк України продає одному з комерційних банків кредитні ресурси у сумі 1 млн грн. Комерційний банк видав ці гроші як кредит металургійному підприємству, яке використало його на оплату кам'яного вугілля. Вугільне підприємство, природно, має власний рахунок в одному

з комерційних банків. Отже, гроші надійдуть саме на цей рахунок, його величина зросте на 1 млн грн. Ці гроші поповнять кредитні ресурси цього комерційного банку. За мінусом норми обов'язкового резерву, що становить, наприклад, 10%, новий кредитний ресурс дорівнюватиме 900 тис. грн. Банк його використовує, видаючи позику іншому підприємству – наприклад, будівельній організації для закупівлі цементу. Після придбання цементу на рахунку цементного заводу, вже третьому комерційному банку, з'являться додатково 900 тис. грн. Ці кошти поповнять кредитні ресурси банку: він може додатково використовувати для кредитування 810 тис. грн.

Процес множення кредитних грошей продовжуватиметься й надалі. Якби не існувало обмежень – норми обов'язкового резерву, що встановлюється Національним банком України, він був би нескінченним. Але давайте зупинимося та зробимо деякі висновки. Внаслідок видачі Національним банком України (як вихідний пункт може бути взята операція, здійснена іншим банком) кредиту в розмірі 1 млн грн у грошовий обіг було додано 900 тис. та 810 тис. грн (на цьому ми перервали свої розрахунки). Загальну суму додаткових кредитних грошей можна розрахувати, знаючи розмір мультиплікатора. ***Грошовий мультиплікатор (коефіцієнт множення) визначається внаслідок розподілу 100 на норму резерву.*** Отже, якщо норма резерву дорівнює 10%, то грошовий мультиплікатор дорівнюватиме 10. Це означає, що початковий кредит 1 млн грн у нашому прикладі міг би збільшити пропозицію грошей на 10 млн грн ($1\,000\,000 \times 10$). Чим вище норма обов'язкового резерву, тим меншу здатність має банківська система в мультиплікуванні кредитних грошей, і навпаки. Очевидно, що позичальники повинні повернути кредити, і тоді пропозиція кредитних грошей скоротиться до колишнього обсягу.

Інші операції комерційних банків

Крім залучення вкладів, проведення платежів, видачі кредитів, комерційні банки здійснюють досить широкий спектр інших банківських послуг.

1. ***Обмін валют.*** Комерційні банки можуть купувати та продавати іноземну валюту з метою отримання посередницького

доходу. Найрізноманітніші інтереси переслідують підприємства та домашні господарства, купуючи та продаючи іноземні валюти. Так, підприємство-імпортер потребує іноземної валюти для закупівлі товарів за кордоном, підприємство-експортер переводить виручку в іноземній валюті в національні гроші.

2. **Посередницькі операції з цінними паперами.** Банк може бути в ролі посередника при розміщенні, наприклад, акцій підприємства, виконувати замовлення своїх клієнтів на купівлю чи продаж облігацій, акцій тощо.

3. **Облік векселів.** *Вексель* – це цінний папір, що засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання терміну певну суму власнику векселя (векселетримачу). Облік векселя означає його купівлю банком, за вирахуванням певного відсотка від суми грошового зобов'язання, що міститься у векселі.

4. **Факторинг.** Це переуступка банку клієнтом-постачальником неоплачених платіжних вимог за поставлені товари або надані послуги та, відповідно, права отримання платежу за ними. Клієнт відчуває дефіцит власних платіжних засобів і, щоб прискорити грошові надходження, звертається до банку з пропозицією проведення факторингової операції. Її здійснення передбачає оплату банком платіжних зобов'язань отримувача, взяття на себе турботи щодо отримання від нього необхідних коштів надалі. За цю операцію банк стягує певний відсоток вартості поставленої продукції. Таким чином, факторинг постає як згода банку за певну винагороду погасити (оплатити) постачальнику вартість продукції та взяти на себе подальші розрахунки з отримувачем. Нерідко операція факторингу застосовується в зовнішньоекономічних угодах.

5. **Трастові операції.** Трастова, або довірча, операція – це добровільне передавання власником будь-якого майна, цінних паперів чи коштів права здійснювати управління цими об'єктами банку з метою їх найвигіднішого використання. Банк, виконуючи цю функцію, має частину доходу від отриманої виручки.

6. **Консалтинг.** Це надання банківських консультацій з різних фінансово-економічних питань. Слід зазначити, що солідний банк має великі інформаційні ресурси, його фахівці можуть досить

успішно оцінювати різні економічні ситуації, можливості підприємств, робити прогнози оцінки.

У наведеному вище переліку банківських послуг розкрито лише основні їх види, загальний набір банківських операцій є набагато ширшим.

10.4. ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК І КРЕДИТНО-ГРОШОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Кредитна система

До складу кредитної системи входять банківські та небанківські фінансово-кредитні інститути (рис. 10.4). Банківська структура представлена центральним банком та комерційними банками. До складу небанківських фінансово-кредитних інститутів входять: страхові компанії, фінансові фонди, кредитні спілки, ломбарди та деякі інші структури. Ці інститути виконують, зокрема, окремі функції, пов'язані з грошово-кредитною сферою. Наприклад, кредитні спілки можуть здійснювати кредитування своїх членів, ломбарди кредитування під заставу певних предметів.

Національний банк України не займається прямим кредитуванням підприємств та домашніх господарств. У кредитній системі, економіці в цілому в нього інші функції. Це «банк банків», основна ланка у кредитно-грошовому регулюванні економіки.

Центральний банк, як правило, належить державі. Які основні функції покладаються на центральний банк?

1. Кредитно-грошове регулювання. Регулюючи пропозицією грошей у національній економіці, центральний банк має можливість впливати на рівень ділової активності підприємств, зайнятість та інфляцію. На цьому аспекті діяльності центрального банку ми спеціально зупинимося нижче. Тут же зазначимо, що центральний банк є єдиним емісійним центром готівки. Що стосується пропозиції кредитних грошей, то її розширення може бути пов'язане не тільки з діяльністю центрального банку, але, як нам відомо, і з роботою комерційних банків, здатних створювати

(мультиплікувати) кредитні гроші. Центральний банк може лише обмежувати чи розширювати цю здатність комерційних банків.

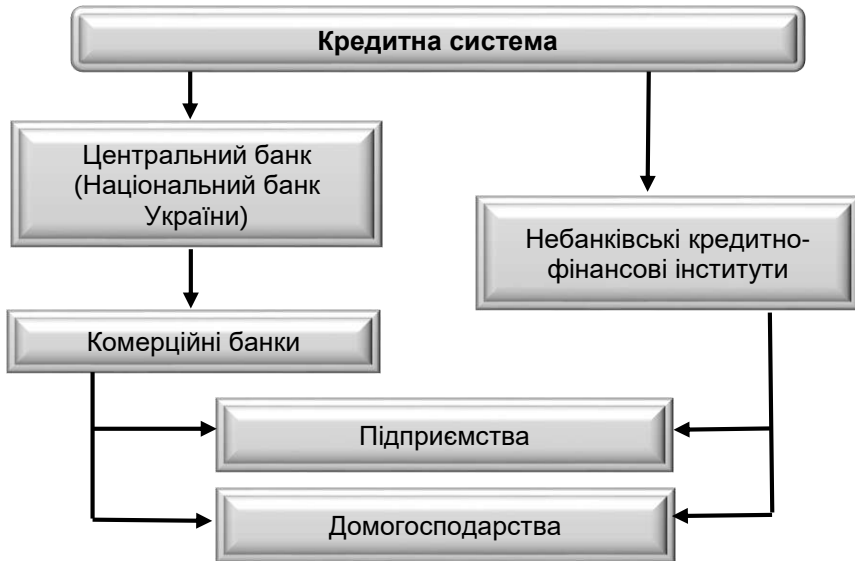


Рис. 10.4. Структура кредитної системи

2. Контроль над діяльністю комерційних кредитних установ. Система часткових резервів, що застосовується у банківській справі, створює потенційну небезпеку напливу вимог та появи банківської паніки, про що ми зазначали вище. «Ефект падаючого доміно», коли крах однієї фінансової структури спричиняє серію подальших падінь (банкрутств), може мати руйнівні наслідки для економіки. Тому банківська справа потребує досить суворих «правил гри», розробкою яких і має займатися центральний банк. Ця його діяльність має забезпечити надійність, оперативність, безпеку здійснення грошово-кредитних розрахунків.

3. Кредитно-розрахункове обслуговування уряду. Національний банк України функціонує як банк, який обслуговує фінансові операції уряду країни.

4. **Формування та зберігання офіційних золото-валютних резервів країни.** Такі резерви прагне мати будь-яка держава. Вони, зокрема, необхідні для регулювання валютних курсів, забезпечення певних зовнішньоекономічних операцій тощо.

Інструменти кредитно-грошового регулювання

Центральний банк має у своєму розпорядженні низку інструментів, які він використовує для макроекономічної стабілізації економіки. Їх дія, вся кредитно-грошова чи монетарна політика загалом ґрунтуються на регулюванні обсягу та структури грошової маси.

1. **Зміна облікової ставки.** На рис. 10.4 показано, що центральний банк може кредитувати комерційні банки. Ці позички, як і будь-які інші, видаються за плату. **Облікова ставка – це відсоткова ставка за позиками, наданими центральним банком комерційним банкам.** Змінюючи облікову ставку, центральний банк впливає на процеси, що відбуваються в економіці. Розглянемо це на прикладі. Нехай Національний банк України вирішив підвищити облікову ставку з 7 до 9%. На грошовому ринку, як і будь-якому іншому, діє закон попиту: кількість товару, що купується, зменшується при підвищенні ціни за одиницю і збільшується – при її зниженні. Облікова ставка – це ціна кредитних грошей, що продаються Національним банком України. Її підвищення стимулюватиме скорочення позик, внаслідок чого відбудеться обмеження грошової пропозиції. Останнє має бути стримуючим фактором інфляції. І навпаки, зниження облікової ставки робить кредитні гроші центрального банку більш доступними для комерційних банків, що, зрештою, приводить до збільшення грошової пропозиції, яка, у свою чергу, може стати стимулом для підвищення ділової активності, зростання виробництва, створення нових робочих місць.

2. **Зміна норми обов'язкового резервування.** Ми вже зазначали, що комерційні банки обов'язково мають резервувати якусь частину коштів від прийнятих вкладів. Ці платіжні кошти неможливо використовувати комерційними банками для

кредитування. Резервна норма – це обов’язковий резерв платіжних коштів, який повинен мати комерційний банк стосовно суми прийнятих вкладів.

Резервна норма комерційних банків України встановлюється Національним банком. Вона може бути диференційованою за видами вкладів. У результаті застосування резервної норми відбувається обмеження кредитних можливостей комерційних банків: фактичні кредитні ресурси стають меншими за потенційні.

Змінюючи величину резервної норми, центральний банк впливає на обсяги грошової пропозиції. Підвищення резервної норми означатиме обмеження грошової пропозиції, зменшення можливості комерційних банків створювати гроші шляхом кредитування, а зниження – розширення грошової пропозиції, збільшення зазначеної можливості. Наслідки, що викликаються змінами в пропозиції грошей, ми вже розглядали вище.

3. Проведення операцій на відкритому ринку. Держава в економіці виступає також у ролі продавця і покупця цінних паперів. Операціями на відкритому ринку називаються операції держави з купівлі та продажу своїх цінних паперів, які здійснюються домашніми господарствами та підприємствами. Основним предметом купівлі-продажу для цих операцій виступають державні облігації. Коли держава купує цінні папери в комерційних банків, підприємств та населення, вона здійснює грошові виплати і тим самим збільшує грошову пропозицію. У комерційних банків, зокрема, збільшуються кредитні ресурси та зростає потенціал кредитування. Якщо ж держава здійснює продаж цінних паперів, це призводить до зменшення грошової пропозиції, оскільки в комерційних банків знижується потенціал кредитування.

У зарубіжній економіці цьому інструменту кредитно-грошової політики приділяється значна роль. Можливості його застосування в тій чи іншій національній економіці багато в чому залежать від авторитету держави та ступеня довіри до нього з боку суб’єктів бізнесу та населення, умов обігу цінних паперів, фінансового стану держави. В Україні цей інструмент реально застосовується: у різні роки з різним ступенем активності він є елементом кредитно-грошової та фінансової політики держави.

Два варіанти кредитно-грошової політики

Залежно від цілей, на які орієнтована кредитно-грошова політика, а також від порядку застосування інструментів регулювання, прийнято розрізняти рестриктивну та експансіоністську кредитно-грошову політику (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

Зміст та цілі рестриктивної та експансіоністської кредитно-грошової політики

Інструменти та цілі регулювання	Рестриктивна політика	Експансіоністська політика
<i>Інструменти</i>		
Облікова ставка	Підвищується	Знижується
Резервна норма	Підвищується	Знижується
Операції на відкритому ринку	Продаж державних цінних паперів	Купівля державних цінних паперів
<i>Цілі</i>	Зменшення інфляції	Розширення виробництва, скорочення безробіття

Рестриктивна кредитно-грошова політика («політика дорогих грошей») здійснюється шляхом обмеження грошової пропозиції та спрямована на стримування інфляції. Вона передбачає підвищення відсоткової ставки за кредитами, робить кредитні ресурси менш доступними, скорочує інвестиційні витрати. Внаслідок цієї політики зменшується сукупний попит і стримується зростання загального рівня цін в економіці. Таким чином, мета політики дорогих грошей – стримування інфляційного тиску. Разом з тим рестриктивна політика несе в собі небезпеку зростання безробіття, що пов'язано зі зменшенням інвестиційних витрат та ступенем ділової активності.

Експансіоністська кредитно-грошова політика («політика дешевих грошей») здійснюється шляхом

розширення грошової пропозиції та спрямована на стимулювання зростання виробництва та зайнятості. Її здійснення пов'язане зі зниженням відсоткових ставок за кредитами, розширенням доступності до позик. Результатом відповідних дій (вони зазначені в табл. 10.2) стає збільшення інвестиційних витрат (на думку монетаристів, також інших елементів сукупних витрат), зростання сукупного попиту, і в результаті – збільшення обсягів виробництва, розширення кількості робочих місць. Водночас експансіоністська політика становить загрозу прискорення інфляції.

Оцінки кредитно-грошової політики

Питання ефективності кредитно-грошової політики залишається предметом серйозних суперечок. Економісти кейнсіанського напрямку вважають її менш надійним та ефективним засобом стабілізації економіки порівняно з фіскальною політикою. Зокрема вони вказують на дуже складний передавальний механізм кредитно-грошової політики, існування багатьох небезпек збоїв у ньому. Монетаристи ж розглядають кредитно-грошову політику як ключовий фактор визначення рівня економічної активності, досягнення макроекономічної стабілізації.

Різні аспекти цієї суперечки ми вже неодноразово висвітлювали. Наприклад, у розділі 5, розглядаючи причини інфляції, ми звертали увагу на принципову різницю між кейнсіанцями та монетаристами у питанні про швидкість обігу грошей: перші вважають її нестабільною та непередбачуваною, другі – навпаки. З цієї суперечності виникають оцінки можливостей кредитно-грошової політики, які не збігаються між собою.

Однак при всій різниці у підходах та оцінках більшість економістів сходяться на тому, що кредитно-грошова політика є невід'ємною частиною національної стабілізаційної політики. Кредитно-грошові регулятори сприймаються як дійові інструменти макроекономічної стабілізації. Разом із податково-бюджетними вони становлять основу сучасного макроекономічного регулювання.

Висновки до розділу 10

1. Гроші є загальновизнаним засобом, який приймається в оплату за будь-які товари та послуги. Грошова маса – це сума загальновизнаних платіжних засобів в економіці країни. Вона складається з готівкових та кредитних грошей. Кредитні гроші є платіжними зобов'язаннями певних суб'єктів господарювання.

2. Комерційний банк – це фінансовий інститут, який приймає вклади та видає комерційні позички. Сучасна банківська система працює за принципом часткових резервів. Резерви комерційного банку – це його активи, які можна використовувати для задоволення вимог вкладників. Ступінь ліквідності активів визначається тим, як швидко і з якими витратами ці активи можуть бути продані. Банківська система часткових резервів надає можливість комерційним банкам створювати кредитні гроші, а також несе потенційну загрозу масового напливу вимог щодо вилучення вкладів.

3. Беручи гроші на депонування, банк виплачує відсоток – плату за право користування грошима. Відсоток може бути номінальним (сума отриманих грошей) та реальним (що випереджає втрати від інфляції). Вкладники розміщують гроші з метою здійснення платіжних операцій, отримання доходу, накопичення.

4. Кредит – це надання коштів у тимчасове користування та за певну плату. Окрім банків, кредитні послуги надають страхові компанії, фінансові фонди та інші небанківські фінансово-кредитні інститути. Кредит сприяє ефективному розподілу інвестицій, розширює інвестиційні ресурси підприємств, допомагає їх концентрації, прискорює кругообіг фондів підприємств, розширює обмінні операції.

5. Крім мобілізації тимчасово вільних коштів та видачі кредитів, комерційні банки здійснюють низку інших операцій: обмін валют; посередницькі операції з цінними паперами; облік векселів; факторинг; трастові операції; консалтинг тощо.

6. Центральний банк виконує функції кредитно-грошового регулювання, контролю над діяльністю комерційних банків, кредитно-грошового обслуговування уряду, формування та зберігання офіційних золотовалютних резервів країни.

7. Інструментами стабілізаційної кредитно-грошової політики центрального банку є: зміна облікової ставки, зміна резервної норми, проведення операцій на відкритому ринку. Рестриктивна кредитно-грошова політика здійснюється шляхом обмеження грошової пропозиції та спрямована на стримування інфляції. Експансіоністська кредитно-грошова політика здійснюється шляхом розширення грошової пропозиції та спрямована на стимулювання зростання виробництва та зайнятості.

Основні терміни та поняття

- *Гроші*
- *Функції грошей*
- *Готівкові гроші*
- *Кредитні гроші*
- *Грошова маса*
- *Грошові агрегати*
- *Ліквідність платіжних засобів*
- *Депозитний сертифікат*
- *Комерційний банк*
- *Депозитна політика комерційного банку*
- *Види вкладів*
- *Основні цілі вкладників*
- *Поточні депозити*
- *Кредит*
- *Кредитор та позичальник*
- *Резерви комерційного банку*
- *Процент*
- *Кредитна політика*
- *Норма резервів*
- *Ступінь ліквідності активів*
- *Грошовий мультиплікатор*
- *Роль кредиту*
- *Вексель*
- *Консалтинг*
- *Траст*
- *Факторинг*
- *Функції центрального банку*

- *Небанківські фінансово-кредитні інститути*
- *Облікова ставка*
- *Операції на відкритому ринку*
- *Рестриктивна кредитно-грошова політика*
- *Експансіоністська кредитно-грошова політика*

Питання для осмислення та обговорення

1. Чи є біткойн валютою? Проаналізуйте аргументи «за» та «проти».

2. Як відомо, грошову емісію може здійснювати лише центральний банк. Чи може діяльність комерційних банків збільшувати чи зменшувати кількість грошей, яка перебуває в обігу? На який грошовий агрегат це може вплинути?

3. Проаналізуйте динаміку норми обов'язкових резервів, яка діяла в Україні протягом останніх 10 років. Чому НБУ змінював цю норму, чим викликані ці зміни та які наслідки мали для економіки?

4. В останні роки Національний банк України кілька разів змінював (у різних напрямках) облікову ставку. Чим викликані такі зміни? Як це впливало на вартість залучення в банки депозитів населення? Чи позначалася зміна облікової ставки на відсотках за кредитами? Знайдіть фактологічне підтвердження своїм думкам.

РОЗДІЛ 11. МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Економіка України, як будь-якої країни, не є закритою або замкнутою системою. У цьому легко переконатися. Подивіться, де зроблено речі, якими ви щодня користуєтеся. Напевно, серед них ви виявите чимало товарів іноземного походження. У той же час і багато українських товарів використовують домашні господарства та підприємства в інших країнах. Наше життя було б гіршим, ступінь задоволення потреб – меншим, якби наша країна не здійснювала економічне співробітництво з іншими країнами світу. І те, як налагоджено це співробітництво, має дуже велике значення.

В аналізі явищ на мікро- та макrorівні ми, як правило, абстрагувалися від зовнішнього фактора. Однак насправді його роль настільки велика, що можна говорити про ще один аспект економічної теорії – мегаекономіку. Мегаекономіка – це галузь економічної науки, що вивчає функціонування світового господарства, яке утворюється внаслідок взаємодії національних економік. Цей розділ присвячено вивченню засад міжнародного економічного співробітництва та зовнішньоекономічної політики держави.

11.1. УКРАЇНА У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Сутність світового господарства

Сьогодні жодна країна не може забезпечити нормальний економічний розвиток своєї економіки без співробітництва з іншими країнами. Тіснота зв'язків, рівень залежності однієї країни від інших дозволяють зробити висновок про існування особливого економічного утворення – світового господарства. ***Світове господарство – це сукупність національних економік, взаємопов'язаних між собою та взаємодіючих на основі міжнародного поділу праці.***

Виникнення світового господарства стало наслідком ***інтернаціоналізації господарського життя***, під яким

розуміється процес встановлення та поглиблення стійких зв'язків між підприємствами різних країн та країнами загалом. З одного боку, інтернаціоналізація раціоналізує та оптимізує умови виробництва, дозволяє за рахунок спеціалізації та кооперації скоротити витрати на отримання одиниці продукції, покращити задоволення потреб споживачів у різноманітних товарах, підвищити продуктивність праці та збільшити загальні обсяги виробництва. З іншого боку, посилюється залежність національної економіки від світового господарства. Адже умови збуту тепер визначаються як внутрішніми обставинами, так і станом попиту на продукцію національного виробництва в інших країнах. Крім того, національні суб'єкти господарювання купують значну кількість ресурсів та споживчих товарів на зовнішніх ринках. Така залежність постійно виявляється і в Україні: динаміка її національної економіки значною мірою залежить від стану цін на світовому ринку. Схематично суперечливість наслідків інтернаціоналізації господарства подано на рис. 11.1.

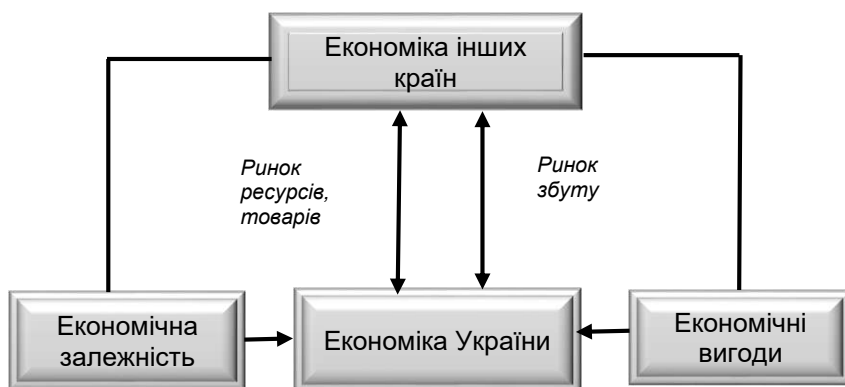


Рис. 11.1. Суперечливість наслідків інтернаціоналізації виробництва

В основі інтернаціоналізації господарського життя лежить міжнародний поділ праці, тобто спеціалізація окремих країн у

рамках світового господарства на виробництві певних видів товарів та послуг з метою реалізації їх на зовнішніх ринках.

Факторами спеціалізації країни виступають:

1. *Географічне розташування та природно-кліматичні умови* – вихід до моря, близькість, віддаленість, доступність до окремих ринків, особливості клімату, якість та рельєф землі тощо.

2. *Ресурсні можливості* – забезпеченість мінеральними, трудовими та іншими видами ресурсів.

3. *Історико-культурні особливості* – наявність пам'яток історії, своєрідність культури, що приваблює туристів.

4. *Історичні традиції, досвід* – оригінальні види виробництв, своєрідні технології тощо.

У сучасних умовах процес міжнародного поділу праці продовжує розвиватися. У ньому виявляються такі тенденції:

а) посилення дефіциту національних природних ресурсів чи погіршення гірничо-геологічних умов їх видобутку. Країни, які опинилися в такій ситуації, прагнуть вирішити свої проблеми за рахунок збільшення імпорту сировинних та енергетичних ресурсів;

б) загострення конкуренції на національному ринку, що стимулює пошук нових ринків збуту, насамперед за кордоном;

в) поява можливості знизити витрати виробництва за рахунок залучення дешевшої робочої сили або використання іноземного капіталу, технології та досвіду управління;

г) пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності своїх товарів за рахунок організації їх виробництва за кордоном з метою економії на транспортних витратах, уникнення сплати мит.

Глобалізація

Найважливішим поняттям, що характеризує процеси, які відбуваються в сучасному світі, є глобалізація. За частотою вживання цього слова у наукових публікаціях і політичних виступах можна судити про те, що байдужих до процесів посилення взаємозалежностей, які відбуваються у світовому господарстві, не залишилося.

Глобалізацію слід розглядати, насамперед, як сучасний етап розвитку світового господарства. В історії розвитку світового господарства ми виокремлюємо такі етапи:

1. **Етап світової торгівлі.** Він розпочинається у період географічних відкриттів XV–XVI ст., коли спостерігається зародження світового господарства як суспільного феномену, формування господарських зв'язків між країнами. Для нього характерно:

- абсолютне переважаювання зовнішньої торгівлі в міжнародних економічних зв'язках;
- нерівноправність відносин та нееквівалентність обміну;
- відсутність стійких зв'язків та правової основи регулювання міжнародних економічних відносин;
- часте використання насильства в міжнародних відносинах.

Як наслідок розвитку торгівлі починає складатися міжнародний поділ праці. Виникає спеціалізація, в основі якої лежить, насамперед, нерівномірність розміщення природних ресурсів та специфіка кліматичних умов.

2. **Етап іноземних інвестицій** починається з другої половини XIX ст. Відмінними рисами другого етапу виступають:

- активний розвиток такої форми міжнародних зв'язків, як закордонні інвестиції. Вони свідчать про більш високий рівень тісноти зв'язків між країнами, орієнтації на стійкість відносин, що передбачає довіру держав одна до одної;
- удосконалення форм світової торгівлі. Новими об'єктами купівлі-продажу стають інтелектуальна власність (патенти, ліцензії), ноу-хау, інформація тощо;
- виникнення нових форм зовнішньоекономічних зв'язків – міжнародна міграція робочої сили, науково-технічне співробітництво тощо.

Тіснота зв'язків і взаємозалежностей національних господарств, що посилюється, готує передумови для переходу до третього етапу.

3. **Етап економічної інтеграції.** Він починається із середини XX ст. Економічна інтеграція – це взаємне переплетення виробничих процесів різних країн, що вимагає проведення узгодженої політики. Серед її ознак можна назвати:

- активний розвиток виробничої діяльності за кордоном на основі вертикальної та горизонтальної інтеграції;

- створення міжнародних економічних організацій, що координують діяльність суб'єктів різних країн щодо досягнення спільних цілей;

- поява глибоко інтегрованих регіональних об'єднань країн.

4. **Етап глобалізації.** Його початок припадає на другу половину 80-х років XX ст. Якщо економічна інтеграція реалізувалася найяскравіше лише на рівні окремих регіонів (Західна Європа, Латинська Америка, країни Південно-Східної Азії тощо), то глобалізація стає планетарним явищем. Це проявляється, насамперед, у стандартизації всіх сторін життя світової спільноти. Глобалізація виходить за межі традиційного економічного явища. Відбувається універсалізація економічної, соціальної, політичної, духовної сфер діяльності країн. Різко зростає вплив одна на одну різних сторін життя людства. Це явище набуло назви **універсумізації**.

Основними **ознаками глобалізації** є:

- досягнення високого рівня залежності національних економік. Жодна країна не може ефективно розвиватися поза світовою спільнотою. З іншого боку, порушується нормальний перебіг подій у рамках світової спільноти, якщо з неї з якихось причин випадає окрема країна;

- зближення національних рівнів цін на найважливіші товари (особливо енергоносії та сировину);

- формування світових ринків інвестиційних ресурсів;

- створення світової інфраструктури фінансових ринків. Це породжує можливість швидкого перепливу фінансових ресурсів з однієї країни до іншої, створюючи загрозу експорту фінансових потрясінь. Свідченням цього є фінансові кризи 1997–1999 рр., 2008–2009 рр.;

- визнання абсолютною більшістю країн одних і тих самих людських цінностей як пріоритетних (права людини, право нації на самовизначення тощо).

Об'єктивну базу глобалізації становить інтернаціоналізація виробництва, логіка розвитку продуктивних сил. Проте її безпосередніми передумовами стали:

- інформаційна революція, що забезпечила технічну базу для створення глобальних інформаційних мереж;
- інтернаціоналізація капіталу та посилення конкурентної боротьби на світових ринках;
- дефіцит природних ресурсів та загострення боротьби за контроль над ними;
- демографічний вибух;
- посилення техногенного навантаження на природу та поширення зброї масового ураження, що збільшує ризик загальної катастрофи.

Глобалізація пов'язана з гомогенізацією, тобто вторгненням у побут та корпоративне управління єдиних правил (стандартів). Встановлення міжнародних стандартів типу GAAP або ISO є прерогативою національних та наднаціональних економічних та фінансових інститутів, учасників різних угод, професійних організацій з обліку та аудиту, цінних паперів, інтелектуальної власності.

Наслідки глобалізації

Серед вчених та політиків усього світу немає єдності в оцінках наслідків глобалізації для окремих країн та для людства загалом. Існує думка, що глобалізація відкриває небачені можливості для поширення у всьому світі передових технологій, зняття економічних та соціальних суперечностей, а тому необхідно форсувати впровадження нового економічного порядку, насамперед через фінансові ринки, кредити та інвестиції, глобальні фірми, інформаційні технології. Інша ж позиція ґрунтується на запобіганні тим потенційним негативним наслідкам, які несе у собі глобалізація. Її прихильники (антиглобалісти) закликають до усіякого стримування цього процесу, пошуку способів захисту від нього.

Слід визнати, що глобалізація – це об'єктивний процес, і скасувати її не може ні окрема країна, ні навіть об'єднання держав. Водночас не можна не бачити, що наслідки глобалізації для різних країн суттєво відрізняються. А тому й ступінь зацікавленості їх у сприянні чи протидії глобалізації є різним.

Найчастіше у сприянні глобалізації зацікавлені розвинуті країни з так званого Центру. Слаборозвинуті країни (країни периферії), як правило, ставляться до глобалізації стримано або намагаються їй активно протистояти. Світова практика дає приклади досягнення економічних успіхів розвитку як унаслідок підігрівання глобалізації («нові індустріальні країни»), так і внаслідок активного протистояння їй (Китай).

Для вироблення оптимальної політики щодо глобалізації необхідно провести оцінку можливих вигащів та втрат від неї конкретної країни. У табл. 11.1 наведено аргументи «за» та «проти» глобалізації щодо України.

Таблиця 11.1

Оцінка можливих наслідків глобалізації для України

Аргументи «за»	Аргументи «проти»
1. Можливості повніше використовувати переваги міжнародного поділу праці.	1. Звуження «коридору свободи вибору» економічних та політичних дій.
2. Отримання допомоги від міжнародних фінансових організацій для вирішення внутрішніх проблем.	2. Визнання свого периферійного місця у світі, консервація периферійного становища.
3. Вихід на світові ринки конкурентоспроможних наукомістких виробництв.	3. Деградація неконкурентоспроможних виробництв, зростання безробіття.
4. Використання досвіду економічних перетворень в інших країнах для ринкової трансформації економіки України	4. Втрата національної своєрідності та колориту, втрата частини національної культури.
	5. Втрата права на пошук, помилку, а можливо, і на успіх

Як видно з табл. 11.1, складність ситуації полягає в тому, що, з одного боку, Україна може отримати від глобалізації ті переваги, на які орієнтуються розвинуті країни Центру (наприклад, вихід на світові ринки з конкурентоспроможною продукцією), а з іншого – для неї реальними виступають загрози, властиві слаборозвинутим країнам. Складність ідентифікації української економіки полягає в тому, що тут

перемішалися елементи всіх техніко-економічних укладів. Окремі галузі спроможні достатньо ефективно конкурувати з кращими світовими виробниками. Проте, скажімо, чорна металургія та гірничодобувна промисловість – це типові галузі індустріального устрою. У цілому, за рівнем ВВП на душу населення, загальним рівнем життя Україну відносять до групи країн, що розвиваються. Для досягнення рівня групи розвинутих країн світу потрібно пройти ще чималий шлях.

Політика України щодо глобалізації

Усе це обумовлює певну специфіку вибору політики України щодо глобалізації для повнішої реалізації національних інтересів. Основними напрямками державної політики в аспекті глобалізації є такі:

1. В економічній галузі:

- державна підтримка тих галузей та виробництв, які можуть на рівних конкурувати з провідними виробниками світу для завоювання частини світового ринку та отримання вигоди від абсолютних економічних переваг;

- захист вітчизняного ринку тих товарів, виробники яких на внутрішньому ринку країни не в змозі ефективно конкурувати з іноземними фірмами з одночасним стимулюванням підвищення їх конкурентоспроможності;

- перехід до інноваційного типу економічного зростання на основі використання наявного в країні науково-технічного та освітнього потенціалу;

- створення рівних інвестиційних умов для вітчизняних та іноземних інвесторів; заохочення іноземних інвестицій у грошовій формі для досягнення внутрішнього мультиплікаційного ефекту;

- розширення можливостей використання внутрішніх джерел для інвестиційної діяльності та державного запозичення; використання зовнішніх державних кредитів лише під такі інноваційні проєкти, які здатні наблизити економіку до Центру світової спільноти.

2. У політичній сфері:

- послідовне зміцнення політичної незалежності країни, її державності. Це можливо, оскільки відзначено, що процеси

глобалізації в економічній, інформаційній, культурній сферах йдуть у тісному зв'язку з процесами національної ідентифікації. Це явище набуло назви «парадокс Дж. Нейсбітта»;

– зближення вітчизняного законодавства із загальноприйнятими в розвинутих країнах нормами.

3. У сфері міжнародних ініціатив:

– кооперація зі світовою спільнотою у вирішенні найгостріших проблем валютно-фінансової сфери, екології, охорони здоров'я, боротьби зі злочинністю та тероризмом;

– використання тенденцій регіоналізації, властивих сучасному світу для реалізації національних інтересів, зміцнення двосторонніх відносин із сусідами; у перспективі – вступ до Європейського Союзу.

Таким чином, оптимальною для України можна вважати таку політику, яка дозволяє максимально використати для реалізації своїх інтересів нові можливості, що відкриваються глобалізацією, та мінімізувати її негативні наслідки. Реалізація цієї політики можлива лише за активної, зваженої участі держави.

11.2. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ

Міжнародна торгівля

Подібно до того, як поділ праці між підприємствами всередині країни приводить до виникнення та розвитку товарного виробництва, міжнародний поділ праці породжує міжнародну торгівлю. Це найстаріша форма міжнародних економічних зв'язків. Зазвичай обсяги світової торгівлі зростають швидше за обсяги світового виробництва, хоча останніми роками спостерігається тенденція до зближення їх темпів. Найбільшими світовими торговцями сьогодні є Китай, США Німеччина, Японія. У десятку найбільших торговців входять Франція, Великобританія, Італія, Канада, Нідерланди, Гонконг. Експорт України у 2020 р. становив 59,4 млрд дол., а імпорт – 60,0 млрд дол.

Щоразу, вступаючи у міжнародні торговельні відносини, країна має вирішувати питання про вибір товару для експорту

та імпорту. Проблема вирішується легко, коли країна має абсолютні переваги у виробництві будь-якого продукту. Скажімо, у країнах Близького Сходу найнижчі у світі витрати на видобуток нафти.

Але далеко не завжди в основі спеціалізації лежить принцип абсолютної переваги. Участь країн у міжнародному поділі праці може будуватися на порівняльних перевагах тієї чи іншої країни у виробництві якогось товару. Цю обставину ще 1817 р. було відзначено Д. Рікардо. Вигода від зовнішньої торгівлі в цьому випадку полягатиме в отриманні в результаті спеціалізації та обміну більшої кількості товарів, кращої якості порівняно з можливостями їх виробництва всередині країни за тих самих витрат.

Стан зовнішньоторговельної діяльності країни найчастіше характеризують за допомогою зіставлення величини експорту та імпорту, або торговельного балансу. ***Сума експорту та імпорту набула назви зовнішньоторговельного обороту, а різниця, або сальдо торговельного балансу – чистого експорту.*** Позитивне сальдо торговельного балансу означає перевищення експорту над імпортом, негативне – перевищення імпорту над експортом. Який стан краще для країни?

На це питання однозначної відповіді немає. Значне *додатне сальдо торговельного балансу* свідчить, що частина ВВП, створеного в країні, споживається за кордоном, а імпорт не компенсує скорочення внутрішнього споживання. Крім того, виручені таким чином від експорту гроші та невикористані для оплати імпорту можуть бути одним із факторів посилення інфляційних процесів, оскільки збільшується пропозиція грошей без відповідного товарного покриття.

Якщо ж імпорт тривалий час перевищує експорт – *від'ємне сальдо*, виникає проблема оплати імпорту. Досить часто джерелом оплати імпорту в таких випадках виступають кредити. Тому від'ємне сальдо торгового балансу може призводити до збільшення зовнішньої заборгованості країни та негативно позначатися на її розвитку. Однак оскільки експорт товарів не єдине джерело отримання валютних коштів, а імпорт – не єдиний напрям їх використання, то торговий баланс можна розглядати як складову частину загального балансу – платіжного.

Державна зовнішньоторговельна політика

Стан зовнішньоторговельних зв'язків країни багато в чому визначається тим типом зовнішньоторговельної політики, яку проводить держава. Ще з часів меркантилізму (XV–XVIII ст.) відомі два її типи: протекціонізм та лібералізм. **Протекціонізм (protection – заступництво) – це економічна політика держави, що має на меті сприяти розвитку національної економіки шляхом убезпечення її від іноземної конкуренції.** Найчастіше у її проведенні держава використовує такі інструменти:

- **встановлення мит.** Мито – це спеціальний податок держави на товари, що ввозяться в країну або вивозяться з неї. Як правило, мита використовуються для отримання доходів до бюджету держави, захисту національних виробників від іноземної конкуренції, регулювання пропозиції товарів на внутрішньому ринку, проведення антидемпінгових заходів, регулювання платіжного балансу країни;

- **введення спеціальних квот.** Це кількісні обмеження на ввезення чи вивезення певних товарів, що вводяться на певний час. У світовій практиці набуває поширення так зване добровільне квотування. Наприклад, Японія «добровільно» обмежує кількість своїх автомобілів, що поставляються до США, а останні за це не застосовують до їх імпорту підвищених мит;

- **ліцензування експорту та імпорту.** Це означає видачу спеціальних дозволів на зовнішньоторговельні операції з певними товарами.

Лібералізм, або фритрейдерство (free trade – вільна торгівля) передбачає вільну торгівлю та обмежене втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність. При цьому зводяться до мінімуму мита, що обмежують експорт або імпорт, встановлюється вільний порядок ввозу та вивозу товарів. Лібералізацію зовнішньої торгівлі можна вважати однією з тенденцій сучасної світової економіки. Існують об'єднання країн (наприклад, Європейський Союз), у яких ведеться безмитна торгівля.

Зазнає змін і протекціонізм. У цій політиці сьогодні основний акцент робиться не на обмеження імпорту, а на всіляке заохочення експорту національних товарів.

Вибір конкретною країною тієї чи іншої зовнішньоторговельної політики визначається насамперед ступенем конкурентоспроможності її національної продукції і станом зовнішньоторговельного балансу. Недостатня розвинутість національної економіки та негативне сальдо торговельного балансу сприяє проведенню протекціоністської політики. Впевненість у спроможності національних виробників на рівних змагатися з іноземними заохочує вільну торгівлю.

Міжнародне переміщення ресурсів

Кожна національна економіка має певний набір ресурсів: капіталу, землі, праці, підприємницьких здібностей. Певною мірою до них можна віднести і грошовий капітал, наявність якого є передумовою реального залучення виробничих ресурсів. Сучасний етап світових господарських зв'язків надав динамічність ресурсам, зумовив набуття ними можливості у значних масштабах переміщатися з однієї країни до іншої. Це викликало закордонні інвестиції та міграцію робочої сили.

Кінцева мета інвестування – отримання прибутку. Тому підприємці постійно шукають сферу застосування свого капіталу з вищою віддачею. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків поступово розширює межі пошуку, виводить його за межі національної економіки. Оскільки існують стійкі міждержавні розбіжності в цінах на ресурси, податках, рівнях розвитку окремих галузей, стані конкуренції тощо, виникає і природна різниця у прибутковості інвестування. Доповнене достатньою розвинутістю міжнародної торгівлі, політичною стабільністю, перелічене вище заохочує переміщення капіталу з однієї країни в іншу з метою отримання більшого прибутку, що становить зміст закордонних інвестицій.

Закордонні інвестиції можуть здійснюватися в різних формах (рис. 11.2). Залежно від суб'єкта інвестування їх можна поділити на приватні та державні інвестиції. Останні зазвичай не мають на меті максимізації прибутку і здійснюються не тому, що не знаходять досить ефективного застосування всередині країни. Мотивом державних закордонних інвестицій найчастіше є політичні цілі, національні інтереси.

Приватні інвестиції поділяються на прямі та портфельні. Прямі інвестиції дають право інвестору здійснювати контроль над діяльністю закордонного підприємства; портфельні такого права не надають. За співвідношенням прямих і портфельних інвестицій можна робити висновки про роль іноземного капіталу в економіці країни.

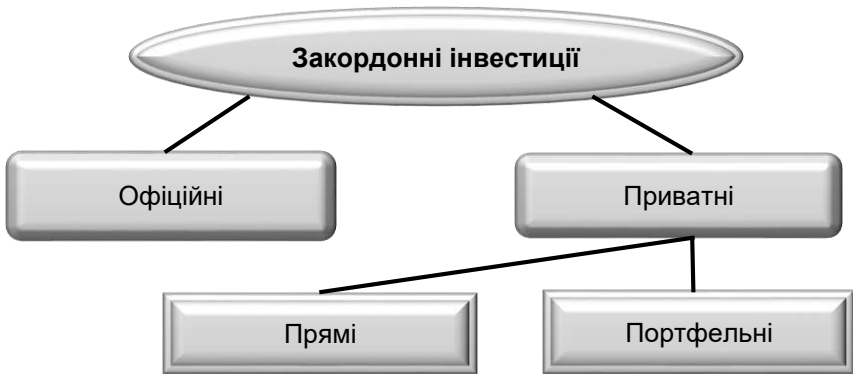


Рис. 11.2. Форми закордонних інвестицій

Закордонні інвестиції по-різному впливають на економіку сторони, що вивозить і приймає. Для країн-експортерів цей вплив проявляється у такому:

1. Досягається більш висока середня прибутковість інвестицій внаслідок відтоку їх із найменш прибуткових галузей у країні і переміщення у більш прибуткові сфери за кордоном.

2. Створюються сприятливі умови збільшення експорту низки товарів. Будівництво фірмами підприємств також заохочує вивезення устаткування ними з країни-експортера.

3. Уповільнюються темпи економічного зростання. Переміщення капіталу до інших країн стримує зростання потенційних виробничих можливостей країни-експортера, що негативно позначається на економічному розвитку.

Приймаюча країна, як правило, відчуває вплив іноземних інвестицій за такими напрямками:

1. Разом з іноземними інвестиціями у країну надходять сучасні техніка і технології. Однак необхідно усвідомлювати, що це, як правило, не нове, а те, що вже досить довго використовується в країні-експортері. Тому дуже важко вийти у світові лідери, орієнтуючись лише на імпорт іноземного капіталу.

2. Спочатку прискорюються темпи економічного зростання з подальшою загрозою їх уповільнення. Іноземні інвестиції – це допінг для національної економіки. Вона починає розвиватися швидше. Але з часом частина ВВП, створеного в країні, у вигляді прибутку іноземного інвестора йтиме за кордон, що негативно позначиться на темпах економічного зростання.

3. Посилюється внутрішня конкурентна боротьба, що, з одного боку, підштовхує національних виробників працювати ефективніше, а з іншого – може призвести до їх руйнування у разі недостатньої конкурентоспроможності.

Тому приймаюча країна, має дуже виважено ставитися до вироблення державної політики в галузі іноземних інвестицій. Особливо важливим є усвідомлення суперечливості впливу закордонних інвестицій для України, яка є країною-реципієнтом.

Окрім руху капіталів у сучасних умовах спостерігається значне за масштабами переміщення із країни в країну такого ресурсу, як праця. Сучасна **міграція робочої сили** – це наслідок досить високого ступеня розвинутості процесів інтернаціоналізації господарської діяльності, коли поруч із світовими товарними ринками, з'являються світові ринки праці.

Причинами міграції робочої сили можуть бути:

- національні розбіжності в заробітній платі. Істотні відмінності країн за рівнем розвитку, соціальними гарантіями, що надаються, історичними традиціями тощо, спричиняють те, що та сама праця у різних країнах оплачується по-різному. Відомо, що працівник, який виконує некваліфіковану роботу, у США отримує у кілька разів більше, ніж багато людей у країнах Латинської Америки;

- національні особливості у рівні безробіття та структурі зайнятості. У багатьох слаборозвинутих країнах безробіття сягає 30–40%, тоді як у розвинутих країнах вона зазвичай становить до

6%. Крім того, в розвинутих країнах виявляється значна кількість незайнятих робочих місць, пов'язана з їх неперестигністю. На таку роботу найчастіше претендують іммігранти;

– переважне ставлення роботодавців до іноземних працівників. Справа в тому, що іммігранти, як правило, не можуть скористатися трудовими правами, соціальними гарантіями, які надаються національним працівникам. Тому прийом на роботу іноземця коштує для наймача дешевше.

Координація міжнародних економічних зв'язків

Масштаби зовнішньоекономічних зв'язків, їх тіснота, різноманіття та значущість для національних економік вимагають формування відповідного міжнародного правового режиму. Подібно до того, як усередині кожної країни держава розробляє «правила гри» для суб'єктів господарювання, так і у світовому господарстві різноманітні міждержавні угоди визначають режим діяльності суб'єктів світових господарських зв'язків. При цьому слід виділити основні функції регулювання світових господарських зв'язків:

– **захист ринку та конкуренції**. Загрози походять передусім від транснаціональних корпорацій, що стають світовими монополістами та пригнічують конкуренцію. Крім того, нерідко проявляється і недобросовісна конкуренція, однією з форм якої є демпінг. *Демпінг* (dumping – скидати) – це продаж товарів на ринках інших країн за цінами, значно нижчими від рівня, нормального для цих країн. У такому разі країна, що імпортує товар, має право обкладати його понад звичайну норму ще й так званим антидемпінговим митом.

Найбільш складним у доказі факту демпінгу, як правило, є визначення нормального рівня ціни. Найчастіше порівнюють ймовірні демпінгові ціни з цінами на конкретний або аналогічний товар, що переважають протягом певного попереднього періоду в країні, де здійснюється демпінг, або на ринках третіх країн. Значним аргументом на підтвердження демпінгу вважається факт продажу за цінами, нижчими за витрати виробництва;

– **координація зусиль щодо вирішення спільних завдань**. Спільними проблемами для країн – учасниць міжнародних

відносин є, наприклад, стабільність міжнародної валютної системи, вирішення глобальних екологічних проблем тощо;

– *міждержавні гарантії приватного підприємництва*. Це, зокрема, стосується вжиття заходів щодо захисту іноземних інвестицій, усунення подвійного оподаткування тощо.

Найважливіша роль у регулюванні світових господарських зв'язків відводиться міжнародним економічним організаціям. На початок ХХІ ст. їх налічувалося близько 400. Найвпливовішими серед них є:

– *Міжнародний валютний фонд (МВФ)*. Створений у 1944 р. для сприяння розвитку міжнародної торгівлі та валютного співробітництва шляхом встановлення норм регулювання валютних курсів та контролю за їх дотриманням, багатосторонньої системи платежів та усунення валютних обмежень, а також для надання кредитних ресурсів своїм членам під час валютних труднощів;

– *Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР, Світовий банк)*. Створено у 1945 р. для стимулювання економічного розвитку країн-учасниць, сприяння розвитку міжнародної торгівлі, підтримки платіжних балансів;

– *Європейський Союз (ЄС)*. Його прообраз було створено у 1957 р. шістьма європейськими державами (Бельгія, Франція, ФРН, Італія, Люксембург, Нідерланди). Згодом до них приєдналися Данія, Ірландія, Великобританія, Греція, Португалія, Іспанія та інші європейські країни. Сьогодні членами ЄС є 27 країн Європи. В економічній сфері ЄС розвивається у напрямі створення єдиного внутрішнього ринку та єдиної банківської системи з використанням спільної валюти.

11.3. ВАЛЮТНИЙ КУРС

Валютний курс та зовнішня торгівля

Відмітною особливістю міжнародних економічних операцій є участь у них валют як мінімум двох країн. Сторона, що купує, наприклад Україна, готова сплатити за поставлені товари своєю національною валютою, але сторона, що продає, наприклад

Польща, розраховує в кінцевому рахунку отримати валюту своєї країни. Тому угода відбудеться або коли покупець товару спочатку придбає валюту продавця, а потім уже сплатить поставку, або коли продавець погодиться отримати в оплату поставки товару національну валюту покупця з подальшим її продажем. Можливий варіант, коли у своїх розрахунках країни взагалі будуть використовувати валюту третьої країни (як найчастіше й відбувається). У будь-якому разі виникає необхідність існування ще одного ринку – ринку валюти.

Зазвичай поняття «валюта» використовується для позначення грошової одиниці певної країни або групи країн. Валютою є долар США, євро, японська єна тощо. Перші проблеми пропорції обміну однієї валюти на іншу в міжнародних розрахунках виникли у зв'язку із зовнішньою торгівлею. При золотомонетній грошовій системі обмін відбувався відповідно до вагового вмісту монет. Надалі, коли значно розширилася сфера обміну національних валют, зв'язок яких із золотом став опосередкованим, починають формуватися валютні ринки, де об'єктами купівлі-продажу виступають різні валюти. Формуються їхні специфічні ціни – валютні курси. ***Валютний курс – це вартість національної валюти, виражена у грошових одиницях іншої країни, чи вартість іноземної валюти, виражена у національних грошових одиницях.***

Те чи інше співвідношення національної та іноземної валюти дуже сильно впливає на зовнішньоекономічну діяльність країни, насамперед на зовнішню торгівлю. Розглянемо це на прикладі. Припустимо, що в якомусь базовому періоді одна польська грошова одиниця (злотий, PLN) відповідала 7 українським грошовим одиницям (гривні, UAN), або $1 \text{ PLN} = 7 \text{ UAN}$. Проаналізуємо, як вплине на експорт української та імпорту польської продукції підвищення курсу гривні: $1 \text{ PLN} = 6 \text{ UAN}$. Це означатиме, що якщо в базовому періоді цукровий завод, виручивши за свою продукцію на польському ринку 2 млн злотих, міг отримати за них 14 млн грн, то тепер та сама сума перетворюється лише на 12 млн грн. Щоб зберегти колишній виторг у гривнях, експортер змушений буде підвищувати ціни, що може несприятливо позначитися на конкурентоспроможності його продукції на польському ринку. У цій ситуації, навпаки, вигіднішим стає імпорту з Польщі. Польські експортери при

переведенні тієї ж виручки, отриманої у гривнях, у польську валюту отримають у 1,16 раза більше. Це зацікавлює їх у постачанні продукції на ринки України, дозволяє навіть дещо знижувати ціни, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність своєї продукції. Протилежна ситуація спостерігатиметься, коли курс гривні до польської національної валюти знизиться.

Таким чином, підвищення курсу національної валюти робить менш вигідним експорт та заохочує імпорту; зниження – зацікавлює експортерів та обмежує імпорту у країну.

Державне регулювання валютних курсів

Вплив на курс валюти безлічі факторів робить його динаміку важко передбачуваною. При нестабільному валютному курсі іноземні партнери стикаються з підвищенням ступеня ризику під час укладання контрактів і можуть віддати перевагу внутрішній торгівлі. Курс валюти, що непередбачено змінюється, стримує закордонні інвестиції. Це особливо яскраво позначилося на динаміці іноземних інвестицій в економіку України в останнє десятиліття. Адже навіть отримавши в національній валюті запланований розмір прибутку, при переведенні його в долари можна не забезпечити бажаного рівня доходності. Тому нестабільний валютний курс (а вільні валютні курси не гарантують такої стабільності) стримує розвиток торговельних зв'язків. Крім того, валютні курси, що швидко змінюються, можуть чинити дестабілізуючий вплив на національну економіку, викликаючи інфляційні або дефляційні процеси. Особливо це стосується країн із значною питомою вагою зовнішньоторговельного обороту у ВВП. Тому багато держав прагнуть впливати на валютний курс, використовуючи наявні важелі впливу на попит і пропозицію іноземної валюти.

Державне регулювання валютних курсів приносить низку переваг: забезпечується стабільність умов зовнішньоекономічної діяльності, знижуються валютні ризики, підвищуються шанси точного прогнозування результатів торговельних та інвестиційних операцій. В узагальненому вигляді проблема підтримки певного валютного курсу може бути зведена до проблеми підтримки співвідношення попиту та пропозиції іноземної валюти на постійному рівні.

Якщо внаслідок активного сальдо платіжного балансу попит на іноземну валюту виявляється нижчим за пропозицію, погрожуючи зростанням курсу національної валюти, держава виступає як покупець, збільшуючи за рахунок цього свої офіційні запаси. Якщо ж створюються умови для зниження курсу національної валюти, держава проводить **валютну інтервенцію**: починає продавати іноземну валюту, збільшуючи цим пропозицію і зменшуючи офіційні запаси.

Маніпулювання офіційними запасами – основний спосіб державної підтримки курсу національної валюти. Однак його використання передбачає наявність достатніх офіційних резервів. Вони можуть формуватися головним чином за допомогою активного сальдо платіжного балансу в попередні роки. Але якщо тривалий час спостерігається пасивне сальдо платіжного балансу, навіть найзначніші офіційні резерви вичерпаються.

Іншим поширеним способом державної підтримки валютного курсу є **торгівельна політика**. Заохочуючи чи стримуючи експортну чи імпорتنу активність, держава може збільшувати або зменшувати попит та пропозицію на ринку іноземної валюти, прагнучи зберегти колишні координати точки перетину їх графіків.

Для регулювання валютних курсів держава може вдаватися до **жорстких адміністративних заходів**. Серед них особливо виділяється метод **раціонування використання іноземної валюти**, один із варіантів якого тривалий час застосовувався в Україні. Відповідно до нього всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності зобов'язані фіксувати частину виручки в іноземній валюті продавати державі, яка сама розподіляє її, визначаючи, на її погляд, найважливіші статті імпорту. У такій ситуації імпорт обмежується фактичною виручкою від експорту. Частина попиту на іноземну валюту залишається незадоволеною.

Проте, як показує досвід, жорсткий валютний контроль має низку негативних наслідків. Зокрема зростає роль суб'єктивного фактора у визначенні потреб імпорту. Ринковий механізм практично відключається, і визначення суб'єктів господарювання (кому надати можливість імпортувати продукцію) стає прерогативою державних структур. Це породжує дискримінацію та волюнтаризм. Крім того, багато підприємців, яким справді

потрібна валюта, готові платити за неї більше, ніж встановлено фіксованим курсом. Виникає «тіньовий» валютний ринок, невідконтрольний державі.

Регулювати валютний курс держава може через проведення відповідної внутрішньої макроекономічної політики. Так, у разі виникнення загрози зниження курсу української національної валюти через швидше зростання національного доходу, ніж в інших країнах, і відповідне зростання попиту на іноземну валюту держава може підвищити податки і тим самим стримати нарощування купівельної спроможності населення.

Одним із найважливіших аспектів регулювання валютних операцій державою виступають обраний нею режим та сфера застосування національної валюти. Залежно від цього валюта поділяється на *неконвертовану, частково конвертовану та вільно конвертовану*.

Якщо валюта використовується лише для обслуговування внутрішніх економічних процесів і не обмінюється на іноземні валюти, її можна назвати *неконвертованою, або замкнутою*. У цьому випадку держава запроваджує заборони на вивезення та ввезення іноземної та національної валют, їх купівлю та продаж. Такий режим використовується, як правило, у слаборозвинутих країнах.

Багато держав світу застосовують так звані валюти, що *частково конвертуються*. У такому режимі зберігаються заборони використання іноземної валюти або для окремих операцій, або для окремих суб'єктів. Наприклад, можна надати свободу для оплати в іноземній валюті поточних операцій (експортно-імпортні операції, приватні перекази грошей за кордон тощо), але забороняти ввезення іноземної валюти для інвестування.

Часткова конвертованість вважається *внутрішньою*, коли держава обмежує здійснення операцій з іноземною валютою для резидентів, тобто фізичних осіб, які постійно проживають, та юридичних осіб, зареєстрованих у цій країні, але не забороняє валютні операції для нерезидентів, тобто всіх інших суб'єктів. Часткова конвертованість буде *зовнішньою*, якщо право на здійснення операцій з іноземною валютою не надається нерезидентам, але вони не заборонені для резидентів.

Вільно конвертована валюта безперешкодно обмінюється на інші іноземні валюти у всіх видах операцій: поточних – пов’язаних із повсякденною зовнішньоекономічною діяльністю, кредитних та закордонних інвестиціях. До таких валют належать долар США, канадський долар, національні валюти країн Європейського Союзу, Швейцарії, Швеції, Японії тощо. Саме вільно конвертовані валюти становлять основу сучасної міжнародної валютної системи.

Висновки до розділу 11

1. Сучасне світове господарство розвивається під впливом процесів глобалізації, що характеризуються загальною економічною залежністю народних господарств країн світу, зближенням національних рівнів цін на найважливіші товари, створенням світової інфраструктури фінансових ринків, визнанням абсолютною більшістю країн одних і тих самих людських цінностей як пріоритет. При розробці державної зовнішньоекономічної політики необхідно прагнути максимально використати переваги глобалізації та нейтралізувати її можливі негативні наслідки.

2. Найстарішою формою міжнародних економічних зв’язків є зовнішня торгівля, заснована на міжнародному поділі праці. Міжнародний поділ праці базується як на абсолютних, так і порівняльних перевагах тієї чи іншої країни у виробництві будь-якого товару. Вигода для країни від зовнішньої торгівлі полягає в отриманні за допомогою спеціалізації більшої кількості товарів кращої якості, ніж могло бути вироблено всередині країни при тій же величині витрат.

3. Протекціонізм – це економічна політика держави, що сприяє розвитку національної економіки шляхом убезпечення її від іноземної конкуренції. Лібералізм передбачає вільну торгівлю та обмежене втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність.

4. Сучасними формами переміщення ресурсів та грошей з однієї країни до іншої є закордонні інвестиції та міграція робочої сили. Закордонні інвестиції як вкладення коштів в економіку інших держав можуть здійснюватися у формі державних та приватних інвестицій. Останні поділяються на прямі та портфельні.

5. Причинами міграції робочої сили є національні розбіжності в заробітній платі; національні особливості у рівні безробіття та структурі зайнятості; переваги, які можуть одержати іноземні працівники при працевлаштуванні.

6. У світовому господарстві «правила гри» формують різноманітні міждержавні угоди. Основними напрямками регулювання міжнародних зв'язків виступають: захист ринку та конкуренції, координація зусиль щодо вирішення спільних завдань, міждержавні гарантії приватного підприємництва.

7. Валютний курс – це вартість національної валюти, виражена у грошових одиницях інших країн, чи вартість іноземної валюти, виражена у національних грошових одиницях. Підвищення курсу національної валюти робить менш вигідним експорт та заохочує імпорт. Зниження курсу національної валюти зацікавлює експортерів та обмежує імпортні операції.

8. Державний вплив на валютні курси може здійснюватися за рахунок маніпулювання офіційними запасами, шляхом проведення відповідної зовнішньоторговельної політики, методом раціонавання використання іноземної валюти, а також шляхом здійснення внутрішньої макроекономічної політики.

Основні терміни та поняття

- *Світове господарство*
- *Інтернаціоналізація господарської діяльності*
- *Міжнародний поділ праці*
- *Етапи розвитку світового господарства*
- *Економічна інтеграція*
- *Глобалізація*
- *Міжнародна торгівля*
- *Абсолютні переваги*
- *Порівняльні переваги*
- *Зовнішньоторговельний оборот*
- *Торговий баланс*
- *Сальдо торгового балансу*
- *Протекціонізм*
- *Мито*
- *Демпінг*

- *Лібералізм*
- *Закордонні інвестиції*
- *Прямі та портфельні інвестиції*
- *Міграція робочої сили*
- *Міжнародні економічні організації*
- *Валюта*
- *Валютний курс*
- *Державне регулювання валютних курсів*
- *Конвертованість валюти*

Питання для осмислення та обговорення

1. Проаналізуйте зміни в українському експорті (обсяги та структуру) за останні п'ять років. Якими причинами вони викликані та які наслідки мають?

2. Проаналізуйте зміни в українському імпорті (обсяги та структуру) за останні п'ять років. Якими причинами вони викликані та які наслідки мають?

3. Багато хто говорить, що сьогодні долар в Україні значно переоцінений. Які факти можуть свідчити про це? Порівняйте ринковий курс долара з його курсом, розрахованим за паритетом купівельної спроможності. Як це співвідношення може вплинути на зовнішньоекономічну діяльність країни?

4. Проаналізуйте масштаби та динаміку сальдо зовнішньоторгового балансу України за останні 10 років. Який вплив чинить цей показник на економіку країни? Як, на вашу думку, можна поліпшити ситуацію?

5. Країни Далекого Сходу та Південно-Східної Азії широко використовують політику заниження курсу власної валюти стосовно долара США. Якими причинами, на вашу думку, це пояснюється? Чи можуть у зв'язку з цим виникати проблеми в економіці цих країн? Чим можна пояснити, що китайські товари, незважаючи на значні витрати на транспортування, реалізуються в Україні дешевше за вітчизняні?

РОЗДІЛ 12. СОЦІАЛЬНІ ГАРАНТІЇ

Учасники економічного життя мають покладатися насамперед на свої сили. Ця вимога диктується умовами господарської діяльності.

Можливості та досягнення домашніх господарств та підприємств проявляються під час економічного співробітництва. Ринковий порядок взаємодії постає як механізм, який об'єктивно й в умовах стабільної економіки досить точно визначає результати і становище економічних суб'єктів. Ринок передбачає наявність конкуренції, внаслідок якої з'ясовується, хто і які буде мати грошові доходи, виконувати ті чи інші роботи тощо.

Чи це означає, що суспільству слід повністю погодитися з тим економічним становищем домашніх господарств, яке визначається ринком? Чи це означає, що люди виявляються кинутими на свавілля економічної долі? Ні, суспільство в особі держави здійснює коригування ринкового «табеля про ранги». Адже у будь-якому суспільстві існують мільйони людей, які з об'єктивних причин не можуть на рівні конкурувати з іншими. Держава не може допустити, щоб доходи будь-якої частини людей опускалися нижче певної риси, щоб бажаючі та здатні працювати втратили шанси будь-коли знайти роботу, щоб люди після досягнення поважного віку або в разі хвороби залишилися без доходів. Держава дає членам товариства певні гарантії у сфері доходів, зайнятості, медичного обслуговування, освіти тощо.

У цьому розділі розглядається соціальна політика держави, аналізуються ті суспільні гарантії, які застосовуються в Україні.

12.1. СОЦІАЛЬНІ ГАРАНТІЇ: ФУНКЦІЇ ТА СПОСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Функції соціальних гарантій

Соціальні гарантії – це зобов'язання держави перед членами товариства щодо формування їхніх доходів, умов отримання певних товарів та послуг, робочих місць. Держава виступає у ролі гарантуючої сторони, а домашні господарства – у

ролі приймаючої, одержувача соціальних гарантій. Звісно, «забезпеченість» соціальними гарантіями домашніх господарств різна. І така диференціація виглядає цілком логічною, вона налаштована на врахування об'єктивно різних можливостей людей. Менші можливості, наприклад, мають люди пенсійного віку, більші – 30–40-річні працівники. Тому в принципі, не враховуючи інших аспектів проблеми, пенсіонери мають бути активнішими «споживачами» соціальних благ, об'єктами соціального захисту, ніж люди, які перебувають у розквіті сил. Доход пенсіонера має забезпечуватися переважно із державних джерел, доход активного працівника – продажами трудових послуг на ринку праці або підприємницькою діяльністю. Хоча й стосовно доходів активних суб'єктів держава може застосовувати певні гарантії – наприклад, встановлювати нижню межу заробітної плати.

Соціальні гарантії – це зазвичай реакція держави на ті економічні проблеми, що виникають у результаті ринкового саморегулювання. Вирішуючи їх, держава, тим самим, допомагає ринку, економіці загалом відтворюватися і розвиватися.

До *основних функцій соціальних гарантій* можна віднести:

1. Матеріальне забезпечення людей, позбавлених (з об'єктивних причин) можливості робити це самостійно (пенсіонери, інваліди та ін.).

2. Створення умов відтворення трудових ресурсів на належному соціально-економічному рівні. Це питання загальноосвітньої та професійної підготовки, культури, зокрема екологічної та інших. Якість ресурсів праці – це проблема не тільки окремих людей, а й усього суспільства загалом. Тому соціальні гарантії мають бути спрямованими на отримання певних стандартів освіти, медичного обслуговування тощо.

3. Підтримка доходів та реалізація інших форм соціального захисту стосовно людей, вимушено незайнятих – безробітних.

Способи реалізації соціальних гарантій

Те, як держава здійснює реалізацію соціальних гарантій – на яких умовах, за допомогою яких механізмів, залежить від багатьох обставин. Серед них можна виділити:

а) особливості соціально-економічної системи, яка склалася в країні;

б) стадія економічного циклу, що позначається на таких макроекономічних показниках, як обсяг національного виробництва, рівень інфляції, рівень безробіття;

в) світогляд, партійна приналежність громадян, що входять до парламенту і держави, місцевих органів влади;

г) історичні традиції.

Ці фактори характеризуються різним ступенем рухливості. Зміни в діях одних (наприклад, принципи організації життя суспільства, історичні традиції) відбуваються зазвичай повільно, хоча не виключаються і «революційні повороти», а в діях інших (циклічність розвитку, партійне представництво в органах влади) – більш інтенсивно. Принципові підходи до соціальних гарантій відрізняються загалом більшою стійкістю, ніж ставлення до їх певних елементів, масштабів, умов реалізації.

Основні *способи реалізації соціальних гарантій* можуть бути такими:

1. Примусове соціальне страхування та здійснення певних трансфертних платежів.

2. Державне фінансування соціальної сфери (освіта, медицина, культура та деякі інші галузі).

3. Визначення стандартів малозабезпеченості та мінімальних рівнів доходів.

4. Регулювання відносин зайнятості.

Детальні пояснення цих способів реалізації соціальних гарантій, аналіз конкретних соціальних програм міститься у наступних підрозділах.

12.2. СОЦІАЛЬНІ ПРОГРАМИ

Програма пенсійного забезпечення

Ця програма призначена для людей похилого віку та спрямована на формування їхніх грошових доходів. Про її масштаби може свідчити хоча б той факт, що в Україні

налічується понад 10 мільйонів пенсіонерів. Виплати пенсій в Україні здійснюються за рахунок коштів Пенсійного фонду держави, які формуються з обов'язкових внесків роботодавців.

Звичайно, люди й самі можуть подбати про забезпечення своєї старості. Для цього вони, зокрема, мають робити певні заощадження протягом економічно активного періоду свого життя. Проте існує чимало причин (недостатня передбачливість, непередбачені обставини, економічні кризи та ін.), які заважають багатьом людям належним чином підготуватися економічно до старості. І тому держава у примусовому порядку формує спеціальний фонд.

Спеціальні відрахування, які роблять роботодавці, не накопичуються на спеціальних особистих рахунках. Вони знеособлені та використовуються на виплату пенсій тим, хто вже зараз набув статусу пенсіонера.

Однак солідарна пенсійна система, яка продовжує діяти в Україні, уже не справляється зі своїми завданнями. Слід відзначити, що сьогодні практично зрівнялася кількість працюючих та кількість пенсіонерів. Тому об'єктивно коштів державного пенсійного фонду не вистачає не тільки щоб забезпечити достойні пенсії людям похилого віку, але для здійснення хоча б мінімальних платежів. Щорічно дефіцит пенсійного фонду становить близько 150 млрд грн, який покривається за рахунок коштів загальнодержавного бюджету.

Це викликало необхідність проведення реформи пенсійної системи. Після її закінчення має сформуватися трирівнева система пенсійного забезпечення. По-перше, працюватиме модернізована солідарна система, що діє зараз і гарантує мінімальний рівень пенсії кожному громадянину, який досяг пенсійного віку. По-друге, буде створено обов'язкову систему державного страхування, що передбачає ведення на кожного працюючого персонального пенсійного рахунку. У цьому випадку пенсія залежатиме від суми платежів, що накопичилися, і тривалості їх внесення. І по-третє, має сформуватися система добровільного недержавного страхування.

Програма соціального забезпечення на випадок хвороби

Ця програма дозволяє людям отримувати певні доходи (аж до 100% відшкодування середнього заробітку) у разі хвороби. Надходження до цього фонду походять в Україні лише від роботодавців. Самі працівники зі своїх особистих доходів не вносять жодних коштів на фінансування цієї програми. Такий порядок призводить до певної незацікавленості працівників у постійному підтриманні своїх фізичних здібностей, веденні здорового способу життя. Той, хто більше хворіє, більше і користується цим громадським фондом. Звичайно, люди хворіють з різних причин, проте система має їх економічно зацікавлювати дбати про своє здоров'я, робити економічно не вигідним часте перебування на лікарняному. Якщо хтось зловживає алкоголем, багато курить, мало займається фізичними вправами і в результаті часто хворіє, то чому його хвороби мають оплачувати своїми податками люди, які ведуть здоровий спосіб життя?

Суспільство має гарантувати доступ до медичного обслуговування будь-якій людині, але водночас застосовувані системи соціального забезпечення не повинні бути абсолютно знеособленими та знімати будь-яку економічну відповідальність працівника за стан його здоров'я, перекладаючи її на плечі інших платників.

У багатьох країнах ця проблема вирішується за допомогою страхової медицини. З одного боку, величина страхових платежів залежить від стану здоров'я платника, ймовірності його захворіти. Це підвищує зацікавленість працівника та його роботодавця дбати про здоров'я, займатися профілактикою захворювань, що сприяє оздоровленню всього населення. З іншого боку, виплачуючи страховку, працівник забезпечує собі стійке та надійне джерело фінансування оплати медичних послуг у разі його захворювання.

На жаль, страхова медицина в Україні поки що не набула поширення. Однак, ґрунтуючись на міжнародному досвіді, можна з упевненістю стверджувати, що протягом найближчих десяти років її запровадження неминуче.

Соціальна підтримка людей з інвалідністю

Люди, які мають різні фізичні каліцтва, безумовно, потребують грошової та іншої підтримки з боку держави. Громадяни з інвалідністю втрачають можливість вести рівну конкурентну боротьбу з іншими економічними суб'єктами. Їм призначаються державні виплати. Держава також надає підтримку інвалідам шляхом реалізації низки заходів у сфері зайнятості: бронювання для інвалідів робочих місць на підприємствах; встановлення індивідуальних податкових пільг та пільг для підприємств, де масово використовується праця інвалідів; забезпечення можливості придбання за зниженими цінами транспортних засобів та ін.

Ставлення суспільства до інвалідів та людей похилого віку – це один із показників його гуманності.

Інші види соціальної допомоги

У системі соціальних заходів, що здійснюються державою в Україні, є й деякі інші види соціальної допомоги. Реалізуються різні заходи у грошовій та інших формах з підтримки малозабезпечених осіб похилого віку, надаються знижки пенсіонерам на оплату деяких товарів та послуг (проїзд на деяких видах транспорту, ліки, комунальні послуги та ін.). Кошти отримують сім'ї, де матері зайняті доглядом за малолітніми дітьми. Певні грошові компенсації одержують люди, які мешкають на територіях, забруднених внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС.

Значну соціальну програму являють собою державні заходи у сфері зайнятості. Тут і виплата допомоги з безробіття, і оплата навчання та перенавчання та інше. Ці заходи соціальної підтримки окремо розглянемо в підрозділі 12.3.

Крім каналів державної підтримки певних верств населення, існують і недержавні, приватні благодійні пожертвування, що йдуть через благодійні організації, або безпосередньо від приватних осіб, підприємств. Приватна благодійність зазвичай заохочується державою через податкові пільги. Приватні пожертвування, звичайно, важливі, але не слід перебільшувати їх

значення. Вирішальне навантаження щодо здійснення соціальних програм несе, все ж таки, держава, яка має кращі можливості (фінансові, організаційні і т. д.) у цьому питанні. Благодійні пожертвування можуть доповнити систему державної підтримки, але не замінити її.

Соціальні програми і проблема стимулів

Важко знайти економіста, який би виступав проти соціальних програм у принципі. Разом з тим на адресу соціальної політики держави висловлюється чимало критичних зауважень, часто вона стає предметом гострих дискусій, у яких беруть участь представники різних політичних партій, профспілок, уряду. В Україні тема соціального захисту стала однією з найактуальніших у різних дебатах. Це пов'язано, з одного боку, із значним падінням рівня реальних доходів десятків мільйонів людей у зв'язку з глибокою та тривалою кризою в економіці, а з іншого – з необхідністю внесення суттєвих змін до соціальної політики держави у зв'язку з трансформацією української економіки.

Серед основних проблем соціальної політики зазвичай вказують на її **дестимулюючі наслідки**. Йдеться про те, що заходи щодо соціальної підтримки загалом ведуть до певного зниження ефективності економічної діяльності суспільства. У чому це проявляється?

По-перше, слід зазначити, що система соціальної підтримки впливає на пропозицію праці в економіці. Ми вже наводили приклади того, як у певних умовах може виникати економічна зацікавленість у працівників отримувати «лікарняні листи», що призводить до зменшення пропозиції праці. Терміни та умови виходу на пенсію, встановлені державою, також впливають на обсяги пропозиції трудових послуг. У багатьох розвинутих країнах світу економісти відзначають і ту проблему, що багато людей починають звикати жити на соціальну допомогу, втрачають бажання і волю до того, щоб обрати більш гідний економічний рівень життя.

По-друге, якщо при виплаті пенсій, різних допомог використовується невелика диференціація, то це можна розглядати як антистимул для трудової активності, підвищення

кваліфікації, ступеня інтенсивності використання ресурсу праці. Люди бачать, що їхнє майбутнє (у тій частині, в якій воно визначається системою державного забезпечення) мало залежить від обсягів та якості їхньої сьогодишньої праці, і це негативно позначається на трудових мотиваціях.

По-третє, деякі економісти вважають, що система соціальної підтримки об'єктивно скорочує обсяг сукупних заощаджень суспільства. Адже якби не існувало цієї системи, то кожному члену суспільства довелося б самостійно турбуватися про свою старість або страхуватися на випадок втрати роботи, роблячи відповідні заощадження. Мабуть, значна частина цих заощаджень змогла б мобілізуватися фінансово-кредитними інститутами, підприємствами для реалізації інвестиційних програм. І тут відбувалося б збільшення виробничих можливостей суспільства. У діючих системах соціального забезпечення мобілізовані гроші стають одним з елементів сукупних споживчих витрат.

Таким чином, наведені аргументи вказують на те, що програми соціальної підтримки в цілому мають певний дестимулюючий ефект, вони певною мірою знижують стимули до праці. Однак це не ставить під сумнів необхідність самих програм. Але, разом з тим, суспільство має знати, яких втрат воно зазнає, реалізуючи програми, спрямовані на соціальну підтримку певних категорій населення, і прагнути до вирішення проблем соціального забезпечення з найменшою шкодою для економічної ефективності. Соціальні програми мають допомагати людям вирішувати деякі їхні економічні проблеми, але не стимулювати зниження вольових зусиль багатьох людей, спрямованих на самостійне ефективне вирішення своїх економічних проблем.

12.3. НЕРІВНІСТЬ ДОХОДІВ ТА ЇХ МІНІМАЛЬНІ СТАНДАРТИ

Причини нерівності доходів

Досить очевидним є те, що люди не можуть отримувати однакові доходи. Різниця в доходах є фактом нашого життя. Така нерівність існувала, існує, і немає належних підстав припустити,

що вона в найближчому майбутньому зникне. Які причини викликають нерівність доходів?

1. **Відмінність в індивідуальних здібностях.** Люди – різні за своїми інтелектуальними, фізичними, творчими та іншими здібностями. Ці особливості формують різну схильність людей до ефективного виконання тих чи інших видів робіт.

2. **Відмінності у кваліфікації та досвіді.** Люди отримують різний рівень освіти, у тому числі і професійної, і мають різний досвід у виконанні певних робіт. Складніша праця вимагає, як правило, вищого рівня освітньої підготовки. Хто, скажімо, заперечуватиме існуючу різницю у вимогах до рівня освіти інженера-конструктора чи продавця овочового магазину, шкільного вчителя чи стропальника на промисловому підприємстві? Складніша праця зменшує кількість претендентів, здатних виконати таку роботу. Як наслідок, у стабільному суспільстві той, хто здатний займатися складнішою роботою, зазвичай отримує більший дохід.

3. **Відмінності в готовності та здатності працювати в особливих умовах.** Робота, наприклад, шахтарів пов'язана з великим ризиком, високим ступенем фізичної інтенсивності праці. Робота на атомних електростанціях пов'язана з високою відповідальністю, тут застосовуються дуже складні технологічні системи, наслідки порушення яких потенційно можуть завдати великої шкоди. Якщо взяти підприємницьку діяльність, то вона також вимагає готовності та вміння ризикувати, багато та інтенсивно працювати.

4. **Відмінності у власності.** З кінця минулого століття в Україні помітно розширюється кількість людей, які отримують прибутки від володіння капіталом, цінними паперами. Серед них виділяються, насамперед, ті, хто займається підприємницькою діяльністю. У цей період починається становлення ринку, формується коло власників цінних паперів, передусім – акцій. Розподіл капіталу, акцій та інших активів – один із факторів, які викликають диференціацію доходів. Крім того, в нашому житті завжди є місце для таких факторів, як удача, знайомства, родинні зв'язки, вміння відчувати зміну ситуації та спрямовувати свою економічну діяльність туди, де можливе отримання у цей період найбільших доходів.

Нерівність та перерозподіл доходів

Ступінь нерівності доходів, характерний для того чи іншого суспільства, зазвичай ілюструється за допомогою кривої Лоренца (рис. 12.1). Бісектриса передає ситуацію абсолютної рівності у розподілі доходів, наприклад, коли 25% сімей отримують 25% від усієї суми особистих доходів суспільства. Насправді, як ми вже зазначали, такого ніколи не буває. Фактичний розподіл доходів завжди характеризується певним ступенем нерівності, що може бути продемонстровано певною кривою, яка розташована нижче за бісектрису. Чим більша фактична нерівність у доходах, тим глибше буде прогин цієї кривої. Чим ближче крива Лоренца до бісектриси, тим рівномірнішим є розподіл доходів.

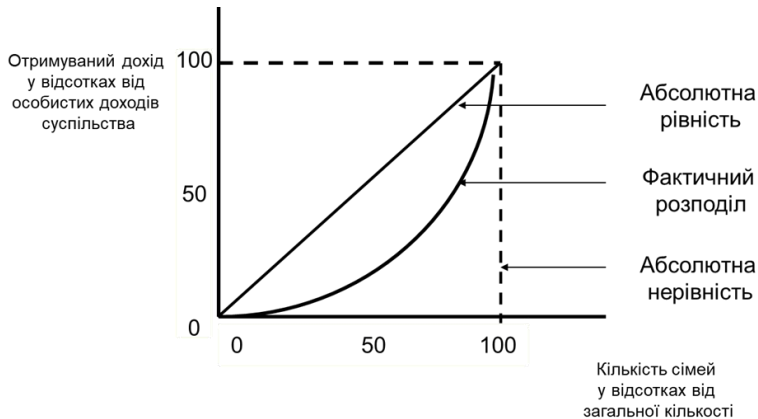


Рис. 12.1. Крива Лоренца

Абсолютну рівність у доходах слід розглядати як явище нереальне та шкідливе для економіки. Але чи мають існувати якісь допустимі межі нерівності, наскільки глибоким може бути прогин кривої Лоренца?

Точну, загальноприйнятну відповідь на це питання економічній науці отримати поки що не вдалося. Водночас, як нам уже відомо з розділу 9 (зверніть, зокрема, ще раз увагу на рис. 9.2), у будь-якій країні держава через податки та трансфертні платежі здійснює перерозподіл доходів, спрямований на зменшення

нерівності. На принципі перерозподілу будується більшість соціальних програм. Тим самим держава фактично визнає необхідність контролю за ступенем нерівності в доходах.

Наведемо аргументи на користь перерозподілу доходів, спрямованого на зменшення нерівності:

1. *Низькі первинні доходи, і навіть їх відсутність у деяких категорій населення, пов'язані з причинами, які багато в чому від них не залежать.* Як приклади можна навести низькі конкурентні можливості на ринку праці в інвалідів, становище людей, які залишилися без роботи внаслідок банкрутства підприємства, тощо. Очевидно, що суспільство має проявляти певну гуманність до таких людей, надавати їм соціальну підтримку.

2. *Низькі доходи в певних людей можуть негативно позначатися на якості відтворення робочої сили, на її загальноосвітньому та кваліфікаційному рівні.* У той же час в економіці відбуваються досить швидкі технічні зміни, які висувають нові вимоги до рівня підготовки працівників.

3. *Неконтрольована диференціація у доходах може стати одним із факторів нестабільності суспільства.* Багатство та бідність можуть відносно мирно співіснувати лише у певних межах.

Показники малозабезпеченості

Одним із важливих аспектів проблеми нерівності доходів є визначення параметрів малозабезпеченості чи бідності. Кого і за якими критеріями відносити до бідних? Яким може бути граничний рівень малозабезпеченості? Які заходи має вжити держава у регулюванні доходів найменш забезпечених членів суспільства? Ці та інші питання є досить складними і в багатьох випадках досі залишаються без чітких відповідей не лише в Україні, де останніми роками щодо них багато полемізують, а й в інших країнах.

Насамперед, слід звернути увагу, що поняття бідності певною мірою відносне. Причому воно змінюється у часі та в географічному просторі. Наприклад, сім'ю, яка не має сьогодні телевізора, холодильника тощо, ми, мабуть, назовемо бідною. Але ще в середині позаминулого століття цих речей не було навіть у

царських сімей, яких тоді ніхто не взявся б назвати бідними. Або подивимося на проблему в географічному аспекті. У США, за офіційними даними, приблизно 15% населення (більше 30 млн осіб) належить до бідних. Але багато хто з цих бідних американців будуть здаватися, можливо, навіть багатими, якщо їх порівняти з жителями деяких країн, де люди помирають від недоїдання, поганих житлових умов, неможливості отримувати достатню медичну допомогу.

Підставою віднесення людини до групи малозабезпечених чи бідних служить величина одержуваного ними доходу. Систему показників малозабезпеченості, з урахуванням світового досвіду та тих підходів, які проглядаються останніми роками в Україні, можна подати у вигляді трьох елементів, що відображають той чи інший рівень доходу (рис. 12.2). До них належать:

1. ***Розмір доходу, що відображає верхню межу малозабезпеченості.*** Це той рівень доходу, який уже не дає можливості віднести його отримувачів до середньозабезпечених, не говорячи вже про високоприбуткові категорії громадян. Такий показник доходу може бути названим по-різному: мінімальний споживчий бюджет, межа бідності, поріг бідності тощо. Конкретне його значення зазвичай у світовій практиці визначають у відсотках від середнього доходу, притаманного для певного суспільства. Так, за методологією Міжнародної організації праці до бідних належить населення, рівень доходу якого становить $\frac{2}{3}$ і менше від середнього по країні. Європейський Союз рекомендує визначати верхню межу бідності на рівні 60% від рівня середнього доходу. Слід враховувати, що для різних соціально-демографічних груп населення конкретна величина доходу, яка відображає ту чи іншу межу малозабезпеченості, буде різною, що пов'язане з особливостями споживання.

2. ***Величина доходу, що відображає нижню межу малозабезпеченості.*** Це той мінімальний рівень доходу, який дає можливість його одержувачу задовольняти на мінімально допустимому рівні елементарні потреби, насамперед продовольчі. Це той рівень доходу, який сучасна цивілізована держава за будь-яких обставин має забезпечити кожному члену суспільства. Цей показник часто називають соціально-фізіологічним прожитковим

мінімумом. У країнах Європейського Союзу рекомендується визначати нижню межу малозабезпеченості на рівні 40% середнього доходу по країні.

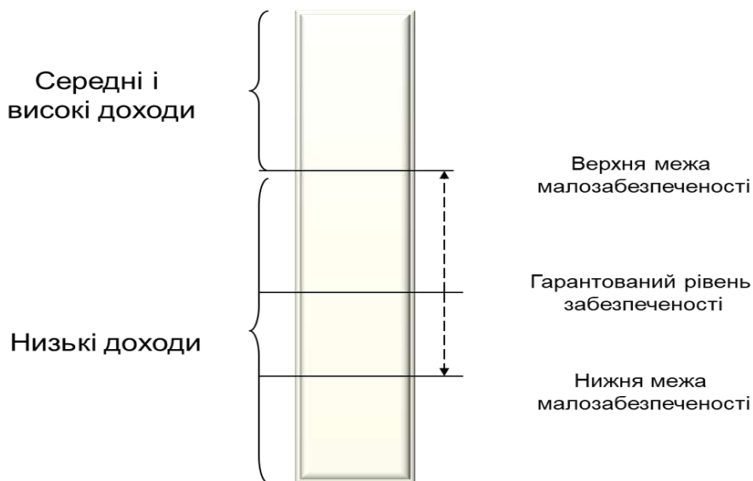


Рис. 12.2. Показники малозабезпеченості

3. ***Розмір доходу, гарантований державою.*** Цей гарантований прожитковий мінімум не може перевищувати верхню межу малозабезпеченості, але водночас – і опускатися нижче нижньої межі малозабезпеченості, тобто бути меншим за фізіологічний мінімум. Конкретними формами гарантій можуть бути офіційно визначені мінімальні значення пенсій, заробітної плати, використання різних грошових доплат та інших засобів допомоги.

Де конкретно розташовується гарантований мінімум між верхньою і нижньою межами малозабезпеченості, залежить від низки факторів: стану економіки країни, особливостей соціальної політики держави тощо. Тривалий і глибокий кризовий стан економіки України завдавав величезних труднощів державі в тому, щоб хоча б утримувати гарантований дохід на рівні фізіологічного мінімуму, не говорячи вже про наближення гарантованих доходів до мінімальних споживчих бюджетів, взятих для різних соціально-демографічних груп.

12.4. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ

Нагадаємо, що низка проблем, пов'язаних із зайнятістю, розглядалися у розділі 4. Зокрема там аналізувалася така проблема, як безробіття: його типи, причини, наслідки тощо. Очевидно, що безробітні зазнають великих труднощів. Зазнає втрат і суспільство. Тепер настав час розглянути роль, яку відіграє держава у процесах, що відбуваються у сфері зайнятості, соціальної допомоги, на яку можуть розраховувати безробітні.

Основні засади політики зайнятості

По-перше, влада в Україні в сучасних умовах спрямована насамперед на проведення **політики ефективної зайнятості**. На цьому слід наголосити, оскільки тривалий час у нашій країні – аж до початку 90-х років ХХ ст. – держава декларувала проведення політики гарантованої зайнятості. Якщо для цього ще можна було б знайти якісь умови в централізовано-плановій економіці, то в змішаній економічній системі подібне прагнення не можна розглядати як таке, що відповідає реальним умовам та можливостям держави. Прагнути повної зайнятості, безумовно, необхідно, але не гарантувати кожному будь-якої миті отримання роботи.

По-друге, держава дотримується принципу **домінуючої особистої відповідальності людини** за розвиток власних трудових здібностей, рівень їх конкурентності на ринку праці.

По-третьє, надання гарантій рівнодоступності отримання загальної та значної частини спеціальної освіти. Поява останніми роками приватних навчальних закладів, розширення платності навчання у державних установах вносить нові елементи у систему освіти. Разом з тим переважна більшість послуг із середньої освіти не оплачується безпосередньо їх споживачами.

По-четверте, держава надає різні форми підтримки безробітним і також тим, хто з об'єктивних причин неспроможний на рівних конкурувати з іншими на ринку праці.

Соціальні гарантії

Вище ми вже зазначали, що безробітною вважається та людина, яка здатна працювати, хоче працювати і шукає роботу. Безробіття приносить значні втрати тим, хто залишився без роботи, і суспільству загалом. Яку допомогу отримують безробітні від держави в Україні?

1. Офіційно зареєстрованим безробітним призначається допомога з безробіття. Відповідно до чинного законодавства мінімальний розмір допомоги становив в Україні 75% від офіційно встановленої мінімальної заробітної плати, а максимальна (вихідна допомога) – 75% від середньої заробітної плати, яку мав працівник у період, що передував втраті роботи. Тривалість виплати допомоги з безробіття, прийнята в Україні, становить: до 6 місяців – для тих, хто шукає роботу вперше, до 18 місяців – для осіб передпенсійного віку, до 12 місяців – для всіх інших.

2. Можливість пройти професійну підготовку та перепідготовку за рахунок коштів держави, у тому числі з виплатою стипендії на період навчання.

3. Можливість участі в оплачуваних громадських роботах, спеціально організованих державою.

4. Надання права на достроковий вихід на пенсію (за 1,5 роки до встановленого законодавством строку) особам передпенсійного віку, звільненим з підприємств у зв'язку із скороченням персоналу, реорганізацією тощо.

Крім того, держава надає додаткові гарантії у сфері зайнятості особам зі статусом недостатньої конкурентоспроможності. До них входять: жінки, які мають малолітніх дітей; молодь віком до 21 року; особи передпенсійного віку; особи, які не мають роботи понад рік та деякі інші категорії населення. Для них держава спеціально бронює на підприємствах певний відсоток робочих місць.

Допомога та інші форми соціальної підтримки дійсно тією чи іншою мірою полегшують тягар безробіття для людей, які опинилися у цьому становищі. Ступінь полегшення залежить багато в чому від умов їх виплати. Ці параметри допомоги визначаються економічними можливостями держави, її соціальними пріоритетами. Масштаби допомоги мають бути

такими, щоб позбавити людей нестерпних матеріальних страждань, але не бажання активно шукати роботу і підвищувати свою трудову кваліфікацію. Працівники в будь-якій системі соціального захисту мають глибоко відчувати, насамперед, особисту відповідальність за своє становище на ринку праці, вони не повинні розглядати своє перебування на певних робочих місцях як щось зрозуміле. Конкуренція вимагає щоденних доказів корисності працівника для підприємства.

Висновки до розділу 12

1. Соціальні гарантії – це зобов'язання держави перед членами суспільства щодо формування їхніх доходів, умов отримання певних товарів та послуг, робочих місць. До основних функцій соціальних гарантій належить: а) матеріальне забезпечення людей, позбавлених можливості робити це самостійно; б) створення умов відтворення трудових ресурсів на належному рівні; в) підтримання доходів та реалізація інших форм соціального захисту стосовно безробітних.

2. Програма пенсійного забезпечення призначається для людей пенсійного віку та є однією з найбільш масштабних соціальних програм. Її фінансове забезпечення становлять обов'язкові внески роботодавців, які використовуються на виплату пенсій тим, хто вже зараз має статус пенсіонера.

3. Програма соціального забезпечення у разі хвороби формується за допомогою обов'язкових внесків роботодавців. Відсутність особистих внесків та особистих спеціальних рахунків, що є характерним для України, знижує зацікавленість працівників у постійній підтримці своїх фізичних здібностей, веденні здорового способу життя. Програма підтримки інвалідів передбачає грошові виплати, бронювання робочих місць, застосування податкових пільг, встановлення знижок до цін на деякі товари, послуги та інші заходи.

4. Соціальні програми, будучи, безумовно, необхідними, в той же час мають деякий дестимулюючий ефект. Вони можуть зменшувати пропозицію праці, знижувати зацікавленість в

інтенсивному використанні ресурсу праці, підвищенні кваліфікації, а також сприяти скороченню обсягів сукупних заощаджень суспільства.

5. Нерівність в одержуваних доходах має об'єктивний характер. Вона викликана відмінностями в індивідуальних здібностях, кваліфікації та досвіді, готовності та здібностях працювати в особливих умовах та іншими причинами. Фактична нерівність у доходах може бути проілюстрована за допомогою кривої Лоренца. Держава проводить перерозподіл доходів, спрямований на зменшення нерівності в доходах.

6. Систему показників малозабезпеченості зазвичай становлять рівні доходів, що відображають: а) верхню межу малозабезпеченості; б) нижню межу малозабезпеченості; в) гарантований рівень забезпечення. Останній досягається за допомогою встановлення мінімальних розмірів пенсій і зарплат, спеціальних виплат і не може бути вищим за верхній рівень малозабезпеченості, але водночас – меншим значення нижньої межі малозабезпеченості.

7. Проводячи політику у сфері зайнятості, держава дотримується деяких принципів: а) здійснення політики не гарантованої, а ефективної зайнятості; б) орієнтація на домінуючу особисту відповідальність працівника за своє становище на ринку праці; в) надання гарантій рівнодоступності до загальної та значною мірою спеціальної освіти; г) підтримка тих, хто з об'єктивних причин не може на рівних конкурувати з іншими на ринку праці.

8. Безробітним держава надає такі види допомоги: а) виплата допомоги з безробіття; б) оплата професійної підготовки та перепідготовки; в) організація оплачуваних громадських робіт; г) надання права на достроковий вихід на пенсію. Держава надає додаткову підтримку особам, які мають статус недостатньої конкурентоспроможності на ринку праці.

Основні терміни та поняття

- *Соціальні гарантії*
- *Соціальні програми*
- *Програма пенсійного забезпечення*

- Програма соціального забезпечення на випадок хвороби
- Програма соціальної підтримки людей з інвалідністю
- Дестимулюючий ефект соціальних програм
- Причини нерівності доходів
- Крива Лоренца
- Перерозподіл доходів
- Показники малозабезпеченості
- Основні принципи державної політики зайнятості
- Види соціальної допомоги безробітним

Питання для осмислення та обговорення

1. На вашу думку, в історичному плані соціальні гарантії мають зростати чи зменшуватися? Які позитивні та негативні наслідки можливого зростання соціальних гарантії?

2. Сьогодні практично в кожній країні світу існують певні соціальні гарантії, які надає держава своїм громадянам. Від чого залежить політика держави щодо соціальних гарантії? Які можливі позитивні та негативні наслідки як недостатніх, так і надмірних соціальних гарантії?

3. Які, на вашу думку, загрози для ефективного функціонування національної економіки має розгалужена система соціальних гарантії? Можливо, слід погодитися з думкою представників класичної політичної економії, що будь-яке втручання держави у ринковий механізм саморегулювання – це зло?

РОЗДІЛ 13. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

ПЕРЕФРАЗОВУЮЧИ відомий вислів про те, що «чемпіонське звання простіше завоювати, ніж потім утримати», можна стверджувати: приведення економіки до рівноважного стану – це одна складна проблема, а тривала підтримка її в такому стані – це інша, ще складніша проблема.

Вище, у розділі 8, ми розглядали, як працює механізм відновлення рівноваги на різних ринках у короткостроковому періоді. При цьому передбачалося, що виробничий потенціал залишається незмінним. У цьому ж розділі ми переходимо до аналізу довгострокової моделі, розгляду економічних закономірностей за умов зміни потенціалу. Тут проаналізуємо показники економічного зростання, фактори, що його визначають, а також основні теорії економічного зростання.

13.1. ПОКАЗНИКИ ТА ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Показники економічного зростання

Економічне зростання проявляється, насамперед, у збільшенні обсягів виробництва. У розділі 3 ми переконалися, що обсяги, залежно від цілей аналізу, можна виразити різними макроекономічними показниками. Проте основу системи показників національного виробництва становить валовий внутрішній продукт (ВВП). Тому й виміри економічного зростання здійснюються за допомогою ВВП. Основні серед показників економічного зростання такі:

а) *індекс зростання реального ВВП*. Розраховується як відношення реального ВВП певного періоду до відповідного показника базового періоду:

$$I_{\text{ВВП}} = (\text{ВВП})_1 / (\text{ВВП})_0;$$

б) *темпи приросту реального ВВП*. Якщо індекс зростання ВВП показує, у скільки разів змінюється ВВП, то показники темпу

приросту встановлюють, на скільки відсотків відбулася ця зміна. Розрахувати його можна так:

$$I_{\Delta ВВП} = [(ВВП)_1 - (ВВП)_0] \times 100 / (ВВП)_0;$$

в) **зміна ВВП на душу населення**. На величину цього показника впливають зміни як фізичного обсягу ВВП, так і чисельності населення:

$$I_{\text{ВВП на душу населення}} = \frac{(ВВП / \text{чисельність населення})_1}{(ВВП / \text{чисельність населення})_0}$$

Кожен із перелічених показників цілком застосовний при аналізі економічного зростання. Доцільність використання того чи іншого показника залежить від цілей аналізу. Наприклад, якщо необхідно визначити зміну економічного потенціалу України, то краще використовувати перші два показники. Якщо необхідно оцінити динаміку середнього рівня життя в Україні, то доцільніше скористатися розрахунком зміни ВВП на душу населення.

Темпи економічного зростання багато в чому визначають динаміку решти економічних показників. Насамперед слід пам'ятати, що рух обсягів виробництва на душу населення створює матеріальну основу для більш повного задоволення потреб людей. Одержання додаткового обсягу ВВП дає можливість дещо послабити гостроту протиріччя між безмежними потребами та обмеженими ресурсами. Тільки економіка, що динамічно розвивається, дозволяє зайняти країні належне місце у світовому суспільстві. Саме високі темпи економічного зростання в післявоєнний період вивели Японію та ФРН до провідних країн світу. Завдяки динамічному розвитку країн Південно-Східної Азії у 1970–90-ті роки (Тайвань, Сінгапур, Південна Корея та ін.) світ заговорив про нові індустріальні країни. Ці країни стали називати східно-азійськими тиграми за ті дивовижні стрибки, які вони робили в економічному розвитку. Водночас економічна криза 1990-х років в Україні відкинула країну назад у світовому економічному табелі про ранги. Таким чином проблема економічного зростання є ключовим питанням сучасної макроекономіки.

Фактори економічного зростання

Реальне економічне зростання залежить від зміни виробничих можливостей суспільства та ступеня їх реалізації. Фактори виробничих можливостей прийнято визначати як **фактори пропозиції**. До них належать:

- кількість та якість природних ресурсів;
- кількість та якість трудових ресурсів;
- обсяг основного капіталу;
- технологія.

В узагальненому вигляді стан цих факторів можна подати у вигляді кривої виробничих можливостей (рис. 13.1). Вона відображає максимальну кількість варіантів різноманітної продукції, яка може бути вироблена за певної кількості та якості природних, трудових ресурсів та основного капіталу на основі певної технології.

Зміни у факторах пропозиції можуть зміщувати базову криву виробничих можливостей (A_0A_0) на графіку як ліворуч (A_1A_1), так і праворуч (A_2A_2). Наприклад, вичерпання низки родовищ з видобутку природного газу в Північно-Східній Україні або погіршення гірничо-геологічних умов видобутку кам'яного вугілля на Донбасі зміщує криву A_0A_0 у положення A_1A_1 . Водночас модернізація нафтопереробних підприємств, упровадження сучасного обладнання і технологій у змозі збільшити виробничі можливості України та змістити криву праворуч, у положення A_2A_2 .

Проте далеко не завжди фактичні обсяги виробництва відповідають максимально можливим. Ступінь реалізації потенціалу визначається **факторами попиту та розподілу**. Щоб насправді було досягнуто того чи іншого зростання ВВП, необхідно відповідне збільшення сукупних витрат, тобто сукупного попиту. Інакше нові потенційні можливості економіки будуть просто не потрібні. Відкриття нових родовищ нафти чи збільшення чисельності працездатного населення може не привести до зростання ВВП, якщо споживчі та інвестиційні витрати виявляться на колишньому рівні. У цьому випадку точка, що відповідає фактичному обсягу ВВП, перебуватиме не на кривій виробничих можливостей, а

всередині площини, окресленої цією кривою. Це означає, що суспільство недовикористовує свої виробничі можливості.

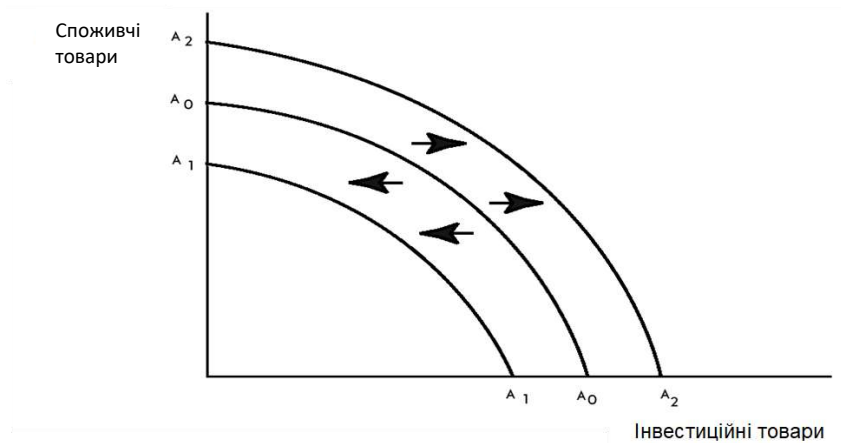


Рис. 13.1. Крива виробничих можливостей

Такий самий висновок ми отримаємо, проаналізувавши дію фактора розподілу. Крива виробничих можливостей будується, виходячи з припущення про ідеальний розподіл ресурсів між галузями та виробництвами, що забезпечують їх оптимальне використання. Проте практично такий розподіл виключено. Взяти хоча б неминучість фрикційного безробіття, пов'язаного, наприклад, з пошуком більш відповідної роботи. Таким чином, у країні практично завжди спостерігається недовикористання такого ресурсу, як праця.

Класифікацію факторів економічного зростання можна провести і за іншими критеріями. Так, зростання ВВП визначається, з одного боку, збільшенням кількості використовуваних ресурсів, з іншого — ефективністю їх використання. Фактори, пов'язані зі збільшенням кількості застосовуваних ресурсів, називаються **екстенсивними факторами економічного зростання**, а ті, що викликають зростання за рахунок збільшення віддачі ресурсів — **інтенсивними**. Схема, наведена на рис. 13.2, дає уявлення про деякі екстенсивні та інтенсивні фактори економічного зростання. Звичайно, запропонований поділ дещо умовний. Адже, наприклад, технічний

прогрес (інтенсивний фактор) зазвичай супроводжується зростанням обсягу інвестицій (екстенсивний фактор). Тому економічне зростання завжди відбувається при певному поєднанні екстенсивних та інтенсивних факторів. Характеризуючи це співвідношення, зазвичай говорять про *переважно екстенсивне або переважно інтенсивне економічне зростання*.

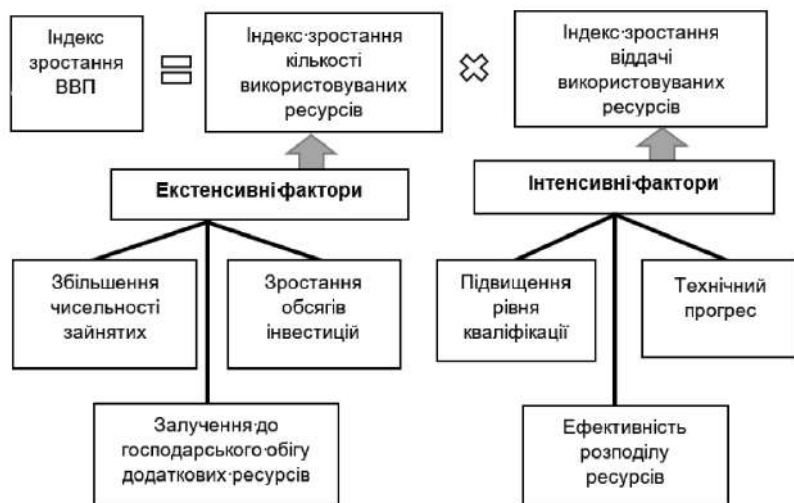


Рис. 13.2. Екстенсивні та інтенсивні фактори економічного зростання

Можливі негативні наслідки економічного зростання

Роль та наслідки економічного зростання для людської цивілізації оцінюються неоднозначно. Як це не видається дивним, але є досить вагомі аргументи проти економічного зростання. Вони зводяться, перш за все, до того, що економічне зростання призводить до руйнування довкілля. Адже у виробничий процес залучаються нові й нові природні ресурси. Їхні ж запаси обмежені, а за деякими ресурсами близькі до вичерпання. Тому значна група вчених, що об'єдналися в 1960–70-ті роки в Римський клуб,

виступили із закликом відмовитися від економічного зростання, домагатися нульових темпів зростання. Сьогодні досить актуальною є проблема загального потепління. Більшість вважає його наслідком саме економічної діяльності людей. Тому і з'являються пропозиції та навіть узгоджені рішення світової спільноти дещо пригальмувати економічне зростання заради захисту людства від глобальної катастрофи.

Крім того, людина не просто споживає природні ресурси, але й потім знову повертає їх природі у вигляді виробничих відходів, що забруднює навколишнє природне середовище. Члени Римського клубу доводять, що проблема високих темпів економічного зростання втрачає свою актуальність, оскільки отриманий приріст ВВП йде на задоволення менш значущих потреб. Тому, може, розумніше людству обмежити свої споживчі прагнення, щоб раптом не опинитися перед порожньою та спотвореною природною коморою.

Опубліковані Римським клубом доповіді привернули до себе широку увагу. Активно почали розроблятися проблеми переходу до природозберігаючого типу відтворення. Останніми роками економічний прогрес показав, що він не лише створює загрозу екології, а й породжує умови та надії на усунення цієї загрози. Зростання масштабів виробництва дозволяє суспільству виділяти більше коштів для реалізації природоохоронних програм. Технічний прогрес у ході економічного зростання дозволяє переходити до безвідходних та маловідходних технологій. Тому сьогодні більшість учених стурбована не досягненням нульових темпів зростання, а вирішенням проблеми сталого, стабільного економічного зростання.

13.2. КЕЙНСІАНСЬКІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Модель Домара

Розглянувши показники та фактори економічного зростання, ми можемо перейти до вивчення підходів різних шкіл до трактування самого механізму переходу стану економіки від одного до іншого. Основний відправний пункт для сучасної теорії

економічного зростання становить модель, розроблена американським ученим *Є. Домаром*. У відомому нам з розділу 7 кейнсіанську короткострокову модель загальної рівноваги Домар вводить нові елементи, а саме: розглядає проблему динамічної рівноваги, тобто підтримання повної зайнятості та загальної рівноваги в довгостроковому періоді, зі збільшенням виробничих потужностей.

Очевидно, що якщо за вихідний момент прийняти рівноважний стан економічної системи, то для його підтримки в разі зростання розміру потужностей має відбуватися збільшення сукупного попиту. У формалізованому вигляді це твердження можна записати так:

$$P_{t+1} - P_t = Y_{t+1} - Y_t;$$

де P – виробничі можливості суспільства;

Y – сукупний дохід, що визначає сукупний попит.

За яких же умов ця рівність буде витримуватиметься? І приріст виробничих можливостей і збільшення сукупного доходу можна розглядати як функцію від інвестицій. Так, чисті інвестиції I_t , збільшуючи капітал, приводять до відповідного збільшення виробничих можливостей. Можна розрахувати, який приріст виробничого потенціалу забезпечує кожна одиниця чистих інвестицій (α):

$$\alpha = (P_{t+1} - P_t) / I_t.$$

Проте, як відомо, фактор розподілу не дозволяє повною мірою використовувати потенційні можливості, створювані факторами пропозиції. Тому фактична віддача кожної одиниці інвестицій буде дещо нижчою за коефіцієнт α . Позначимо цей новий коефіцієнт (його Домар називає *потенційною середньою громадською продуктивністю інвестицій*) через β . Тоді ліва частина нашого вихідного рівняння набуде такого вигляду:

$$P_{t+1} - P_t = I_t \beta.$$

Виходячи з кейнсіанської теорії мультиплікатора, не важко помітити, що і праву частину рівняння можна виразити через інвестиції та відповідні коефіцієнти:

$$\Delta Y = M \Delta I = \Delta I / s;$$

де M – мультиплікатор;

s – гранична схильність до заощадження.

Дещо перетворивши останнє рівняння, отримаємо такий вираз:

$$P_{t+1} - P_t = (I_{t+1} - I_t) / s.$$

Після зіставлення перетворених елементів вихідного рівняння умову динамічного рівноваги можна записати так:

$$I_t \beta = (I_{t+1} - I_t) / s; \quad \beta s = (I_{t+1} - I_t) / I_t.$$

Якщо припустити, що β і s постійні, тоді і темпи зростання виробничих потужностей, і темпи зростання сукупного доходу дорівнюватимуть темпам зростання інвестицій, або:

$$(P_{t+1} - P_t) / P_t = (Y_{t+1} - Y_t) / Y_t = (I_{t+1} - I_t) / I_t = \beta s.$$

Таким чином, можна стверджувати, що якщо виходити з умов повної зайнятості, то її підтримка забезпечуватиметься лише тоді, коли темпи приросту виробничих можливостей, сукупного попиту та інвестицій дорівнюють добутку потенційної середньої суспільної продуктивності інвестицій та граничної схильності до заощадження. Наприклад, при $\beta = 0,5$, а $s = 0,1$ темпи зростання економічної системи, що забезпечує підтримання рівноваги, мають становити 5% на рік ($0,5 \times 0,1 = 0,05$).

Модель Харрода

Англійський економіст Р. Харрод одним із перших зацікавився проблемами розробки загальної теорії економічного зростання, ще у 1939 р. опублікувавши статтю «Нарис теорії економічної динаміки».

Модель Домара не пояснює, яким чином темпи зростання інвестицій встановлюються на рівні, що забезпечує підтримання рівноваги. Модель Харрода певною мірою дає вирішення цієї проблеми. Насамперед Харрод аналізує механізм прийняття рішень виробниками щодо формування сукупної пропозиції. Вибираючи ту чи іншу зміну виробничих можливостей, підприємці керуються оцінкою того, що відбувалося в попередньому періоді. Якщо попередні прогнози виробника виправдалися і при прийнятих ним темпах зростання виробничих потужностей дотримувалася рівновага попиту та пропозиції, він чинить так само; якщо ж ні – він коригує свої дії.

Вихідне рівняння моделі Харрода має такий вигляд:

$$(P_t - P_{t-1}) / P_{t-1} = b [(P_{t-1} - P_{t-2}) / P_{t-2}],$$

де P – пропозиція;

b – коефіцієнт, величина якого залежить від співвідношення попиту та пропозиції у попередньому періоді:

$b = 1$, якщо попит і пропозиція в період $(t-1)$ були рівними;

$b > 1$, якщо попит у період $(t-1)$ був більшим за пропозицію;

$b < 1$, якщо пропозиція в період $(t-1)$ була більшою від попиту.

Розмір інвестицій підприємці визначають, виходячи з бажаного приросту виробництва та питомих витрат капіталу на одержання одиниці продукції (C_r):

$$I_t = C_r (P_t - P_{t-1}).$$

Скориставшись мультиплікатором, можна визначити сукупний попит на час t :

$$Y_t = I_t / s = C_r (P_t - P_{t-1}) / s.$$

Тоді рівновага попиту та пропозиції буде досягатися за дотримання рівності:

$$C_r (P_t - P_{t-1}) / s = b [(P_{t-1} - P_{t-2}) / P_{t-2} + 1] P_{t-1}.$$

Якщо в попередньому періоді економіка перебувала у рівноважному стані і підприємці зберігали колишні темпи зростання ($b = 1$), то, перетворюючи останнє рівняння, можна отримати такий вираз:

$$(P_{t-1} - P_{t-2}) / P_{t-2} = (P_t - P_{t-1}) / P_{t-1} = s / (C_r - s).$$

Вираз $s / (C_r - s)$ Харрод називає *гарантованим темпом зростання*, оскільки саме при цьому темпі очікування підприємців виправдаються і підтримуватиметься рівноважний стан економічної системи. Будь-які інші варіанти темпів зростання призводять до порушення рівноваги. Більше того, продовжуючи аналіз, Харрод доходить висновку, що, відхилившись один раз від рівноважного стану, економічна система потім постійно відтворює це відхилення ще в більших масштабах. Тому в динамічній моделі рівновагу слід розглядати як нестійку.

Харрод вводить також поняття *природного темпу зростання*. Він визначається як максимальний темп, що допускається зростанням економічно активного населення та технічним прогресом.

Важливою складовою моделі Харрода є аналіз співвідношення гарантованого, природного і фактичного темпів зростання. Якщо гарантований темп зростання перевищує природний, тобто можливості досягнення динамічної рівноваги обмежені приростом економічно активного населення і темпами технічного прогресу, то для такої економіки характерні постійне відставання пропозиції від попиту, низькі темпи зростання, часті стани депресії. Якщо ж гарантований темп нижче природного, то створюються сприятливі умови для розвитку економіки, що підтримує рівновагу сукупного попиту та пропозиції. Однак наявність при цьому недовикористаних виробничих можливостей провокуватиме періодичні сплески ділової активності, що призводять до надвиробництва. А рівноважний стан сукупного попиту та сукупної пропозиції буде досягатися за певного рівня вимушеної незайнятості.

Ідеальний розвиток економічної системи досягається тоді, коли фактичні темпи відповідають гарантованому темпу

зростання, а він, у свою чергу, природному. Тоді рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції підтримуватиметься при повному використанні додаткових трудових ресурсів. Однак, на думку кейнсіанців, такий збіг є малоймовірним. Найбільш характерним є порушення рівноваги.

13.3. НЕОКЛАСИЧНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Виробнича функція

Введення Харродом розмежувань між гарантованим та природним темпами зростання викликало активний опір з боку економістів, які дотримуються класичних поглядів. Головний їхній аргумент у критиці кейнсіанських моделей – можливість взаємозаміщення факторів виробництва, що дозволяє протягом тривалого часу забезпечувати економічне зростання при збігу гарантованого та природного темпів зростання.

В основу сучасних неокласичних моделей економічного зростання покладено виробничу функцію, що показує залежність рівня виробництва при певному стані технології від величини капіталу (K) та праці (L):

$$Y = f(K, L).$$

У неокласичному варіанті виробничої функції передбачається, що той самий обсяг виробництва може бути досягнутий при різних поєднаннях капіталу і праці. Таку виробничу функцію називають *функцією зі змінними коефіцієнтами*, яку графічно наведено на рис. 13.3.

Криві Y_1 , Y_2 , Y_3 , що набули назви ізоквант, відображають обсяги сукупного виробництва при різному поєднанні капіталу та праці.

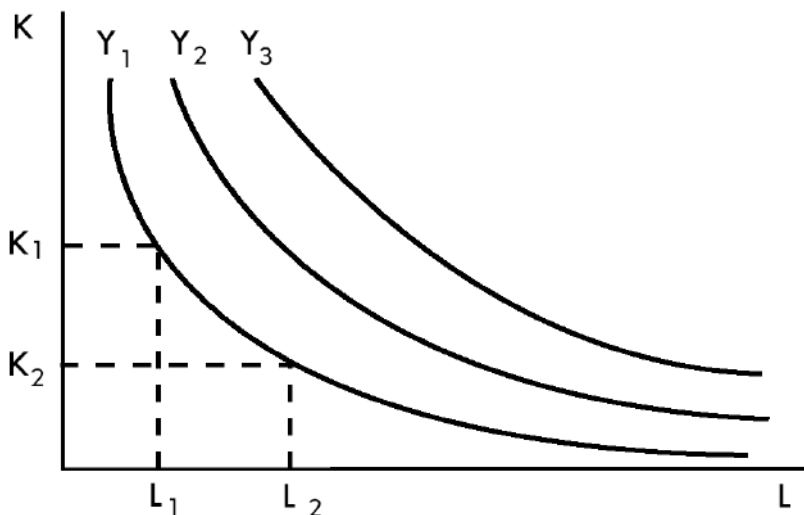


Рис. 13.3. Ізокванти у виробничій функції зі змінними

Так, сукупний дохід Y_1 можна отримати за K_1 і L_1 , а також за K_2 і L_2 . Збільшення обсягів виробництва, пов'язане із залученням додаткових трудових ресурсів, ΔL урівноважується їх скороченням через зменшення капіталу на ΔK . Інакше кажучи, за своїм впливом на результат ΔL і ΔK взаємозамінні.

Відношення $\Delta K / \Delta L$ називається граничною нормою субституції (заміщення) факторів виробництва. Якщо припустити, що в ринках праці та ринках капіталу існує досконала конкуренція (а це вихідна позиція всіх класичних моделей), то при надлишку одного з факторів виробництва ціна на нього знижується порівняно з граничною ефективністю. Це приводить до нової комбінації факторів виробництва, але таким чином гарантується повне використання як праці, так і капіталу.

Модель Солоу

Американський економіст Р. Солоу в 1956 р. запропонував просту модель економічного зростання, яка дала поштовх до появи численних досліджень у галузі так званих неокласичних моделей,

тобто моделей, які застосовують гіпотезу досконалої конкуренції і допускають безперервну взаємозамінність між працею та капіталом.

Найбільш повно модель Солоу характеризує така система рівнянь:

1. $Y = f(K, L)$ – виробнича функція із змінними коефіцієнтами.
2. $S = sY$ – функція заощадження від величини доходу ($s = \text{const}$).

3. $\Delta I = \Delta K$ – чисті інвестиції – це не що інше, як приріст капіталу.

4. $I = S$ – існує механізм, що врівноважує інвестиції та заощадження.

5. $L = L_0 e^t$ – трудові ресурси зростають постійними темпами.

6. $\Delta Y / \Delta L = W$ – реальна заробітна плата дорівнює граничній продуктивності праці.

Оскільки в моделі Солоу технічний прогрес не враховується, то приріст чисельності робочої сили виступатиме природним темпом зростання. Якщо збільшилася пропозиція робочої сили в результаті природного приросту населення, то за колишньої комбінації «капітал – праця» частина робочої сили залишається безробітною. Однак наявне безробіття знижує заробітну плату, і підприємці обирають комбінацію з відносно меншим використанням капіталу, відновлюючи тим самим рівновагу. Комбінація, що сформувалася відповідно до виробничої функції, визначає рівень сукупного доходу, а він, у свою чергу, – величину заощаджень. Оскільки заощадження зрівнюються з інвестиціями, які тотожні приросту капіталу, то економіка перейде до нового стану, де підтверджуються всі перелічені вище рівності. Новий цикл економічного зростання отримає імпульс природного приросту трудових ресурсів.

Таким чином, Солоу стверджує, що не тільки існує можливість рівноважного економічного зростання, тобто розвитку при повній зайнятості, повному використанні капіталу та відповідності сукупного попиту та сукупної пропозиції, а й такий стан економіки є стійким. При відхиленні системи від її рівноважного стану набуває чинності внутрішній механізм, базований на замінності факторів та врівноваженні їх граничної ефективності, здатний відновити рівновагу.

Модель Міда

Модель Солоу не дає пояснень реальних коливань в економічних системах, які важко не помітити. У наступних неокласичних моделях була спроба усунути цей недолік. Англійський економіст Дж. Мід доповнив модель Солоу аналізом економічного зростання за умов технічного прогресу. Насамперед було дано класифікацію типів технічного прогресу. Їх виділяють три:

– **нейтральний технічний прогрес** – викликає рівні прирости граничної продуктивності капіталу ($\Delta Y/\Delta K$) і праці ($\Delta Y/\Delta L$), тому зберігає незмінною граничну норму субституції факторів виробництва;

– **капіталоінтенсивний, чи працезберігаючий, технічний прогрес** – вищими темпами зростає гранична продуктивність капіталу проти граничної продуктивності праці;

– **працеінтенсивний, чи капіталозберігаючий, технічний прогрес** – приводить до швидшого зростання граничної продуктивності капіталу.

Той чи інший тип технічного прогресу, який переважає в цих умовах, дещо видозмінює процес врівноваження капіталу та праці, оскільки змінюється значення граничної норми субституції. Проте незалежно від напрямів технічного прогресу, його темпів та характеру зберігається механізм досягнення стабільних темпів економічного зростання та досягнення повної зайнятості, викладений під час розгляду моделі Солоу. Особливу увагу в моделі Міда приділено аналізу факторів, які визначають темпи економічного зростання за умов технічного прогресу. Їх можна об'єднати у такі групи:

1. **Темп накопичення капіталу.** Його розраховують як відношення приросту капіталу до величини капіталу в базовому періоді:

$$K = \Delta K/K.$$

Якщо технічний прогрес зміщує криву виробничих можливостей (див. рис. 13.1), то зростає середнє капіталовіддачі (Y/K). Тому темпи зростання доходу Y навіть випереджатимуть темпи зростання капіталу.

2. **Збільшення схильності до заощадження.** Воно може відбуватися як унаслідок зростання доходу (згадайте основний психологічний закон Кейнса), так і в результаті перерозподілу доходу на користь суб'єктів, більш схильних до заощадження. Наприклад, якщо технічний прогрес має капіталоінтенсивний характер, то більш швидке зростання граничної продуктивності капіталу швидше збільшує прибуток, ніж заробітну плату. Неважко помітити, що, як правило, частка заощаджень у прибутку більша, ніж у заробітній платі. Схильність до заощадження навіть за фіксованому доході збільшує, зрештою, розмір заощаджень, трансформованих в інвестиції. Оскільки чисті інвестиції тотожні приросту капіталу, спрацьовує механізм прискорення економічного зростання, розглянутий у першому пункті.

Практичне застосування макроекономічних моделей

Уже з короткого викладу моделей економічного зростання у цій темі можна зробити висновок про довгий і складний шлях, який пройшла ця галузь економічної теорії. Від моделей статичного економічного суспільства дослідники поступово перейшли до аналізу динаміки. У моделі стали включати все нові фактори: технічний прогрес, розподіл доходів, пропорції «праця – капітал», «капітал – продукт» тощо. Перші моделі були однопродуктовими. Надалі, на основі лінійного програмування було розроблено багатопродуктові моделі. Широке застосування економіко-математичних методів дозволило ставити завдання оптимізації економічного зростання.

Оскільки більшість економічних рішень має не тільки поточні (найближчі) наслідки, а часом і дуже віддалені, виникає потреба у створенні способів прогнозування станів у майбутніх періодах. Цю функцію можуть виконувати моделі економічного зростання. Однак оскільки механізми трансформації найближчих і віддалених наслідків різні, то серед моделей економічного зростання, що використовуються для прогнозування, виділяють три основні групи моделей:

довгострокових досліджень (від 15 до 25 років);

середньострокового прогнозування (4–5 років);

вивчення короткострокового періоду (один рік, а часом і квартал чи місяць).

Прогнозування на основі макроекономічних моделей набуло досить широкого використання в більшості розвинутих європейських країн: Великій Британії, Франції, Нідерландах, Норвегії. Розробляють прогнози та плани Японія та Канада. Це дозволяє більш спрямовано здійснювати державну політику регулювання економіки. Проте зіставлення прогнозів та реально досягнутих результатів дає можливість стверджувати, що сьогодні жодна з розроблених моделей не може бути визнана ідеальною. Пошук моделей, що найбільш адекватно відображають реальні економічні процеси, триває.

Висновки до розділу 13

1. Економічне зростання проявляється у збільшенні обсягів виробництва. Основними показниками економічного зростання виступають індекс зростання реального валового внутрішнього продукту, темп приросту ВВП, зміна ВВП на душу населення.

2. Фактори економічного зростання можна поділити на фактори пропозиції, попиту та розподілу. До факторів пропозиції відносять кількість та якість природних ресурсів, обсяг основного капіталу, технологію. Внаслідок їх впливу відбувається зміщення кривої виробничих можливостей на графіку. Ступінь реалізації потенційних виробничих можливостей суспільства залежить від наявності відповідного сукупного попиту та від розподілу ресурсів між виробництвами.

3. Економічне зростання відбувається при певному поєднанні екстенсивних та інтенсивних факторів. До перших належить збільшення чисельності зайнятих, зростання обсягів інвестицій, залучення у виробництво додаткових природних ресурсів; до других – підвищення рівня кваліфікації працівників, технічний прогрес, ефективний розподіл ресурсів.

4. Відповідно до моделі економічного зростання Домара підтримка досягнутої в базовому періоді повної зайнятості забезпечуватиметься лише тоді, коли темпи приросту виробничих можливостей, сукупного попиту та інвестицій дорівнюють добутку потенційної середньої суспільної продуктивності інвестицій та граничної схильності до заощадження.

5. За Харродом, ідеальний розвиток економічної системи досягається тоді, коли фактичні темпи відповідають гарантованому темпу зростання, а він, у свою чергу, природним. Тоді рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції підтримуватиметься при повному використанні додаткових трудових ресурсів. Однак такий збіг мало ймовірний. Найбільш характерним є порушення рівноваги.

6. В основу сучасних неокласичних моделей економічного зростання покладено виробничу функцію, що показує залежність рівня виробництва при певному стані технології від величини капіталу та праці. У ній передбачається, що той самий обсяг виробництва може бути досягнутий при різних поєднаннях капіталу та праці. Таку виробничу функцію називають функцією зі змінними коефіцієнтами.

7. Відповідно до моделі Солоу існує не тільки можливість рівноважного економічного зростання, тобто розвитку при повній зайнятості, повному використанні капіталу, відповідності сукупного попиту та сукупної пропозиції, а такий стан економіки є стійким. При відхиленні системи від її рівноважного стану набирає сили внутрішній механізм, базований на замінності факторів виробництва та врівноваженні їх граничної ефективності, здатний відновити рівновагу.

8. Макроекономічні моделі широко застосовуються при прогнозуванні наслідків прийняття тих чи інших економічних рішень на тривалу перспективу (15–25 років), середньостроковий період (4–5 років) та в межах короткого періоду (до одного року).

Основні терміни та поняття

- *Показники економічного зростання*
- *Індекс зростання реального ВВП*
- *Темпи приросту реального ВВП*
- *Зміна ВВП на душу населення*
- *Фактори пропозиції, попиту та розподілу*
- *Крива виробничих можливостей*
- *Екстенсивні та інтенсивні фактори економічного зростання*
- *Модель економічного зростання Домара*

- *Потенційна середня суспільна продуктивність інвестицій*
- *Модель Харрода*
- *Гарантований, природний та фактичні темпи зростання*
- *Модель Солоу*
- *Гранична норма субституції факторів виробництва*
- *Виробнича функція зі змінними коефіцієнтами*
- *Нейтральний, капіталоінтенсивний та працеінтенсивний технічний прогрес*
- *Прогнозування*

Питання для осмислення та обговорення

1. Як співвідносяться поняття «економічне зростання» та «економічний розвиток»? Чи завжди вони змінюються в одному напрямі?
2. Яким може бути практичне застосування довгострокових моделей економічного розвитку?
3. Проаналізуйте аргументи прихильників «нульових» темпів економічного зростання. З якими з них ви погоджуєтесь, а які викликають у вас заперечення?

ДЛЯ НОТАТОК

Навчальне видання

**Задоя Анатолій Олександрович
Петруня Юрій Євгенович**

МАКРОЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

Електронне видання

Редактор М.С. Кузнецова
Комп'ютерна верстка і макетування А.Ю. Такій

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.
Тел. (056) 720-71-54, e-mail: rio@duan.edu.ua
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.