

ЛЕКЦІЯ №1.

Тема: Предмет, метод та функції макроекономіки.

1.1 Потреби і ресурси. Національна економіка та економічна система.

1.2 Предмет та функції макроекономіки. Суб'єкти та об'єкти.

1.3 Методологія макроекономіки.

1.4 Модель кругопотоку. «Витоки» та «ін'єкції».

1.5 Поняття економічної моделі та її основні елементи. Ендогенні та екзогенні змінні.

1.6 Диференціація доходів.

1.1 Потреби і ресурси. Національна економіка та економічна система.

Макроекономіка виходить із двох фундаментальних обставин. По-перше, матеріальні потреби людей є безмежними; по-друге, економічні ресурси, тобто засоби виробництва товарів і послуг, обмежені, або рідкісні.

Матеріальні потреби – це бажання людей використовувати різні товари й послуги, які приносять їм корисність. Предмети споживання служать для задоволення особистих потреб людей. Матеріальні потреби мають підприємства та державні установи.

Потребу в якомусь конкретному товарі або послугі можна задовольнити повністю. Однак, зовсім інша річ, коли йдеться про задоволення потреб у товарах і послугах узагалі. Ми не отримуємо і не можемо отримати їх усіх у достатній кількості. У своїй сукупності матеріальні потреби є невтоленними або безмежними.

Основна економічна проблема, яка постає, полягає у тому, що виробничі ресурси є обмеженими.

Обмеженість ресурсів означає незбалансованість між відносно необмеженими потребами і відносно обмеженими засобами, що забезпечують задоволення цих потреб. Жодне суспільство не володіє достатніми ресурсами для виробництва такого обсягу товарів і послуг, якого бажають його члени.

Обмеженість зумовлює вибір. Якщо ми не можемо мати все, що бажаємо, то нам доведеться обрати те, що ми потребуємо найбільше.

Для задоволення своїх потреб люди використовують необхідні засоби, які називають ресурсами, або факторами, виробництва.

Економісти поділяють усі ресурси на дві групи:

- матеріальні ресурси – земля й капітал;
- людські ресурси – праця й підприємницький хист.

Земля – це насамперед просторово-географічний фактор. На землі живуть люди, на ній розташовані держави. Однак території цих держав все ж обмежені. Земля до того ж і сама є ресурсом: на ній вирощують сільськогосподарські культури, в землі зосереджені великі багатства – корисні копалини, вода. Отже, земля як економічний ресурс – це ті дарові блага природи, які застосовують у виробництві, а саме: орні землі, пасовища, ліси, поклади корисних копалин, водні ресурси тощо.

Земля – вихідний фактор виробництва, без якого неможлива господарська діяльність.

Капітал, або капітальні блага, охоплює усі виготовлені виробничі знаряддя, тобто машини, інструменти, устаткування, будівлі, споруди, транспортні засоби тощо. Капітал, по-перше, завжди є результатом попередньої праці людей і вже тому він обмежений; по-друге, він призначений не для безпосереднього споживання (як споживчі блага), а для подальшої участі у процесі виробництва. Економісти нерідко називають капітал фізичним капіталом, або засобами виробництва.

Гроші не належать до фізичного капіталу. Оскільки гроші нічого не виробляють, а є тільки представником капіталу, що може перетворюватися на капітал (коли за них купують засоби виробництва), то їх не розглядають як економічний ресурс. Гроші – це фінансовий капітал.

Праця людини охоплює сукупність усіх її фізичних і розумових здібностей, які застосовують у виробництві життєвих благ. Значення цього ресурсу полягає в тому, що праця є джерелом усіх дій, спрямованих на перетворення природи для задоволення потреб людини. Тільки завдяки праці людське суспільство досягло того високого ступеня матеріальної та духовної культури, який ми маємо зараз.

Особливим видом людських ресурсів є підприємницький хист, що виявляється у здібності певного відсотка людей поєднувати й організовувати використання трьох інших економічних ресурсів у процесі виробництва, займатися бізнесом, тобто найефективніше використовувати всі інші ресурси.

Спільною рисою усіх економічних ресурсів є те, що вони рідкісні, тобто їхня кількість обмежена.

Отже, суспільство не здатне виробити такий обсяг товарів і послуг, щоб задовольнити всі матеріальні потреби. Проте суспільство може впливати на ступінь невідповідності між потребами й ресурсами, прагнути повнішого задоволення потреб, виходячи з наявних ресурсів, підвищуючи ефективність використання ресурсів.

Ефективність використання ресурсів характеризує зв'язок між кількістю ресурсів, витрачених в процесі виробництва, і кількістю товарів і послуг, отриманих в результаті використання цих ресурсів.

Виробництво товарів і послуг здійснюється у межах національної економіки. Національна економіка – це сукупність домогосподарств, підприємств, відповідних державних інституцій і установ, інфраструктури та

різних активів у межах певного природного середовища й державної території.

У національній економіці діють три основні економічні суб'єкти: домогосподарства, фірми (ділові підприємства) та держава.

Домогосподарство – економічна одиниця, що складається з однієї або більше осіб, яка володіє ресурсами, постачає ними економіку і використовує отримані за це доходи для купівлі товарів і послуг, які задовольняють матеріальні потреби його членів. Домогосподарство як поняття не завжди збігається з поняттям сім'ї, але для простоти аналізу вважають, що кількість домогосподарств у національній економіці дорівнює кількості сімей у країні.

Фірма – це ділова одиниця, яка використовує куплені у домогосподарств ресурси для виробництва товарів і послуг і володіє та керує одним або багатьма підприємствами.

Держава виконує важливі економічні функції. Вона формує правове середовище, що визначає «правила гри», яких зобов'язані дотримуватися економічні суб'єкти. Через податки й трансфери держава перерозподіляє доходи; забезпечує суспільство благами громадського вжитку. В умовах різних зовнішніх і внутрішніх збурень держава намагається стабілізувати національну економіку і виконує низку інших економічних функцій.

У національній економіці у зв'язку з виробництвом великої кількості товарів і послуг та наявністю такої ж кількості економічних суб'єктів доводиться розв'язувати безліч господарських проблем. Отже, в національній економіці мають існувати відповідні механізми розв'язання цих проблем, тобто способи її організації. Спосіб організації національної економіки називають економічною системою.

Економічна система ґрунтується на одній із двох форм виробництва – натуральній або товарній. Тому природно розрізняти натуральні й товарні економічні системи.

1.2 Предмет та функції макроекономіки. Суб'єкти та об'єкти.

Макроекономіка – це галузь економічної науки, яка вивчає ефективність функціонування національної економіки як єдиного цілого з позиції усталеного економічного зростання, повної зайнятості ресурсів, рівня інфляції та зовнішньої рівноваги.

Об'єктом макроекономіки є національна економіка. Предметом макроекономіки, що обумовлений її об'єктом, є ефективність функціонування національної економіки, або точніше, ефективність функціонування механізмів економічної системи.

Вивчаючи ефективність функціонування національної економіки, макроекономіка приділяє особливу увагу поведінці основних економічних суб'єктів – домогосподарств, фірм та держави. При цьому макроекономіка розглядає поведінку не конкретних господарських одиниць, а їх сукупності, яку вона отримує через агрегування .

Агрегування – це поєднання окремих одиниць або даних в одну одиницю. Усю сукупність домогосподарств можна розглядати як одну одиницю. Ці сукупні одиниці називають агрегатами і зазначають, що національна економіка складається з трьох агрегатів – домогосподарств, фірм і держави.

Макроекономіка, досліджуючи зв'язки між агрегатами, оперує агрегатними узагальненими показниками (наприклад, валовий внутрішній продукт – це ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, що вироблені у країні за рік). Водночас ця наука широко використовує середні величини, наприклад, подушні доходи або середню продуктивність праці.

Тут очевидною є відмінність макроекономіки від мікроекономіки. Перша досліджує поведінку окремих економічних одиниць, оперуючи такими поняттями, як галузь, домогосподарство, ринок, фірма і т. д. Мікроекономіка ж використовує такі показники як ціна конкретного товару, витрати окремої фірми чи видатки окремого домогосподарства, попит і пропозицію на окремий продукт.

Макроекономіка особливу увагу приділяє чотирьом сферам, які можна виокремити в національній економіці, – сферам виробництва, зайнятості, цін та зовнішньоекономічних зв'язків.

У сфері виробництва створюються товари і послуги для задоволення різноманітних потреб людей. Усі країни зацікавлені у збільшенні обсягу національного виробництва, що дає змогу підвищувати рівень життя населення та розв'язувати чимало складних проблем суспільства. Збільшення виробництва товарів і послуг у даному році порівняно з попереднім роком називають економічним зростанням.

Особливе значення у житті кожної людини має сфера зайнятості, яка нерозривно пов'язана з сферою виробництва. Робочі місця, як відомо, наявні лише у сфері виробництва. Макроекономіка досліджує рівень зайнятості, причини вимушеного безробіття і т. д.

Сфера цін, їхня динаміка позначаються на поведінці всіх економічних суб'єктів. Зростання загального рівня цін, що називають інфляцією, знижує купівельну спроможність та рівень життя населення. Макроекономіка намагається вивчити причини та наслідки зростання цін і т. д. Особливу увагу макроекономіка приділяє взаємозв'язку інфляції і безробіття.

Економіка майже всіх країн є відкритою, тобто країни експортують та імпортують товари і послуги. Інакше кажучи, складається сфера зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Макроекономіка як наука виконує такі функції:

- теоретико-пізнавальну;
- практичну;
- світоглядно-виховну;
- методологічну.

Макроекономіка виконує теоретико-пізнавальну функцію, коли пояснює закономірності розвитку національної економіки, процеси та явища економічного життя суспільства. Вона дає змогу зрозуміти, чому одні країни швидко розвиваються, а інші відстають; чому в одних періодах ціни відносно стабільні, а в інших простежуються високі темпи інфляції. Макроекономіку, яка виконує теоретико-пізнавальну функцію, називають позитивною макроекономікою.

Макроекономіка не обмежується простим описом економічних закономірностей: теоретико-пізнавальну функцію доповнює практична функція. Суть її полягає в тому, що макроекономіка виробляє рекомендації для проведення економічної політики. Макроекономіка допомагає державним діячам розв'язувати чимало складних питань, які постають перед ними.

З теоретико-пізнавальною та практичною функціями макроекономіки тісно пов'язана її світоглядно-виховна функція. Її змістом є формування економічного мислення, економічної психології та економічної культури людей. Щоб оцінити важливість цієї функції, достатньо прочитати газету або прослухати випуск новин. Якщо вам не знайома мова макроекономіки, то все це покажеться вам нісенітницею. Вивчення макроекономіки дає змогу зрозуміти цю мову, яка потрібна усім членам суспільства.

Макроекономіка виконує методологічну функцію. Сформульовані нею наукові уявлення про механізм функціонування національної економіки та поняттєво-категоріальний апарат використовують інші економічні науки – галузеві та функціональні.

1.3 Методологія макроекономіки.

Для вивчення закономірностей функціонування національної економіки макроекономісти використовують різні методи та прийоми, які в сукупності називають методологією макроекономіки.

У макроекономіці дослідники широко застосовують такі методи: індукція і дедукція, аналіз і синтез, поєднання теорії та практики, використання середніх величин, припущення «за інших рівних умов», абстракції, поєднання якісного і кількісного аналізу.

У процесі аналізу економісти можуть просуватися як від теорії до фактів, так і від фактів до теорії. Це означає, що економісти застосовують індуктивний та дедуктивний методи. Під індукцією розуміють виведення принципів з фактів. Починаємо з нагромадження фактів, які потім систематизуються і аналізуються таким чином, щоб можна було вивести узагальнення або принципи. Індукція означає шлях від фактів до теорії, або від одиничного до загального. Економісти часто вирішують своє завдання, починаючи з рівня теорії, а потім перевіряють або заперечують дану теорію, звернувшись до фактів. Це вже дедуктивний метод, який означає шлях від загального до одиничного, від теорії до фактів.

Аналіз – це процес розумового або фактичного розкладання цілого на складові. Синтез означає поєднання різних елементів, сторін предмета в єдине ціле.

В економічному аналізі важливо дотримуватися принципу поєднання теорії та практики. Економічні узагальнення часто формуються у вигляді середніх даних або статистичних вірогідностей. Подібно іншим ученим, економісти використовують у побудові своїх узагальнень припущення «за інших рівних умов». Іншими словами, вони припускають, що всі інші змінні, за виключенням тих, які вони в даний момент розглядають, залишаються незмінними.

Метод наукової абстракції передбачає вилучення з аналізу другорядних фактів, які не мають істотного значення.

Економічні процеси мають кількісну і якісну сторону. Тому вони мають вивчатися з цих обох боків. Якісна сторона виражає суть явища, а кількісна – величину даної якості.

1.4 Модель кругопотоку. «Витоки» та «ін'єкції».

В основі макроекономічного аналізу лежить модель кругопотоку, яка відображає взаємопов'язаний і безперервний рух ресурсів, виготовлених продуктів і доходів між економічними суб'єктами.

Для простоти аналізу розглянемо спочатку двосекторну модель кругопотоку, яка відображає замкнену національну економіку, що містить лише два економічні суб'єкти – домогосподарства та фірми.

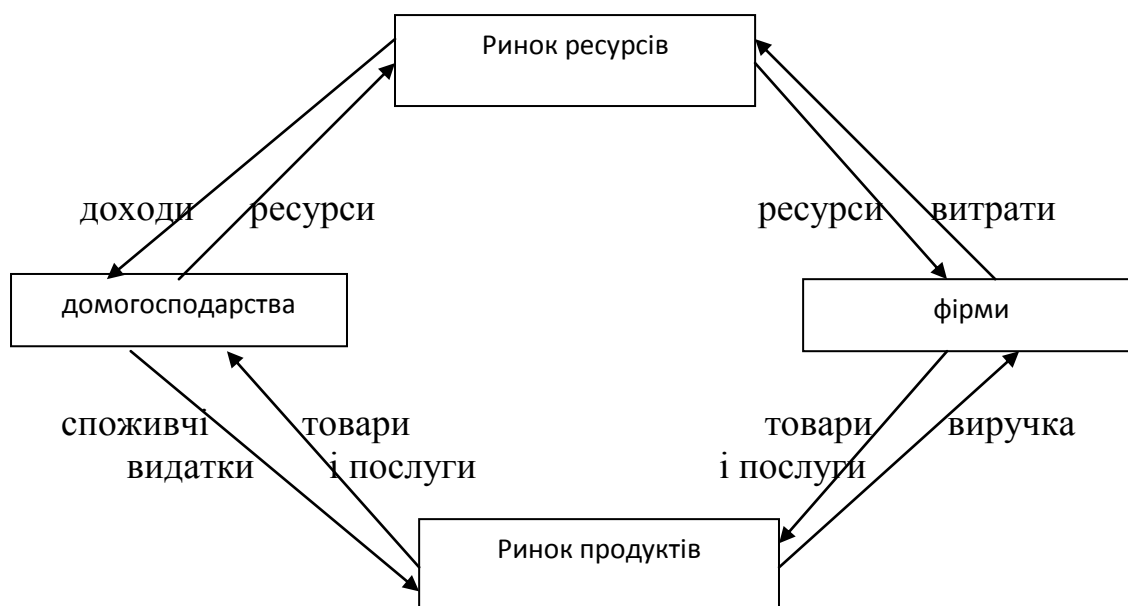


Рис. 1.1. двосекторна модель кругопотоку ресурсів, продуктів і доходу.

На верхній частині рис. 1.1 показано ринок ресурсів. Тут домогосподарства володіють усіма ресурсами (працею, землею, капіталом, підприємницьким хистом), постачають ці ресурси підприємствам.

Підприємства потребують ресурсів, бо саме за їхньою допомогою виробляють товари і послуги.

Платежі фірм домогосподарствам за ресурси називають доходами. Ці доходи домогосподарства привласнюють у вигляді заробітної плати (оплата праці), ренти (плати за землю), процента (плати за капітал) і прибутку (плата за підприємницький хист). Водночас платежі фірм за придбані ресурси є їхніми витратами.

Ця схема кругопотоку містить два кола – внутрішнє і зовнішнє. Внутрішнє коло відображає рух ресурсів, товарів і послуг – потік за годинниковою стрілкою. Зовнішнє коло віддзеркалює грошовий потік доходів, витрат і споживчих видатків – проти годинникової стрілки.

У нижній частині схеми показано ринок продуктів. Грошовий дохід, який домогосподарства отримують від продажу ресурсів, вони спрямовують на купівлю товарів і послуг. Через видатки свого грошового доходу домогосподарства виявляють свій попит на товари і послуги. Фірми використовують ресурси, які вони придбали, для виробництва, а отже, пропозиції товарів і послуг на тих самих ринках.

З цієї схеми видно, що у замкненій національній економіці доходи одних економічних суб'єктів є витратами інших. Витрати фірм на ресурси є доходами домогосподарств.

У найпростішій двосекторній схемі кругопотоків виходять із того, що виготовлені фірмами продукти купують лише домогосподарства, які повністю витрачають свої доходи. Проте у реальній дійсності домогосподарства певний відсоток свого доходу заощаджують у вигляді готівки, вкладів в банках, придбання цінних паперів тощо. Це означає, що поточні видатки домогосподарств є меншими, ніж їхні доходи. Водночас ділові підприємства нерідко витрачають більше коштів, ніж становить їхній виторг. Окрім платежів за ресурси, фірми здійснюють інвестиції – купують машини, устаткування тощо, які відшкодовують зношений основний капітал та збільшують його величину.

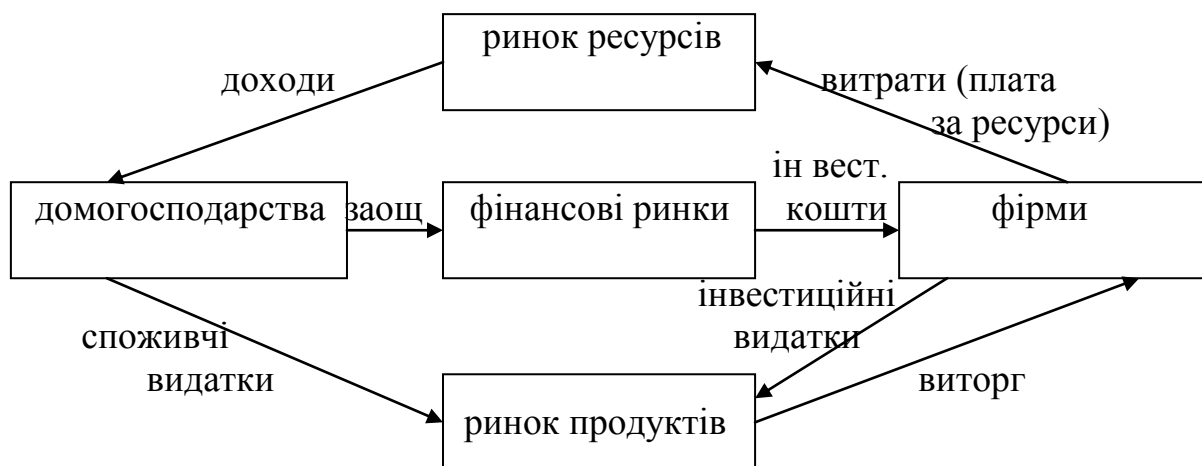


рис. 1.2. Заощадження, інвестиції та фінансові ринки у схемі кругопотоку

На цій схемі зображено лише грошові потоки. Ця схема є спрощеною, бо не всі домогосподарства заощаджують і не всі фірми беруть в позику.

У сучасній ринковій економіці держава тісно взаємодіє з двома іншими економічними суб'єктами – домогосподарствами та фірмами. Тому до схеми кругопотоку доходів та продуктів уведемо державний сектор. Основними каналами зв'язку державного сектора з іншими економічними суб'єктами є податки, державні трансфери, державні закупівлі товарів і послуг, державні запозичення та надання громадських благ.

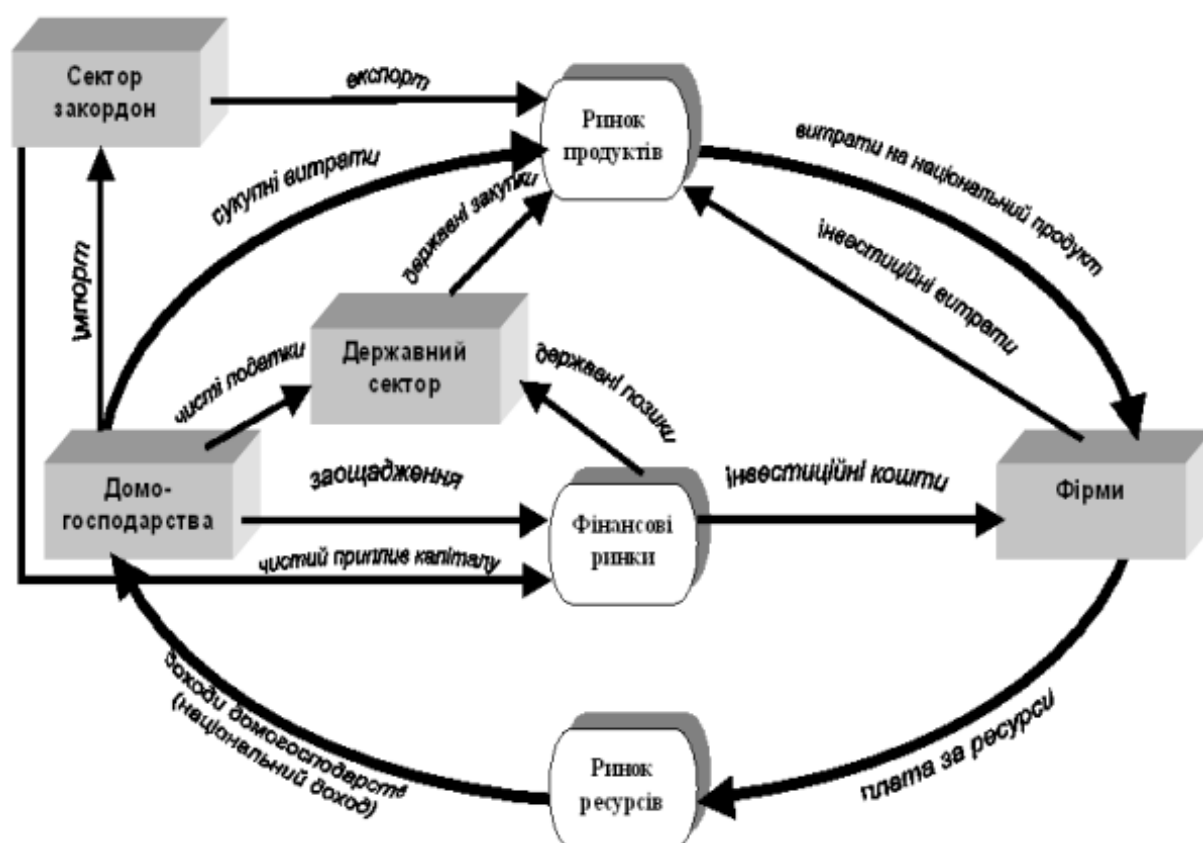


рис.1.3.Розширена модель кругопотоку

Податки – це частина грошових коштів, яку держава вилучає у домогосподарств та ділових підприємств. Водночас держава надає трансферні платежі домогосподарствам та субсидії виробникам. Різницю між податковими надходженнями та трансфертними платежами називають чистими податками.

Державні закупівлі товарів і послуг охоплюють усі державні видатки – як уряду країни, так і місцевих органів влади – на товари й послуги, а також на заробітну плату усіх державних працівників – військових, депутатів, учителів та ін. Інакше кажучи, уряд купує як на ринках продуктів, так і на ринках ресурсів.

Державні запозичення на фінансових ринках здійснюються тоді, коли державний бюджет дефіцитний – видатки перевищують надходження до

бюджету. Держава бере в позику, випускаючи цінні папери і продаючи їх домогосподарствам, комерційним банкам тощо.

Економіка більшості країн світу, в тому числі і України, є відкритою. Це означає, що частину національного продукту купують населення, фірми та уряди зарубіжних країн, тобто іноземці. Тому в схемі кругопотоку треба врахувати експортно-імпортні операції.

Якщо країна купує за кордоном більше, ніж експортує, то різницю мусить оплатити або позиками в іноземних фінансових посередників, або продажем іноземцям своїх фізичних та фінансових активів. Це приводить до чистого припливу капіталу (фінансових ресурсів). Коли ж експорт перевищує імпорт, то наявний відплив капіталу.

Модель кругопотоків дає змогу зрозуміти, що участь країни у світовій економіці змінює розподіл її ресурсів та доходів. За наявності зарубіжного сектора національна економіка виробляє більший обсяг продукції, яку експортує, порівняно із внутрішніми потребами та менший обсяг продукції, яку імпортує.

Вилучення – це будь-яке використання доходу не на купівлю виробленої в країні продукції (заощадження, податки, імпорт).

Ін'єкції – будь-який додаток до споживчих витрат на продукцію, вироблену в країні (інвестиції, державні витрати, експорт).

1.5 Поняття економічної моделі та її основні елементи. Ендогенні та екзогенні змінні.

Макроекономічна модель – це спрощене відображення економічної дійсності, абстрактне узагальнення відповідних фактичних даних.

Макроекономічні моделі представляються у математичній, табличній і графічній формах. Якщо залежності між макроекономічними змінними виражають за допомогою таблиць або графіків, то маємо табличні або графічні моделі, якщо за допомогою рівнянь – економіко-математичні моделі.

У макроекономічних моделях використовують два види змінних – ендогенні та екзогенні. Ендогенні – це змінні, які модель намагається пояснити. Екзогенні – це змінні, які модель бере як дані. Метою моделі є з'ясування того, як екзогенні змінні впливають на ендогенні.

У макроекономіці часто будують графічні моделі, які відображають залежності між різними змінними. Одним із важливих способів визначення зв'язку між змінними є нахил лінії:

$$\text{Нахил} = \Delta y / \Delta x,$$

де y – залежна змінна; x – незалежна змінна.

Отже, нахил показує, наскільки зміниться залежна змінна у відповідь на зміну незалежної змінної на одну одиницю.

Часто взаємозв'язки між різними змінними описуються нелінійними залежностями (кривими).

Усі моделі класифікуються за періодами часу, стосовно яких їх використовують, і відносять до трьох часових груп – короткострокового періоду, довгострокового періоду і дуже тривалого періоду.

Короткостроковий – це період, в якому ціни є негнучкими, і тому ресурси можуть не повністю використовуватися у виробництві. Тривалість цього періоду — від кілька місяців до року-двох.

Довгостроковий – це період, в якому ціни є гнучкими, а ресурси повністю використовуються у виробництві. Тривалість цього періоду – від кількох років до десятиліття.

Дуже тривалий – це період, упродовж якого обсяги ресурсів і наявна технологія змінюються. Тривалість цього періоду становить кілька десятиліть.

1.6 Диференціація доходів.

Неоднаковий рівень доходів домогосподарств або працівників називають диференціацією доходів. Нерівність у доходах спостерігається в усіх економічних системах.

Для кількісної оцінки диференціації особистих доходів використовують різні показники, проте найчастіше будують криву Лоренца. Для побудови цієї кривої загальну кількість домогосподарств (сімей) ділять на п'ять рівних за чисельністю груп, тобто кожна група охоплює 20% населення (горизонтальна вісь). Для кожної групи обчислюють її частку в особистому доході за відповідний рік (вертикальна вісь). Інформація, яку дають подібні таблиці, свідчить про те, наскільки нерівномірно розподіляється сукупний дохід у тій чи іншій країні.

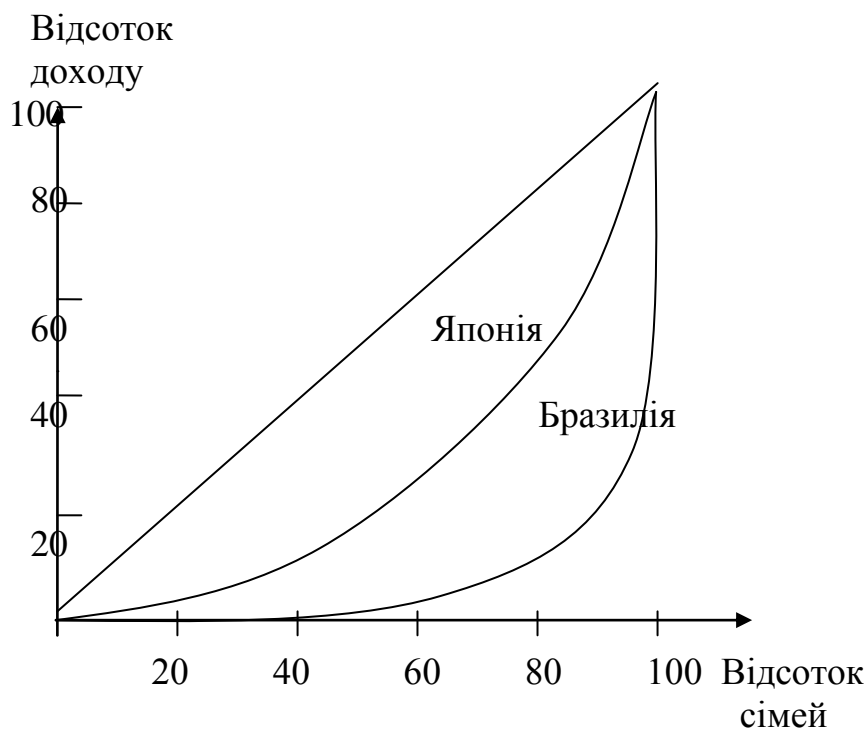


Рис. 1.4. Крива Лоренца

Наприклад, якщо б в країні дохід розподілявся порівну між усіма країнами, тоді б кожна частина отримувала б 20% цього доходу. Таку ситуацію графічно зображають бісектрисою. Чим ближче крива до бісектриси, тим вищий ступінь рівності розподілу доходу. Коли крива максимально віддалена від бісектриси, то дохід привласнює кілька багатих родин, а всі інші живуть бідно.

Наприклад, в Японії 20% сімей отримують 8,7% доходу, а у Бразилії – 2,1%. Найбідніші 40% населення в Японії привласнюють 21,9% доходу (8,7+13,2), а у Бразилії — 7% (2,1+4,9).

Існує низка коефіцієнтів, які розраховують згідно кривої Лоренца. Децильний коефіцієнт показує, у скільки разів мінімальні доходи 10% найбагатшого населення перевищують максимальні доходи 10% найбіднішого населення.

Для характеристики розподілу доходу між групами населення існує коефіцієнт концентрації доходів населення, або коефіцієнт Джині. Його обчислюють на підставі кривої Лоренца, як відношення площі фігури, яку утворюють бісектриса та крива Лоренца, до площі трикутника, утвореного бісектрисою, горизонтальною віссю та правою ординатою. Величина коефіцієнта Джині коливається від нуля до одиниці. Чим вищий ступінь поляризації суспільства за рівнем доходів, тим коефіцієнт Джині ближчий до одиниці. Із вирівнюванням доходів у суспільстві цей показник прямує до нуля.

Питання.

1. Визначіть предмет вивчення макроекономіки? Покажіть зв'язок між макроекономікою і мікроекономікою?
2. Поясніть найважливіші відмінності між мікро- та макропідходом до економічного аналізу.
3. Охарактеризуйте взаємозв'язок ринків з точки зору макроекономіки.
4. Назвіть суб'єкти макроекономічного аналізу.
5. Що розуміють під поняттями “витоки” та “ін'єкції” у моделі кругообігу доходів та витрат для відкритої економіки?
6. Наведіть приклади екзогенних і ендогенних параметрів макромоделей.
7. Назвіть основні критерії класифікації макроекономічних моделей.
8. Побудуйте графічну модель економічного кругообороту.
9. Яку закономірність показує крива Лоренца? Охарактеризуйте коефіцієнт Джині і його можливі значення.

Рекомендована література.

1. Базилевич В. Д. Макроекономіка: Опорний конспект лекцій / В.Д.Базилевич, Л.О.Баластрик. – К.: Четверта хвиля, 1997. – С.5-15.

2. Дорнбуш Р. Макроекономіка. Підручник. Пер.з англ./ Р.Дорнбуш, С.Фішер. – К.: Основи, 1996. – С.8-25.
3. Зянько В.В. Основи економіки: вузлові питання / В.В.Зянько, М.І.Небава, А.В.Сірко. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця.–2000.– С. 158-160.
4. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: у 2 ч./С. Будаговська, О.Кілієвич, І. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи, 1998. – С. 219-229.
5. Небава М.І. Макроекономіка. Тематичний тлумачний словник термінів. Навчальний посібник /М.І.Небава. – Вінниця: ВДТУ, 2000. – С. 32-37.
6. Савченко А.Г. Макроекономіка: Підручник / А.Г.Савченко, Г.О.Пухтаєвич, О.М.Тітьонко. – К.: Либідь, 1999. – С. 10-23.

Лекція №2

Макроекономічні показники в системі національних рахунків

2.1. Теоретичні основи системи національних рахунків (СНР).

2.2 Загальна характеристика валового внутрішнього продукту (ВВП) та його відмінність від валового національного продукту (ВНП).

2.3 . Методи вимірювання ВВП та їх особливості.

2.4 . Інші показники СНР та співвідношення між ними.

2.5 . Реальний і номінальний ВВП. Дефлятор ВВП. Цінові індекси.

2.1 Теоретичні основи системи національних рахунків (СНР)

Вимірювання обсягів сукупного виробництва в національній економіці ґрунтується на основі підрахунку макроекономічних показників. Суспільне рахівництво виконує для економіки в цілому ті ж функції, що бухгалтерський облік для окремого підприємства або, в іншому випадку, для домашнього господарства. Керівник компанії кровно зацікавлений бути в курсі того, наскільки добре йдуть справи його фірми.

Система національних рахунків виконує те саме для економіки в цілому: вона дозволяє тримати руку на економічному пульсі країни. Різноманітні показники, які входять у систему національних рахунків, дозволяють вимірювати обсяги виробництва в конкретний момент часу і розкривати фактори, які безпосередньо впливають на функціонування економіки. Для вимірювання результатів економічної діяльності суспільства в теорії і господарській практиці використовують різні макроекономічні показники, що об'єднуються міжнародною системою підрахунку показників – системою національних рахунків(СНР).

Система національних рахунків – це система взаємопов'язаних показників і класифікацій, які використовуються для описування та аналізу найзагальніших результатів і аспектів економічного процесу на макрорівні. Вона розглядається як національне рахівництво, що характеризує результати економічної діяльності, структуру і найважливіші взаємозв'язки господарських суб'єктів ринкової економіки і подана як система взаємопов'язаних макроекономічних показників, що побудована у вигляді рахунків і балансових таблиць. СНР сформульована в категоріях і термінах ринкової економіки, її концепції та визначення передбачають, що економіка, описана за її допомогою, функціонує на основі дії ринкових механізмів та інститутів.

Метою СНР є надання кількісної інформації про виникнення, розподіл і використання національного доходу, для чого застосовується система макроекономічних показників. СНР використовується для

макроекономічного аналізу з метою вивчення й удосконалювання національної економіки, а також для упорядкування економічних прогнозів.

У колишньому Радянському Союзі розвивалася і використовувалася система макроекономічних показників, яка мала назву Баланс народного господарства (*БНГ*). Характерною особливістю цієї системи був поділ суспільного виробництва на дві нерівнозначні сфери: матеріальне виробництво і сфера послуг. Відповідно до цієї концепції, сукупний (валовий) суспільний продукт та національний доход (*НД*), як основні макроекономічні показники *БНГ*, створювалися лише виробничою сферою. А продукт, вироблений нематеріальними галузями економіки (житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, освіта тощо), в розрахунок не брався.

2.2 Загальна характеристика валового внутрішнього продукту (ВВП) та його відмінність від валового національного продукту (ВНП)

Існує безліч всіляких показників економічного добробуту суспільства. Загальновизнано, проте, що найкращим доступним індикатором здоров'я економіки є обсяг річного сукупного виробництва товарів і послуг, або, як його називають, сукупний випуск продукції в економіці. Головним показником при упорядкуванні національних рахунків служить валовий національний продукт, або – коротко – ВНП. Він визначається як сукупна ринкова вартість всього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг в економіці за один рік. Не всі товари, вироблені в даному році, можуть бути продані: деякі з них поповняють запаси. Отже, будь-який приріст запасів повинний бути врахований при підрахунку розміру ВНП, оскільки за допомогою ВНП вимірюють усю поточну продукцію, незалежно від того, продана вона або ні. Поняття ВНП заслуговує істотних коментарів.

Основним показником результатів економічної діяльності на макрорівні є валовий внутрішній продукт (ВВП), який характеризує сукупну ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених підприємствами, організаціями та установами в поточному періоді на економічній території країни. Під “економічною територією” країни розуміють територію, яка адміністративно керується урядом даної країни та в межах якої особи, товари і гроші можуть вільно переміщуватися. На відміну від географічної території, вона не охоплює територіальні анклавів інших країн (посольства, військові бази тощо), але містить такі анклавів даної країни, які розташовані на території інших країн.

Термін “внутрішній” протистоїть термінові “національний”. Він означає, що при вимірюванні ВВП враховуються результати виробництва підприємств, організацій, установ незалежно від того, чи вітчизняними є ці підприємства, чи вони контролюються іноземним капіталом, наприклад, є дочірніми відділеннями іноземних корпорацій.

В цілому фізична особа або організація (юридична особа) вважаються резидентами тієї економіки, з якою вони пов'язані тісніше, ніж з будь-якою іншою, або ж тієї економіки, де міститься центр їхніх інтересів.

Частина виробленого країною ВВП має бути передана нерезидентам як компенсація за надані ними ресурси або трудову участь у процесі виробництва (наприклад, у вигляді процентів за наданий капітал або у вигляді оплати праці сезонних іноземних робітників та осіб, які працюють за короткостроковим контрактом). З іншого боку, резиденти даної країни, можуть отримувати аналогічні доходи з-за кордону. Отже, із внесенням цих поправок, отримаємо показник валового національного продукту (ВНП).

Валовий національний продукт (ВНП) – це валовий внутрішній продукт (ВВП), зменшений на величину доходів, які виплачуються нерезидентам, та збільшений на аналогічні доходи, які отримали резиденти цієї країни з-за кордону. Він показує обсяг виробництва, вироблений за допомогою факторів виробництва, що їх має країна.

У переглянутому варіанті СНР 1993 року ВНП називається валовим національним доходом (ВНД). Нова термінологія, проте, не змінює суті.

ВВП + Доходи, які отримали резиденти з-за кордону у зв'язку із їхньою участю у виробництві ВВП інших країн (оплата праці, проценти, дивіденди) – Доходи, сплачені резидентам інших країн за участь у виробництві ВВП даної країни (оплата праці, проценти, дивіденди) = ВНП (ВНД).

Доходи резидентів, отримані з-за кордону у зв'язку з тим, що вони брали участь у виробництві, зветься первинними доходами, тому можна сказати, що ВВП відрізняється від ВНП (ВНД) на сальдо первинних доходів, які виплачені резидентам інших країн. Зрозуміло, що це сальдо може бути як додатним, так і від'ємним. В країнах, що розвиваються, ВВП, як правило, більший від ВНП (ВНД), оскільки цим країнам доводиться сплачувати розвиненим країнам великі проценти за зовнішні позики. І навпаки, для розвинутих країн характерним є протилежне співвідношення: ВНД, як правило, більший від величини ВВП.

При вимірюванні випуску ВВП важливо уникнути подвійного рахунку – ситуації, коли одна й та сама операція може бути врахована двічі. З цією метою в СНР вирізняють такі поняття:

- проміжна продукція – це товари і послуги, що купуються з метою подальшої переробки, обробки або для перепродажу;
- кінцева продукція – товари і послуги, що купуються з метою кінцевого споживання, не для подальшої переробки чи перепродажу;
- додана вартість фірми – вартість виробленої фірмою продукції без вартості проміжних товарів і послуг, що були придбані фірмою і використані в процесі виробництва.

Первинні доходи не містять доходів, отриманих із-за кордону в порядку перерозподілу (наприклад, подарунки, гуманітарна допомога тощо). Якщо ці доходи (трансферти) додати до валового національного доходу

(ВНД) і відняти аналогічні доходи, сплачені за кордон, ми отримаємо інший важливий макроекономічний показник – валовий національний використовуваний доход (*ВНВД*). Колись установлені географічні межі залишаються незмінними. Економічні межі більш розпливчасті.

На відміну від концепції ВВП, основаної на географічному місці розташування, концепція валового національного продукту (ВНП) основана на власності. ВНП є цінністю, доданою всіма чинниками виробництва, що належать резидентам даної країни як усередині країни, так і за рубежом. Сюди включається прибуток або додана цінність, зроблена резидентами за кордоном. Різниця між ВВП і ВНП, в основному невелика і повільно змінюється з часом.

У останні роки усе більше і більше країн орієнтується на ВВП, а не на ВНП в основному через те, що ВНП менш надійний. ВНП може сильно змінюватися від кварталу до кварталу за рахунок великих обсягів одержуваних через кордон прибутків, коливання котрих мало пов'язані з доданою протягом періоду цінністю. Ці два показники часто взаємозамінюють один одного, хоча розбіжності між ними з економічної точки зору дуже значні. Надалі ми не будемо проводити розбіжність між ВНП і ВВП, припускаючи, що чистий факторний прибуток через кордон дорівнює нулю.

2.3 Методи вимірювання ВВП та їх особливості

При розрахунку ВВП враховується вартість товарів і послуг, вироблених лише в поточному періоді.

Показник ВВП можна розрахувати трьома методами:

- 1) за виробленою продукцією (виробничий метод);
- 2) за витратами (метод кінцевого використання);
- 3) за доходами (розподільний метод).

При розрахунку ВВП виробничим методом підсумовується додана вартість, яка створена всіма галузями економіки:

Валовий випуск – проміжне споживання = додана вартість

Отриманий показник характеризує сукупну вартість кінцевої продукції, або додану вартість, створену всіма галузями економіки.

$ВВП = \text{сума доданих цінностей усередині деякої географічної області.}$

Додана цінність, зроблена усередині країни, є джерелом доходу власників чинників виробництва, використаних фірмою. Винагорода робітників, власників капіталу й інших чинників відповідає їхньому внеску в підвищення вартості товарів і послуг у ході їхньої економічної діяльності. Якби не відбувалося додавання вартості, виплата заробленої плати, ренти, відсотка і прибутку була б неможлива.

При розрахунку ВВП методом кінцевого використання підсумовуються витрати всіх економічних агентів, які використовують ВВП: домашніх господарств, фірм, держави та іноземців, які експортують товари з даної

країни. У підсумку отримуємо сукупну вартість всіх товарів і послуг, спожитих суспільством:

$$\text{ВВП} = C + I + G + \text{NX},$$

де C – кінцеві споживчі витрати домашніх господарств на товари і послуги (за винятком витрат на придбання житла),

I – валові приватні внутрішні інвестиції, які містять витрати фірм на

- будівництво будинків і споруд,
- придбання обладнання, машин, механізмів, нових технологій,
- створення товарно-матеріальних запасів,
- амортизацію, а також витрати домашніх господарств на придбання житла (будинків, квартир тощо).

Якщо показник валових приватних внутрішніх інвестицій (I) зменшити на величину амортизаційних витрат (A), то ми отримаємо показник чистих приватних внутрішніх інвестицій, який характеризує чистий приріст обсягу нагромадженого капіталу. Співвідношення між I та A є чітким індикатором того, в якому стані перебуває економіка країни.

G – державні витрати на утримання армії, апарату управління, виплату заробітної плати працівникам державного сектора економіки тощо. Всі державні трансфертні платежі вилучаються з розрахунків, оскільки вони є формою перерозподілу;

NX – чистий експорт товарів і послуг за кордон. Розраховується як різниця між експортом та імпортом:

$$\text{NX} = X - M.$$

При розрахунку ВВП розподільним методом підсумовуються всі види факторних доходів, а також непрямі податки на бізнес:

- винагорода за працю (цей компонент містить заробітну плату, а також внески підприємств на соціальне страхування, у пенсійний фонд, фонд зайнятості тощо);

- рентні платежі – це прибуток, який отримують власники нерухомості, включаючи імпутовану ренту за проживання у власних будинках;

- чисті проценти – це різниця між процентними платежами фірм іншим секторам економіки та процентними платежами, які фірми отримали від інших секторів: домашніх господарств, держави, не враховуючи виплати процентів по державному боргу;

- доход від власності – це чистий прибуток підприємств, які перебувають у приватній власності;

- прибуток корпорацій – цей компонент, у свою чергу, містить три складові: а) податок на прибуток корпорацій; б) дивіденди акціонерам; в) нерозподілений прибуток корпорацій;

- амортизаційні витрати;

- чисті непрямі податки на бізнес – непрямі податки на бізнес (податок на додану вартість, акцизи, мито, ліцензійні платежі та ін.) за

відрахуванням субсидій. З економічної точки зору, це різниця між цінами, за якими купують товари споживачі, та продажними цінами фірм;

Вибір того чи іншого методу розрахунку визначається наявністю надійної, вірогідної інформаційної бази. У більшості країн світу найпоширенішими із наведених методів розрахунку ВВП є метод кінцевого використання та виробничий метод.

Таким чином, ВВП – це сума всіх доходів, отриманих на території країни як резидентами, так і не резидентами.

2.4 Інші показники СНР та співвідношення між ними

Разом з ВВП в СНР виділяють цілий ряд інших взаємопов'язаних між собою показників національного рахівництва, які розраховуються на підставі ВВП і використовуються з тією чи іншою метою макроекономічного аналізу.

Чистий внутрішній продукт (*ЧВП*) можна отримати із ВВП, коли його зменшити на величину амортизаційних відрахувань:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{Амортизаційні відрахування.}$$

Тобто, ЧВП являє собою ВВП, скоректований на суму амортизаційних відрахувань. З його допомогою вимірюється загальний обсяг виробництва, який економіка в цілому, включаючи домашні господарства, фірми, уряд і іноземців, спроможна спожити, не погіршуючи при цьому виробничих можливостей наступних років.

Національний доход (*НД*) – сукупний доход в економіці, який отримують власники факторів виробництва (праці, капіталу, землі) – можна отримати, коли показник ЧВП зменшити на величину чистих непрямих податків на бізнес:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{Чисті непрямі податки на бізнес.}$$

Особистий доход (*ОД*) можна отримати, коли від національного доходу відняти внески на соціальне страхування, нерозподілений прибуток корпорацій, податки на прибуток корпорацій і додати суму трансфертних платежів. Необхідно також відняти чистий процент і додати особисті доходи, отримані у вигляді процента.

Використовуваний доход (*ВД*) розраховується шляхом зменшення показника особистого доходу на суму прибуткового податку з громадян та деяких неподаткових платежів державі:

$$\text{ВД} = \text{ОД} - \text{Прибутковий податок} - \text{Неподаткові платежі державі.}$$

Це доход, який залишається у розпорядженні домашніх господарств і використовується на споживання і заощадження.

2.5 Реальний і номінальний ВВП. Дефлятор ВВП

Кількісний вимір макроекономічних показників здійснюється в грошовій формі. Звідси їхній рівень та динаміка залежать як від фізичних обсягів виробництва, так і від рівня цін. Зіставлення фізичних обсягів виробництва різних періодів з метою визначення їхнього реального зрушення можна забезпечити лише за умов, якщо ціни будуть незмінними. Насправді в ринковій економіці ціни з року в рік, як правило, змінюються: зростають, або

знижуються. Тому, з метою нівелювання цінового фактора, в макроекономічних розрахунках обчислюють два види ВВП: номінальний і реальний, застосовуючи при цьому два види цін: поточні і постійні.

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

$$\text{Номінальний ВВП} = \sum p_i \cdot q_i,$$

де q_i – обсяг виробництва i -го товару в поточному році; p_i – ціна i -го товару в поточному році. Отже, на величину номінального ВВП впливають два чинники: 1) динаміка обсягу виробництва; 2) динаміка рівня цін.

Реальний ВВП – це обсяг виробництва, який вимірюється в сталих (незмінних, базових) цінах, тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва:

$$\text{Реальний ВВП} = \sum p_o \cdot q_i,$$

де p_o – ціна i -го товару в базисному році. Реальний ВВП можна розрахувати шляхом коригування номінального ВВП на індекс цін (I_p):

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{I_p}.$$

Звідси випливає, що:

Зміна реального ВВП, % – Зміна номінального ВВП, % = Зміна індексу цін, %.

Якщо величина індексу цін менша за одиницю ($I_p < 1$), то відбувається коригування номінального ВВП у бік збільшення, яке називається інфлюванням (рис. 2.1). Якщо ж величина індексу цін більша за одиницю ($I_p > 1$), то відбувається дефлювання – коригування номінального ВВП у бік зменшення.

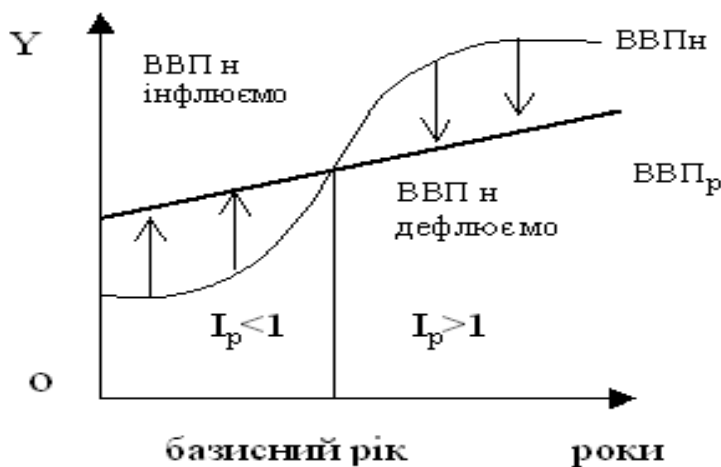


Рис. 2.1 – Процес інфлювання і дефлювання

Для здійснення названих коригувань використовують ціновий індекс (ціновий дефлятор). Індекс цін, який розрахований для сукупності товарів і послуг, що входять до складу ВВП, називається дефлятором ВВП:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{P_0 \cdot Q_1}{P_1 \cdot Q_1}.$$

Оскільки на цей індекс впливають структурні зрушення, які компенсують підвищення цін на окремі товари, вважається, що дефлятор ВВП недооцінює зростання загального рівня цін. Наряду з дефлятором ВВП розраховується індекс споживчих цін. Індекс споживчих цін – індекс цін, що розрахований для фіксованого кошика споживчих товарів і послуг (q_K):

$$I_p = \frac{\sum P_1 \cdot q_K}{\sum P_0 \cdot q_K}$$

Фіксований споживчий кошик складається приблизно із 300 найменувань товарів і послуг, які купуються типовим міським мешканцем. Індекс побудовано так, що ціна кошика в базисному періоді береться за 100%, а тому значення індексу вказує на те, на скільки відсотків змінилася ціна товарів – компонентів споживчого кошика у поточному періоді в порівнянні з попереднім.

Для здійснення названих коригувань використовують цінові індекси Ласпейреса, Пааше, Фішера.

Індекс Ласпейреса (або агрегатний індекс цін) показує, як змінюються ціни за два періоди, що порівнюються, якщо структура виробленого ВВП залишається незмінною. Вагами в цьому випадку є товарна структура виробництва базисного періоду (q_0), а тому зміни у виробництві та споживанні, пов'язані з науково-технічним прогресом, не враховуються. Індекс має вигляд:

$$I_p^L = \frac{\sum P_1 \cdot q_0}{\sum P_0 \cdot q_0}$$

Цей індекс дещо завищує темп зростання рівня цін, оскільки при його розрахунку нехтують тим фактором, що зі зміною цін, безперечно, відбуваються зміни в структурі споживчих товарів. Індекс Ласпейреса, розрахований для фіксованого «кошика» споживача товарів та послуг називають індексом споживчих цін.

Індекс споживчих цін розраховується щомісячно, є оперативним і найпоширенішим показником рівня інфляції. Індекс Пааше частково усуває обмеженість індексу Ласпейреса оскільки вагами в даному випадку є товарна структура виробництва поточного року (q_1). Індекс має вигляд:

$$I_p^P = \frac{\sum P_1 \cdot q_1}{\sum P_0 \cdot q_1}.$$

де q_1 – обсяг виробництва в поточному періоді. Індекс Пааше, розрахований для сукупності товарів і послуг, що входять до складу ВВП, називається дефлятором ВВП.

Проте на практиці відмінність між цими двома індексами незначна, і вони обидва досить добре відображають тенденцію та швидкість зміни цін. В залежності від мети дослідження завжди можна підібрати той індекс, який найбільшою мірою відповідає поставленому завданню. Індекс Фішера, як середнє геометричне значення індексів Пааше і Лайспереса, усуває їхню обмеженість:

$$I_P^{\#} = \sqrt{I_P^L \cdot I_P^{\pi}} = \sqrt{\frac{\sum P_1 \cdot q_0 \cdot \sum P_1 \cdot q_1}{\sum P_0 \cdot q_0 \cdot \sum P_0 \cdot q_1}}$$

Питання.

1. Розкрийте роль СНР та її основні методологічні принципи.
2. Назвіть основні макроекономічні показники, що розраховуються в СНР.
3. Дайте характеристику окремих методів обчислення ВВП: виробничого, розподільчого та кінцевого використання.
4. Для чого і яким чином обчислюють ЧВП у СНР?
5. У чому полягає зміст показника ВНД? Чим відрізняються між собою ВВП і ВНД?
6. Як розраховують показники особистого доходу і безподаткового доходу?
7. У чому полягає різниця між номінальним і реальним ВВП?
8. Як розраховують індекс цін ВВП (дефлятор ВВП)?
9. Як обчислюють реальний обсяг ВВП за допомогою дефлятора ВВП? У чому полягає суть процесу інфлювання і дефлювання ВВП?
10. Для чого використовуються індекси Ласпейреса і Пааше.

Рекомендована література.

1. Дорнбуш Р. Макроекономіка: Перекл. з англ.– К.: Основи, 1996 / Р.Дорнбуш, С.Фішер.– С. 18-53.
2. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: у 2 ч./С. Будаговська, О.Кілієвич, І. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будагівської.– К.: Основи, 1998.– С. 230-243.
3. Небава М.І. Макроекономіка. Тематичний тлумачний словник термінів. Навчальний посібник / М.І.Небава.– Вінниця: ВДТУ, 2000. – С. 37-47.
4. Савченко А.Г. Макроекономіка: Підручник / А.Г.Савченко, Г.О.Пухтаєвич, О.М.Тітьонко. – К.: Либідь, 1999.– С. 29-50.

Лекція № 3

Макроекономічна нестабільність: цикли ділової активності та безробіття

3.1. Економічний цикл і динаміка основних макроекономічних показників. Сучасна теорія циклів.

3.2. Безробіття як порушення макроекономічної рівноваги. Природний рівень безробіття. Закон Оукена.

3.3. Інфляція в системі макроекономічного відтворення. Рівень інфляції. Крива Філіпса

3.1 Економічний цикл і динаміка основних макроекономічних показників. Сучасна теорія циклів

Важливою особливістю ринкової економіки є її нестабільність, що проявляється в циклічному чергуванні піднесення і спадів у економіці.

Причинами циклічності є: періодичне виснаження автономних інвестицій; ослаблення ефекту мультиплікації; коливання обсягів грошової маси; відновлення “основних капітальних благ” і т.д. У сучасній макроекономічній науці відсутня інтегральна теорія економічного циклу й економісти різноманітних напрямків концентрують свою увагу на різних причинах циклічності. Проте більшість економістів вважають, що рівень сукупних витрат безпосередньо визначає рівень зайнятості і виробництва. Основними фазами економічного циклу є підйом і спад, у ході яких відбувається відхилення від середніх показників економічної динаміки.

Економічний цикл – постійне повторення періодів підйому і спаду економічної активності, що відбувається через зміни взаємозалежних показників – темпу економічного росту, рівнів зайнятості, виробництва й інфляції. Основними характеристиками циклу є його причини, фази (пожвавлення, бум, спад, підйом), динамічні параметри, частота повторення, амплітуда показників ділової активності. До зовнішніх (екзогенних) чинників циклічності відносяться виробники, що генерують початкові імпульси, (науково-технічні відкриття, міграція, динаміка населення, нові джерела ресурсів); до внутрішніх (ендогенних) чинників – модифікатори імпульсів у рамках пофазних коливань (зміни споживання й інвестицій). У сучасній теорії циклу виділяють дво- і чотирифазну модель економічного циклу. Економічний цикл розбивається на такі фази:

– криза. Спостерігається спад виробництва, тобто зменшення обсягів випуску продукції. Рівень зайнятості зменшується, ставка заробітної плати знижується, ставка відсотка підвищується, знижуються темпи економічного росту;

- депресія. Спад виробництва припиняється. Рівень зайнятості падає. Обсяг інвестицій скорочується, тому що скорочується національний доход. Ставка відсотка зменшується;

- пожвавлення. Випуск продукції збільшується до передкризового рівня, тобто спад виробництва замінюється піднесенням. Рівень зайнятості починає зростати, ставка відсотка зростає, ціни зростають;

- підйом. Обсяги виробництва збільшуються до нового максимального рівня, що перевершує передкризовий. Зайнятість досягає природного рівня. Ціни ростуть, ставка відсотка збільшується, ставка заробітної плати збільшується, збільшується обсяг інвестицій, спостерігається економічний бум.

Сучасній економічній теорії відомі такі концепції економічних циклів:

- теорія нагромадження капіталу М. І. Туган-Барановського. Причина циклічних коливань знаходиться в динаміці нагромадження основного капіталу;

- теорія диспропорційності між виробництвом предметів споживання і нагромадженням залежно від життєвого циклу основних фондів А. Афталіона;

- теорія Й. Шумпетера. Економічне зростання, на його думку, відбувається циклічно завдяки стрибкоподібному характеру оновлення основного капіталу. Це явище він пов'язав з науково-технічним прогресом;

- теорія циклу Дж. Кейнса. Цикл розглядається як підсумок взаємодії руху національного доходу, споживання і нагромадження основного капіталу. Відповідно до кейнсіанської теорії циклічний процес обумовлений динамікою ефективного попиту, що визначається функціями споживання й інвестицій;

- монетарна теорія циклу М. Фрідмена. Вона виходить з того, що головну роль у динаміці національного доходу і відповідного циклу відіграє нестабільність грошової пропозиції, надлишок якої “закладає” економічна політика самої держави.

Істотний вплив держави на циклічність розвитку економіки. Одна з цілей економічної політики держави – стабілізація економічного росту. Проведення антикризової й антициклічної політики має дати свої результати – коливання стають передбаченими і менш глибокими, що знижує втрати національного продукту.

Для загальної оцінки стану економіки й ефективності економічної політики нерідко використовується так званий “індекс злиднів”, що являє собою суму рівнів безробіття й інфляції як двох основних показників макроекономічної нестабільності.

3.2 Безробіття як порушення макроекономічної рівноваги. Закон Оукена

Ринок робочої сили – це взаємодія попиту на робочу силу та пропозиції праці. Попит на робочу силу визначається: рівнем заробітної плати, попитом

на товари і послуги, технічною оснащеністю праці, технологією виробництва. Пропозиція робочої сили визначається такими факторами: рівнем заробітної плати, рівнем добробуту суспільства, віковою структурою населення, його освітнім і культурним рівнем та традиціями, впливовістю профспілок. Безробіття – це стан ринку робочої сили за умов, коли пропозиція робочої сили перевищує попит на неї. Безробіття – ситуація тимчасової незайнятості частини працездатного населення. У абсолютному вираженні вона характеризується чисельністю працездатного населення, що не має роботи і знаходиться в стані її пошуку; відносними показниками: рівнем безробіття, нормою безробіття, що визначається процентним співвідношенням загального числа безробітних до чисельності сукупної робочої сили, а також коефіцієнтом зайнятості, що розраховується як процентне співвідношення загальної кількості безробітних до загальної чисельності населення. Безробіття існує в таких основних видах: фрикційне, інституційне, структурне, технологічне та циклічне.

Фрикційне безробіття пов'язане з пошуками і чеканням роботи. Це безробіття серед осіб, для яких пошук місця роботи, що відповідає їхній кваліфікації й індивідуальним перевагам, потребує певного часу.

Інформація про вакансії і претендентів на робочі місця недосконала і її поширення потребує певного часу. Територіальне переміщення робочої сили також не може бути моментальним. Частина робітників звільняється за власним бажанням у зв'язку зі зміною фахових інтересів, місця проживання тощо. Тому фрикційне безробіття носить переважно добровільний і короткочасний характер: у цієї категорії безробітних є “готові” навички до роботи, що можна продати на ринку праці.

Структурне безробіття пов'язане з технологічними зсувами у виробництві, що змінюють структуру попиту на робочу силу. Це безробіття серед осіб, професії яких виявилися “застарілими” або менше необхідними економіці внаслідок науково-технічного прогресу. Структурне безробіття має переважно вимушений і більш довгостроковий характер, тому що в цієї категорії безробітних немає “готових” до продажу навичок до роботи, й одержання робочих місць для них пов'язано з фаховою перепідготовкою, що нерідко супроводжується зміною місця проживання.

Поєднання фрикційного і структурного безробіття утворює природний рівень безробіття (або рівень безробіття при повній зайнятості), що відповідає потенційному ВВП. Ряд економістів вважають неприйнятним використання терміна “природний” стосовно безробіття, викликаного структурними зсувами. Тому в макроекономічній літературі широко використовується термін NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment), що фіксує увагу на тому, що цей стійкий рівень безробіття стабілізує інфляцію, тобто фактична інфляція дорівнює очікуваній.

Циклічне безробіття являє собою відхилення фактичного рівня безробіття від природного. У період циклічного спаду циклічне безробіття

доповнює фрикційне і структурне; у періоди циклічного підйому циклічне безробіття відсутнє.

Розрахунки фактичного і природного рівнів безробіття ускладнюються тим, що критерії віднесення окремих осіб до категорій зайнятих або безробітних достатньо рухомі. Звичайно безробітними вважаються ті, хто не має роботи на момент проведення статистичного обстеження, але активно шукають її і готові приступити до роботи негайно. Люди, що мають роботу, а також усі зайняті неповний робочий день або тиждень, відносяться до категорії зайнятих.

Сукупність зайнятих і безробітних утворює робочу силу. Особи, що не мають роботи й активно її не шукають, вважаються вибулими зі складу робочої сили. До їхнього числа відносяться особи працездатного віку, що потенційно мають можливість працювати, але за якихось причин не працюють: учні, пенсіонери, бездомні, домогосподарки, ті, хто припинили пошуки роботи і т.д. До складу робочої сили також не включаються особи, що знаходяться тривалий час в інституціональних установах (психіатричних лікарнях, в'язницях і т.д.).

Рівень безробіття визначається як співвідношення чисельності безробітних і чисельності робочої сили або як співвідношення частки зайнятих, які щомісячно втрачають роботу, і суми цієї частки з долею безробітних, які щомісячно знаходять роботу. Позначається рівень безробіття буквою u і вимірюється у відсотках:

$$u = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100\%$$

Зайнятість – це сукупність економічних, правових, соціальних, національних відносин, пов'язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями та його участю у суспільно корисній діяльності, що приносить доход.

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

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

Природний рівень безробіття визначається в результаті усереднення фактичного рівня безробіття в країні за попередні 10 років (або більш тривалий період) і наступні 10 років (використовуються прогнозні оцінки з урахуванням ймовірнісної динаміки очікуваного рівня інфляції).

Зв'язок між рівнем циклічного безробіття і зменшенням фактичного обсягу продукту в порівнянні з обсягом продукту при повній зайнятості показує закон Оукена: якщо фактичний рівень безробіття перевищує його природний рівень на 1%, то економіка недотримує реального ВВП на 2,5 %. Відомі дві формули зазначеного взаємозв'язку:

1. Коли потрібно з'ясувати, як впливає зміна рівня циклічного безробіття на відхилення фактичного рівня ВВП від потенційно можливого, користуються формулою:

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

де Y – фактичний обсяг виробництва; Y^* – потенційний ВВП; u – фактичний рівень безробіття; u^* – природний рівень безробіття; $(u - u^*)$ – циклічне безробіття; β – коефіцієнт чутливості ВВП до динаміки циклічного безробіття.

Коефіцієнт β найчастіше має значення в межах від 2 до 2,5. Це дає змогу зробити такий висновок: якщо циклічне безробіття в економіці становить 1%, то відставання фактичного обсягу виробництва від потенційно можливого дорівнюватиме 2-2,5%.

2. Можна визначати також вплив динаміки фактичного рівня безробіття на динаміку реального ВВП за два періоди, які порівнюються між собою. Тоді варто скористатися іншою формулою:

$$\frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} = 3 - 2 \cdot (u_1 - u_0)$$

де Y_1 – фактичний обсяг виробництва в поточному році; Y_0 – фактичний обсяг виробництва у попередньому році; u_1 – фактичний рівень безробіття в поточному році; u_0 – фактичний рівень безробіття у попередньому році.

Проте циклічне безробіття розглядається не лише як економічне лихо, це також і соціальна катастрофа. Депресія призводить до бездіяльності, а бездіяльність – до втрати кваліфікації, самоповаги, занепаду моральних принципів а також до громадського і політичного безладдя.

Сучасні дослідження американських вчених показали, що безробіття призводить до погіршення і фізичного, і психологічного стану – підвищується рівень серцевих захворювань, алкоголізму та самогубств. Психологічні тести показують, що травма, спричинена втратою роботи, за рівнем стресу відповідає смерті близького друга.

3.3 Інфляція в системі макроекономічного відтворення. Рівень інфляції. Крива Філіпса

В умовах ринкової економіки різноманітні види цін змінюються нерівномірно: одні ціни швидко підвищуються, інші повільно ростуть, треті залишаються без зміни. Інфляція – стійка тенденція до підвищення середнього (загального) рівня цін. Дефляція – стійка тенденція до зниження середнього (загального) рівня цін. Дезінфляція – зниження рівня інфляції (темпу росту цін). У макроекономічних моделях рівень інфляції (темпу росту цін) – відносна зміна середнього (загального) рівня цін, – визначається різними ціновими індексами.

Інфляція попиту виникає як наслідок надлишкових сукупних витрат (сукупного попиту) в умовах, близьких до повної зайнятості.

Інфляція витрат виникає як наслідок підвищення середніх витрат на одиницю продукції і зниження сукупної пропозиції.

Цей тип інфляції призводить до стагфляції, тобто до одночасного росту інфляції і безробіття на фоні спаду виробництва (стагнація в поєднанні з інфляцією). Підвищення середніх витрат скорочує прибуток фірм, що призводить до зниження випуску фірм і падіння сукупної пропозиції в цілому. При старому рівні сукупного попиту зниження сукупної пропозиції призводить до росту середнього рівня цін і збільшенню темпів інфляції.

Латентна (подавлена) інфляція – вид інфляції закритого типу, коли вона проявляється не у відкритому зростанні цін, а у вигляді постійного дефіциту товарної маси, або падіння якісних характеристик продукції (властива адміністративній економіці); або проявляється у відсутності платоспроможного попиту в зв'язку з затримкою виплат заробітної плати, пенсій, стипендій тощо (властива перехідній економіці).

Поєднання інфляції попиту й інфляції витрат утворює інфляційну пружину, у котрій збільшені інфляційні чекання економічних агентів виконують роль передатного механізму. Бюджетно-податкова або кредитно-грошова експансія, спрямована на короткострокове стимулювання сукупного попиту, викликає інфляцію попиту з наближенням економіки до стану повної зайнятості ресурсів. В умовах інфляції попиту економічні агенти поступово коректують своє поведінку: ставки номінальної заробітної плати підвищуються в нових трудових угодах відповідно до зрослих інфляційних чекань. Підвищення ставок номінальної заробітної плати викликає ріст середніх витрат виробництва, що є основою для розгортання інфляції витрат. Якщо уряд і Національний банк не мають у своєму розпорядженні інструментів управління інфляційними чеканнями, то на основі пружини “заробітна плата – ціни” виникає гіперінфляція. Вона являє собою некеровану інфляцію зі швидким темпом росту цін, що робить особливо руйнівним вплив на зайнятість і випуск, тому що в цих умовах економічно вигідно вкладати кошти в спекулятивні операції, а не в інвестиції. Ситуація недовіри до непослідовної політики уряду і Національного банку, характерна для багатьох перехідних економік, є придатним “середовищем” для розгортання некерованої інфляції.

Непередбачена інфляція призводить до зниження усіх видів фіксованих доходів і “субсидіює” тих економічних агентів, чиї номінальні прибутки зростають швидше, ніж середній рівень цін. В умовах несподіваної інфляції одержувачі позичок виграють за рахунок кредиторів, тому що борги повертаються грошима, що знецінились. Уряди, що нагромадили значний державний борг, нерідко проводять політику короткострокового стимулювання інфляції, що сприяє відносному знецінюванню заборгованості.

У випадку очікуваної інфляції одержувач доходу може вжити заходи, щоб запобігти або зменшити негативні наслідки інфляції, що, у іншому випадку, відіб'ються на розмірі його реального доходу. Коригування

номінальних доходів може бути здійснене з урахуванням рівняння Фішера, яке показує, що номінальна процентна ставка може змінюватися під впливом двох причин: внаслідок зміни реальної процентної ставки або ж внаслідок зміни рівня інфляції. Воно має такий вигляд: $i = r + \pi$. У відповідності з рівнянням Фішера, збільшення рівня інфляції на 1 % призводить до підвищення номінальної процентної ставки на 1 %. Це співвідношення між рівнем інфляції і номінальною процентною ставкою має назву ефекту Фішера.

В умовах наближення до економічного потенціалу виникає відома альтернатива між ростом зайнятості – з одного боку, і ростом рівня інфляції – з іншого. Збільшення зайнятості і зниження безробіття супроводжується ростом інфляції попиту, тому що в економіці постійно зменшується обсяг невикористаних ресурсів і розширювати виробництво припадає за рахунок “переманювання” ресурсів від однієї фірми до іншої, з однієї галузі в іншу, шляхом підвищення ставок заробітної плати і цін на інвестиційні товари. Зниження рівня інфляції попиту може бути досягнуто тільки шляхом обмеження зайнятості і збільшення безробіття. Це означає, що в короткостроковому періоді між рівнями інфляції і безробіття існує обернена залежність, яка відома як крива Філіпса.

Крива Філіпса – графічна модель, що показує обернену залежність в короткостроковому періоді між рівнем інфляції та рівнем безробіття (рис.3.3). Крива Філіпса стверджує, що рівень інфляції залежить від трьох факторів: очікуваної інфляції; циклічного безробіття; шоків змін пропозиції.

У будь-який момент часу уряд, що управляє сукупними витратами, може вибрати на кривій Філіпса певну комбінацію рівнів інфляції і безробіття для короткострокового тимчасового інтервалу. Цей вибір залежить від очікуваного темпу інфляції: чим вище очікувана інфляція, тим вище розташовується крива Філіпса.

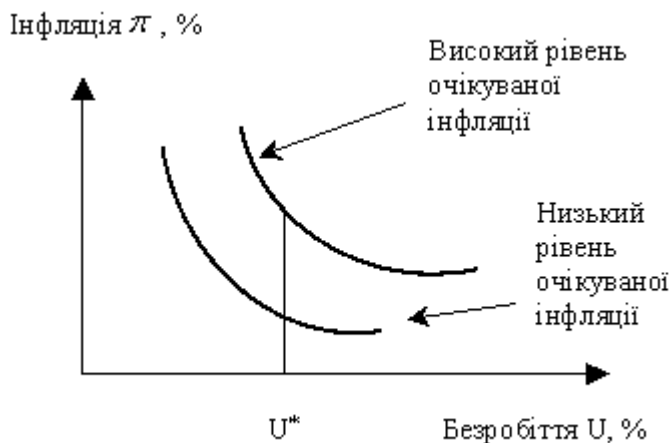


Рис.3.3 – Крива Філіпса

Таким чином, у короткостроковому періоді економічна політика, спрямована на швидке зниження рівня безробіття, призводитиме до прискорення інфляції. Вибір можна здійснювати між:

- політикою, спрямованою на економічне пожвавлення, з високими темпами приросту ВВП, що швидко знищить безробіття, і
- політикою пожвавлення, з повільним приростом ВВП, що дає змогу сповільнити інфляцію, але за рахунок тривалого безробіття.

Цей вибір залежатиме від очікуваного рівня інфляції: чим більший буде цей рівень, тим вище розміщуватиметься крива Філіпса. А це значить, що фактичний рівень інфляції буде вищим для будь-якого рівня безробіття.

Питання.

1. Назвіть основні причини циклічних коливань.
2. У чому полягає сутність взаємодії мультиплікатора й акселератора?
3. В чому полягає сутність сучасної теорії циклів?
4. Розкрийте зміст природного рівня безробіття та з'ясуйте його причини.
5. Як обчислюється рівень безробіття та рівень зайнятості?
6. Як обчислюються втрати економіки від надмірного безробіття?

Розкрийте суть закону Оукена.

7. У чому полягає суть інфляції попиту та витрат?
8. В чому полягає сутність ефекту Фішера.
9. Охарактеризуйте криву Філіпса.

Рекомендована література.

1. Дорнбуш Р. Макроекономіка: Перекл. з англ. / Р.Дорнбуш, С.Фішер. – К.: Основи, 1996.– Гл. 15.
2. Макконнелл К. Экономикс: принципы проблемы и политика: В двух томах: т.1 / К.Макконелл, С.Брю. – М: Республика, 1992.– Гл. 10.
3. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: у 2 ч./С. Будаговська, О.Кілієвич, І. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будагівської. – К.: Основи, 1998.– С. 230-243.
4. Небава М.І. Макроекономіка. Тематичний тлумачний словник термінів / М.І.Небава. – Вінниця: ВДТУ, 2000. – С.37-62.
5. Савченко А.Г. Макроекономіка: Підручник/ А.Г.Савченко, Г.О.Пухтаєвич, О.М.Тітьонко.. – К.: Либідь, 1999.– С. 56-68.

Лекція № 4

Сукупний попит і сукупна пропозиція

4.1. Сукупний попит та його модель. Цінові і нецінові чинники, які його визначають.

4.2. Сукупна пропозиція: класична і кейнсіанська моделі. Цінові і нецінові фактори сукупної пропозиції.

4.3. Макроекономічна рівновага в моделі сукупного попиту і сукупної пропозиції. Стабілізаційна політика.

4.1 Сукупний попит та його модель. Цінові і нецінові чинники, які його визначають

На відміну від моделі рівноваги індивідуального попиту й пропозиції в мікроекономіці модель сукупного попиту і сукупної пропозиції (*AD-AS*) досліджує поведінку економіки в цілому. Вона пояснює причини коливання рівня цін та реальних обсягів національного виробництва, розкриває взаємозв'язок між ними та економічною політикою. Модель застосовується для дослідження й пояснення таких важливих явищ, як інфляція, безробіття, ділові цикли, для прогнозування впливу на економіку різноманітних факторів, для планування й координації заходів економічної політики в короткостроковому і довгостроковому періодах.

Модель *AD-AS* визначає рівноважні значення агрегованих обсягів попиту й пропозиції залежно від рівня цін товарів та послуг на внутрішньому ринку країни. Агрегування цін означає, що ціни на окремі товари та послуги усереднюються пропорційно обсягам виробництва останніх на внутрішньому ринку і характеризують рівень цін усієї сукупності товарів та послуг в економіці. Вимірником рівня цін у моделі *AD-AS* є дефлятор ВВП поточного періоду до певного базового періоду. Значення дефлятора відкладаються на вертикальній осі координат (*P*) і вимірюють загальний рівень цін в економіці.

Сукупний попит і сукупна пропозиція агрегуються, відповідно, з рівноважних величин попиту і пропозиції на всіх ринках товарів та послуг. Вони характеризують реальний обсяг національного виробництва за певний період, точніше – вартість кінцевої продукції національного виробництва в цінах базового періоду, які вважаються постійними. Отже, сукупний випуск у моделі *AD-AS* – це реальний валовий внутрішній продукт країни. Значення реального ВВП відкладаються на горизонтальній осі (*Y*) і вимірюють реальний дохід економічних агентів країни – домогосподарств, фірм та уряду (рис.4.1)

Сукупний попит “Aggregate demand” (*AD*) – це загальний обсяг вітчизняних товарів і послуг, які готові купити домогосподарства, фірми та уряд країни, а також економічні агенти інших країн світу при певному рівні внутрішніх цін. Сукупний попит є сумою запланованих витрат економічних агентів:

- витрат домогосподарств на споживання (*C*);
- видатків підприємницького сектора на інвестиції (*I*);

- видатків держави на закупівлю товарів, оплату послуг та праці (G);
 - перевищення видатків іноземців на вітчизняні товари і послуги (експорту) над внутрішніми видатками на іноземні товари (імпортом) – чистого експорту країни (NX);
- $$AD = C + I + G + NX.$$

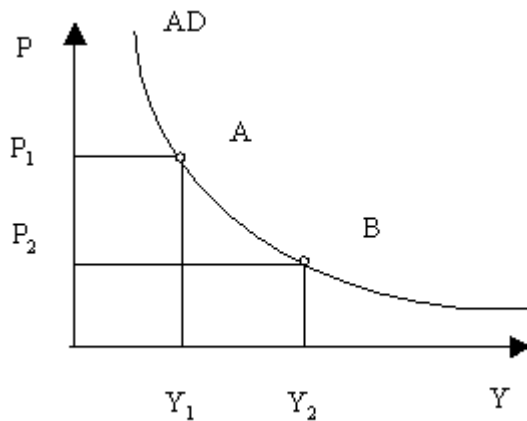


Рис.4.1 – Крива сукупного попиту

Сукупний попит домогосподарств, фірм та уряду країни складається з попиту на вітчизняні й імпортні товари та послуги для задоволення власних потреб. Зовнішній попит на вітчизняні товари й послуги з боку іноземців (X) можна уявити як додатковий внутрішній попит на товари вітчизняного виробництва, але не для задоволення власних потреб, а з метою продажу іноземцям. Отже, сукупний попит на товари та послуги є сумою внутрішнього та зовнішнього попиту на вітчизняні товари і послуги. Він дорівнює сукупному доходу економічних агентів країни і може бути представлений як сума запланованих ними видатків на вітчизняні товари та послуги для забезпечення власних потреб та експорту.

Оскільки сукупний попит має грошову форму, тому зв'язок між рівнем цін та величиною сукупного попиту обумовлений, насамперед, загальними умовами грошового обігу, які встановлюються основним рівнянням кількісної теорії грошей:

$$M \cdot V = P \cdot Y,$$

де M – кількість грошей в обігу, або номінальні грошові залишки, V – швидкість обігу грошей; P – рівень цін; Y – реальний обсяг національного виробництва (сукупний реальний доход).

Номінальний доход економічних агентів ($P \cdot Y$) дорівнює сумі угод, здійснених між ними протягом певного періоду і оплачених за допомогою грошей, які обертаються, переходячи від покупця до продавця. Обертаючись зі швидкістю V , запас грошей M збільшує одночасно як номінальний грошовий доход, так і номінальні грошові витрати економічних агентів країни на товари й послуги. Згідно з рівнянням обсяг сукупного попиту

залежить від кількості грошей в обігу, швидкості їхнього обертання та рівня цін, за якими купуються товари і послуги.

Чим більше грошей знаходиться в розпорядженні економічних агентів, тим більше товарів та послуг можуть вони купувати один в одного при кожному можливому рівні цін. Відповідно, чим більше угод протягом періоду здійснюється за допомогою грошей, тим нижча швидкість обігу грошей і більший сукупний попит при кожному можливому рівні цін. Звичайно в кількісній теорії грошей швидкість обігу грошей вважається постійною. Крива сукупного попиту будується для даного обсягу пропозиції грошей в економіці, який вважається незмінним. Тоді, за інших рівних умов, величина сукупного попиту визначається рівнянням:

$$AD = \frac{MV}{P}$$

При незмінній пропозиції і постійній швидкості обертання грошей величина сукупного попиту змінюється обернено рівню цін. При вищому рівні цін фірми та домогосподарства можуть придбати менше товарів і послуг, оскільки їхній номінальний сукупний доход залишатиметься постійним. На графіку сукупного попиту (рис.4.1) зміна рівня цін проявляється у переході економіки до нової точки рівноваги на кривій сукупного попиту. Вищому рівню цін P_1 відповідає менший обсяг сукупного попиту Y_1 , внаслідок чого рівноважні умови сукупного попиту на кривій AD пересуваються з точки А в точку В.

В макроекономічній теорії спадний нахил кривої сукупного попиту пояснюється впливом так званих цінових факторів: а) ефектом процентної ставки; б) ефектом реальних грошових залишків (ефектом багатства); в) ефектом імпортих закупівель.

– Ефект процентної ставки. Якщо рівень цін зростає, то продаж і купівля попередньої кількості товарів вимагають більшої кількості грошей. Попит на гроші збільшується. При незмінній пропозиції грошей це веде до зростання процентних ставок. Підвищення процентних ставок скорочує інвестиції та споживання за рахунок кредиту. Величина сукупного попиту зменшується.

– Ефект реальних грошових залишків. Домогосподарства тримають певну частку активів у вигляді готівки, грошей на поточних рахунках та фінансових активів з фіксованими доходами (наприклад, облігацій). Запас грошей є багатством, оскільки гроші мають певну купівельну спроможність. Розмір багатства залежить від кількості грошей та рівня цін і вимірюється величиною реальних грошових залишків (M/P). Підвищення цін зменшує багатство, тому що купівельна спроможність запасу грошей зменшується. Крім того, підвищення цін призводить до підвищення процентних ставок, внаслідок чого вартість облігацій падає. Усвідомивши, що їхнє багатство зменшилось, люди починають більше заощаджувати і менше витратити. Обсяг сукупного попиту скорочується.

– Ефект імпорتنих закупівель. Підвищення рівня внутрішніх цін при незмінних світових цінах зменшує зовнішній і внутрішній попит на вітчизняні товари. Внутрішній попит на імпортні товари, навпаки, збільшується, тому що вітчизняні товари стають дорожчими за іноземні. Чистий експорт, сукупний дохід і сукупний попит, таким чином, скорочуються.

На величину сукупного попиту впливають також фактори, що не пов'язані із зміною рівня цін. Неціновими факторами сукупного попиту є різноманітні шоки – раптові зміни умов загальної рівноваги на внутрішніх ринках, викликані заходами економічної політики, незалежними діями економічних агентів, зовнішньоекономічними, політичними та природними чинниками, що впливають на обсяги споживання, інвестицій, державних видатків або на обсяг чистого експорту країни. Нецінові фактори збільшують або зменшують обсяги сукупного попиту для всіх можливих рівнів цін і, відповідно, пересувають криву AD праворуч або ліворуч (рис. 4.2).

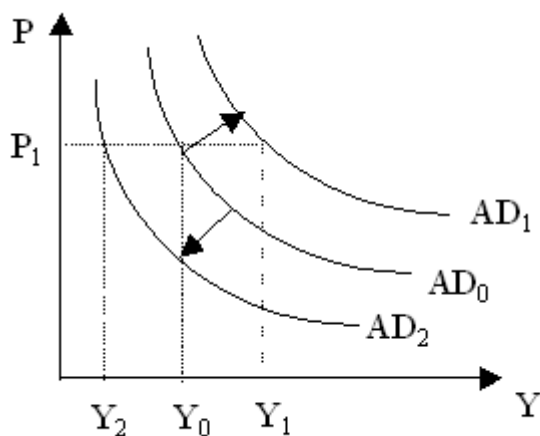


Рис. 4.2. – Нецінові фактори сукупного попиту

Зміни нецінових факторів сукупного попиту в напрямках, протилежних розглянутим, навпаки, зменшують сукупний попит і пересувають криву AD ліворуч.

4.2 Сукупна пропозиція: класична і кейнсіанська моделі. Цінові і нецінові фактори сукупної пропозиції

Сукупна пропозиція “Aggregate supply” (AS) – загальний обсяг товарів та послуг в економіці, який може бути запропонований фірмами при певному рівні внутрішніх цін. На зміни в сукупному попиті виробництво може відреагувати як зміною рівня цін, так і обсягу випуску. Зв'язок між рівнем цін та обсягом сукупної пропозиції залежить від тривалості періоду, протягом якого взаємодіють сукупний попит і пропозиція, ціни і витрати у виробництві.

Розглянемо сукупну пропозицію в довгостроковому періоді (LRAS-“Long-run aggregate supply”), що показана в моделі AD-AS вертикальною лінією (рис. 4.3).

Обсяг сукупного випуску (Y) визначається кількістю капіталу, праці та їхньою спільною продуктивністю. Всі наявні фактори виробництва використовуються повною мірою, а їхні значення при побудові кривої $LRAS$ вважаються незмінними. Тому довгостроковий обсяг сукупного випуску, якому відповідає крива сукупної пропозиції (Y_{LRAS}), є постійним і дорівнює потенційному випуску: $Y_{LRAS} = Y^*$.

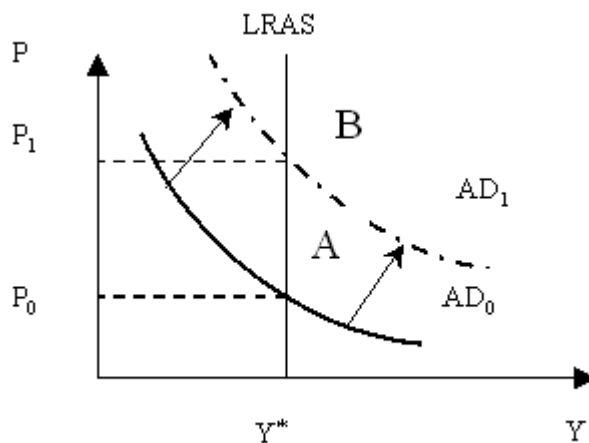


Рис. 4.3 – Сукупна пропозиція в довгостроковому періоді

У довгостроковому періоді ціни на всі товари, номінальна заробітна плата і процентні ставки абсолютно гнучкі і здатні вільно зростати або знижуватись до будь-яких значень, необхідних для врівноваження попиту і пропозиції. Тому рівноважний рівень цін довгострокової сукупної пропозиції також абсолютно гнучкий і може змінюватись у будь-якому напрямку.

Довгострокова гнучкість цін і витрати виробництва. Звичайно, після потрясінь на ринках ціни на товари і ресурси не відразу реагують на зміни в сукупному попиті або в умовах виробництва. Після шоку ціни і витрати виробництва можуть, наприклад, залишатись незмінними. Але потім їхня гнучкість відновлюється, і вони починають змінюватись. Ціни пристосовуються до нових умов на боці сукупного попиту або пропозиції не відразу безпомилково. Втім, з часом ціни, заробітна плата й процентні ставки стають на “правильний” шлях і завдяки гнучкості змінюються так, що в новій рівновазі сукупного попиту і пропозиції відновлюється ситуація найкращого розподілу та використання ресурсів. У довгостроковій тенденції економіка завжди прагне до найкращого використання ресурсів, отже – до повної зайнятості і використання всього наявного капіталу. Якщо обсяги капіталу та праці, технологічні та природні умови виробництва не змінюються, довгостроковий обсяг сукупної пропозиції теж залишатиметься незмінним.

Класична модель сукупної пропозиції. Поведінка сукупної пропозиції у довгостроковому періоді найбільше відповідає класичним уявленням про взаємозв'язок між загальним обсягом виробництва і цінами. Згідно з класичною теорією, економіка – це сукупність досконалих ринків з гнучкими цінами та заробітною платою. Номінальні величини (ціни, номінальна заробітна плата, процентні ставки) абсолютно гнучкі. Вони можуть не тільки підвищуватись, але й знижуватись, залежно від співвідношення попиту і пропозиції на ринках. Через це номінальні змінні (скажімо, ціни), які залежать від інших номінальних змінних (наприклад, від пропозиції грошей і заробітної плати) а також від реальних факторів (наприклад, від обсягу виробництва), не впливають на реальні змінні (продуктивність праці, граничні витрати і обсяг виробництва, капітал, інвестиції, реальну заробітну плату, рівень безробіття). Реальні величини в економіці визначаються лише реальними змінними. Незалежність реальних змінних від номінальних відома в теорії як класична дихотомія. В довгостроковому періоді вона проявляється в нейтральності грошей. Збільшення або зменшення пропозиції грошей змінює сукупний попит, але в кінцевому рахунку впливає лише на рівень цін, заробітної плати і процентних ставок. Обсяг сукупного випуску визначається реальними факторами і за інших рівних умов залишається незмінним (див. рис. 4.3). Збільшення пропозиції грошей пересуває криву AD праворуч вгору з рівня AD_0 на рівень AD_1 . Рівновага сукупного попиту й сукупної пропозиції переходить з точки А в точку В. Рівень цін зростає з P_0 до P_1 . Але рівноважний обсяг виробництва Y^* залишається незмінним. Скільки триває довгостроковий період? Найчастіше в макроекономічних дослідженнях довгостроковим періодом вважається проміжок часу тривалістю 10 років і більше. Але насправді довгостроковий і короткостроковий періоди не є хронологічними визначеннями. Короткостроковий період – це період довгострокової нерівноваги, час після шоку сукупного попиту або сукупної пропозиції, протягом якого рівноважний обсяг сукупної пропозиції відхиляється від потенційного випуску, а рівноважний рівень цін нестабільний, тому що не відповідає своєму довгостроковому значенню. Довгостроковий період – це проміжок часу, протягом якого величина сукупної пропозиції відновлюється на рівні потенційного випуску, а рівноважний рівень цін змінюється на потрібну для цього величину. Довгостроковий період триває стільки часу, скільки потрібно цінам, заробітній платі і процентним ставкам для відновлення довгострокової рівноваги.

У класичній моделі AD-AS зміни номінальних величин відновлюють довгострокову рівновагу відразу після шоку, швидко. Період довгострокової нерівноваги практично відсутній. Тому короткостроковий період у вищезазначеному визначенні відсутній, а довгостроковий надзвичайно стислий. Короткостроковим у класичній моделі вважається період, протягом

якого реальні фактори виробництва і потенційний випуск залишаються незмінними.

Насправді ціни інертні. Крім того, вони набагато менш гнучкі до зниження, ніж до підвищення. Тому тривалість довгострокового періоду залежить від конкретних обставин і може бути різною. Принаймні час, якого вимагає відновлення довгострокової рівноваги AD-AS за рахунок підвищення цін, набагато коротший, ніж час, потрібний для відновлення рівноваги за рахунок зниження цін.

Зменшення капіталу, скорочення чисельності населення, зниження рівня кваліфікації робочої сили, вичерпання природних ресурсів та інші фактори зменшують потенційний випуск і пересувають вертикальну криву LRAS ліворуч. Потенційний випуск зменшується внаслідок не тільки фізичного зносу капіталу, але й морального старіння виробництва. Здатність випускати неконкурентоспроможну продукцію за допомогою технічно відсталого капіталу означає лише можливість збільшення витрат на одиницю продукції, яка реально задовольняє кінцевий попит. Фізичні обсяги суспільного капіталу і праці можуть залишатись незмінними або навіть зростати, та коли вони морально застарівають – частина виробничого капіталу все одно що виходить з ладу або руйнується і робить зайвою відповідну частку робочої сили. Обсяг потенційного випуску зменшується, і крива довгострокової сукупної пропозиції пересувається ліворуч.

На відміну від довгострокового періоду, коли виробництво реагує на зміни в сукупному попиті виключно зміною цін, і обсяг виробництва при цьому не змінюється, короткостроковою реакцією виробництва на зміни в сукупному попиті найчастіше є протилежні тенденції.

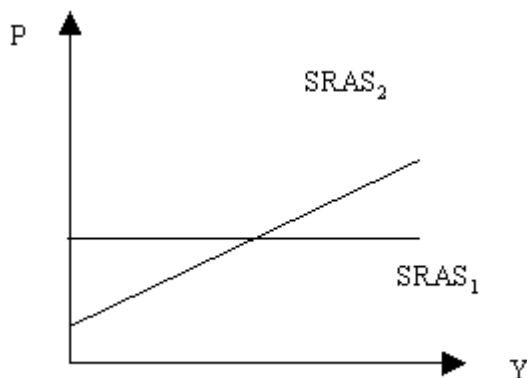


Рис. 4.4 – Сукупна пропозиція в короткостроковому періоді

– Рівень цін може залишатись незмінним, а обсяг виробництва збільшуватись (крива $SRAS_1$ на рис. 4.4).

– Рівень цін підвищується з збільшенням сукупного випуску (крива $SRAS_2$ на рис. 4.4).

Перша крива сукупної пропозиції є крайнім випадком кейнсіанської моделі AS з абсолютно жорсткими цінами і заробітною платою та незмінним

рівнем середніх витрат. Друга крива є кейнсіанською моделлю, в якій середні витрати і ціни виробництва при збільшенні сукупного випуску зростають. На протилежність класичній теорії, кейнсіанський підхід виходить з жорсткості номінальних і гнучкості реальних величин у короткостроковому періоді. Кейнсіанська модель ґрунтується на припущенні, що економіка складається з недосконалих ринків і функціонує в умовах неповного використання факторів виробництва. Обсяг сукупної пропозиції звичайно нижчий від потенційного випуску і залежить не від факторів виробництва, яких достатньо, а від сукупного попиту. Тому кейнсіанську модель іноді вважають моделлю сукупної пропозиції для депресивної економіки.

Причиною збільшення сукупної пропозиції в короткостроковому періоді є незмінність середніх витрат виробництва, відповідних кожному можливому обсягу сукупного випуску. Короткострокова крива сукупної пропозиції (SRAS – Short-run aggregate supply) будується для даного рівня середніх витрат виробництва при кожному можливому значенні випуску.

При незмінних витратах та цінах стимулом для розширення виробництва є зростання сукупного попиту і можливість збільшити прибуток за рахунок продажу додаткової кількості продукції. Якщо рівень цін при незмінних витратах підвищується, це означає збільшення прибутковості виробництва і додатково стимулює його розширення.

Виробництво реагує на збільшення сукупного попиту збільшенням випуску, а на скорочення сукупного попиту – зменшенням обсягів виробництва. При збільшенні сукупного попиту обсяг сукупної пропозиції в короткостроковому періоді може перевищувати потенційний випуск, а при скороченні сукупного попиту – бути меншим.

У короткостроковому періоді між сукупним попитом, цінами і обсягом виробництва встановлюється позитивний взаємозв'язок, який порушує класичну дихотомію і нейтральність грошей. На відміну від довгострокового періоду, рівень цін може впливати на обсяг виробництва, а обсяг виробництва – на рівень цін. Підвищення цін при незмінних середніх витратах стимулює збільшення виробництва. А збільшення сукупного випуску, як правило, призводить до підвищення рівня середніх витрат і стає причиною підвищення цін.

Якщо середні витрати при збільшенні чи зменшенні сукупного випуску не змінюються або ціни інертні, – короткострокова крива сукупної пропозиції буде горизонтальною, як крива $SRAS_1$ на рис. 4.4. Якщо при збільшенні виробництва і середніх витрат ціни зростатимуть, – крива короткострокової сукупної пропозиції набуде позитивного нахилу, як крива $SRAS_2$ на рис. 4.4. У графічній моделі SRAS підвищення рівня цін внаслідок збільшення виробництва означає пересування умов рівноваги виробництва уздовж кривої сукупної пропозиції праворуч. Зниження цін внаслідок скорочення обсягів виробництва пересуває точку рівноваги вздовж короткострокової кривої сукупної пропозиції ліворуч. Більша чутливість цін і

витрат до обсягу сукупного випуску означає крутішу короткострокову криву сукупної пропозиції.

Збільшення рівня середніх витрат внаслідок загального підвищення цін, заробітної плати або зростання інших витрат, не пов'язаних із розширенням виробництва, означає підвищення рівня середніх витрат для кожного можливого обсягу сукупної пропозиції. На графіку моделі AD-AS це призводить до зсуву короткострокової кривої сукупної пропозиції SRAS вгору на величину підвищення середніх витрат. Зменшення середніх витрат і цін, не пов'язане із скороченням виробництва, пересуває короткострокову криву сукупної пропозиції SRAS на відповідну величину вниз. Чинники, що викликають підвищення або зниження очікуваного рівня середніх витрат при кожному можливому обсязі сукупного випуску, називаються неціновими факторами сукупної пропозиції, що одночасно розглядаються як причини жорсткості цін.

Цінові фактори сукупної пропозиції визначають нахил короткострокової кривої сукупної пропозиції. До цінових факторів належать різноманітні причини, які сприяють або, навпаки, протидіють зростанню середніх витрат і підвищенню рівня цін при збільшенні сукупного випуску. Чим більшою тенденцією до зростання рівня середніх витрат і рівня цін при збільшенні випуску характеризується суспільне виробництво, тим більшим кутом нахилу до горизонтальної осі сукупного випуску характеризується крива SRAS.

Цінові фактори сукупної пропозиції поділяються на дві основні групи.

1. Головною причиною підвищення рівня цін при збільшенні сукупного випуску є зростання витрат виробництва на одиницю продукції кінцевого використання. Причиною загального підвищення цін сукупної пропозиції є тенденція до збільшення індивідуальних витрат підприємств при розширенні випуску. Причинами зростання відносних цін на ресурси є структурні диспропорції та загальна обмеженість вироблених і природних ресурсів виробництва. Загальним макроекономічним наслідком дії зазначених факторів є поступове збільшення частки проміжного споживання вироблених товарів та послуг у виробництві і зменшення частки продукції, що залишилась для кінцевого використання. Обсяг продукції кінцевого споживання (ВВП) в результаті збільшення виробництва зростає, але проміжне споживання і попит зростають швидше. Тому суспільні витрати і рівень цін виробництва при цьому також підвищуються.

2. Іншою причиною підвищення цін при збільшенні випуску є введення додаткових витрат у ціни. Внаслідок конкуренції, державного регулювання та інерційності цін у короткостроковому періоді далеко не всі додаткові витрати вводяться в ціни одразу. Тому більшість факторів жорсткості цін є одночасно факторами нечутливості цін сукупної пропозиції до середніх витрат при збільшенні випуску протягом короткострокового періоду.

Жорсткість цін зменшує чутливість їх до випуску і робить короткострокову криву сукупної пропозиції SRAS похилішою.

Неціновими факторами називаються чинники підвищення або зниження рівня середніх витрат виробництва, не пов'язані із зміною обсягів випуску.

Але є один важливий фактор, що викликає серйозні сумніви у вірогідності прогнозів наслідків скорочення сукупного попиту на класичному і проміжному відрізках. Зворотний рух сукупного попиту не відновить первісну рівновагу за короткий період часу.

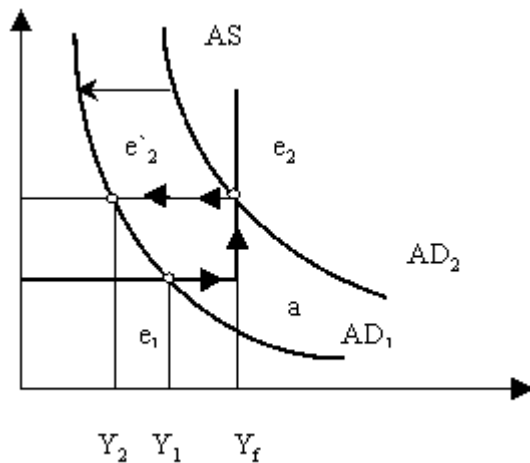


Рис. 4.5 – Ефект храповика

Складність полягає в тому, що ціни як на товари, так і на ресурси стають негнучкими і не виявляють тенденції до зниження. Економічні показники, що раз зросли, не обов'язково знижуються, принаймні до початкового рівня. Тому деякі економісти вбачають у такій тенденції ефект храповика (храповик – це механізм, що дозволяє крутити колесо вперед, але не назад). Суть ефекту храповика полягає в тому, що ціни легко підвищуються, але важко знижуються (рис.4.5).

Ефект храповика показує, що збільшення сукупного попиту підвищує рівень цін, а при зменшенні попиту не завжди відбувається падіння цін протягом короткого періоду.

4.3 Макроекономічна рівновага в моделі сукупного попиту і сукупної пропозиції. Стабілізаційна політика

Особливістю ринкової економіки є постійне тяжіння до рівноваги. В узагальненому вигляді макроекономічна рівновага є рівновагою між сукупним попитом і сукупною пропозицією.

Загальна ринкова рівновага досягається в результаті подолання незбалансованості окремих, але взаємозалежних ринків. Загальна рівновага ніколи не буває повною і ідеальною. Це лише позитивна макроекономічна динаміка від гіршого до кращого співвідношення сукупної пропозиції і сукупного попиту. Індикатором такої тенденції стають показники росту ВВП,

НД і інших макроекономічних показників. З іншого боку, існує зворотний зв'язок між загальною і частковою рівновагою. Якщо є стійка позитивна тенденція в динаміці загальної рівноваги, легше долається виникаюча незбалансованість на якомусь окремому ринку. І навпаки, в умовах кризового стану економіки і тривалого порушення рівноваги між сукупним попитом і пропозицією нерівновага на окремих ринках посилюється, набуваючи хронічної форми.

Поняття рівноваги, збалансованості застосовуються й у більш широкому контексті – до всієї соціально-економічної системи країни.

Соціально-економічна рівновага – це такий стан країни, при якому економічний розвиток підпорядкований досягненню стратегічних соціальних цілей суспільства: високого рівня добробуту при розумній його диференціації по дохідних групах населення, зберігання і поліпшення екологічних умов життя, доступності культури, освіти, медичного обслуговування й ін. При досягненні стратегічних соціальних цілей економічна система потребує власної рівноваги і внутрішньої сталості.

Це відноситься до розвіданих запасів корисних копалин, чисельності економічно активного населення, до реального інноваційного потенціалу, накопиченого національного багатства, до стану основних фондів у галузях матеріального виробництва, до інфраструктури й ін.

Економічна рівновага досягається тоді, коли обмежені ресурси використовуються повністю і ефективно, а їхній розподіл по сферах і галузях економіки відповідає досягненню як стратегічних, так і тактичних соціально-економічних цілей країни.

Потребує пояснення теза про повне використання виробничих ресурсів. Зрозуміло, це не означає, що в економічній системі не створюються стратегічні запаси і резерви, що розвідані корисні копалини повністю утягуються в господарське використання відразу після їхнього відкриття й оцінки. Навпаки, ефективно функціонуюча економічна система припускає розумне резервування частини виробничих ресурсів для зниження рівнів ризику і для підвищення її адаптаційних можливостей до зміни ситуації. При цьому втрати від недоотримання продукції від ресурсів, що резервуються, і витрати на їхню підтримку не повинні перевищувати потенційного ефекту від їхнього залучення у виробництво, коли виникає така необхідність.

Рівноважний стан економіки означає, що в ній досягається синергічний ефект, тобто зростання ефективності за рахунок системного використання обмежених ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку країни. Своєчасне уточнення або зміна пріоритетів викликають перерозподіл ресурсів, залучення у виробництво їхньої частини, що резервується, і структурні зсуви в економіці. У результаті досягається збільшення синергічного ефекту.

Одна з причин затяжної кризи всієї економічної системи України полягає в тому, що в жодній його фазі не були чітко визначені пріоритети, що

дозволили б не припустити настільки катастрофічного спаду виробництва і зниження рівня життя більшої частини населення. Втрата можливостей одержати синергічний ефект знесила економику країни. Нерівновага, хиткий стан економічної системи набули хронічної депресивної форми. Тому вихід із десятилітньої кризи вимагає великих витрат, у тому числі інвестиційних ресурсів на здійснення необхідних структурних перетворень в економіці, для повернення їй спроможності забезпечувати синергічний ефект і підтримувати рівноважний стан.

Різкі зміни сукупного попиту і пропозиції – шоки – призводять до відхилення обсягу випуску і зайнятості від потенційного рівня. Шоки з боку попиту можуть виникати, наприклад, внаслідок різкої зміни пропозиції грошей або швидкості їхнього обертання, різких коливань інвестиційного попиту і т.д. Шоки пропозиції можуть бути пов'язані з різкими стрибками цін на ресурси (цінові шоки, наприклад, нафтовий шок), із стихійними лихами, що приводять економіку до втрати частини ресурсів, і можливого зменшення потенціалу, посиленням активності профспілок, зміною в законодавстві і, наприклад, пов'язаним з цим значним ростом витрат на охорону навколишнього середовища і т.д.

За допомогою моделі AD-AS можна оцінити вплив шоків на економіку, а також наслідки стабілізаційної політики держави, спрямованої на пом'якшення коливань, викликаних шоками, і відновлення рівноважного обсягу виробництва і зайнятості на старому рівні.

Наприклад, негативний шок пропозиції (ріст цін на нафту) викликає ріст загального рівня цін (корткострокова крива сукупної пропозиції зрушується нагору від $SRAS_1$ до $SRAS_2$) і падіння обсягу випуску (точка В) (рис. 4.6).

Якщо уряд і Національний банк не починають ніяких кроків, то економіка буде пристосовуватися до нової ситуації. При рівні виробництва і зайнятості нижче потенційних (точка В) ціни почнуть поступово знижуватися, а рівень зайнятості і випуску повернеться до старого стану. Це відіб'ється на графіку оберненим рухом уздовж старої кривої AD_1 із точки В в точку А. Однак такий процес пристосування може виявитися дуже тривалим, а затяжний спад в економіці чреватий соціальними конфліктами.

Центральний банк може нейтралізувати спад, збільшивши пропозицію грошей (зсув вправо кривої AD від AD_1 до AD_2), але наслідком цього стане фіксація цін на більш високому рівні, що встановився в результаті шоку (точка С). Аналогічний результат досягається збільшенням державних витрат. Таким чином, економічна політика держави зіштовхується з відомою дилемою: тривалий спад і безробіття або ріст цін при зберіганні рівня зайнятості і випуску.

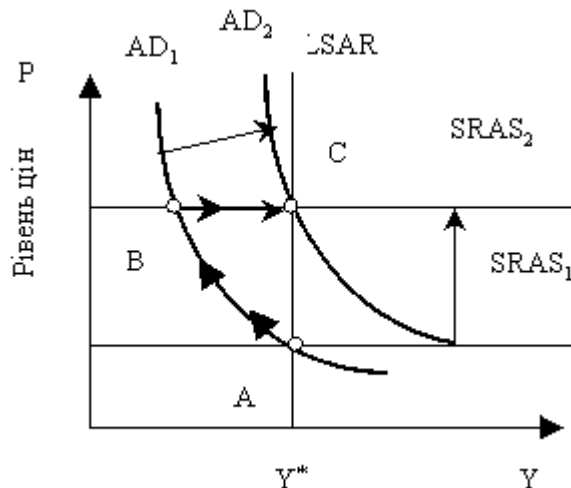


Рис. 4.6 – Доход, випуск

Питання.

1. Дайте визначення та поясніть суть сукупного попиту та сукупної пропозиції.
2. Назвіть і дайте характеристику основним складовим сукупного попиту.
3. Проаналізуйте цінові та нецінові фактори, що впливають на сукупний попит.
4. Дослідіть, що відображає крива сукупної пропозиції AS.
5. Які нецінові фактори впливають на сукупну пропозицію?
6. Проаналізуйте і дайте визначення рівноважного рівня цін і рівноважного обсягу виробництва.

Рекомендована література.

1. Дорнбуш Р. Макроекономіка: Перекл. з англ. / Р.Дорнбуш, С.Фішер.– К.: Основи, 1996.– С. 220-256.
2. Мікро - макроекономіка: Підручник /За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи, 1998. – С.264-287.
3. Небава М.І. Макроекономіка. Тематичний тлумачний словник термінів. Навчальний посібник / М.І.Небава.– Вінниця: ВДТУ, 2000. – С. 62-69.
4. Савченко А.Г. Макроекономіка: Підручник / А.Г.Савченко. – К.: Либідь, 1999. – С. 98-123.

Лекція № 5

Споживання, заощадження, інвестиції. Сукупні видатки і ВВП

5.1. Споживання та заощадження в моделі макрорівноваги.

Споживання і заощадження як функції доходу.

5.2. Інвестиції як фактор сукупного попиту. Теорія інвестування.

Чинники інвестицій.

5.3 Інфляційний і дефляційний розрив

5.1 Споживання та заощадження в моделі макрорівноваги.

Споживання і заощадження як функції доходу

В найпростішій двосекторній моделі кругообігу продуктів і доходів¹ щорічні витрати домогосподарств (С) дорівнюють величині доходів (Y): $Y=C$. Проте насправді щорічні поточні витрати домогосподарств у середньому є меншими, ніж величина їхніх доходів, оскільки певну частку отриманих доходів домогосподарства заощаджують.

Частина доходу (Y), яка не використовується на поточне споживання (С), є заощадженнями домогосподарств (Saving – S), що можна зобразити таким рівнянням:

$$Y = C + S.$$

Найпоширенішими формами заощаджень є нагромадження у вигляді готівки, внесків в банки, придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів. З іншого боку, фірми в середньому витрачають більше, ніж отримують від реалізації своєї продукції. Це пояснюється тим, що, окрім платежів за ресурси, які необхідні для підтримки обсягу виробництва на поточному рівні, фірми повинні здійснювати інвестиції (I).

Головним компонентом сукупних витрат є споживчі витрати. Споживання (Consumption – C) – це частина використовуваного доходу, який не заощаджується:

$$C = Y - S.$$

Функція споживання – це залежність між обсягом споживання і доходом, який використовується. Дане поняття запроваджене Кейнсом і має такий вигляд:

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

де a – автономне споживання, тобто обсяг споживання, який не залежить від використовуваного доходу (наприклад, проживання в борг, за рахунок заощаджень або субсидій); b – гранична схильність до споживання (MPC) – це величина, яка показує, наскільки зміниться обсяг споживання при зміні використовуваного доходу на одну одиницю.

Функція заощадження – це залежність між обсягом заощаджень і доходом, що використовується. Має такий вигляд:

$$S = -a + (1 - b)(Y - T)$$

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

Дослідженнями встановлено, що споживання рухається в тому ж напрямку, що й доход. Однак споживання залежить не лише від доходу, але й від так званої граничної схильності до споживання.

Гранична схильність до споживання (MPC) – це величина, яка показує, наскільки зміниться обсяг споживання (ΔC) при зміні використовуваного доходу на одну одиницю (ΔY), і визначається за формулою:

$$MPC = \frac{C}{Y}$$

Ця модель показує нам, яка частина додаткового доходу йде на приріст споживання. При абсолютному зростанні споживання і заощадження відносна доля споживання все більше і більше скорочується, а доля заощаджень зростає. Згідно з основним психологічним законом, величина граничної схильності до споживання знаходиться між нулем і одиницею:

$$0 < MPC < 1.$$

Звідси випливають такі висновки:

- якщо $MPC = 0$, то весь приріст доходу буде зберігатися, оскільки заощадження – та частина доходу, що не споживається;
- якщо $MPC = 1/2$, це означає, що збільшення доходу буде поділено між споживанням і заощадженням порівну;
- якщо $MPC = 1$, то весь приріст доходу буде витрачений на споживання.

Споживання і заощадження подібні двом дзеркалам, тобто аналогічним чином розглядається гранична схильність до заощадження (MPS).

Гранична схильність до заощадження (MPS) – величина додаткового заощадження (ΔS), яке виникає із додаткової гривні використовуваного доходу (ΔY):

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Основоположником теорії споживання є Дж. Кейнс. Основні положення теорії споживання Кейнса:

- значення граничної схильності до споживання більше нуля і менше одиниці;
- співвідношення споживання до доходу (APC) зменшується з ростом доходу;
- головним чинником, що визначає споживання, є доход.

У короткостроковій перспективі із збільшенням доходу зростає частка споживання так званих “люксових благ”, серед яких найбільшим “люксовим благом” є заощадження, а тому середня схильність до споживання має тенденцію до зменшення, а середня схильність до заощадження зростає. Така закономірність відома як закон Енгеля.¹

Не важко помітити, що якщо $C + S = Y$, то $\Delta C + \Delta S = \Delta Y$. Тоді сума граничної схильності до споживання і граничної схильності до заощадження дорівнює 1:

$$MPC + MPS = 1;$$

$$MPC + MPS = \Delta C/\Delta Y + \Delta S/\Delta Y + \Delta(C+S)/\Delta Y = \Delta Y/\Delta Y = 1.$$

$$\text{Отже, } MPC = 1 - MPS \text{ і } MPS = 1 - MPC .$$

Визначивши функцію споживання і заощадження, можемо тепер аргументовано довести, що центральним фактором, який впливає на їх рівні, є доход. Окрім цих факторів на споживання і заощадження можуть впливати недоходні фактори споживання та заощадження:

– багатство. Під багатством розуміють як нерухоме майно (будинки, автомобілі, телевізори та інші предмети довгострокового користування), так і фінансові засоби (готівкові гроші, заощадження на рахунках, акції, облігації, страхові поліси тощо), що їх має населення. Домашні господарства заощаджують, утримуючись від споживання, щоб нагромаджувати багатство. За інших рівних умов, чим більше нагромаджено багатства, тим менші стимули до заощаджень;

– податки. Відомо, що податки сплачуються частково за рахунок споживання і частково за рахунок заощадження. Зниження податків збільшує безподатковий доход і тому збільшує як споживання, так і заощадження. І навпаки;

– рівень цін. Зростання цін скорочує споживання і заощадження і навпаки. Цей висновок має безпосереднє відношення до аналізу багатства як фактора споживання. Зміни рівня цін змінюють реальну вартість, або купівельну спроможність деяких видів багатства;

– відрахування на соціальне страхування. Збільшення цих відрахувань призведе до скорочення поточного споживання і заощадження. Але треба враховувати, що на рішення домашніх господарств стосовно споживання і заощадження впливає діюча система соціального забезпечення. Чим краще соціальне забезпечення, тим менші заощадження домашніх господарств протягом трудового життя;

– очікування. Очікування можуть бути пов'язані з майбутньою зміною цін, доходів, виникненням дефіциту тощо. Якщо ці очікування несприятливі, то домашні господарства змушені робити закупки наперед, що у поточному році збільшує споживання та зменшує заощадження. Очікування приросту грошових доходів у майбутньому зумовлює збільшення поточних витрат;

– споживча заборгованість. Якщо в попередній період заборгованість зростає, то в поточному періоді домашні господарства будуть змушені зменшити споживання і заощадження, аби ліквідувати минулу заборгованість. І навпаки, коли споживча заборгованість зменшилася, то поточний рівень споживання і заощаджень може зрости;

– відсоткова ставка. Зміна ставки відсотка впливає на співвідношення між поточним і майбутнім споживанням і заощадженням. Коли відсоткова ставка зростає, поточне споживання зменшується, а заощадження зростають, що збільшить майбутнє споживання, забезпечене поточними заощадженнями. Таким чином, домашні господарства заміщують частку споживання у поточному періоді збільшенням споживання у майбутньому.

Макроекономічний підхід передбачає побудову функції споживання і заощадження на рівні суспільства. Функція споживання показана на рис. 5.1. На осі абсцис відкладений використовуваний доход. На осі ординат – витрати на споживання. Якби витрати на споживання в точності відповідали доходам, то це відображала б будь-яка точка, що лежить на бісектрисі. Але в дійсності так не відбувається. Місце перетину бісектриси і кривої споживання в точці В означає рівень нульового заощадження. Зліва від даної точки можна спостерігати негативне заощадження, тобто витрати перевищують доходи. А справа – заощадження позитивне. Величина споживання визначається відстанню від осі абсцис до кривої споживання, а величина заощадження – відстанню від кривої споживання до бісектриси.

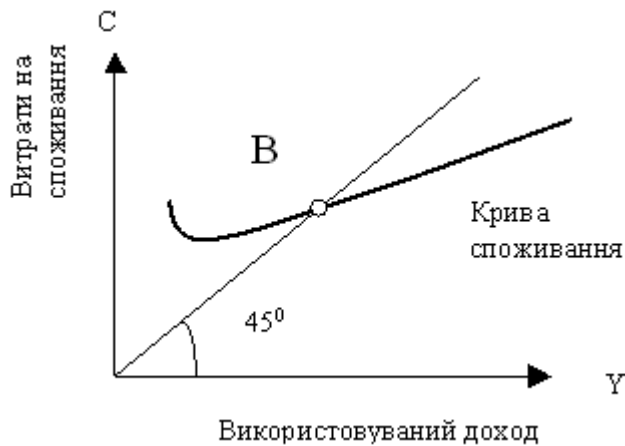


Рис. 5.1 – Функція споживання

Аналогічним чином розглядається і функція заощадження, яка є похідною від функції споживання. Функція заощадження показує відношення заощаджень до доходу в їх русі (рис.5.2.)

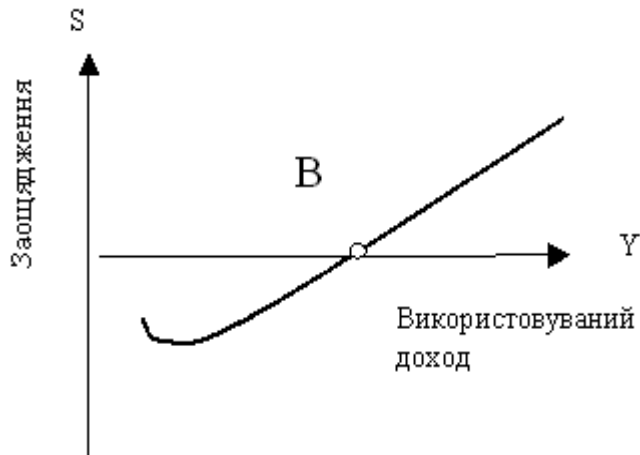


Рис.5.2. Функція заощадження

Точка В – це рівень доходу, коли заощадження дорівнює нулю. Нижче неї – позитивне заощадження.

Гранична схильність до споживання МРС, як відмічалось раніше відображає розмір додаткового споживання, що викликане додатковим доходом. На графіку це виражається в нахилі кривої споживання: крутий нахил означає високу МРС, а плавний нахил – низьку МРС.

5.2 Інвестиції як фактор сукупного попиту. Теорія інвестування. Чинники інвестицій

Інвестиції – витрати на відновлення зношеного основного капіталу і збільшення основного капіталу. Основний капітал включає: будинки, устаткування, використовувані в процесі виробництва; житло; товарно-матеріальні запаси. Оскільки інвестиції є одним з основних компонентів ВВП, то коливання інвестицій відображають закономірності циклічності розвитку економіки. Інвестиції визначають економічний ріст у довгостроковій перспективі. Інвестиції поділяються на:

- інвестиції в основний капітал підприємств;
- інвестиції в житлове будівництво;
- інвестиції в товарно-матеріальні запаси.

Під інвестиціями розуміють всі витрати, які безпосередньо сприяють зростанню загальної величини нагромадженого в економіці капіталу. Інвестиції складаються з двох компонентів. Перший з них – це інвестиції в основний капітал, тобто придбання новостворених матеріальних благ, таких, як виробниче обладнання, комп'ютери, будівлі виробничого призначення тощо. Другий компонент – інвестиції в товарно-матеріальні запаси, якими є нагромадження запасів сировини для подальшого використання її у виробничому процесі, а також нагромадження запасів нереалізованої продукції.

Таким чином, оскільки домогосподарства, як правило, витрачають щороку менше у порівнянні з величиною своїх доходів, тоді як фірми витрачають щороку дещо більше, ніж отримують від реалізації своєї продукції, в моделі кругообігу з'являються фінансові ринки.

Під фінансовими ринками розуміють сукупність ринкових інститутів, які направляють потік грошових коштів від власників до позичальників. Вони переміщують значну частину заощаджень, перетворюючи їх в інвестиції. Інша частина коштів переміщується безпосередньо від домогосподарств до фірм внаслідок придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів.

Ця модель кругообігу знову ж таки спрощена: не всі фірми насправді є позичальниками; не всі категорії домогосподарств належать до категорії заощаджувальних; джерелами заощаджень або позичальниками можуть бути й інші агенти, в тому числі й такі, що перебувають за межами даної системи.

Паралельно з введенням до моделі кругообігу інвестицій і заощаджень виникає серйозна проблема. Раніше ми припускали, що домогосподарства одразу витрачають увесь свій дохід, що забезпечувало рівність національного продукту і сукупних витрат, а також рівновагу всієї економічної системи. Але тепер виникає дві групи осіб, які приймають окремі рішення щодо інвестицій та заощаджень, тому немає впевненості, що інвестиції дорівнюватимуть заощадженням і, відповідно, сукупні витрати дорівнюватимуть національному продукту. Адже, коли така рівність порушується, економічна система стає нерівноважною.

Важливо підкреслити, що навіть тоді, коли $I \neq S$ і система є нерівноважною, національний продукт завжди дорівнюватиме величині фактичних витрат. Роль балансу при цьому відіграють інвестиції в товарно-матеріальні запаси:

- якщо $S > I$, то збільшуються незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси;
- якщо $S < I$, то зменшуються незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси.

Таким чином, оскільки враховуються інвестиції в товарно-матеріальні запаси, то інвестиції завжди дорівнюватимуть заощадженням і, відповідно, національний продукт завжди дорівнюватиме величині фактичних витрат.

Графік інвестиційного попиту – модель, яка показує таку закономірність: чим вища ставка процента (r), тим менша кількість інвестиційних проектів (I) буде прибутковою. Іншими словами, прибутковість інвестицій перебуває в оберненій залежності від ціни капіталу, і вища процентна ставка змушує фірми анулювати певні інвестиційні проекти (див.: рис. 5.3).

Нарешті, інвестиційний попит є найхитливішою, найбільш мінливою складовою сукупного попиту, що надає його аналізу першорядного значення.

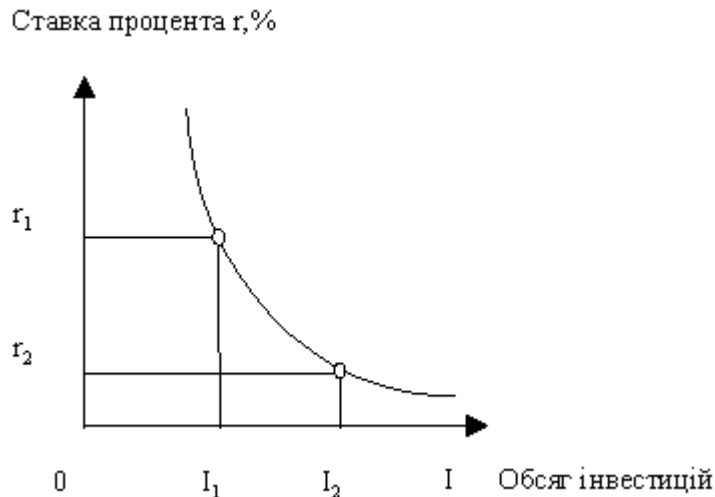


Рис.5.3 – Графік інвестиційного попиту

Особливість інвестиційного процесу полягає в тому, що інвестиції являють собою потік ресурсів у поточному періоді з метою збільшення запасу капіталу в майбутньому. Тобто, при формуванні інвестиційних планів суб'єкти мають справу з деякою глибиною тимчасового горизонту планування, тому що між моментами інвестування й одержанням вигод існує деякий інтервал. Звідси, інвестиції – це довгострокове вкладення економічних ресурсів із метою створення й одержання чистих вигод у майбутньому.

Під інвестиційним попитом розуміють попит підприємців на блага для відновлення зношеного і приросту реального капіталу.

Відповідно розрізняють валові і чисті інвестиції, перші перевищують останні на величину амортизації.

Існує досить багато концепцій, теорій і гіпотез, що описують прийняття інвестиційних рішень інвесторами.

Надзвичайно важливо виявити мотиви, на підставі яких підприємці приймають рішення про інвестування, і з'ясувати чинники, через котрі ці мотиви можуть бути формалізовані у відповідних моделях.

Обсяг інвестицій визначається декількома чинниками:

- ставка відсотка. Збільшення ставки відсотка збільшує витрати, тому обсяг інвестицій скорочується;
- фінансові обмеження. Можливості фірм в інвестуванні визначаються відповідно до фінансових обмежень у кредитах;
- податкова система. Оподаткування впливає на накопичення капіталу і, отже, на інвестиції. Основним податком, що впливає на інвестиції, є податок на прибутки корпорацій – пропорційний податок із прибутку. Впливати на обсяг інвестицій можна зміною політики оподаткування;
- ринок цінних паперів. Фірми покривають видатки на інвестиції не тільки за рахунок кредитів і поточних прибутків. Фірми також можуть емітувати і продавати свої акції. Коливання на ринку цінних паперів

впливають на прибутки, одержувані від продажу акцій. Отже, ринок цінних паперів впливає на інвестиції.

Інвестиції є найбільш мінливим компонентом сукупних витрат. Фактори, які впливають на мінливість інвестицій:

- тривалість строку служби інвестиційних товарів. Тому закупки нових інвестиційних товарів можуть бути відкладені, що зменшить інвестиції. Оптимістичні прогнози можуть вплинути на прийняття рішення про модернізацію, нове будівництво, що приведе до зростання інвестицій;

- нерегулярність інновацій. Значні нововведення виникають нерегулярно, це, в свою чергу, впливає на мінливість інвестицій;

- поточні прибутки є дуже мінливими. Підприємства інвестують лише тоді, коли відчують, що інвестування буде прибутковим. Між тим поточний прибуток дуже часто змінюється, тому й інвестиційні стимули мінливі. Крім того, прибуток є основним джерелом інвестицій, а значить його нестабільність посилює мінливість інвестицій;

- мінливість очікування. За умов тривалого строку служби основного капіталу прийняття інвестиційних рішень здійснюється, виходячи з очікуваного чистого прибутку. Фірми прогнозують умови інвестування, переглядають деякі події, що можуть привести до значних змін умов підприємництва в майбутньому.

З метою макроекономічного аналізу розрізняють індукційовані й автономні інвестиції.

Індукційовані інвестиції – інвестиції, що викликаються стійким ростом сукупного попиту (національного доходу).

Автономні інвестиції – інвестиції, що не пов'язані з ростом сукупного попиту, а здійснювані підприємцями з метою поліпшити своє становище на ринку.

Коли фірми здійснюють інвестиції, то вони (за дорученням своїх акціонерів) відмовляються від поточного споживання в ім'я майбутнього випуску. Прибутковість інвестицій залежить як від технології, так і від процентної ставки. Ставка відсотка є альтернативною вартістю капіталу, що його акціонери використовують для фінансування інвестиційних проектів, оскільки він може бути використаний для придбання інших активів.

5.3 Інфляційний і дефляційний розрив

Коливання рівноважного рівня випуску навколо потенційного призводять до виникнення так званих рецесійних та інфляційних розривів.

Інфляційний розрив – величина, на яку повинен скоротитися сукупний попит (сукупні витрати) для того, щоб зменшити рівноважний рівень ВВП до неінфляційного рівня повної зайнятості. Подолання його можливе за рахунок стримування сукупного попиту. При цьому скорочення рівноважного сукупного доходу дорівнює:

$$\Delta Y = - \text{інфляційний розрив} * \mu \text{ (мультиплікатор автономних витрат).}$$

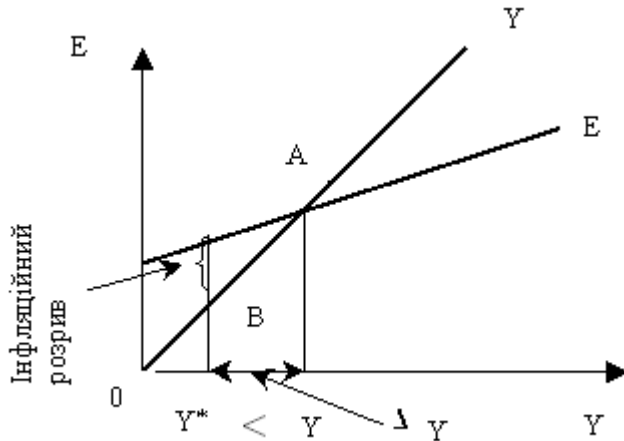


Рис. 5.4 – Інфляційний розрив,

Y – фактичний рівноважний рівень виробництва, Y^* – потенційний рівень виробництва.

Дефляційний (рецесійний, регресивний) розрив – величина, на яку повинен зрости сукупний попит (сукупні витрати) для того, щоб підвищити рівноважний рівень ВВП до неінфляційного рівня повної зайнятості. Подолання рецесійного розриву забезпечується стимулюванням сукупного попиту. При цьому приріст сукупного рівноважного доходу ΔY дорівнює:

$\Delta Y = \text{дефляційний розрив} \cdot \mu$ (мультиплікатор автономних витрат).

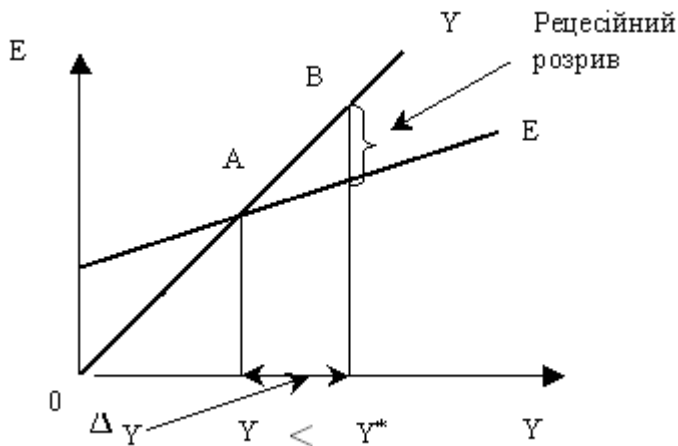


Рис. 5.5 – Рецесійний розрив

Сеньйораж – доход держави, який вона отримує в процесі монетизації дефіциту бюджету. Сеньйораж виникає в умовах перевищення приросту грошової маси над приростом реального ВВП, наслідком чого є зростання середнього рівня цін.

Ефект Танзі-Олівера – свідомо затримка платниками податків термінів внесення податкових платежів в державний бюджет в умовах підвищеного рівня інфляції. Такий ефект спостерігається в процесі накопичення інфляційного тиску в економіці, коли створюються економічні стимули для

перенесення термінів сплати податків, у зв'язку з тим, що за час затримки виникає знецінення грошей, в результаті якого виграє платник податків. В цьому випадку дефіцит держбюджету і загальна нестабільність фінансової системи можуть зрости.

Шокова терапія – різке скорочення темпу росту грошової маси. При проведенні політики шокової терапії інфляційні чекання знижуються, тобто довіра до сильного і цілеспрямованого уряду зростає. Зниження інфляційних чекань понижує темпи інфляції. Шокова терапія сильно впливає на зайнятість і обсяг виробництва. При проведенні політики шокової терапії для стабілізації й упорядкування грошового обігу проводять грошові реформи (деномінацію, нуліфікацію, ревалоризацію і т.д.).

Градування – поступове скорочення темпу росту грошової маси. Інфляційні чекання при градуванні не знижуються через непевність уряду в проведеній політиці. З'являється інфляційна інерція, чому сприяє індексація доходів.

Кейнсіанський хрест – кейнсіанська модель рівноваги, або “45-градусна модель”, або “модель доходи-витрати” (див. рис. 6.1) передбачає, що сукупний попит (AD) представлено плановими витратами – сумою, яку домашні господарства, фірми і держава мають намір витратити на купівлю товарів та послуг: $C + I + G$. Сукупна пропозиція (AS) представлена фактичними витратами, Y . Фактичні (реальні) витрати відрізняються від планових тоді, коли фірми змушені здійснювати незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси (ТМЗ) в умовах неочікуваних змін у рівні продажів, тобто:

Факт. Інвестиції = План. Інвестиції + Незаплановані Інвестиції в ТМЗ.

Планові і фактичні інвестиції в моделі є функцією від доходу і не залежать від рівня цін, який залишається фіксованим. В наведеному графіку лінія планових витрат перетинає лінію фактичних витрат в точці А, де реальні та планові витрати дорівнюють одне одному $(C + I + G) = Y$. Наведений графік отримав назву кейнсіанського хреста.

На лінії $Y=Y$ завжди дотримується рівність фактичних інвестицій та заощаджень. У точці А, де доход дорівнює плановим витратам, досягається рівність між плановими та фактичними інвестиціями і заощадженнями, тобто встановлюється макроекономічна рівновага.

Якщо фактичний обсяг виробництва Y_1 , перевищує рівноважний Y , то це означає, що покупці купують товарів менше, ніж фірми виробляють.

Навпаки, якщо фактичний випуск Y_2 , менший за рівноважний рівень Y , то це означає, що фірми виробляють менше, ніж покупці готові придбати, тобто $AD > AS$. Підвищений попит задовольняється за рахунок незапланованого скорочення запасів фірм, що створює стимули до збільшення зайнятості і випуску. В результаті ВВП поступово зростає від рівня Y_2 до рівня Y , і знову досягається рівновага: $AD = AS$.

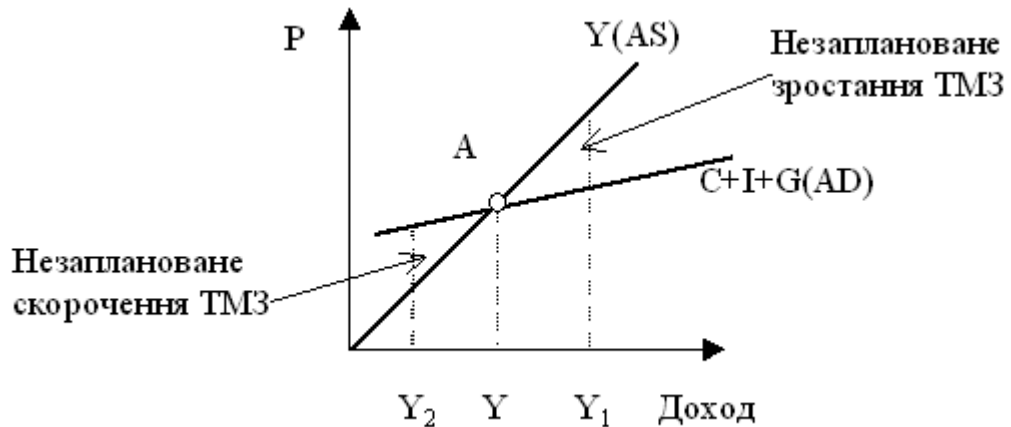


Рис. 5.6 – “Кейнсіанський хрест”

При будь-якому рівні ЧНП нижче рівноважного сукупні витрати будуть перевищувати обсяг виробництва, викликаючи тим самим непередбачені скорочення інвестицій в товарно-матеріальні запаси, загальний ріст прибутку і, врешті-решт, – ріст ЧНП.

В кейнсіанській макроекономічній моделі застосовуються два методи визначення рівноважного рівня ЧНП: метод вилучень та ін'єкцій і метод співставлення сукупних витрат і обсягу виробництва

Питання.

1. Поясніть на графіку моделі “витрати – випуск”, яку роль відіграють незаплановані інвестиції в товарні запаси в умовах, коли фактичні сукупні витрати менші або більші, ніж ВВП.

2. Поясніть, чому розбіжність між заощадженнями і запланованими інвестиціями визначає нерівність між фактичним і рівноважним ВВП.

3. Заплановані інвестиції менші від заощаджень, а фактичні інвестиції дорівнюють заощадженням. В якому співвідношенні знаходяться фактичний і рівноважний ВВП?

4. Чому інвестиції є наймінливішим компонентом сукупних витрат?

5. Чому мультиплікатор інвестицій знаходиться в обернено пропорційній залежності від граничної схильності до заощадження?

6. Поясніть поняття інфляційного та дефляційного розриву.

Рекомендована література.

1. Дорнбуш Р., Фішер С., Макроекономіка: Перекл. з англ. / Р.Дорнбуш, – К.: Основи, 1996.– С. 153-176.

2. Мікро-макроекономіка: Підручник /За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи, 1998. – С.288-304.

6. Небава М.І. Макроекономіка. Тематичний тлумачний словник термінів. Навчальний посібник / М.І.Небава.– Вінниця: ВДТУ, 2000. – С. 69-81.

7. Савченко А.Г. Макроекономіка: Підручник / А.Г.Савченко. – К.: Либідь, 1999. – С. 77-88.

Лекція № 6

Теорія грошей. Грошовий ринок та його рівновага

6.1. Теорії грошей. Види та особливості сучасних грошей. Основні грошові агрегати.

6.2. Модель пропозиції грошей. Грошовий мультиплікатор.

6.3. Попит на гроші: ефекти доходів, цін та процентних ставок.

6.1 Теорії грошей. Види та особливості сучасних грошей. Основні грошові агрегати

У XVI і XVII вв. представники меркантилізму, зокрема англійський економіст Т. Мен, проголосили справжнім багатством суспільства гроші. Для меркантилістів було характерно не тільки ототожнення багатства з грошима, але й ототожнення грошей зі шляхетними металами, у чому і полягає металістична теорія грошей. Відповідно до цієї теорії шляхетні метали є грошима за своєю природою.

Металісти приписували золоту і сріблу, як таким властивості грошей. Але в дійсності гроші – це не річ, не золото і срібло самі по собі, а виражені через річ виробничі відносини людей у товарному господарстві. Служити грошима – зовсім не притаманне золоту і сріблу від природи. Шляхетні метали стали грошима лише в умовах товарного господарства, сутність же грошей полягає не в їхній речовинній оболонці, не в тім, що вони – чи золото або срібло, а в їхній суспільній ролі загального еквівалента.

Основна ідея кількісної теорії грошей полягає в тому, що величина вартості грошей знаходиться в оберненій залежності від їхньої кількості, тобто чим більше грошей у обертанні, тим менша їхня вартість.

Родоначальниками кількісної теорії грошей були в XVIII в. у Франції – Монтеск'є, в Англії – Юм. На початку XIX в. Д. Рікардо намагався поєднати кількісну теорію грошей зі своєю теорією трудової вартості. У XX в. кількісна теорія грошей одержала широке поширення в політичній економії.

За Марксом, кількість грошей у обертанні залежить насамперед від кількості товарів, що обертаються. Якщо, наприклад, кількість проданих у країні товарів збільшиться вдвічі, то за інших рівних умов для обслуговування товарообігу буде потрібна вдвічі більша кількість грошей, ніж раніше.

У 40-х рр. економісти, поєднавши номіналістичну теорію грошей з кількісною, створили теорію “регульованої валюти”. Найвидатнішим представником останньої став англійський економіст Дж. М. Кейнс. Він стверджував, що металеві гроші – “варварський пережиток”, тому що паперові гроші не тільки не гірше, але значно краще металевих. Перевагу паперових грошей Кейнс вбачав у тім, що кількість їх у обертанні може регулюватися державою.

За Кейнсом, через регулювання кількості грошей у обертанні держава може регулювати рівень товарних цін, рівень заробітної плати і всю економіку. Паперові гроші вважаються ним “регульованою валютою”, а в збільшенні їхньої кількості він бачить ключ до збільшення попиту на товари, до скорочення безробіття і виходу з кризи.

Сучасна ринкова економіка є грошовою економікою, оскільки майже всі економічні операції проводяться з участю грошей як засобу обміну. Використання грошей відокремлює акт купівлі товару від акту продажу і таким чином спрощує обмін, знижує витрати обігу товарів.

У сучасній економічній теорії гроші визначаються з функціональної точки зору.

Грошима називається:

– загальновизнаний засіб платежу, який без будь-яких обмежень приймається в обмін на товари і послуги, а також при сплаті боргових зобов'язань;

– сукупність фінансових активів, які використовуються для проведення розрахунків при здійсненні різноманітних операцій.

Сучасні платіжні засоби випускаються центральним (емісійним) та комерційними (депозитними) банками і представлені двома видами грошей: символічними та кредитними.

1. Символічні, або декретивні гроші – засоби обміну, що являють собою певні форми боргових зобов'язань держави і не мають власної невід'ємної цінності (готівкові гроші). Вартість таких грошей перевищує витрати на їхнє виробництво та цінність при альтернативному використанні (наприклад, як товару) і визначається їхньою здатністю обмінюватися на товари та послуги як зараз, так і в майбутньому. Монопольне право емісії готівкових грошей законодавчо закріплене за державою (центральним банком), тому символічні гроші є державними грошима.

2. Кредитні, або депозитні гроші – засоби обміну, які являють собою боргові зобов'язання депозитних інститутів (безготівкові гроші). Як і символічні гроші, вони не мають внутрішньої вартості. Вартість депозитних грошей визначається їхньою купівельною спроможністю. Кредитні гроші є приватними грошима – їхню основу складають трансакційні депозити комерційних банків. Депозити – це грошові кошти, вкладені в комерційні банки у готівковій чи безготівковій формі для зберігання на певних умовах. Будь-який депозит є борговим зобов'язанням банку, яке він має сплатити за вимогою вкладника. Трансакційні (чекові) депозити є засобами обміну, оскільки кошти з цих депозитів вкладники мають право без попередження банку переказати іншим особам у вигляді платежів за придбані товари і послуги. Такі платежі здійснюються за допомогою чеків або аналогічних розрахункових інструментів.

В економіці гроші виконують певні функції, а саме:

- засобу обігу – як засіб обігу гроші є посередником при обміні товарів та послуг;
- рахункової одиниці – засобу кількісного виміру та порівняння відносних вартостей товарів на ринку;
- засобу збереження вартості – засобу накопичення купівельної спроможності, яка може бути використана на купівлю товарів у майбутньому;
- засобу платежу – засобу відкладених платежів, які повинні здійснитися у майбутньому, при сплаті боргових зобов'язань, і величина яких встановлюється в грошовій формі

Грошова маса (Money stock MS) – сума готівкових грошей (C) плюс депозити (D):

$$MS = C + D.$$

Грошова пропозиція (Money supply Ms) – містить в собі готівку поза банківською системою (C) і чекові депозити (D), тобто $Ms = C + D$. Фактично – це агрегат M_1 , де готівкові гроші означають зобов'язання центрального банку, а чекові депозити- зобов'язання комерційних банків.

Сукупність загальноприйнятих засобів платежу, що випущені банківською системою і обертаються в економіці, має назву грошової маси. Для кількісного виміру грошової маси використовується показник рівня ліквідності активів.

Під ліквідністю розуміють здатність фінансового активу бути безумовним і нічим не обмеженим засобом платежу без зміни його номінальної вартості. Ступінь ліквідності активів визначається трансакційними витратами, тобто тим, наскільки швидко і з якими мінімальними збитками, порівняно з величиною їхньої грошової оцінки, одні фінансові активи можна обміняти на інші. Чим більшими є трансакційні витрати обміну активу на гроші, тим нижчим буде рівень ліквідності даного активу. У відповідності з рівнем їхньої ліквідності, фінансові активи групуються в грошові агрегати (за принципом від абсолютно ліквідних до найменш ліквідних).

Грошові агрегати – це особливе поєднання ліквідних фінансових активів, які є альтернативними вимірниками обсягу та структури грошової маси. Склад і кількість застосовуваних агрегатів визначається насамперед особливостями фінансової системи і різниться залежно від країни.

Найпоширеніша класифікація грошових агрегатів використовується у США, де використовують такі агрегати як M_1 , M_2 , M_3 , L , D . Інші високоліквідні фінансові активи утворюють квазігроші. Вони не функціонують безпосередньо як засоби платежу і є предметом певних обмежень з боку банків на їх обмін за вимогою вкладників і на строк платежу. Але квазігроші можуть швидко і без ризику значних фінансових втрат перетворюватися в готівкові гроші або трансакційні депозити. Вони є складовою частиною грошових агрегатів M_2 і M_3 .

Згідно з класифікацією, що використовується в Україні, грошові агрегати визначаються таким чином:

Агрегат M_1 :

- 1) гроші поза банками (C);
- 2) кошти на розрахункових і поточних рахунках (D).

Агрегат $M_2 = M_1 + \dots$:

- 1) строкові депозити;
- 2) кошти на рахунках капітальних вкладень підприємств та організацій;
- 3) кошти Держстраху;
- 4) валютні заощадження.

Агрегат $M_3 = M_2 +$ кошти клієнтів за трастовими операціями банків.

Незалежно від їхньої структури, грошові агрегати різняться між собою ступенем ліквідності, швидкістю обігу, функціональною роллю в економіці, участю в інфляції.

Виходячи із специфічної природи грошей (золотих, паперових, кредитних), діють чітко визначені закони грошового обігу.

В умовах обігу золота, а також паперових і кредитних грошей при їх вільному обміні на золото кількість грошей, необхідних для виконання ними функцій засобу обігу і засобу платежу, визначається за такою формулою:

$$G = (\sum CT - K + P - VP) / O,$$

де G – кількість грошей, необхідних для обігу;

$\sum CT$ – сума цін товарів, що знаходяться в обігу;

K – сума цін товарів, що продані в кредит;

P – платежі, яким наступив термін уплати;

VP – взаємопогашуючі платежі;

O – число обертів грошової одиниці.

Надлишково випущені в обіг гроші залишаються в скарбах. При паперово-грошовому обігу варто випускати в обіг стільки, скільки вони заміщають золотих, базуючись на дії об'єктивного економічного закону паперових грошей, інакше виникає переповнення каналів обертання паперовими грошми, які знецінюються. Більшість економістів Заходу користуються рівнянням обміну І. Фішера:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

де M – грошова маса; V – швидкість обертання грошей; P – рівень товарних цін; Q – кількість товарів.

Це рівняння виражає кількісні залежності між сумою товарних цін і грошовою масою, що обертається. Контроль за грошовою масою необхідний з метою впливу на ціни, виробництво, зайнятість.

6.2 Модель пропозиції грошей. Грошовий мультиплікатор

Загальніша модель пропозиції грошей враховує роль центрального банку, поведінку комерційних банків і можливий відтік частини грошових коштів з депозитів банківської системи в готівку. Вона містить ряд нових змінних.

Грошова база (Monetary base MB) – сума готівкових грошей (C), які є в обігу поза банками плюс мінімальні банківські резерви (TR):

$$MB = C + TR.$$

Готівка поза банками є безпосередньою частиною пропозиції грошей, тоді як банківські резерви впливають на здатність банків створювати нові депозити, збільшуючи пропозицію грошей. Оскільки грошовій базі властивий мультиплікативний вплив на пропозицію грошей, її ще називають грошима активної або підвищеної сили.

Коефіцієнт депонування грошей (currency ratio – cr) характеризує структуру зберігання населенням ліквідних коштів у вигляді їхнього розподілу між готівковими грошима (C) і коштами на поточних (чекових) депозитах (D). Коефіцієнт депонування – це відношення попиту на готівку до депозитів: $cr = C/D$.

Норма фактичного резервування депозитів (reserve ratio – rr) визначається відношенням загальних резервів комерційних банків до депозитів: $rr = TR/D$. При системі часткового резервування рівень фактичного резервування (rr) залежить від норми обов'язкових резервів та від розміру надлишкових резервів: $rr = (R+E)/D$. Отже, пропозиція грошей є функцією трьох екзогенних змінних: cr , rr , MB .

Враховуючи, що обсяг готівки поза банками визначається сумою депозитів та коефіцієнтом депонування: $C = cr * D$, а загальні резерви – сумою депозитів та нормою фактичного резервування: $TR = rr * D$, пропозицію грошей можна визначити як: $M^s = cr * D + D = D * (cr + 1)$, а грошову базу як: $MB = cr * D + rr * D = D * (cr + rr)$. Звідси випливає, що

$$D = MB / (cr + rr), \text{ а } M^s = MB * (cr + 1) / (cr + rr).$$

З цього рівняння видно, що обсяг пропозиції грошей перебуває у прямій залежності від обсягу грошової бази (MB) і в оберненій залежності – від коефіцієнта депонування (cr) та норми резервування (rr). Коефіцієнт пропорційності між пропозицією грошей і грошовою базою одержав назву грошового мультиплікатора, або мультиплікатора грошової бази (money multiplier – μ). $\mu = (cr + 1) / (cr + rr)$. Грошовий мультиплікатор визначає відношення пропозиції грошей до грошової бази, а також суму, на яку збільшується пропозиція грошей при збільшенні грошової бази на одну грошову одиницю. Оскільки $cr > 0$, а $0 < rr < 1$.

6.3 Попит на гроші: ефекти доходів, цін та процентних ставок

Основою сучасної грошової теорії є теорія портфельного вибору, яка розглядає економічного агента у певний момент часу, коли він володіє певним фондом багатства (портфелем активів) і приймає рішення щодо його розподілу між різними видами активів з метою максимізувати прибуток і мінімізувати ризик. Портфель складається з різноманітних активів – акцій, облігацій, нерухомості, грошей та ін. Попит на гроші визначається тим, яку частку портфеля своїх активів економічний агент прагне тримати у ліквідній формі, тобто у вигляді грошей.

Для спрощення подальшого аналізу попиту на гроші припустимо, що портфель складається лише з двох активів: облігацій та грошей.

В цілому попит на гроші формується як попит на гроші для операцій (транзакційний попит) та для накопичення купівельної спроможності (попит на гроші як на актив), що обумовлено виконанням грошима двох основоположних функцій: як засобу платежу та засобу нагромадження.

Транзакційний (операційний) попит на гроші являє собою попит на гроші для обслуговування усіх видів угод в економіці. Зв'язок між сумою грошей і загальним обсягом операцій в економіці відображений у рівнянні кількісної теорії грошей, яке є макроекономічним рівнянням обміну: $M*V=P*Y$, де M – кількість грошей в обігу, V – швидкість обігу грошей, P – рівень цін, Y – обсяг випуску у реальному вираженні. Добуток $P*Y$ є ціновою оцінкою випущеної продукції, що задає попит на гроші для операцій. Добуток $M*V$ – це кількість грошей, які мають бути сплачені при купівлі виробленої продукції. Із рівняння обміну випливає рівняння попиту на гроші: $MD=(P*Y)/V$.

Номінальний попит на гроші відображає ту кількість грошей, яку економічні суб'єкти хотіли б мати для фінансування ділових операцій. З економічної точки зору, доцільніше розглядати реальний (скоригований на рівень інфляції) попит на гроші, який визначається з урахуванням їхньої купівельної спроможності – реальної вартості грошей. Реальні грошові залишки, або реальні грошові запаси вимірюють той обсяг товарів та послуг, який можна придбати за певну номінальну кількість грошей M/P . Величина M/P отримала назву “реальних грошових запасів”.

Проста функція транзакційного попиту пропорційна реальному доходу, або кількості виробленої продукції:

$$(M/P)^d = k*Y, \text{ де } k = 1/V.$$

Попит на гроші як на актив – кількість грошей, яку економічні агенти прагнуть зберігати у формі заощаджень, тобто це бажана кількість фінансових активів у грошовій формі.

Номінальна процентна ставка – ставка процента, виражена в грошах за поточним курсом (без поправки на інфляцію). Номінальна процентна ставка являє собою альтернативні витрати або альтернативну вартість зберігання грошей. Чим вища процентна ставка, тим більше потенційного доходу втрачає економічний агент, який накопичує гроші. Зростання процентної ставки змушує економічних агентів перерозподіляти портфель активів – змінювати його структуру: зменшувати запас грошей і, відповідно, збільшувати запас облігацій. Тому підвищення процентної ставки зменшує попит на гроші.

Функція попиту на гроші як актив відображає обернену залежність величини попиту на реальні грошові залишки з боку активів від динаміки номінальної ставки процента: $(M/P)^d = L(i)$.

Реальну альтернативну вартість зберігання грошей визначає реальна ставка процента (r) – номінальна процентна ставка, що скоригована на рівень інфляції. Ця корекція ведеться відносно очікуваного темпу інфляції, оскільки фактичний майбутній рівень її невідомий.

З урахуванням очікуваної інфляції, функція попиту на гроші як на актив може бути записана таким чином: $(M/P)^d = L(r, \pi^e)$.

Якщо реальна процентна ставка падає, то реальний попит на гроші зростає, оскільки зменшується реальна альтернативна вартість зберігання грошей. Чим вищий очікуваний темп інфляції, тим нижчим буде рівень реального попиту на гроші, оскільки лише в цьому випадку зменшується зумовлена інфляцією втрата купівельної спроможності грошей.

Сукупний попит на гроші – це загальна кількість грошей, яку економічні агенти бажають мати для фінансування операцій та у формі активів, тобто сума трансакційного попиту на гроші і попиту на гроші як на актив.

Питання.

1. Чому в ситуації економічної нестабільності чи економічної розрухи відбувається часткове або повне повернення до системи товарних грошей?

2. З яких елементів складається пропозиція грошей $M1$ та $M2$? В чому полягає різниця між грішми та квазігрішми?

3. Які основні фактори визначають трансакційний попит на гроші і попит на гроші як на актив? Чи є взаємозв'язок між цими складовими сукупного попиту на гроші? Поясніть, яким чином можна графічно поєднати ці два види попиту для визначення сукупного попиту на гроші.

4. Як визначається рівноважна процентна ставка на грошовому ринку?

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Дорнбуш Р. Макроекономіка: Пер. с англ. / Р.Дорнбуш, С.Фишер – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА – М, 1997.– С. 341-373.

2. Зянько В.В. Основи економіки: вузлові питання / В.В.Зянько, М.І.Небава, А.В.Сірко. – Вінниця: УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2000.– С.202-207.

3. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки: Монографія / І.О.Лютий.– Київ: Атіка, 1999. – 240 с.

4. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: у 2 ч./С. Будаговська, О.Кілієвич, І. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи, 1998. – С. 321-343.

5. Чухно А.А. Розвиток теорії грошей та практика регулювання грошового обігу: Спец. Курс / А.А.Чухно.– К.: Вид-во КНУ ім. Тараса Шевченка, 1994.– 115 с.

Лекція № 7

Фіскальна політики держави

7.1. Дискреційна фіскальна політика та її інструменти. Політика державних видатків і податкова політика.

7.2. Взаємозв'язок мультиплікатора державних витрат і мультиплікатора податків. Визначення мультиплікатора збалансованого бюджету.

7.3. Недискреційна фіскальна політика. Вмонтовані стабілізатори економіки.

7.4 Бюджетний дефіцит і державний борг

7.1 Дискреційна фіскальна політика та її інструменти. Політика державних видатків і податкова політика

Фіскальна політика – це регулювання доходів і витрат держави. Заходи фіскальної політики визначаються поставленою метою (боротьба з інфляцією, сгладжування циклічних коливань економіки, зниження рівня безробіття). Держава регулює сукупний попит і реальний національний доход за допомогою державних витрат, трансфертних виплат і оподаткування. Складовими частинами фіскальної політики держави є:

- дискреційна політика, що розглядає регулювання державою своїх витрат і оподаткування. Ріст/зниження державних витрат збільшує/зменшує сукупний попит. Зайнятість зростає/падає – випуск продукту зростає/падає. Ріст/зниження податків зменшує/збільшує прибуток, що веде до зниження/збільшення сукупного попиту, зайнятості, і випуск продукту падає/зростає;

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

Дискреційна фіскальна (бюджетно-податкова) політика передбачає проведення заходів уряду, що спрямовані на забезпечення повної зайнятості та виробництва неінфляційного ВВП шляхом зміни державних видатків, системи оподаткування та підходів до формування державного бюджету в цілому.

Державні видатки являють собою витрати, що пов'язані з діяльністю держави. За допомогою держави впроваджується споживання так званих суспільних благ. Крім цього, деякі державні видатки є прямими трансфертними платежами приватному сектору (соціальна допомога, пенсії, страхування по безробіттю), які не збільшують приватного споживання, але змінюють його структуру. Таким чином, державні видатки визначають

відносні розміри приватного і державного секторів економіки, тобто відносні розміри приватного і суспільного споживання ВВП.

Сукупні державні видатки (GP – Government purchases) поділяються на чотири категорії, їх можна розрахувати такою формулою:

$$GP = C_g + Tr + i + D_g + I_g,$$

де C_g – споживання в державному секторі (заробітна плата робітникам державного сектора, платежі за товари, що купуються для поточного споживання); Tr – трансферти приватному сектору; $i + D_g$ – проценти з державного боргу; I_g – державні інвестиції.

Дискреційна фіскальна політика поділяється на:

- стимулюючу, що збільшує сукупний попит за допомогою зростання державних витрат і зниження податків;
- обмежувальну, що стримує сукупний попит за допомогою зниження державних витрат і підвищення податків.

Обмежувальна політика застосовується для боротьби з інфляцією, а стимулююча – для згладжування циклічності розвитку економіки і забезпечення економічного росту. Стимулююча політика може породжувати інфляцію. Фіскальна (податково-бюджетна) політика тісно взаємодіє з грошово-кредитною політикою з метою стабілізації економіки.

Основою фіскальної політики є бюджет. Оскільки бюджет відбиває циклічність розвитку економіки, то дефіцит/профіцит бюджету – нормальне явище. Більш того, збалансований бюджет посилює циклічні коливання економіки. Бюджет потрібний для досягнення економічної стабільності.

При проведенні фіскальної політики важливу роль відіграє удосконалення оподаткування, тому що система податків регулює циклічність коливань економіки.

Держава фінансує свої видатки насамперед за рахунок податкових надходжень. Як відомо, податки – це частина доходу, що сплачується фірмами та домогосподарствами у розмірі, встановленому законом. У вузькому понятті до податків належать фіскальні вилучення, що утворюють дохід державного бюджету. В широкому розумінні податки – це всі фіскальні вилучення, встановлені державою, в тому числі відрахування до цільових позабюджетних фондів (наприклад, внески до державного пенсійного фонду).

Розмір податку, який законодавчо встановлюється на одиницю оподаткування, називається податковою ставкою.

Середня ставка податку (ATR – Aferage tax rate) – це відношення обсягу податків (T) до величини доходу (Y), який оподатковується:

$$ATR = T/Y.$$

Гранична податкова ставка (MTR – Marginal tax rate) – це відношення приросту виплачуваних податків до приросту доходу, або це частка податків, яка сплачується з гривні додаткових доходів:

$$\text{MTR} = \frac{\Delta T}{\Delta Y},$$

де ΔT - приріст податків; ΔY - приріст доходу.

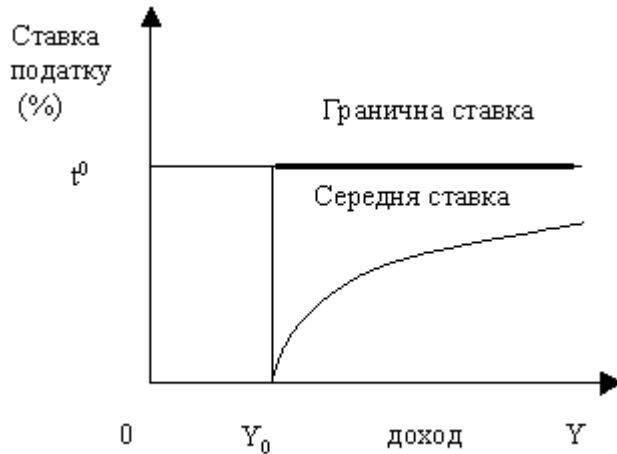


Рис. 7.1 – Прогресивна податкова система

Податки впливають на економіку через використовуваний дохід економічних агентів та зміну відносних цін. У залежності від системи оподаткування вплив податкової політики на макроекономічні змінні може проявлятися по-різному. В цілому зниження податків стимулює зростання приватних витрат і сукупної пропозиції. З цією метою інколи застосовують податкові пільги, тобто зменшення податкових ставок або повне звільнення від податків окремих підприємств чи виробництв залежно від їхнього профілю, характеру виробленої продукції і виконаних робіт, використаної робочої сили, зони розміщення. Зростання податків, навпаки, призводить до скорочення приватних витрат та загального обсягу виробництва.

Роль податків в житті суспільства характеризує підсумковий показник – податковий тягар ($T - Tax$) і визначається як відношення суми податкових зборів до сукупного національного продукту. Він відображає ту частину виробленого суспільством продукту, яка перерозподіляється через бюджетні механізми:

$$T^* = \frac{T}{Y} 100\%,$$

де T^* – податковий тягар;

T - сума нарахованих податків за звітний період;

Y – обсяг реалізованої продукції.

Іншими словами, рівень оподаткування (податковий тягар) в економіці вимірюється відношенням загальної суми фіскальних вилучень до суми доходів фірм і домогосподарств (ставка сумарного оподаткування доходів, або середня ставка податку). Ступінь фактичного податкового навантаження на приватний сектор визначається чистими податковими надходженнями, які

утворюються різницею між величиною загальних податкових надходжень до державного бюджету і сумою трансфертів держави приватному секторові.

Залежність доходів держави від рівня податків неоднозначна. У довгостроковому періоді вона описується так званою “кривою Лаффера” (рис.7.2).

Крива Лаффера – описує залежність доходів держави від рівня податків, згідно з якою обсяг податкових надходжень залежить від середньої ставки податку і величини доходу (ВВП). Якщо ставка оподаткування дорівнює нулеві, то держава не отримує податків. Підвищення ставки податку від 0% до певного рівня m , оптимальним вважається рівень 30-40%, супроводжується збільшенням податкових надходжень до бюджету. Але подальше збільшення податкового навантаження шляхом підвищення сумарної ставки податків пригнічує виробництво і викликає скорочення сукупних доходів і витрат – джерела податків, або податкової бази.

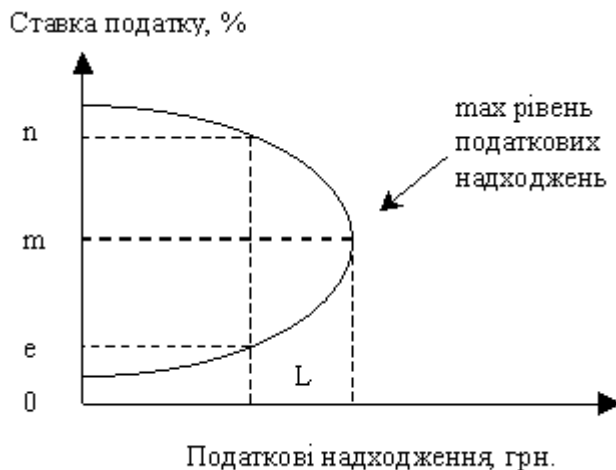


Рис. 7.2 – Крива Лаффера

Проте, на практиці буває важко визначити, чи знаходиться економіка далі чи ближче точки m на кривій Лаффера. Якщо економіка стартує в точці n , то зниження податкових ставок дійсно може збільшити податкові надходження. Але якщо рух почнеться із точки e , то неминучий ріст дефіциту бюджету внаслідок падіння податкових надходжень зі всіма негативними наслідками, що випливають звідси.

7.2 Взаємозв'язок мультиплікатора державних витрат і мультиплікатора податків. Визначення мультиплікатора збалансованого бюджету

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

В результаті збільшення державних витрат відбувається зростання величини рівноважного ЧВП. Водночас, урядові витрати підвладні ефекту

мультиплікатора державних витрат. Мультиплікатор державних витрат показує, у скільки разів зростає доход при збільшенні державних витрат на одиницю продукції. Даний мультиплікатор має такий вигляд:

$$\mu = \Delta Y / \Delta G = 1 / 1 - MPC.$$

Податки, як заощадження та імпорт, являють собою витікання із потоку внутрішніх доходів-витрат. Заощадження, імпорт і сплата податків являють собою таке використання доходу, яке не зачіпає внутрішнього споживання. Споживання тепер буде менше національного виробництва, оскільки створюється потенціальний відрив у витратах на величину заощаджень після сплати податків, імпорту плюс податки. Цей відрив може бути заповнений запланованими інвестиціями, експортом і державними закупівлями.

Отже, наші нові умови рівноваги у відповідності з аналізом потоків витікання-ін'єкції виглядають таким чином. Заощадження після виплати податків плюс імпорт плюс податки дорівнюють плановим інвестиціям плюс державні закупівлі. У символах $S_a + M + T = I_n + X + G$.

Відзначимо важливий і цікавий факт. Рівні збільшення урядових витрат і оподаткування ведуть до зростання рівноважного ЧВП. Тобто якщо G і T збільшуються на певну величину, то рівноважний рівень національного продукту також збільшується на ту ж саму величину.

Розрахунки базуються на явищі мультиплікатора податків, який показує, на скільки одиниць зміниться сукупний доход у відповідь на зміну податків на одну одиницю. Сукупний ефект для доходу під впливом зміни податків дорівнює:

$$\mu = - \Delta Y / \Delta T = MPC / 1 - MPC,$$

де ΔT – приріст податків.

Мультиплікатор автономних витрат показує, у скільки разів загальний приріст (скорочення) сукупного доходу ΔY перевищує початковий приріст (скорочення) автономних витрат ΔA . Він визначається як відношення зміни рівноважного обсягу ВВП до зміни певного компонента автономних витрат:

$$\mu = \Delta Y / \Delta A.$$

Мультиплікатор відкритої економіки – у відкритій економіці доходи витікають в імпорт так само, як у заощадження. Таким чином, мультиплікатор відкритої економіки для інвестицій чи урядових видатків визначається так:

$$\mu_v = \frac{1}{MPS + MPM},$$

де MPS – гранична схильність до заощадження,

MPM – гранична схильність до імпорту.

При збільшенні державних витрат виникає “ефект витіснення” – інвестиційна конкуренція між державою і приватним сектором (домашні господарства і підприємства), що веде до перерозподілу чинників виробництва на користь держави. Збільшення державних закупівель

підвищує ставки відсотка, що веде до скорочення приватних інвестицій. Скорочення реальних приватних інвестицій впливає на темпи економічного росту і рівень життя.

Сукупні державні видатки є складовою частиною сукупного попиту, вони впливають і на приватний попит, і на сукупну пропозицію в економіці. Зміна структури витрат шляхом вибіркового скорочення окремих категорій витрат не лише спричиняє скорочення сукупного попиту, але й впливає на інші характеристики економічної системи, наприклад, на розподіл доходів та розміщення ресурсів. Причому зміна різних компонентів структури державних витрат має різні наслідки для економіки. Так, скорочення державних витрат на субсидіювання виробництва сприяє ефективнішому розподілу ресурсів в економіці, оскільки завдяки цьому долається викривлення цін. А скорочення витрат на соціальні трансферти, наприклад, шляхом збільшення пенсійного віку, може спричинити зростання безробіття.

Збільшення державних витрат змінює структуру сукупного попиту, але його рівень не обов'язково змінюється на ту ж саму величину. Все залежить від обсягу державних витрат, які заміщують приватні витрати. Це заміщення має дві форми. Якщо відбувається “пряме витіснення”, коли державні видатки рівноцінно замінюють приватні (наприклад, видатки на освіту), то сукупні витрати зростають майже так, як і державні. Але державний сектор вступає в конкуренцію з приватним за залучення обмежених фінансових ресурсів, особливо коли державні витрати фінансуються за рахунок підвищення податків або позик. Тоді зростання державних витрат підвищує процентні ставки, і відбувається “фінансове витіснення” приватного сектора державним, у тому числі витіснення приватних капіталовкладень.

Оскільки державні видатки впливають на рівень цін, розміщення ресурсів, розподіл доходів, зайнятість і виробництво, вони є важливим інструментом короткострокової макроекономічної політики.

7.3 Недискреційна фіскальна політика. Вмонтовані стабілізатори економіки

Фіскальна політика, як відзначалось раніше, може бути дискреційною та недискреційною. Дискреційна фіскальна політика – це система заходів, яка передбачає цілеспрямовані зміни в розмірі державних витрат, податків і сальдо державного бюджету. Дискреційна фіскальна політика використовується державою для активної протидії циклічним коливанням. Для стимулювання сукупного попиту в період економічного спаду уряд цілеспрямовано створює дефіцит державного бюджету, збільшуючи державні витрати або знижуючи податки. Відповідно, в період піднесення цілеспрямовано створюється бюджетний надлишок.

Недискреційна фіскальна політика – автоматична фіскальна політика, при якій бюджетний дефіцит та бюджетний надлишок виникають автоматично, внаслідок дії автоматичних стабілізаторів економіки. Такими

стабілізаторами в економіці є прогресивна податкова система і трансфертні платежі. Зміна вказаних величин внаслідок циклічних коливань сукупного доходу приводить до збільшення чистих податкових надходжень у періоди зростання ВВП і до їхнього зменшення у фазі економічного спаду.

Автоматичні (вмонтовані) стабілізатори – механізми ринкової економіки, що не залежать від держави і згладжують спади і підйоми в економіці, або це механізм, який дозволяє зменшити циклічні коливання в економіці без проведення спеціальної економічної політики. Дія автоматичних стабілізаторів впливає на зміну обсягу виробництва, рівня цін і ставок відсотка. Стабілізатори при зміні попиту забезпечують більш плавну зміну випуску продукту. Дія автоматичних стабілізаторів відбивається на розмірі циклічного дефіциту/профіциту бюджету.

Розглянемо механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки (рис. 7.3).

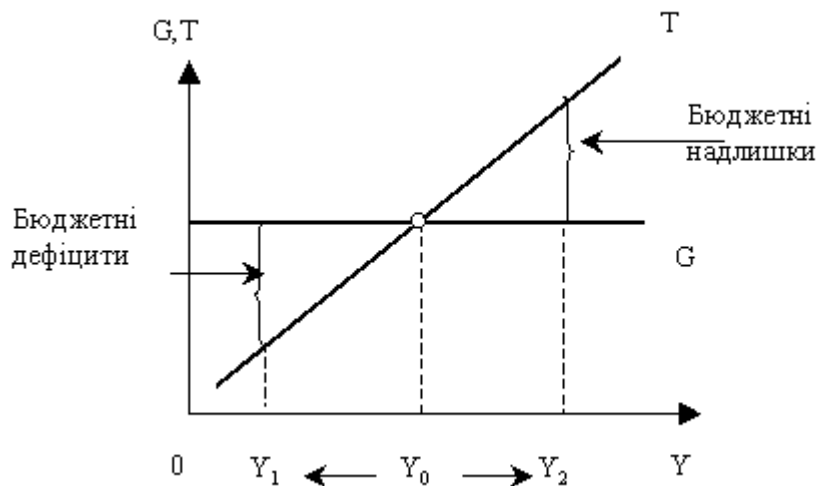


Рис. 7.3 – Механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки

У фазі циклічного підйому дохід зростає, $Y_2 > Y_0$ і тому податкові відрахування автоматично зростають, податковий мультиплікатор зменшується, а трансфертні платежі з бюджету автоматично знижуються. Це зменшує особисті доходи, скорочує видатки на споживання і сукупний попит в цілому. У підсумку бюджетний надлишок зростає, а надмірне розширення економіки й інфляція стримуються.

У фазі циклічного спаду сукупний дохід, навпаки, знижується: $Y_1 < Y_0$. Через це податкові надходження автоматично скорочуються, податковий мультиплікатор збільшується, а трансферти приватному секторові зростають. Наслідком цього є збільшення бюджетного дефіциту, але одночасно зростають сукупний попит і обсяг виробництва, що обмежує глибину спаду. Отже, контрциклічні зміни в податках і державних витратах хоча й мають стабілізуючий вплив, але не можуть повністю усунути економічну нестабільність, адже автоматичні стабілізатори лише зменшують, а не зовсім

усувають мультиплікативний вплив податків та державних видатків на економіку.

Вмонтована стабільність виникає тому, що в реальності податкова система забезпечує вилучення такого чистого податку (чистий податок дорівнює загальній величині податку за відрахуванням трансфертних платежів і субсидій), який змінюється пропорційно величині ЧВП. Майже всі податки дадуть ріст податкових надходжень зі зростанням ЧВП. Зокрема, індивідуальний подоходний податок має прогресивні ставки і зі зростанням ЧВП дає більші, ніж пропорційні, прирости податкових надходжень. Більше того, зі зростанням ЧВП і зростанням обсягу закупівель товарів і послуг будуть збільшуватися надходження від податку на доходи фірм, ПДВ і акцизів. І, аналогічно, збільшується величина податків на зарплату з тим, як в ході економічного піднесення створюються нові робочі місця.

7.4 Бюджетний дефіцит і державний борг

Державний бюджет – основа фіскальної політики держави, що визначає методи і джерела фінансування бюджету і його використання. Бюджет поповнюється в основному за рахунок податкових надходжень і витрачається на державні потреби.

Державний бюджет може бути профіцитним або дефіцитним, коли розмір державних прибутків, відповідно, більше або менше його витрат. Збалансований бюджет практично неможливий через циклічний розвиток економіки. При спаді бюджет дефіцитний, при підйомі – надлишковий.

Важливим елементом стратегії макроекономічного управління є зменшення розміру бюджетного дефіциту. Сучасна економічна думка пропонує багато концепцій бюджетного дефіциту, за допомогою яких визначається ефективність фіскальної політики та її вплив на економічну систему.

Для оцінки впливу фіскальної політики на бюджет використовуються концепції бюджету повної зайнятості та циклічного бюджету. Бюджет повної зайнятості (структурний бюджет) визначається рівнем сальдо бюджету (дефіциту або надлишку), який мав би місце за поточного реального рівня державних видатків і податкових ставок в умовах потенційного рівня випуску в економіці. Зміна бюджету повної зайнятості показує напрям, у якому фіскальна політика буде впливати на зміну сукупного попиту в економіці. Циклічний бюджет відбиває вплив ділового циклу на державний бюджет, тобто показує, яким чином фаза економічного циклу впливає на доходи, видатки і сальдо бюджету. Фактичний дефіцит державного бюджету складається під впливом дискреційної бюджетно-податкової політики (структурний дефіцит) і циклічних коливань в економіці (циклічний дефіцит). Структурний дефіцит визначається як бюджетний дефіцит при діючих податкових ставках і потенційному рівні випуску. Перевищення фактичного дефіциту над структурним дає циклічний дефіцит, а перевищення структурного дефіциту над фактичним, навпаки, циклічний

надлишок. Зміна абсолютного розміру циклічного дефіциту визначається змінами в структурі податків і державних витрат, автоматична зміна яких відповідає змінам рівня реального обсягу виробництва, інфляції та безробіття залежно від фази економічного циклу.

Концепції бюджетного дефіциту такі:

- зовнішній дефіцит дорівнює зовнішнім видаткам держави за винятком державних надходжень від зовнішніх джерел;
- внутрішній дефіцит – це загальний дефіцит “мінус” зовнішній дефіцит;
- операційний дефіцит визначається як загальний дефіцит за винятком інфляційної частки процентних платежів;
- первинний дефіцит є різницею між величиною загального дефіциту і сумою всіх процентних платежів;
- поточний бюджетний дефіцит /надлишок/ утворюється поточними державними доходами за винятком поточних видатків. Для фінансування дефіциту бюджету використовуються як інфляційні, так і неінфляційні джерела.

Неінфляційні джерела містять в собі:

- внутрішні та зовнішні позики на фінансових ринках: кредити комерційних банків, іноземних урядів та міжнародних організацій; продаж державних цінних паперів комерційним банкам, фірмам та домогосподарствам;
- трансферти – фінансування у вигляді безоплатної допомоги.

Зменшити дефіцит бюджету уряд може і шляхом накопичення заборгованості – прострочування платежів по боргах або за куплені товари, а також за рахунок підвищення податків. Ці заходи теж мають неінфляційний характер.

Інфляційним джерелом фінансування бюджетного дефіциту є монетизація дефіциту, яка відбувається в результаті позик центрального банку урядові та купівлі центральним банком державних цінних паперів.

Борг є важливим елементом кругообігу “доходи – витрати”. Коли в економіці зростають доходи, то зростають і заощадження, які повинні бути використані домашніми господарствами, фірмами та урядом. Створення боргу – це механізм, за допомогою якого заощадження передаються економічним агентам, що здійснюють витрати. Якщо домогосподарства і фірми не схильні до запозичень, то приватна заборгованість зростає недостатньо швидко аби поглинути зростаючий обсяг заощаджень. Отже, щоб економіка не відійшла від стану повної зайнятості ресурсів, ці заощадження мають бути використані державою шляхом приросту державного боргу.

Державний борг ($D_G\text{-Debt}$) – це загальний розмір накопиченої заборгованості уряду власникам державних цінних паперів, який дорівнює сумі минулих бюджетних дефіцитів за вилученням бюджетних надлишків.

Державний борг складається із внутрішнього та зовнішнього боргу держави. Внутрішній державний борг (D) – заборгованість держави домогосподарствам і фірмам даної країни, які володіють цінними паперами, випущеними її урядом. Зовнішній державний борг (D*) – це заборгованість держави перед іноземними громадянами, фірмами, урядами та міжнародними фінансовими організаціями.

Основними причинами створення і збільшення державного боргу є:

- збільшення державних видатків без відповідного зростання державних доходів;
- циклічні спади й автоматичні стабілізатори економіки;
- скорочення податків з метою стимулювання економіки без відповідного коригування (зменшення) державних витрат;
- вплив політичних бізнес-циклів – надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів з метою завоювання популярності виборців та збереження влади.

Існує позитивний взаємозв'язок між розмірами бюджетного дефіциту і державного боргу. Бюджетний дефіцит збільшує державний борг, а зростання боргу, в свою чергу, потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування і тим самим збільшує бюджетний дефіцит.

Питання.

1. Визначить короткострокові і довгострокові цілі фіскальної політики та її структуру.
2. Назвіть інструменти дискреційної фіскальної політики. Які закономірності відображає крива Лаффера?
3. В чому полягає суть мультиплікатора збалансованого бюджету. Як взаємодіють між собою мультиплікатор податків і мультиплікатор державних витрат?
4. Охарактеризуйте види бюджетно-податкової політики.
5. Розкрийте механізм автоматичних стабілізаторів.
6. Сутність недискреційної фіскальної політики.

Рекомендована література.

1. Дорнбуш Р. Макроекономіка: Перекл. з англ. / Р.Дорнбуш, С.Фішер. – К.: Основи, 1996. – С. 186-193.
2. Мікро-макроекономіка: Підручник / За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи, 1998. – С.305-307.
3. Небава М.І. Макроекономіка. Тематичний тлумачний словник термінів. Навчальний посібник / М.І.Небава.– Вінниця: ВДТУ, 2000. – С. 69-81.
4. Савченко А.Г. Макроекономіка: Підручник / А.Г.Савченко. – К.: Либідь, 1999. – С. 170-189.
5. Семюелсон П. Макроекономіка: Перекл. з англ. / П.Семюелсон, В.Нордгауз. – К.: Основи, 1995. – С. 438-452.

Лекція №8

Грошово-кредитна (монетарна) політика

8.1. Банківська система та її економічні основи. Центральний банк і комерційні банки.

8.2. Види, цілі та інструменти грошово-кредитної політики.

8.3. Передатний механізм кредитно-грошової політики.

8.1 Банківська система та її економічні основи. Центральний банк і комерційні банки

Банківська система в ринковій економіці є звичайно дворівневою і включає центральний банк (емісійний) і комерційні (депозитні) банки різних видів. Основними функціями комерційних банків вважаються залучення внесків (депозитів) і надання кредитів. За допомогою цих операцій комерційні банки можуть створювати гроші, тобто розширювати грошову пропозицію, що відрізняє їх від інших фінансових установ. Банки займаються також купівлею і продажем цінних паперів.

Кредитно-банківська система як сукупність кредитно-фінансових інститутів акумулює вільні грошові капітали, доходи і заощадження різних прошарків населення і надає їх у позичку фірмам, уряду і приватним особам. Кредитно-банківські інститути підрозділяються на:

- 1) Центральний банк;
- 2) комерційні банки;
- 3) спеціалізовані кредитно-фінансові інститути.

Центральний банк (Національний банк України – НБУ) – це банк для уряду і банкірів. Він здійснює одну основну функцію – контроль за грошовою масою і кредитом в економіці. Він займає в кредитно-банківській системі особливе місце і є, як правило, державною установою.

До основних функцій центрального банку відносяться:

1. Емісійна функція (випуск грошей), що зберігає своє значення, оскільки готівка, як і раніше, необхідна для значної частини платежів і забезпечення ліквідності кредитної системи, що повинна мати засоби остаточного погашення боргових зобов'язань.

2. Функція акумулювання і збереження касових резервів для комерційних банків, тобто кожен банк – член національної кредитної системи – зобов'язаний зберігати на резервному рахунку в НБУ суму у певній пропорції до розміру його внесків. Одночасно НБУ за традицією є зберігачем офіційних золотовалютних резервів країни.

3. Функція кредитування комерційних банків. Найменше виявляється в періоди фінансових катастроф.

4. Надання кредитів і виконання розрахункових операцій для урядових органів, тому що в бюджетах різного рівня акумулюється до половини і

більш ВВП. Дані засоби накопичуються на рахунках НБУ і витрачаються з них. При цьому, центральні банки ведуть рахунки урядових закладів і організацій. Крім того, вони здійснюють операції з державними цінними паперами, надають державі кредит у формі прямих короткострокових і довгострокових позичок чи покупки державних облігацій. Центральні банки також проводять за дорученням урядових органів операції із золотом і іноземною валютою.

5. Клірингова функція, чи функція проведення безготівкових розрахунків. Так, у ряді країн центральний банк веде операції з загальнонаціонального клірингу, виступаючи посередником між комерційними банками, розташованими в різних районах країни.

Таким чином, центральний банк має певну владу за контролем грошової маси і кредиту. Тільки він може запустити "паперовий верстат", або його призупинити. Усі ці дії залежать від економічної ситуації в країні. У цьому суть центральної банківської системи.

Комерційні банки являють собою приватні і державні банки, що здійснюють універсальні операції з кредитування промислових, торгових і інших підприємств головним чином за рахунок тих грошових капіталів, що вони одержують у вигляді внесків. Функції комерційних банків:

- Акумулявання безстрокових депозитів, чи ведення поточних рахунків, і оплата чеків, виписаних на ці банки;
- Надання кредитів підприємцям. Особлива заслуга комерційних банків також полягає в здійсненні розрахунків у масштабах усього національного господарства. На базі їхніх операцій виникають кредитні гроші (чеки, банківські векселі).

8.2 Види, цілі та інструменти грошово-кредитної політики

Цілі грошово-кредитної політики можна розділити на кінцеві: (економічне зростання, повна зайнятість, стабільність цін, життєздатний платіжний баланс) та проміжні (процентна ставка, грошова маса, валютний курс).

Використання проміжних цілей дозволяє узгодити кінцеві цілі з інструментами грошово-кредитної політики. Конкретний вибір проміжного цільового орієнтиру визначається тим, наскільки стало він пов'язаний з кінцевими цілями грошово-кредитної політики у конкретній економічній ситуації.

Складність проведення грошово-кредитної політики зумовлена тим, що центральний банк не в змозі одночасно стабілізувати грошову масу і процентну ставку, якщо попит на гроші змінюється. Розглянемо моделі грошового ринку в короткостроковому періоді. Згідно з цією моделлю, нахил кривої пропозиції грошей залежить від варіантів грошово-кредитної політики.

Гнучка грошово-кредитна політика – політика центрального банку, за якої проміжною ціллю є фіксація або підтримка процентних ставок на

певному рівні. Пропозиція грошей у моделі грошового ринку в цьому випадку характеризується горизонтальною кривою (див. рис.8.1). За гнучкої грошово-кредитної політики підвищення попиту на гроші супроводжується зростанням пропозиції грошей. І навпаки, скорочення попиту на гроші веде до зменшення пропозиції грошей, оскільки центральний банк регулює пропозицію грошей таким чином, щоб підтримати номінальну процентну ставку на фіксованому рівні.

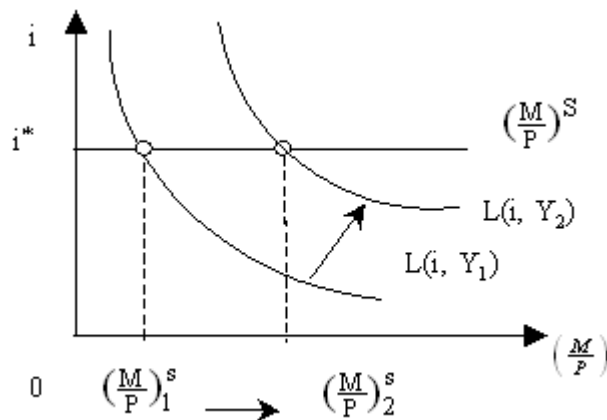


Рис. 8.1 - Гнучка грошово-кредитна політика

Жорстка грошово-кредитна політика спрямована на фіксацію або підтримку стабільного обсягу грошової маси в економіці. У моделі грошового ринку їй відповідає вертикальна крива пропозиції грошей (рис. 8.2). За жорсткої грошово-кредитної політики зростання попиту на гроші призводить до зростання процентної ставки, а зниження попиту на гроші спричиняє падіння процентної ставки, оскільки центральний банк підтримує пропозицію грошей на певному рівні.

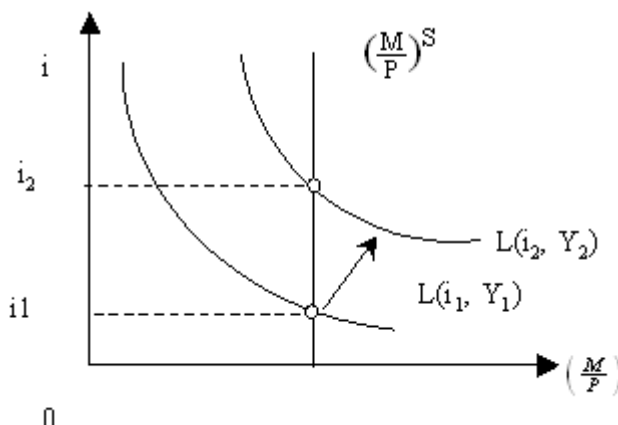


Рис. 8.2 - Жорстка грошово-кредитна політика

Проміжному типові грошово-кредитної політики відповідає така модель пропозиції грошей: при зміні попиту на гроші пропозиція грошей змінюється, але в обсязі, недостатньому для підтримки процентних ставок на

фіксованому рівні. Тобто зростання попиту на гроші супроводжується зростанням і пропозиції грошей, і ставки процента .

8.3 Передатний механізм грошово-кредитної політики

Канали, через які зміни в пропозиції грошей впливають на реальний сектор економіки, мають назву передатного механізму грошово-кредитної політики, або механізму грошової трансмісії.

В кейнсіанській моделі механізм грошової трансмісії діє через зростання пропозиції грошей (M_s) зменшує процентні ставки (i), знижуючи тим самим вартість капіталу і впливаючи таким чином на підвищення рівня інвестиційних витрат (I). Оскільки економіка не перебуває в умовах повної зайнятості ресурсів, зростає реальний обсяг виробництва (Y) при незмінних цінах.

Передатний механізм кредитно-грошової трансмісії кейнсіанців – діє через прийняття підприємницьких рішень щодо інвестиційних витрат, основною ланкою його є вплив процентних ставок на планові інвестиції.

Монетаристський передатний механізм кредитно-грошової трансмісії містить інші засоби впливу грошово-кредитної політики на зміну рівня економічної активності. Згідно з цим підходом, зростання пропозиції грошей (M) безпосередньо підвищує сукупний попит (AD) і таким чином впливає на зростання номінального обсягу виробництва (PY). Оскільки економіка перебуває в умовах повної зайнятості ресурсів ($Y=Y^*$), зростання номінального обсягу виробництва відбувається за рахунок підвищення рівня цін (P).

Сучасне розуміння механізму грошової трансмісії містить широкий діапазон каналів впливу грошово-кредитної політики на економічну систему. Найважливіші з них: ефект процентних ставок, ефект валютного курсу, ефект багатства.

Ефект процентних ставок. Зміна процентних ставок впливає на всі планові компоненти витрат як інвестиційні (планові інвестиції фірм, інвестиції в житлове будівництво), так і неінвестиційні (купівля в кредит споживчих товарів довготривалого користування, капітальні вкладення держави – державні закупки). Збільшення цих витрат приводить до підвищення інвестиційного та споживчого попиту і, отже, до зростання сукупного попиту і сукупної пропозиції в економіці. Схематично цей ефект збігається з кейнсіанським передатним механізмом.

Ефект валютного курсу. Зміна пропозиції грошей (M) і короткострокових процентних ставок (i) впливають на динаміку обмінного курсу національної валюти (E), зростання пропозиції грошей і відповідне падіння процентних ставок зменшують попит на національні гроші з боку нерезидентів. В результаті цього відбувається падіння валютного курсу національних грошей. Зниження валютного курсу сприяє зростанню експорту і зменшенню імпорту, що збільшує попит з боку чистого експорту (NX) і стимулює зростання реального обсягу виробництва (Y).

Ефект багатства. Цей ефект пов'язаний з впливом процентної ставки на ціну таких фінансових активів, як акції та облигації. Зменшення ставки процента (i) збільшує курсову вартість цінних паперів (P_s). Наслідком цього є: а) зростання багатства (W) власників цінних паперів, що підвищує автономне споживання (C); б) зростання курсової вартості акцій (P_s) полегшує фірмам фінансування інвестиційних проектів, оскільки збільшується співвідношення вартості фірми на фондовому ринку порівняно з вартістю купівлі її капіталу на ринку продукції (q), а це підвищує інвестиційні витрати (I). В кінцевому підсумку зростання споживчого та інвестиційного попиту приводить до зростання реального обсягу виробництва.

Питання.

1. Чому центральний банк як основний інструмент грошово-кредитної політики застосовує операції на відкритому ринку, а не зміну резервних вимог або облікової ставки? Чим відрізняється вплив кожного з цих інструментів на окремих комерційний банк; на систему комерційних банків в цілому; на пропозицію грошей?

2. Поясніть, чому центральний банк не в змозі стабілізувати процентні ставки і грошову масу в економіці одночасно? Яким чином форма кривої попиту на гроші впливає на ефективність грошово-кредитної політики?

3. Опишіть передатний механізм грошово-кредитної політики. В чому полягають відмінності між кейнсіанською та монетаристською трактовками передатного механізму? Яку роль відіграють процентні ставки в передатному механізмі грошово-кредитної політики?

4. Наведіть механізм створення грошей комерційними банками. Чи завжди комерційні банки можуть створювати гроші?

Рекомендована література.

1. Дорнбуш Р. Макроекономіка: Пер. с англ. / Р.Дорнбуш, С.Фишер. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА – М, 1997.– С. 341-373.

2. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки: Монографія / І.О.Лютий.– К.: Атіка, 1999. – 240 с.

3. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: у 2 ч./С. Будаговська, О.Кілієвич, І. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи, 1998. – С. 321-343.

4. Небава М.І. Макроекономіка. Тематичний тлумачний словник термінів / М.І.Небава.– Вінниця: ВДТУ, 2000.– С. 87-98.

5. Чухно А.А. Розвиток теорії грошей та практика регулювання грошового обігу: Спец. Курс / А.А.Чухно.– К.: Вид-во КНУ ім. Тараса Шевченка, 1994.– 115 с.

Лекція № 9

Механізм зовнішньоекономічної рівноваги

9.1. Міжнародна торгівля і теорія порівняльних переваг

9.2. Тарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі. Імпортне і експортне мито.

9.3. Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі. Кількісні обмеження зовнішньої торгівлі.

9.4. Політика протекціонізму та її аргументи.

9.5. Валюта і види валютних курсів

9.6. Платіжний баланс

9.1 Міжнародна торгівля і теорія порівняльних переваг

Ефективність будь-якої національної економіки залежить не лише від результатів її внутрішньої діяльності, а й від її участі у світових економічних відносинах, ступеня її інтеграції у світове господарство. Існують різні форми міжнародних економічних відносин: міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародний рух капіталів, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна кооперація виробництва тощо.

Ступінь активності країни у світових економічних відносинах макроекономічна наука оцінює такими показниками:

- Рівень експорту. Це відношення обсягу товарів та послуг, що експортуються, до обсягу ВВП, виражене в процентах. Рівень експорту залежить не лише від здатності країни конкурувати на світовому ринку, а й від потреб країни в імпорті, оскільки доходи від експорту мають покривати витрати на імпорт;

- Структура експорту, тобто питома вага окремих груп товарів, залежно від ступеня їх переробки, у загальному обсязі експорту. Відповідно до своєї структури експорт може мати сировинну або технологічну спрямованість, що характеризує місце країни у міжнародній галузевій спеціалізації. Так, переважна частка продукції обробної промисловості в експорті країни є ознакою високого науково-технічного рівня її промисловості.

У сучасному світі спостерігається значний розрив у рівні технічного розвитку окремих країн. У зв'язку з цим розвинуті країни спеціалізуються на експорті високотехнологічних та наукомістких товарів, а слаборозвинуті – на експорті сировини та палива. Згідно з товарною структурою зовнішньої торгівлі України, основними статтями її експорту є такі: чорні і кольорові метали та вироби з них, продовольчі товари та сировина для їх виробництва, продукція хімічної промисловості, машини та устаткування;

– Рівень імпорту. Він характеризує рівень залежності національної економіки від світового господарства, тобто характеризує потребу в товарах, які не виробляються в даній країні, або виробництво яких у цій країні є неефективним. Імпортозалежність України (як відношення обсягу імпорту товарів до ВВП) за 2000 р. становила 42 %;

– Структура імпорту. Україна відноситься до країн з високою залежністю від так званого критичного імпорту, до якого належать переважно енергоресурси. В 2000 р. частка паливно-енергетичної продукції у загальній вартості імпорту України становила 46 %. Стосовно інвестиційних товарів (машин та устаткування), які сприяють активізації інвестиційних процесів в економіці та структурній перебудові, то їхня частка у загальному обсязі імпорту незначна – 16 %.

– Співвідношення між імпортом та експортом капіталу. Міжнародний рух капіталу здійснюється як у підприємницькій формі (прямі та портфельні інвестиції), так і в позичковій (довгострокові, середньострокові та короткострокові кредити).

Прямі інвестиції – це такі інвестиції, які забезпечують інвестору управлінський контроль над об'єктом, в який вкладається капітал. Портфельні інвестиції не дають права управляти об'єктом інвестування. Вони здійснюються, як правило, пакетами акцій, на які, згідно з поширеною практикою, припадає не більше 25 % загального капіталу фірми.

Найбільш привабливою формою залучення іноземного капіталу є прямі інвестиції. Капітал у цій формі дає змогу нерезидентам створювати за кордоном нові фірми, купувати суттєву частку капіталу вже діючої фірми або повністю купувати фірму. За період незалежності Україна залучила прямих іноземних інвестицій обсягом приблизно 3,3 % ВВП, а за міжнародними стандартами рівень, що перевищує 5 %, розцінюється як досить високий. В розрахунку на душу населення серед країн з перехідною економікою Україна займає одне з останніх місць, близько 30 дол. США, тоді як у країнах з перехідною економікою на душу населення в середньому припадає 100 дол. США прямих іноземних інвестицій.

Здійснення зовнішньоекономічних зв'язків між окремими країнами передбачає необхідність встановлення міжнародних режимів, які визначали б загальні норми та правила для всіх суб'єктів світових економічних відносин. У сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами такий режим регламентується міжнародною організацією ГАТТ/СОТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі – світова організація торгівлі). Вона функціонує на базі міждержавного багатостороннього договору, котрий обумовлює певні вимоги до міжнародних торговельних відносин.

Основні завдання ГАТТ/СОТ полягають в тому, щоб протидіяти протекціонізму на національному та регіональному рівнях, сприяти лібералізації міжнародної торгівлі, зокрема через регламентацію дій урядів щодо регулювання зовнішньоторгівельної діяльності країн. У своїй

діяльності ГАТТ/СОТ керується принципами обов'язкового застосування у взаємній торгівлі режиму найбільшого сприяння, недискримінації, взаємних митних та немитних поступок.

Розвиток зовнішньої торгівлі відбувається на основі вигод країнам, які беруть у ній участь, або, іншими словами, чим визначаються напрями зовнішньоторговельних потоків.

Участь кожної країни у світовому поділі праці породжує проблему її економічної доцільності, інтерес до якої економічна наука проявляє вже давно. А.Сміт сформулював теорію абсолютної переваги і, полемізуючи з меркантилістами, показав, що країни зацікавлені в розвитку зовнішньоторговельних потоків, оскільки мають вигоду незалежно від того, експортерами чи імпортерами вони є. Д. Рікардо довів, що принцип абсолютної переваги є лише окремим випадком загального правила, і обґрунтував теорію порівняльної переваги, що є теоретичним обґрунтуванням економічної доцільності міжнародного поділу праці. Історично світові економічні відносини починалися із торгівлі товарами. Тому дана теорія й спирається на порівняльні переваги в торгівлі.

Класичним варіантом теорії порівняльних переваг є теорія порівняльних витрат Рікардо. Вона ґрунтується на положенні, згідно з яким окремі країни спеціалізуються з виробництва тих товарів, які мають відносно більш низькі витрати порівняно з іншими країнами. Для ілюстрації цього положення Рікардо взяв за приклад виробництво вина і сукна в Англії та Португалії (див. табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Абсолютні та порівняльні витрати на виробництво товарів

Країни	Абсолютні витрати часу		Порівняльні витрати часу	
	Сукно	Вино	Сукно	Вино
Англія	40	30	4/3	3/4
Португалія	20	10	2	1/2

Виробництво вина і сукна в Португалії абсолютно дешевше, ніж в Англії. Якщо керуватися звичайною логікою, то Португалії не вигідно купувати в Англії ні вино, ні сукно. Але Рікардо пропонує враховувати не абсолютні, а порівняльні витрати. Він виходить з того, що ціна товару – це грошова форма вираження мінової вартості, тобто мінова вартість сукна знаходить своє відображення через певну кількість вина, а мінова вартість вина виражається через певну кількість сукна. При цьому в основі мінової вартості лежить відношення абсолютних витрат.

Спираючись на абсолютні витрати, можна обчислити порівняльні витрати, тобто мінову вартість сукна та вина. Дані, наведені в табл.9.1, свідчать, що в Англії мінова вартість вина дорівнює 3/4 сукна, а в Португалії – 1/2 сукна, тобто в Англії ціна вина вища, ніж у Португалії ($3/4 > 1/2$). Тому Англії вигідніше відмовитися від виробництва свого вина й купувати його в

Португалії. Португалії ж доцільно відмовитися від виробництва сукна й купувати його в Англії.

Теорія Рікардо пояснює переваги міжнародної торгівлі, враховуючи головним чином міжнародні відмінності у природно-кліматичних умовах виробництва товарів. Проте з розвитком промисловості, насамперед обробної, їхня роль як фактора виробництва помітно зменшилася. Вирішальну роль стали відігравати виробничі фактори суспільного походження.

Теорія порівняльних переваг переконливо доводить, що міжнародна торгівля зумовлена наявністю відмінностей між країнами у відносних витратах, проте вона залишає без відповіді визначальне питання: чому виникають ці відмінності? Намагаючись відповісти на це запитання, шведський економіст Елі Хекшер та його учень Бертиль Олін у 20-30-х рр. сформулювали нову теорію міжнародної торгівлі¹ – неокласичну двофакторну модель. На їхню думку, відмінності у відносних витратах між країнами (або відмінності у формі кривих виробничих можливостей) пояснюються головним чином тим, що, по-перше у виробництві різних товарів фактори використовуються у різних співвідношеннях і, по-друге, відносна забезпеченість країн факторами виробництва є нерівномірною.

У відповідності з теорією Хекшера-Оліна, країни будуть намагатися експортувати ті товари, які потребують для свого виробництва інтенсивного використання відносно надлишкових і невеликих затрат дефіцитних факторів, в обмін на товари, які виробляються з використанням факторів в оберненій пропорції. Отже, у прихованому вигляді експортуються надлишкові фактори та імпортуються дефіцитні фактори виробництва. Варто підкреслити, що мова тут іде не про кількість факторів виробництва, що їх має країна, а про відносну забезпеченість ними (наприклад, про кількість придатної для обробки землі в розрахунку на одного працюючого). Якщо в даній країні будь-якого фактора виробництва більше, ніж в інших країнах, то ціна на нього буде відносно нижчою. Відповідно, і відносна ціна того продукту, у виробництві якого цей дешевший фактор використовується більшою мірою, ніж інші фактори, буде нижчою, ніж в інших країнах. Саме так виникають порівняльні переваги, які визначають напрями зовнішньої торгівлі.

Теорія Хекшера-Оліна вдало пояснює багато закономірностей, які спостерігаються в міжнародній торгівлі. Країни дійсно вивозять переважно продукцію, в затратах на виробництво якої домінують відносно надлишкові для них ресурси. Проте структура виробничих ресурсів, якими володіють промислово розвинені країни, поступово вирівнюється. Окрім того, на світовому ринку все більше зростає частка торгівлі “подібними” товарами між “подібними” країнами.

У середині 50-х рр. відомий американський економіст Василь Леонт'єв емпірично перевінив основні висновки теорії Хекшера-Оліна і прийшов до

парадоксальних висновків. Використавши модель міжгалузевого балансу “затрати-випуск”, побудовану на основі даних про економіку США за 1947 р., В. Леонт'єв показав, що в американському експорті переважали відносно трудомісткі товари, а в імпорті – капіталомісткі. Враховуючи, що в перші повоєнні роки у США, на відміну від більшості їхніх торговельних партнерів, капітал був відносно надлишковим фактором виробництва, а рівень заробітної плати значно вищим, цей емпірично отриманий результат явно суперечив тому, що передбачала теорія Хекшера-Оліна, і тому отримав назву “парадокс Леонт'єва”. Подальші дослідження підтвердили наявність цього парадоксу у повоєнний період не лише для США, але й для інших країн (Японії, Індії тощо).

Неодноразові спроби пояснити такий парадокс дали змогу розвинути та збагатити теорію Хекшера-Оліна завдяки врахуванню додаткових обставин, які впливають на міжнародну спеціалізацію, зокрема:

- неоднорідність факторів виробництва, перш за все робочої сили, яка суттєво відрізняється за рівнем кваліфікації. У зв'язку з цим в експорті промислово розвинених країн може відобразитися відносна надлишковість висококваліфікованої робочої сили і спеціалістів, у той час як країни, що розвиваються, експортують продукцію, яка потребує значних затрат некваліфікованої праці;

- значною є роль природних ресурсів, що, як правило, використовуються у виробничому процесі тільки в поєднанні з великою кількістю капіталу (наприклад, у галузях добувної промисловості). Це певною мірою пояснює те, що експорт із багатьох країн, які розвиваються і мають великі запаси природних ресурсів, капіталомісткий, хоча капітал у цих країнах і не є відносно надлишковим фактором;

- вплив на міжнародну спеціалізацію зовнішньоторговельної політики, яку проводить уряд. Ця політика може обмежувати імпорт і стимулювати розвиток внутрішнього виробництва та експорт продукції тих галузей, де інтенсивно використовуються відносно дефіцитні фактори виробництва.

У другій половині ХХ ст. істотний вплив на розвиток міжнародної торгівлі почав справляти науково-технічний прогрес. Це знайшло своє відображення в моделях неотехнологічної теорії. Найбільшого поширення серед них набула модель технологічного розриву, автором якої є англійський економіст М. Портер. Її суть полягає в тому, що міжнародна торгівля може виникати навіть за однакової наявності у країнах виробничих факторів, але за умов технологічного розриву між ними.

М. Портер виділяв такі детермінанти, що формують середовище, в якому розвиваються конкурентні переваги галузей і фірм:

- фактори виробництва певної кількості і якості;
- умови внутрішнього попиту на пропозицію даної галузі, його кількісні і якісні параметри;

- наявність підтримуючих галузей, конкурентноздатних на світовому ринку;
- стратегія і структура фірм, характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Названі детермінанти конкурентної переваги утворюють систему, взаємно посилюючи і обумовлюючи розвиток один одного. До них додаються ще два фактори, які можуть серйозно впливати на обставини в країні: дії уряду і випадкові обставини.

Нові технології, що вперше виникають в будь-якій країні, дають їй можливість виробляти традиційні товари з меншими затратами або випускати нові товари. В обох випадках країна, що першою застосувала технічне нововведення, одержує порівняльні переваги і спеціалізується на експорті високотехнологічних, наукомістких товарів, ліцензій та прямого інвестування чи на експорті порівняно дешевих традиційних товарів.

Технологічний розрив між країнами в окремих галузях виробництва не є постійним. Він поступово долається, але може виникати знову, проте в інших галузях, між іншими країнами і на більш високому рівні науково-технічного прогресу.

Процес такого долання у довгостроковому періоді починається з перетікання ресурсів із галузі в галузь. Вищі ставки заробітної плати в господарствах, які займаються, наприклад, вирощуванням зерна в Аргентині, будуть приваблювати туди додаткову робочу силу, в тому числі й ту, що втратила роботу на підприємствах цукрової промисловості. Збільшення пропозиції праці призведе до поступового зменшення ставок заробітної плати в зернових господарствах. Окрім того, почнуть вирівнюватися ставки орендної плати, оскільки частина земель, яка була зайнята для виробництва в цукровій промисловості, буде звільнитись і передаватися для вирощування зерна. У Бразилії, навпаки, кількість земель, зайнятих під зерном, буде скорочуватись, а робоча сила перетікатиме у цукрову промисловість.

Таким чином, з плином часу на ринках факторів виробництва поновлюється втрачена рівновага між попитом і пропозицією, і рівень доходів поступово вирівнюється. Проте це не означає, що в довгостроковому періоді ставки доходів повертаються до рівня, який існував до запровадження зовнішньоторговельних відносин. Справа в тому, що, наприклад, в Аргентині скорочення виробництва цукру призвело до вивільнення великої кількості праці (бо це було трудомістке виробництво) і невеликої кількості землі. Проте виробництво зерна, обсяги якого швидко нарощувалися, навпаки, потребувало багато родючої землі і відносно мало нових робочих рук.

Внаслідок таких галузевих зрушень під впливом зовнішньої торгівлі в Аргентині утворився надлишок робочої сили та нестача родючих земель. Ця диспропорція усувається шляхом зміни цін на фактори виробництва: рівень заробітної плати в цілому в економіці повинен знизитись, а ставки орендної плати за землю – зрости. У нашому прикладі, в Аргентині з часом виграють

всі землевласники, а програють – всі робітники, незалежно від того, в якому виробництві ці фактори зайняті.

Таким чином, у довгостроковому періоді розвиток зовнішньої торгівлі призводить до зростання доходів власників того фактора виробництва, який інтенсивно використовується в експортних галузях, і до зменшення доходів власника фактора виробництва, який інтенсивно використовується в галузях, що конкурують з імпортом. Дана ідея відома як теорема Столпера-Семюелсона і справедлива за певних припущень (наявність досконалої конкуренції, вільне перетікання факторів виробництва між галузями, незмінність загальної пропозиції факторів виробництва тощо).

Із теорії Хекшера-Оліна й теореми Столпера-Семюелсона випливає: чим більшою мірою той чи інший фактор виробництва спеціалізований на виробництві експортної продукції, тим більшим є вигравш внаслідок зовнішньої торгівлі (обернене твердження справедливе для фактора, який сконцентрований в імпортозамінному виробництві).

В 1955 р. англійський економіст Т. Рибчинський охарактеризував співвідношення між зростанням пропозиції факторів та нарощуванням обсягів виробництва, яке відоме як теорема Рибчинського: зростання пропозиції одного з факторів виробництва приводить до збільшення обсягів виробництва і доходів у тій галузі, де цей фактор використовується відносно інтенсивніше, і до скорочення виробництва й доходів у галузі, де цей фактор використовується менш інтенсивно.

Одним із конкретних проявів закономірності, яка описується теоремою Рибчинського, є так звана “голландська хвороба”. Коли в 70-х рр. Голландія почала розробку родовищ природного газу в Північному морі, то швидкі нарощування обсягів видобутку газу супроводжувалося перетіканням ресурсів у цю галузь із галузей обробної промисловості, що призводило до скорочення в них обсягів випуску та експорту. Аналогічні процеси спостерігалися також у Великій Британії, Норвегії та інших країнах, де велась інтенсивна розробка нових родовищ.

9.2 Тарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі. Імпортне і експортне мито

Під торговельною політикою розуміють макроекономічну політику, яка впливає на обсяги зовнішньої торгівлі через податки, субсидії та прямі обмеження на експорт або імпорт. Незважаючи на те, що зовнішня торгівля приводить до зростання економічного добробуту всіх країн – як експортерів, так і імпортерів, – на практиці вона ніде не розвивалась дійсно вільно, без втручання держави.

Інструменти, які використовує держава для регулювання міжнародної торгівлі, можна поділити на тарифні (що ґрунтуються на застосуванні митних податків) та нетарифні (квоти, ліцензії, субсидії, демпінг тощо).

Найпоширенішим способом обмеження торгівлі є імпортне мито – податок, який накладається на кожен одиницю товару, що завозиться до

країни. При запровадженні митного податку вітчизняна ціна імпортного товару піднімається вище світової ціни.

Існує три основних види митних податків:

– адвалерне мито – запроваджується у вигляді відсотка від митної вартості товару. При застосуванні адвалерного мита внутрішня ціна імпортного товару (P_d) складатиме:

$$P_d = P_m + t_a \cdot P_m,$$

де t_a – ставка адвалерного мита;

P_m – ціна, за якою товар імпортується (митна вартість товару);

– специфічне мито – визначається у вигляді фіксованої суми з одиниці виміру (ваги, площі, обсягу і т.ін.). Внутрішня ціна імпортного товару (P_d) після застосування специфічного митного податку дорівнюватиме:

$$P_d = P_m + t_s,$$

де t_s – ставка специфічного митного податку;

– комбіноване мито – визначається як поєднання ставок адвалерного та специфічного мита.

Для того, щоб зрозуміти економічний вплив імпортного мита на споживача, вітчизняного виробника, на добробут нації в цілому, застосуємо апарат кривих попиту і пропозиції.

Розглянемо, наприклад, ринок цукру в Аргентині (рис. 9.1, де D_D – крива попиту на цукор, а S_D – крива внутрішньої пропозиції).

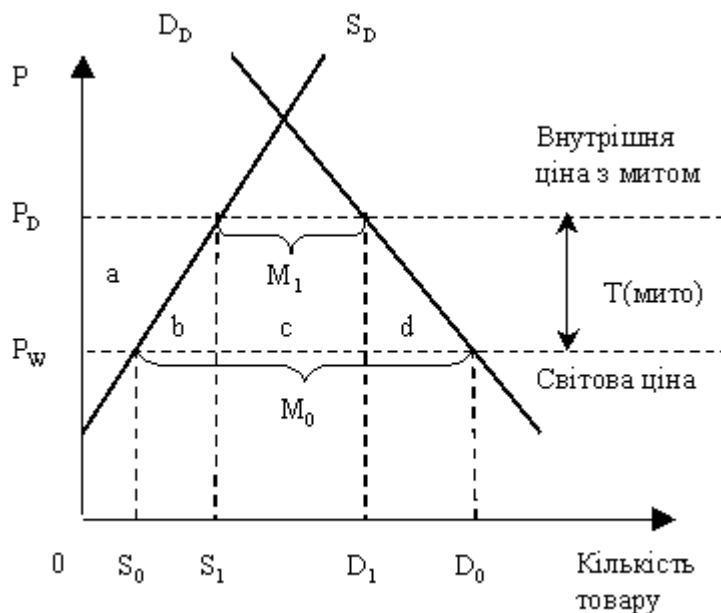


Рис.9.1 – Наслідки запровадження імпортного мита

Припустимо, що світова ціна на цукор P_w нижча за внутрішню рівноважну ціну, а тому Україні вигідно імпортувати цей продукт.

Де перебуватиме рівновага на ринку цукру в Україні за умов вільної зовнішньої торгівлі? В такій ситуації національні виробники зможуть забезпечити пропозицію цукру лише в розмірі S_0 , тоді як величина попиту на нього виявляється набагато більшою і дорівнює D_0 . Різниця між попитом та пропозицією за внутрішньою ціною, яка дорівнює світовій, покривається імпортом цукру, обсяг якого в цьому випадку дорівнює $(D_0 - S_0)$. Купуючи цукор за відносно низькою світовою ціною, споживачі отримують вигравш, розмір якого може бути вимірний як площа між кривою попиту та лінією світової ціни.

Припустимо тепер, що уряд України з метою захисту внутрішнього виробника від іноземної конкуренції запроваджує адвалерне імпорнтне мито в розмірі $t=20\%$. Ціна імпорнтного цукру зростає на внутрішньому ринку на величину $P_w t$. В цих умовах споживачі, які раніше купували імпорнтний цукор за світовою ціною, зазнають втрат, оскільки за незмінного рівня доходів змушені купувати цього продукту менше і платити за нього дорожче. Імпорнт скорочується, і, оскільки частина попиту на цукор залишається незадоволеною, споживачі проявляють підвищений інтерес до вітчизняної продукції. Проте розширення виробництва і збуту пов'язане зі зростанням витрат, тому іноземним виробникам буде вигідно збільшувати обсяги виробництва лише в тому випадку, коли зросте ціна на їхню продукцію.

Отже, паралельно з подорожчанням імпорнтного цукру, відбувається підвищення цін і на цукор вітчизняного виробництва. Через певний час рівноважна (з урахуванням імпорнту) ціна на внутрішньому ринку встановиться на вищому рівні: $P_D = P_w + P_w t$. Таким чином, запровадження імпорнтного мита і пов'язане з ним наступне підвищення цін призводять до того, що:

- а) вітчизняне виробництво цукру зростає (з S_0 до S_1 одиниць);
- б) внутрішнє споживання скорочується (з D_0 до D_1 одиниць);
- в) імпорнт скорочується до величини M_1 .

Легко помітити, що від запровадження мита в першу чергу страждають споживачі, оскільки вони змушені тепер платити дорожче за весь цукор (вітчизняний та імпорнтний) і, відповідно, споживати його менше. Через те що внутрішня ціна товару піднімається з рівня P_w до рівня P_D , надлишок споживача як вимірник його вигод скорочується, і тоді чисті втрати споживачів від запровадження імпорнтного мита утворюють область $(a+b+c+d)$.

Запровадження митного податку на імпорнт відповідає інтересам вітчизняних виробників товарів, які конкурують з імпорнтом. З одного боку, вони можуть розширити обсяги реалізації, оскільки імпорнтні товари стають дорожчими і споживачі "переорієнтовують" попит на продукцію вітчизняного виробництва. З іншого боку, як це зазначалося раніше, зростання ціни на імпорнтні товари дає змогу вітчизняним виробникам теж підвищити ціни і отримати додатковий вигравш.

Так, у нашому прикладі внаслідок запровадження ввізного мита на цукор внутрішня ціна підвищується з P_w до P_D , що дає можливість українським виробникам цукру збільшити обсяги виробництва і реалізації з S_0 до S_1 . Надлишок виробників, який з економічної точки зору визначається як різниця між виручкою від реалізації товару та витратами на його виробництво, а з геометричної точки зору є площею, що обмежена кривою внутрішньої пропозиції та лінією ціни, зростає. Розмір цього додаткового виграшу виробників у галузі, яка конкурує з імпортом, відповідає площі області d (рис. 9.1).

Таким чином, виграш вітчизняних виробників від запровадження ввізного мита (область a) є значно меншим, ніж втрати споживачів (область $a+b+c+d$). Причина проста: виробники виграють за рахунок підвищення цін лише на вітчизняні товари, а споживачі змушені платити однаково високу ціну за товари як вітчизняного, так і імпортного виробництва.

Запровадження ввізного мита, як було показано вище, захищає інтереси виробників продукції, яка конкурує з імпортом. Проте, об'єктивно оцінюючи рівень такого захисту, потрібно пам'ятати, що різні виробництва можуть бути технологічно взаємопов'язаними. Це значить, що, захищаючи імпортом податком одну галузь, держава водночас захищає і пов'язані з нею галузі виробництва (наприклад, ті, які використовують її продукцію як сировину, напівфабрикат для подальшої обробки тощо). Тому фактичний рівень митного захисту, яким користується та чи інша галузь, може суттєво відрізнятись від того номінального рівня митного податку, який стягується з оподаткованого імпорту.

Отже, фактичний рівень митного захисту окремої галузі визначається як величина (у відсотках), на яку зростає створена в цій галузі додана вартість одиниці продукції:

$$\frac{V_1 - V_0}{V_0} \times 100\%$$

де V_0 , V_1 – додана вартість одиниці продукції відповідно за умов вільної торгівлі та після впровадження ввізного мита.

Фактичний рівень митного захисту тієї чи іншої галузі збігатиметься з номінальним рівнем митного податку тоді, коли в матеріальних витратах цієї галузі немає імпортних компонентів або коли ставка ввізного мита на кінцеву продукцію галузі і на компоненти матеріальних витрат однакова.

Фактичний рівень митного захисту перевищуватиме номінальний, коли ставка ввізного мита на кінцеву продукцію більша, ніж на імпортні компоненти матеріальних затрат.

Нарешті, варто підкреслити, що можлива ситуація, коли фактичний рівень митного захисту виявиться від'ємним, незважаючи на те, що галузь захищена ввізним митом. Це може трапитися тоді, коли податкові ставки на

компоненти матеріальних витрат значно перевищуватимуть митну ставку на кінцеву продукцію.

Митний податок, як правило, запроваджують для обмеження імпорту з метою захисту вітчизняних виробників від іноземної конкуренції. Проте інколи держава йде на обмеження експорту. Запровадження *вивізного мита* може бути доцільним у тому випадку, коли ціна на якийсь продукт перебуває під адміністративним контролем держави і утримується на рівні, нижчому за світовий, завдяки тому, що виплачуються відповідні субсидії виробникам. У такому випадку обмеження експорту є необхідним заходом на підтримку достатнього рівня внутрішньої пропозиції і запобігання надлишкового експорту субсидійованого продукту. Звичайно, держава може бути зацікавленою в запровадженні вивізного мита і з точки зору збільшення надходжень до бюджету.

Вивізне мито використовують в основному країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою. Промислово розвинені країни використовують його рідко, а в США оподаткування експорту взагалі заборонене конституцією.

Припустимо, що Україна є експортером цукру, але уряд країни прагне підтримати внутрішню ціну на цукор на рівні, нижчому за світовий, і з цією метою запроваджує вивізне мито. На рис. 9.2 зображено наслідки такої зовнішньоекономічної політики.

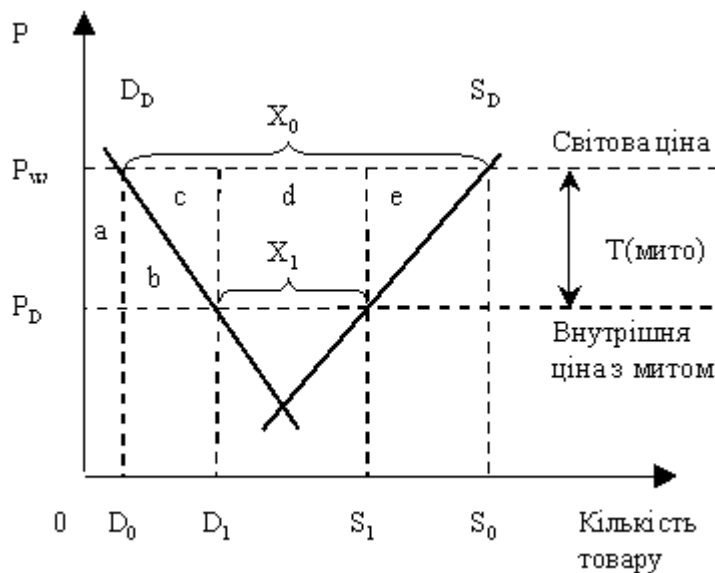


Рис. 9.2 – Наслідки запровадження вивізного (експортного) мита

Коли внутрішня ціна дорівнює світовій (P_w), то обсяг експорту складатиме ($S_0 - D_0$). Запровадження вивізного мита робить експорт цукру менш прибутковим, тому виробники збільшують обсяги реалізації на внутрішньому ринку. Це призводить до падіння внутрішньої ціни на величину вивізного мита, до рівня P_D . Зменшення внутрішньої ціни стимулює зростання внутрішнього споживання цукру з D_0 до D_1 , але

водночас вітчизняні виробники скорочують обсяги виробництва з S_0 до S_1 . Скорочуються і обсяги експорту до величини $X_1 = S_1 - D_1$. Який же вплив вивізного мита на добробут? Споживачі в Україні виграють від зниження цін і збільшення споживання цукру (область $a+b$). Виграє також і держава, отримуючи в бюджет доходи від експортного мита (область d). Проте українські виробники цукру, сплачуючи фактичний податок за експорт, зазнають великих втрат (область $a+b+c+d+e$). В цілому чисті втрати країни від запровадження вивізного мита дорівнюють області $(c+e)$. Таким чином, експортний податок є ніби дзеркальним відображенням імпортного мита, з тією лише відмінністю, що тут основні втрати мають не споживачі, а виробники.

Ефективність зовнішньої торгівлі для країни оцінюється показником “умови торгівлі” (E) – це співвідношення експортних цін даної країни до її імпортних цін:

$$E = \frac{P_{x_i}}{P_{n_i}},$$

де P_{x_i} – експортна ціна i -того товару;

P_{n_i} – імпортна ціна i -того товару.

В цілому зростання цього показника свідчить про поліпшення умов торгівлі й підвищення добробуту нації, а його зменшення вказує на погіршення умов торгівлі і падіння добробуту. Дійсно, якщо ціни на експортні товари країни на світовому ринку зростають у порівнянні з цінами на ту продукцію, яку вона імпортує, це означає, що за кожну одиницю свого експорту країна може отримати більше імпортних товарів.

9.3 Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі. Кількісні обмеження зовнішньої торгівлі

Митні тарифи залишаються найважливішим інструментом зовнішньоторговельної політики. Проте в останні роки набули значного розширення форми і методи нетарифних торговельних обмежень. За оцінками фахівців, їх нині існує не менше п'ятдесяти. Особливо активно нетарифні методи регулювання торгівлі використовують промислово розвинені країни. В середині 90-х рр. приблизно 14% товарів, які імпортуються країнами ЄС, США та Японією, підпадали під основні нетарифні обмеження: імпортні квоти, добровільне обмеження експорту та антидемпінгові заходи. Нетарифні обмеження є менш відкритими, ніж митні податки, а тому надають урядові більше влади при здійсненні економічної політики та створюють певну невизначеність у міжнародній торгівлі. У зв'язку з цим одним із найважливіших завдань, які стоять перед Всесвітньою торговельною організацією, є поступова заміна кількісних обмежень, або так звана тарифікація їх (заміна кількісних обмежень еквівалентними за рівнем захисту митними тарифами).

Найпоширенішою формою нетарифного обмеження є квота. Квотування – це обмеження в кількісному чи вартісному вираженні обсягу продукції, яку дозволено ввозити до країни (імпортна квота) чи вивозити з країни (експортна квота) за певний період. Як правило, квотування зовнішньої торгівлі здійснюється шляхом її ліцензування, коли держава видає ліцензії на імпорт чи експорт обмеженого обсягу продукції і водночас забороняє неліцензовану торгівлю.

Ліцензії можуть мати і самостійне значення, як інструмент зовнішньоторговельної політики, коли, наприклад, держава надає право якому-небудь імпортеріві завозити товари без обмеження або лише із зазначених країн (так звана генеральна ліцензія). Існує також практика автоматичного ліцензування, коли для ввезення чи вивезення певних товарів потрібно одержати ліцензію, що дає змогу державі здійснювати нагляд за торговельними потоками і, в разі необхідності, швидко запроваджувати обмежувальні заходи.

Розглянемо як приклад наслідки запровадження квот на імпорт. Припустимо, що країна є імпортером зерна. За умов вільної торгівлі внутрішня ціна на зерно не відрізнятиметься від світової ціни. За такої ціни вітчизняні виробники не можуть забезпечити весь попит, і буде необхідний певний обсяг імпорту. Якщо уряд має намір обмежити обсяг імпорту і запровадити певну квоту, то загальна пропозиція зерна на внутрішньому ринку з урахуванням імпортних надходжень зменшиться. Тепер за світовою ціною виникає розрив між попитом і пропозицією: внаслідок кількісного обмеження імпорту залишається “непокрита” частина попиту на зерно, і це призводить до підвищення внутрішньої ціни. Вищий рівень внутрішньої ціни стимулює вітчизняне виробництво зерна, але водночас попит скорочується.

Ми можемо тепер оцінити вплив квотування імпорту на добробут нації. Споживачі внаслідок підвищення ціни зазнають втрат. Вітчизняним виробникам запровадження квоти дає додаткові вигоди – вони нарощують обсяги виробництва і реалізують свою продукцію за вищою ціною. Якщо ліцензії продаються, то є доход держави або ж додатковий виграш імпортерів, якщо вони отримують ліцензії безкоштовно. За будь-яких умов цей виграш розподіляється між тими, хто видає ліцензії, і тими, хто їх отримує.

Отже, внаслідок запровадження імпортової квоти виникають чисті втрати для країни в цілому, тобто наслідки впливу квоти і тарифу на рівень добробуту ідентичні. Цей висновок, безперечно, буде справедливим лише за умови, коли обсяг ліцензованого імпорту менший, ніж попит на імпорт на внутрішньому ринку. Різниця між цими двома інструментами зовнішньоторговельної політики полягає лише в тому, що при запровадженні ввізного мита держава завжди отримує додатковий доход, а при використанні квоти цей доход повністю або частково може дістатися імпортерам.

Водночас з метою обмеження імпорту держава часто надає перевагу саме квотам. По-перше, квота – це гарант того, що обсяг імпорту буде суворо обмежений і не перевищуватиме певної величини. А це означає, що іноземний конкурент, навіть зменшуючи ціни, не зможе розширити обсяги реалізації на ринку. Ввізне мито такої гарантії не дає. По-друге, квотування є гнучкішим та оперативнішим інструментом політики, оскільки зміна тарифів, як правило, регламентується національним законодавством та міжнародними угодами. По-третє, використання квот робить зовнішньоторговельну політику більш селективною, бо, розподіляючи ліцензії, держава має змогу надавати підтримку конкретним підприємствам.

Положення ГАТТ/СОТ дозволяють запроваджувати кількісні обмеження імпорту у випадку різкої незбалансованості платіжного балансу.

З початку 70-х рр. великого поширення набула особлива форма кількісного обмеження імпортних надходжень – добровільні обмеження експорту (ДОЕ), коли не країна-імпортер запроваджує квоту, а країни-експортери самі беруть на себе зобов'язання щодо обмеження експорту в певну країну. Звичайно, на практиці такі експортні обмеження є не добровільними, а вимушеними: вони вводяться або під політичним тиском країни-імпортера, або ж під впливом погроз застосувати жорсткіші протекціоністські заходи (наприклад, почати антидемпінгове розслідування).

Добровільне експортне обмеження є, по суті, тією ж квотою, але запроваджує її не країна-імпортер, а країна-експортер. Проте наслідки застосування такого інструменту регулювання зовнішньої торгівлі для економіки країни, яка імпортує, мають ще негативніший характер, ніж при використанні митного податку чи імпортової квоти. Якщо імпорт у дану країну внаслідок угоди з торговельними партнерами про ДОЕ дорівнює певній величині, то внутрішня ціна підвищується, попит скорочується, пропозиція з боку вітчизняних виробників зростає і т.д. Проте, замість того щоб отримати доход від ввізного мита або від продажу імпортних ліцензій на аукціоні, держава тепер ніби віддає частину вигод зарубіжним експортерам.

Окрім цього, навіть після введення ДОЕ звичайно зберігається ввізне мито, яким раніше оподатковувався імпорт даного товару. Оскільки імпорт скорочується, то скорочується й доход держави від імпортного мита.

Водночас, незважаючи на додаткові втрати, країни-імпортери часто наполягають на тому, щоб їхні торговельні партнери вводили ДОЕ. Основною причиною, напевне, є те, що цей досить дієвий інструмент кількісного обмеження імпорту і захисту внутрішнього ринку раніше формально не заборонявся положеннями ГАТТ.

З метою захисту національних виробників держава може не тільки обмежувати імпорт, але й стимулювати експорт. Однією з форм стимулювання експортних галузей є експортні субсидії, тобто пільги фінансового характеру, які надаються державою експортерам для розширення вивозу товарів за кордон. Внаслідок таких субсидій експортери

отримують можливість продавати товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому. Експортні субсидії можуть бути прямими (виплата дотацій виробникові, коли він виходить на зовнішній ринок) і непрямими (пільгове оподаткування, кредитування, страхування тощо).

Наслідки надання експортної субсидії зображено на рис. 9.3. Виробникам, які отримують субсидію, стає вигідніше експортувати, ніж продавати товар на внутрішньому ринку. Але для того, щоб збільшити поставки на зовнішній ринок, вони повинні знизити експортні ціни. Субсидія покриває втрати від зменшення цін, і обсяги експорту зростають. Разом з тим, оскільки збільшуються обсяги експорту і менша кількість товару надходить на внутрішній ринок, його внутрішня ціна зростає з P_w до P_D . Підвищення ціни обумовлює зростання пропозиції з S_0 до S_1 і скорочення внутрішнього попиту з D_0 до D_1 . В результаті споживачі втрачають (область $a+b$), а виробники мають додатковий вигравш (область $a+b+c+d+e$). Та, щоб оцінити наслідки надання експортної субсидії для добробуту країни в цілому, потрібно врахувати витрати на субсидію із державного бюджету. Для цього треба розмір субсидії на одиницю експортного товару помножити на новий обсяг експорту $X_1=S_1-D_1$. Навіть коли припустити, що ціна зросте на величину субсидії (що можливе за умови нескінченно великої еластичності попиту на імпорту на світовому ринку), то затрати держави будуть дорівнювати $(b+c+d+e+f)$. Проте реально ці витрати будуть ще більшими. Еластичність попиту на імпорту у країнах-імпортерах, очевидно, не є нескінченно великою, тому внутрішні ціни в країні-експортері зростуть на величину меншу, ніж надана субсидія. І тоді, відповідно, бюджетні витрати будуть більшими, ніж площа прямокутника $(b+c+d+e+f)$.

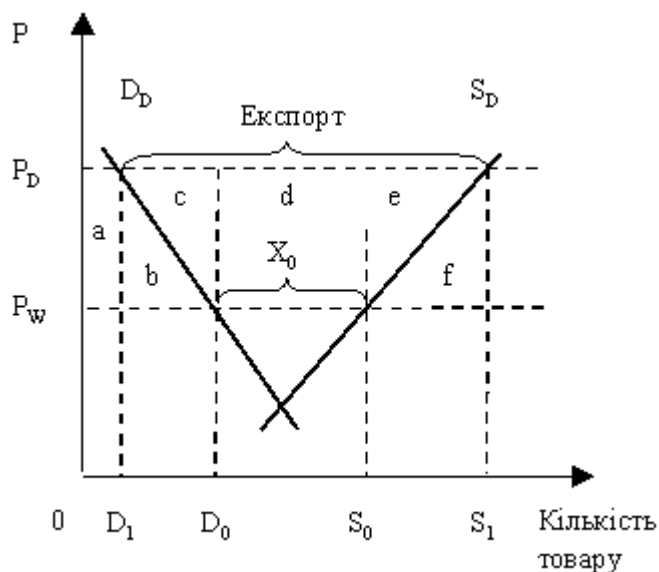


Рис. 9.3 – Вплив експортних субсидій на економічний добробут

У відповідності із правилами ГАТТ/СОТ, застосування експортних субсидій заборонене. Якщо ж вони все-таки використовуються, то країнам,

які імпортують, дозволено запроваджувати протекціоністське компенсаційне ввізне мито. Воно завдає шкоди країні, яка його впроваджує, але в цілому для світового господарства комбінація експортних субсидій та компенсаційного мита вигідна, оскільки залишає сукупний добробут у світі без змін.

Поширеною формою конкурентної боротьби на світовому ринку є демпінг – міжнародна дискримінація в цінах, коли країна, яка експортує, продає свій товар на якому-небудь закордонному ринку дешевше, ніж на іншому (найчастіше вітчизняному).

Демпінг може спричинятися, по-перше, державною зовнішньо-торговельною політикою, коли експортер отримує субсидію. По-друге, демпінг може бути наслідком типово монополістичної практики дискримінації в цінах, коли фірма-експортер, яка займає монополіне становище на внутрішньому ринку, при нееластичному попиті максимізує доход, підвищуючи ціни, тоді як на конкурентному закордонному ринку при достатньо еластичному попиті вона досягає максимізації доходу шляхом зменшення ціни та розширення обсягу продажів.

Запровадження антидемпінгового мита, як і звичайного ввізного мита, підвищує внутрішні ціни і призводить до втрат у добробуті країни. Проте, якщо введення антидемпінгового мита примусить фірму, яка здійснює демпінг, ще більше знизить експортну ціну, то країна-імпортер зможе отримати додатковий вигаш.

Надзвичайною формою державного обмеження зовнішньої торгівлі є економічні санкції, наприклад, торговельне ембарго – заборона державою ввезення до якої-небудь країни або вивозу із якої-небудь країни товарів.

Країна вводить ембарго на торгівлю з іншою країною, як правило, з політичних мотивів. Економічні санкції стосовно якої-небудь країни можуть також мати колективний характер, наприклад, коли вони вводяться за рішенням ООН.

Із теорії зовнішньої торгівлі очевидно, що наслідком запровадження ембарго є економічні втрати як для країни, котра його вводить, так і для країни, проти якої воно вводиться. Але, для третіх країн, які не приєдналися до ембарго, з'являється можливість отримати додатковий вигаш.

Ефект від запровадження ембарго зображено на рис. 9.4, де S_E – експортна пропозиція з країни, котра вводить ембарго; S_N – експортна пропозиція з країн, які не приєдналися до ембарго. В умовах вільної торгівлі рівновага перебуватиме у точці F при ціні P_0 . Після запровадження ембарго крива S_E зникає, і пропозиція імпортової продукції буде представлена лише кривою S_N . У країні, котра вводить ембарго, ціна падає (оскільки тепер більша частина продукції реалізується на внутрішньому ринку), а в країні, проти якої вводиться ембарго, ціна, навпаки, зростає і обсяг імпорту скорочується до величини M_1 . Зміна внутрішньої рівноваги (перехід із точки F у точку E) призводить до таких наслідків: область a – втрати країни, котра вводить ембарго; область (b+c+d) – втрати країни, проти якої вводиться

ембарго; область b – виграш інших країн; область $(a+c+d)$ – сукупні втрати від запровадження ембарго.

а) країна, котра вводить ембарго б) країна, проти якої вводиться ембарго

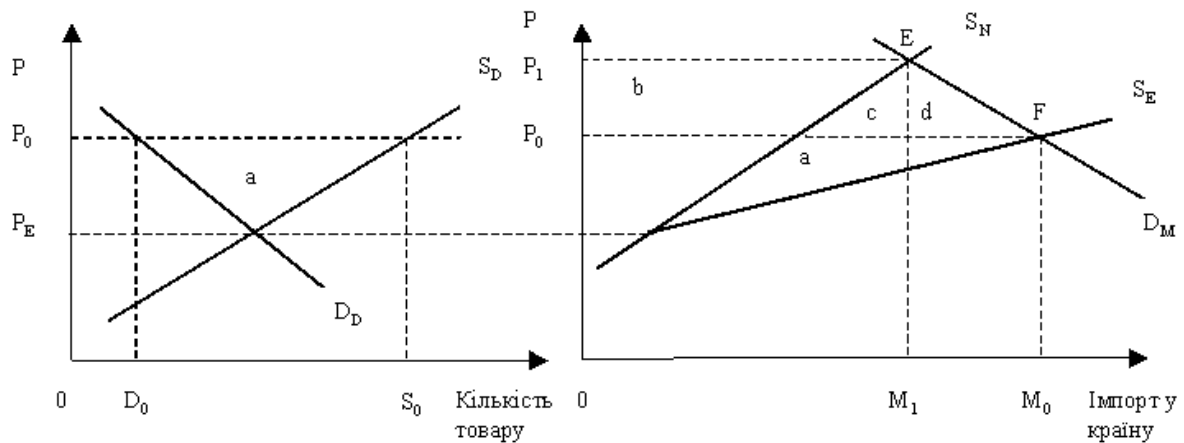


Рис. 9.4 – Ембарго та його вплив на добробут країн

Метою введення ембарго, проте, є не прагнення отримати економічні вигоди, а бажання здійснити тиск на країну для досягнення певних політичних цілей. З цієї точки зору успіх ембарго найімовірнішим буде тоді, коли: по-перше, країна, котра вводить ембарго, має високу еластичність експортної пропозиції, тобто може досить безболісно скоротити обсяги свого експорту; по-друге, у країні, проти якої вводиться ембарго, низька еластичність попиту на імпорт, тобто вона надто сильно залежить від зовнішньої торгівлі; по-третє, якщо санкції є масштабними і вводяться без попередження, зненацька.

9.4 Політика протекціонізму та її аргументи

Наряду з основними інструментами зовнішньоторговельної політики, в останні роки великого поширення набули так звані технічні бар'єри – форма адміністративного регулювання, коли відбувається дискримінація імпортованих товарів на користь вітчизняних за допомогою специфічних стандартів якості, норм безпеки, санітарних обмежень тощо.

Незважаючи на те, що будь-який метод державного впливу на зовнішню торгівлю в абсолютній більшості випадків призводить до чистих втрат добробуту, вони широко використовуються практично всіма країнами світу. Це пояснюється тим, що існують групи населення, для яких політика протекціонізму, тобто державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, є вигідною. Ці групи населення можуть чинити тиск на державу з метою обмеження торгівлі, і такий тиск часто має позитивний наслідок, тим більше що й самій державі застосування тарифних та деяких нетарифних методів регулювання торгівлі дає чималий доход.

З іншого боку, наведений вище аналіз базувався лише на кількісній оцінці зміни добробуту в окремій галузі і лише в короткостроковому періоді.

Проте як прихильники, так і супротивники протекціонізму використовують цілий ряд додаткових аргументів, які не завжди можна кількісно перевірити, а тому вони потребують особливої уваги та якісного аналізу. На користь протекціонізму наводяться такі аргументи:

- Стимулювання виробництва і збільшення зайнятості. Прихильники протекціонізму стверджують, що обмеження імпорту є необхідним, по-перше, для того, щоб підтримати вітчизняних виробників, зберегти робочі місця і цим самим забезпечити соціальну стабільність. По-друге, скорочення імпорту збільшує сукупний попит у країні, що стимулює зростання виробництва і зайнятості.

Проте суть проблеми полягає в тому, що вітчизняне виробництво потребує захисту, бо воно є не досить ефективне, і політика протекціонізму, обмежуючи конкуренцію, створює умови для збереження такого стану. Окрім того, хоч імпорт скорочує зайнятість в імпортозамінних галузях, водночас він створює і нову зайнятість (пов'язану, наприклад, із закупкою, продажем, післяпродажним обслуговуванням імпортової продукції). Нарешті, держава може забезпечити підтримку вітчизняних виробників і ефективнішим, ніж протекціонізм, методом, з меншими втратами для добробуту суспільства.

- Захист молодих галузей. Досить часто наводиться аргумент, що протекціонізм є тимчасово вкрай необхідним, аби молоді перспективні галузі промисловості, які мають високий рівень витрат, змогли сформуватися, закріпити свої позиції. Як тільки їхня ефективність почне зростати, рівень протекціоністського захисту може зменшуватися.

Проте, по-перше, досить важко точно визначити, яка саме галузь є перспективною з погляду формування нових порівняльних переваг країни. По-друге, такого роду протекціонізм значною мірою підриває стимули до підвищення ефективності молодих галузей, внаслідок чого період "становлення" може затягнутися на довгі роки. Нарешті, по-третє, і у випадку з молодими галузями виробництва надання субсидій або інших пільг виявляється ефективнішим засобом підтримки, аніж зовнішньоторговельний протекціонізм.

- Збільшення доходів державного бюджету. В багатьох випадках держава проводить протекціоністську політику тому, що існує потреба в додаткових коштах для покриття дефіциту державного бюджету. Особливо популярний цей аргумент у тих країнах, де податкова система перебуває в стадії формування та існують значні труднощі із збиранням внутрішніх податків.

Звичайно, митний податок організаційно зібрати набагато легше, ніж, скажімо, податок на прибуток. Проте надходження до бюджету в цьому випадку залежать від ступеня цінової еластичності попиту на імпорт, і при досить високій еластичності доходи держави зростуть не при посиленні, а навпаки, при послабленні протекціонізму.

- Забезпечення економічної безпеки та оборони країни. Аргумент на користь протекціонізму щодо галузей, які виготовляють стратегічну та військову продукцію, має не економічний, а швидше за все військово-політичний характер. Стверджується, що надмірна залежність країни від імпорту може поставити її в скрутне становище у випадку виникнення надзвичайних ситуацій.

Проте й цей на перший погляд справедливий аргумент вимагає ретельного конкретного аналізу. Зокрема, серйозні труднощі можуть виникнути при визначенні, які саме галузі мають відношення до забезпечення національної безпеки: до них можна віднести виробництво озброєння, продуктів харчування, комп'ютерів, одягу, автомобілів, енергоносіїв та багато іншого. Важко назвати галузь, яка б не робила свого внеску в забезпечення безпеки країни. Окрім того, стимулювання за допомогою протекціонізму виробництва стратегічно невідновлюваних ресурсів (наприклад, нафти й газу) може створити залежність від імпортних поставок у майбутньому. Врешті-решт, і стратегічні галузі можна захищати ефективнішим, ніж зовнішній торговельний протекціонізм, способом (наприклад, субсидіями).

- Загострення міждержавних протиріч. Найчастіше політика протекціонізму, яку проводить одна країна, спричиняє вживання відповідних заходів з боку її торговельних партнерів. Іншими словами, наслідком скорочення імпорту в результаті введення країною тарифних або нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі найімовірніше стане скорочення і її експорту, а отже, зменшення зайнятості, скорочення сукупного попиту тощо. Економічні протиріччя між країнами можуть загостритися настільки, що розпочнуться справжні торговельні війни, які матимуть дуже серйозні негативні наслідки для всіх причетних до цього сторін. Такий сценарій розвитку подій у реальній дійсності зустрічається досить часто.

- Скорочення експорту і погіршення платіжного балансу. Протекціоністська торговельна політика, скорочуючи імпорт та збільшуючи чистий експорт країни, неминує впливає на рівень обмінного курсу національної валюти, приводячи до його підвищення. У свою чергу, підвищення обмінного курсу стимулює імпорт і стримує експорт. В кінцевому випадку погіршується стан платіжного балансу країни, що має серйозні негативні макроекономічні наслідки.

9.5. Валюта і види валютних курсів

Результати зовнішньоекономічної діяльності кожної країни значною мірою пов'язані з курсом національної валюти. Валютний(обмінний) курс – це ціна будь-якої валюти, виражена через певну кількість іншої валюти. При цьому під валютою розуміється будь-який платіжний засіб, який може бути застосований у міжнародних розрахунках. Отже, національна грошова одиниця стає валютою, якщо вона використовується в міжнародних

розрахунках. Валютний курс установлюється на валютному ринку в процесі торгів по валютах різних країн.

Динаміка курсу національної валюти залежить від співвідношення темпів інфляції в окремих країнах. Але паритет купівельної спроможності визначає валютний курс лише в тенденції, тобто в довгостроковому періоді, а в короткостроковому періоді він відхиляється від цього паритету. Особливо значні відхилення відбуваються в умовах застосування валютного курсу, який коливається під впливом попиту і пропозиції на валютному ринку. Як будь-яка ціна, так і ціна валюти знаходиться в прямій залежності від попиту і в оберненій – від пропозиції на валютному ринку.

У першу чергу попит на національну валюту визначається попитом на вітчизняний експорт, а її пропозиція – попитом на вітчизняний імпорт товарів та послуг. Якщо вітчизняний експорт збільшується, то іноземні покупці збільшують попит на гривню, а якщо зростає наш імпорт, то вітчизняні покупці збільшують пропозицію гривні. Отже, ті фактори, від яких залежить експорт та імпорт товарів і послуг, є одночасно і факторами валютного курсу. Основні з них – якість товарів і послуг, їхня ціна та динаміка доходів іноземних покупців.

Крім факторів стосовно експорту та імпорту товарів і послуг, на валютний курс впливають й інші, зокрема співвідношення між відсотковими ставками окремих країн. Якщо відсоткова ставка в нашій країні зростає порівняно зі світовою, то це збільшує попит на наші фінансові активи (акції, облігації), а значить і попит на вітчизняну валюту. Важливим фактором валютного курсу є інфляційні очікування. Якщо в нашій країні намітилася тенденція до зростання інфляції, що в перспективі викличе знецінювання національної валюти, то власники гривні будуть намагатися конвертувати її в більш стійку (тверду) валюту, наприклад в американські долари. Внаслідок цього курс американського долара підвищиться, а курс гривні впаде.

Усі фактори, від яких залежить валютний курс, знаходять своє інтегральне відображення через стан платіжного балансу. Особливо це стосується торговельного балансу.

Зі зростанням курсу національної валюти все відбувається в протилежному напрямі. Одночасно слід враховувати, що обернений зв'язок між торговельним балансом і валютним курсом не є прямо пропорційним. Він залежить від еластичності цін стосовно експорту та імпорту. Але незалежно від цінової еластичності в довгостроковій перспективі зміни валютного курсу є важливим чинником регулювання торговельного балансу.

Курс іноземної валюти (e_i) – кількість національної валюти (M_n), яку можна купити або продати за одиницю іноземної валюти (M_i) :

$$e_i = \frac{M_n}{M_i}$$

Курс національної валюти (e_n) – кількість іноземної валюти (M_i), яку можна купити або продати за одиницю національної валюти (M_n) на певний момент часу:

$$e_n = \frac{M_i}{M_n}.$$

Розрізняють такі валютні курси:

- фіксований, що є результатом договору країн про пропорції обміну валют;
- гнучкий (змінний), що встановлюється у результаті взаємодії попиту і пропозиції на валютному ринку. Змінний валютний курс звичайно встановлюють сильні зовнішньоторговельні партнери.

Зміна обмінного курсу пов'язана зі зміною купівельної спроможності валют. Реальний обмінний курс валют відбиває конкурентоспроможність країни в міжнародній торгівлі, а темпи економічного росту впливають на коливання валютного курсу. При збільшенні темпів економічного росту валютний курс національної валюти падає, тобто зростає частка імпорту.

Корисним засобом міркування про реальний валютний курс є проведення різниці між товарами і послугами, що є обмінюваними в сфері міжнародної торгівлі (експортуються або імпортуються) і необмінюваними благами (виробляються і споживаються усередині країни). Прикладами благ і послуг, що не можуть фізично обмінюватися, є житло, будівництво і транспорт та інші. Вони не обмінюються тому, що специфічні для конкретної країни правила обмежують використання цих благ за її межами, або їхньому обміну перешкоджають протекціоністські заходи. Найважливішою перешкодою для торгівлі, проте, є витрати на транспортування (перукарські і медичні послуги, ремонт автомобілів або асфальтування). Багато благ можуть бути необмінюваними, але, незважаючи на це, їх можна обмінювати, якщо будуть зняті протекціоністські бар'єри або знижені витрати на транспортування. Проте це розходження використовується, тому що необмінювані блага конкурують між собою меншою мірою, чим обмінювані. Для того щоб витримати своє бюджетне обмеження, країна, що робить позики за кордоном, повинна утворити надлишки на рахунку поточних операцій. Варто змінити розміщення виробничих ресурсів, направивши частину їх у сектор обмінюваних благ, а також скоротити місцевий попит. Механізм ринку забезпечить такий результат через зміни реального валютного курсу. Цей результат допомагає пояснити добре відомий факт, що спостерігається мандрівниками: у багатих країнах товари звичайно дорожчі, чим у бідних. Якщо значення дефляторів ВВП різних країн відобразити в одній валюті, то можна розглядати їх як середньозважену величину із цін на обмінювані і необмінювані блага. Якщо ціни обмінюваних на світовому ринку благ приблизно вирівняні в одній валюті (передумова про вирівнювання цін обмінюваних на світовому ринку благ іноді називається законом однієї ціни), розбіжності в середніх рівнях цін відбивають

відмінності в цінах на необмінювані блага (стрижка волосся, готельні номери, транспорт і хліб).

При фіксованому курсі підвищення (зниження) ціни іноземної валюти, що є наслідком державних рішень, називається девальвацією (ревальвацією). Ревальвація валюти – заходи валютної політики, які спрямовані на підвищення курсу національної валюти. Рівень ревальвації є відношенням зміни валютного курсу ($e^1 - e^0$) до його базового значення (e^0):

$$RD = \frac{e^1 - e^0}{e^0} \cdot 100\%$$

При гнучкому валютному курсі відбувається знецінювання валюти. Валютний курс відбивається на добробуті споживачів і фірм, тому уряд вживає заходи щодо коливань валютного курсу. Валютна інтервенція – купівля/продаж валюти для фіксації її курсу. Валютна інтервенція передбачає операції з іноземною валютою, впливає на резерви країни, отже, на обсяг грошової маси. Щоб виключити цей вплив одночасно з інтервенцією проводиться стерилізація – продаж/купівля валюти на відкритому ринку. Змінний валютний курс також не впливає на валютні резерви.

Валютна система – сукупність законів, правил, установ, які регулюють діяльність центральних емісійних банків на зовнішніх валютних ринках. Валюта як інструмент міжнародних розрахунків спирається на певну систему загально визнаних правил, згідно з якими здійснюються ці розрахунки. Сучасна валютна система пройшла в своєму розвитку три етапи: систему золотого стандарту, Бреттон-Вудську систему і Ямайську систему.

- Система золотого стандарту (охоплює період до початку Другої світової війни). Золотий стандарт – організація грошової системи, за якої ціна валюти у золоті встановлюється законом, і органи влади зобов'язуються обмінювати за вимогою золото на валюту за встановленим курсом. Характерними ознаками золотомонетного стандарту були: 1) в обігу перебували золоті монети; 2) золотий вміст кожної грошової одиниці визначався законом і підтримувався незмінним; 3) існувала вільна взаємна конвертованість валют; 4) вільне ввезення і вивезення золота з однієї країни в іншу. У більшості країн світу був відмінений 1931 року. Згідно з цією системою кожна національна грошова одиниця мала певний золотий вміст, тобто була забезпечена певною ваговою кількістю золота. Тому курс національних валют визначався на основі золотого паритету. За системи золотого стандарту національні банки були зобов'язані обмінювати паперові гроші на відповідну кількість золота.

- Бреттон-Вудська валютна система (виникла наприкінці Другої світової війни 1944 р. і проіснувала до 1971 р.). В основу цієї валютної системи був покладений золото-валютний стандарт, а функція світових грошей була закріплена за американським долларом. Він був єдиною валютою, яка обмінювалася на золото (за ціною 35 дол. за одну унцію

золота). Американський долар було визнано основною резервною валютою. Курс інших валют фіксувався по відношенню до долара США. Але на початку 70-х років потреба в американських доларах з боку світової торгівлі почала зростати швидше, ніж золотий запас США. Ріст міжнародної торгівлі означав підвищення потреби в “міжнародних грошах”. Оскільки цими грошима був американський долар, було ясно, що кількість доларів, доступних світовій економіці, повинна бути більше. Парадокс Тріффіна полягає в тому, що для росту наявних у світі касових залишків у доларах платіжний баланс США повинен стати дефіцитним. Зрештою, офіційні пасиви США повинні перевищити золотий запас країни. Так і трапилося в 1964 р. Але як тоді можуть США гарантувати золоту цінність долара – основи Бреттон-Вудської системи?

- Ямайська валютна система – сучасний етап міжнародної фінансово-кредитної системи, який організаційно оформився після наради в м. Кінгстоні (Ямайка) в 1976 р. На цій нараді було прийнято рішення відмовитися від використання золота як основи валютних паритетів. Замість цього була впроваджена система змінних валютних курсів, тобто він став визначатися в залежності від співвідношення між попитом і пропозицією на валютних ринках. За цією системою ціна національної валюти кожної країни стала залежати від стану її власної економіки та її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Крім індивідуальних валют міжнародні розрахунки спираються і на колективні валюти. Так, у 1970 р. МВФ започаткував міжнародну розрахункову одиницю – (спеціальні права запозичення СПЗ – Special Drawing Rights SDR) – колективну міжнародну валюту МВФ, яку утворено на Ямайці (у Кінгстоні) як головний резервний та міжнародний розрахунковий і платіжний засіб, тобто СПЗ розглядались як альтернатива долара в ролі світових грошей. СПЗ випускаються МВФ як безготівкові гроші у вигляді запису на спеціальних рахунках країни в МВФ для 1) регулювання сальдо платіжних балансів; 2) міжнародних платежів; 3) придбання вільно конвертованої валюти.

Курс СПЗ обчислюється на базі “валютного кошика” як середня вартість валют п'яти головних країн світу: США, ФРН, Франції, Англії, Японії.

9.6. Платіжний баланс

Зовнішньоторговельна діяльність країни враховується у вигляді платіжного балансу. Платіжний баланс складається у формі бухгалтерських рахунків, що містять статистичну інформацію із зовнішньоторговельних операцій господарських суб'єктів країни і закордону за певний період (як правило, за рік). Вартісне вираження платіжного балансу відбиває співвідношення між вартістю, отриманою країною, і вартістю, вивезеною за її межі.

Макроекономічне призначення платіжного балансу полягає в тому, щоб у лаконічній формі відбивати стан міжнародних економічних відносин даної країни з її закордонними партнерами, являючись індикатором для вибору кредитно-грошової, валютної, бюджетно-податкової, зовнішньоторговельної політики і управління державною заборгованістю.

Платіжний баланс має такі розділи:

- торговий баланс – фіксує всі торгові операції між країною і закордоном. Показує експортні доходи й імпорتنі витрати;
- баланс послуг – включає фрахт, виплату ліцензій, страхові, туристичні і брокерські послуги, чистий прибуток на інвестиції (відсотки і прибутки на закордонні активи господарських суб'єктів і громадян країни за відрахуванням прибутків іноземців на активи, якими вони володіють у даній країні);
- баланс переказів – фіксує безоплатні постачання товарів і допомоги у вигляді грошових переказів;
- баланс руху капіталу – фіксує купівлю/продаж активів (акції, облігації), тобто імпорт/експорт капіталу. Позитивне сальдо балансу руху капіталу означає притік капіталу, а негативне сальдо – відтік.

Рахунок поточних операцій включає торговий баланс і баланси послуг і переказів. Дефіцит рахунку поточних операцій поповнюється за рахунок чистого притоку капіталу. На розмір рахунку поточних операцій впливає темп економічного росту країни – збільшення темпу економічного росту викликає дефіцит рахунку поточних операцій. Сальдо рахунку поточних платежів відбиває чистий експорт країни.

Сальдо платіжного балансу є сума сальдо поточних рахунків і сальдо балансу руху капіталу. Активне сальдо платіжного балансу означає заборгованість закордону країні і веде до підвищення курсу національної валюти. Дефіцит/надлишок платіжного балансу впливає на валютні резерви країни і, отже, на пропозицію грошей. Відсутність впливу спостерігається тільки при змінному валютному курсі. Країна повинна рухатись до нульового сальдо платіжного балансу, для чого застосовуються такі заходи:

- валютні інтервенції;
- обмеження зовнішньоекономічних зв'язків;
- зміна внутрішньої фіскальної і грошово-кредитної політики;
- зміна валютного курсу.

Для утримання постійної рівноваги платіжного балансу треба підтримувати на незмінному рівні обсяг резервів. Якщо поточні диспропорції автономних угод не компенсуються операціями з резервами, вони коригуються ринковими силами, і часто – в напрямку скорочення обороту зовнішньої торгівлі. Додатне сальдо автономних угод нейтралізується підвищенням валютного курсу і скороченням чистого експорту переважно за рахунок зменшення експорту. Від'ємне сальдо автономних угод

компенсується зниженням обмінного курсу та збільшенням чистого експорту, в тому числі – за рахунок скорочення імпорту.

Отже, у короткостроковому періоді нерівновага платіжного балансу припустима. Але при пасивному платіжному балансі слід запобігати збільшенню дефіциту автономних операцій і дефіциту фінансування платіжного балансу. Дефіцит фінансування платіжного балансу є перевищенням дефіциту автономних операцій над обсягом валютних резервів або над бажаним обсягом їхнього скорочення. Наслідками дефіциту фінансування платіжного балансу можуть бути:

- збільшення товарних кредитів;
- зростання неплатежів і зовнішньої чистої кредиторської заборгованості підприємств країни;
- збільшення іноземних і внутрішніх позик та процентних ставок по них;
- прискорене зростання чистого зовнішнього боргу і сум його обслуговування;
- припинення імпортних поставок через відмову постачальників;
- передача виробленої продукції, землі, майна, акцій та інших активів нерезидентам в рахунок погашення заборгованості.

Для попередження кризи платіжного балансу необхідно підтримувати обсяг валютних резервів на достатньому рівні. Достатнім вважається обсяг валютних резервів, здатний забезпечити оплату імпорту країни протягом 3-х місяців.

При недостатньому обсягу резервів обов'язковими умовами попередження дефіциту фінансування платіжного балансу є фінансова дисципліна держави й контролювання умов оплати експортно-імпортних поставок. Фінансова дисципліна держави означає утримання уряду від збільшення бюджетного дефіциту, перебирання на себе приватних зобов'язань, зокрема від надання гарантій та пільг по зовнішніх угодах, відмову від субсидування імпорту. Мета контролю за розрахунками – забезпечення балансу валютних надходжень і платежів у автономних розрахунках по експорту й імпорту, запобігання втечі капіталу через експортно-імпортні операції.

На рівновагу платіжного балансу впливають різноманітні кон'юнктурні, сезонні, циклічні, структурні та інші фактори. Найважливішими довгостроковими факторами є структурні особливості національного господарства: галузева структура, ефективність, експортно-імпортна орієнтація виробництва; якість та імпортомісткість продукції, місце країни в міжнародному поділі праці; ступінь її залежності від певних ринків збуту та постачання, схильність населення до споживання імпортних товарів та послуг. Основними чинниками короткострокового впливу є зовнішні шоки й заходи економічної політики, які діють на платіжний баланс через реальний обмінний курс, процентні ставки, заощадження та інвестиції.

Питання.

1. Чому країна не може мати порівняльну перевагу у виробництві всіх товарів, якщо вона має багатші природні ресурси, більший запас капіталу, кваліфікованішу робочу силу в порівнянні з іншими країнами?

2. “Невеликі бідні країни не мають жодного надлишкового фактора виробництва: не вистачає родючих земель, вкрай обмежений запас капіталу і навіть робочої сили недостатньо. Таким країнам немає чого експортувати.” Обміркуйте це твердження.

3. Які країни отримують більше вигод від міжнародної торгівлі: великі чи малі? Ті, які щойно виходять на світовий ринок, чи ті, які вже торгують між собою давно?

4. “Розвиток вільної торгівлі завдає шкоди зайнятим у конкуруючих з імпортом галузях лише в короткостроковому періоді. У довгостроковому періоді, коли ресурси вільно перетікають із галузі в галузь, від лібералізації зовнішньої торгівлі зрештою виграють усі.” Чи погоджуєтесь Ви з таким твердженням?

5. Японія може виробляти товар А більш ефективно, ніж Корея, витрати виробництва в Японії більш низькі. Проте, вона вивозить товар А з Кореї. Як можна пояснити цей факт?

6. У чому, на ваш погляд, полягає обмеженість теорії Рікардо? Хекшера-Оліна? Якими об’єктивними тенденціями в розвитку світової економіки це обумовлено?

Рекомендована література.

1. Дорнбуш Р. Макроэкономика: Пер. с англ. / Р.Дорнбуш, С.Фишер.– М.: Изд-во МГУ: ИНФРА–М, 1997.– С. 178-218.

2. Макроэкономика: Учебник/Под общей ред. Л.С. Тарасевича. – СПб.: Экономическая школа, 1994.– С. 276-304.

3. Мікро-макроекономіка: Підручник /За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи, 1998. – С.264-287.

4. Савченко А.Г. Макроекономіка: Підручник. / А.Г.Савченко. – К.: Либідь, 1999. – С. 219-239.

9. Семюелсон П. Економіка / П.Семюелсон.– Л.: Світ, 1993.– С. 483-488.

Лекція № 10

Теорія економічного зростання та його моделі

10.1. Економічне зростання та економічний розвиток. Джерела та фактори економічного зростання.

10.2. Моделі економічного зростання.

10.1 Економічне зростання та економічний розвиток. Джерела та фактори економічного зростання

Економічний розвиток країни відноситься до найважливіших понять макроекономічної науки. У навчальній літературі нерідко використовують термін “соціально-економічний розвиток”, підкреслюючи тим самим тісний зв'язок між рівнем економічного розвитку і вирішенням соціальних проблем країни.

Соціально-економічний розвиток – це процес безупинної зміни матеріального базису виробництва а також усієї сукупності різноманітних відносин між економічними суб'єктами, соціальними групами населення.

Соціально-економічний розвиток – складний суперечливий процес, у якому взаємодіють позитивні і негативні фактори, а періоди прогресу змінюються періодами регресу. Політичні і військові потрясіння, соціальні конфлікти, екологічні катастрофи можуть призупинити розвиток економіки будь-якої країни, відкинути її на кілька десятиліть назад, а іноді привести і до остаточної загибелі, як це було з древніми цивілізаціями.

Однак у планетарному масштабі відбувається безупинний позитивний розвиток економіки. У його основі – досягнення науки, технічного прогресу, розширення їхнього технологічного застосування, що дозволяє обновляти асортимент продукції і послуг, частково заміщати гостродефіцитні ресурси, знижувати загальну ресурсоемність виробництва, витримувати екологічні вимоги й обмеження, які диктує суспільство. Усе це впливає на обсяги і структуру ВВП, а отже, на рівень сукупної пропозиції.

З іншого боку, змінюються соціальні стандарти рівня життя, освіти, культури, охорони здоров'я, інформаційного забезпечення населення і бізнесу. Формуються нові і розвиваються традиційні потреби суспільства. Зростає роль міжнародного наукового співробітництва, наприклад, в освоєнні космічного простору, в області генетики й енергетики майбутнього. Це породжує принципово нові суспільні потреби. У результаті сукупний попит стає більш динамічним, а його імпульси виробництву – усе більш відчутними. Отже, соціально-економічний розвиток на тривалих тимчасових інтервалах і в масштабах, що перевершують одну країну, є прогресивним, поступальним процесом.

Економічне зростання розглядається макроекономічною наукою як складова частина й одна з найважливіших характеристик економічного розвитку країни. Це поняття пов'язане з кількісною зміною обсягів

виробництва і споживання ВВП. Економічне зростання буває позитивним, якщо реальні (порівнянні) обсяги ВВП в аналізованому періоді перевищують його рівень у базисному році. В іншому випадку приходится характеризувати “зростання” як негативне.

Економічне зростання є однією з головних макроекономічних цілей будь-якої країни, досягнення якої зумовлене необхідністю випереджаючого зростання національного доходу в порівнянні із зростанням чисельності населення для підвищення рівня життя в країні.

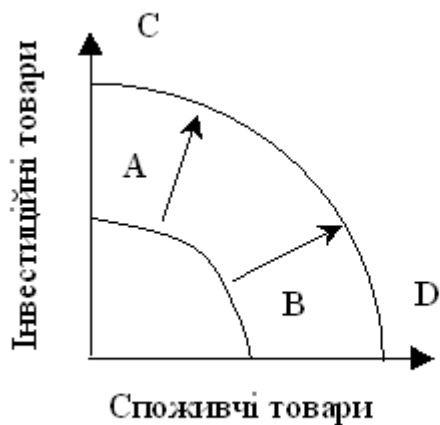
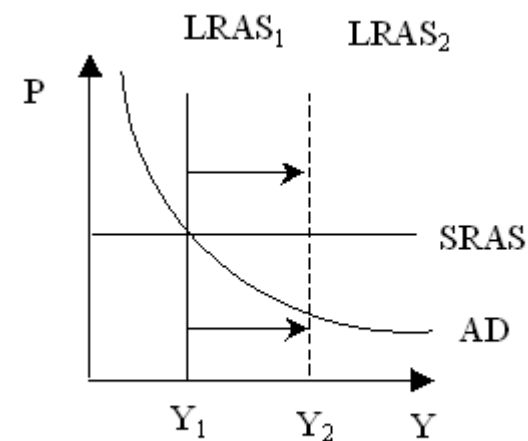


Рис. 10.1 – Графіки економічного зростання

Таким чином, процес економічного зростання відображає довгострокове зростання сукупної пропозиції, і саме цим воно відрізняється від короткострокових коливань випуску під впливом змін сукупного попиту.

Джерела економічного зростання – приріст обсягу виробництва (ΔY) може бути досягнутий за рахунок трьох окремих джерел: приросту праці (ΔL); приросту капіталу (ΔK); технічних нововведень.

Відповідно приріст обсягу виробництва за рік визначається внеском кожного фактора виробництва в економічне зростання. Приріст обсягу виробництва може бути досягнутий за допомогою залучення більшого обсягу ресурсів та продуктивнішого їх використання.

10.2 Моделі економічного зростання

Вирішення проблем економічного зростання передбачає застосування різних моделей економічного зростання.

Неокласична модель економічного зростання – теорія або використовувана модель для пояснення довгострокових напрямів економічного зростання розвинених країн. Ця модель наголошує на можливості нагромадження капіталу, тобто зростання капіталоозброєності праці і технічних змін при поясненні потенційного реального ВВП.

Неокейнсіанська модель мультиплікатора-акселератора є моделлю циклічності економічного розвитку. Відповідно до даної концепції імпульсом для виникнення циклічних коливань в економіці служить автономне збільшення якої-небудь складової автономного попиту. Ріст сукупного попиту, як впливає з кейнсіанської теорії, породжує мультиплікативний ефект, у результаті якого кінцевий приріст національного доходу перевищує початковий приріст сукупного попиту на розмір, рівний значенню мультиплікатора автономних витрат. Доти, поки економіка має вільні виробничі потужності, ріст сукупного попиту задовольняється за рахунок залучення у виробництво вже наявних потужностей (чинників виробництва). У цьому випадку спостерігається лише одиничний імпульс, недостатній проте для виникнення циклічних коливань. Якщо ж на наявних виробничих потужностях задовольнити ріст сукупного попиту неможливо, то підприємці змушені здійснювати індуційовані інвестиції для створення додаткових потужностей. У результаті виникає ефект взаємодії мультиплікатора й акселератора: приріст сукупного попиту викликає індуційовані інвестиції, останні збільшують сукупний попит, що, у свою чергу, викликає нові індуційовані інвестиції. Схематично процес взаємодії мультиплікатора-акселератора можна подати так:

Ріст автономних витрат → Ріст сукупного попиту →
Мультиплікаційний ефект → Ріст національного доходу → Ефект
акселератора → Індуційовані інвестиції → Ріст інвестиційного попиту →
Ріст сукупного попиту →

Модель економічного зростання Р.Солоу – неокласична модель економічного зростання, яка була розроблена в 50-60-х рр. лауреатом Нобелівської премії Робертом Солоу (рис.10.2). Ця модель дає змогу дослідити, як основні фактори виробництва – праця, капітал, технологічні зміни – впливають на динаміку обсягу виробництва, коли економічна система перебуває у рівноважному сталому стані. Перевагою моделі Солоу є розмежування цих факторів і поступове дослідження впливу кожного з них

на процес довгострокового зростання національного доходу. Основні передумови та позначення моделі Солоу:

- пропозиція товарів описується за допомогою відомої нам виробничої функції: $Y = F(K,L)$, яка характеризується постійним ефектом масштабу виробництва. Це означає, що коли обсяги ресурсів капіталу (K) і робочої сили (L) помножити на довільне додатне число (z), то й обсяг випуску зросте пропорційно цьому множникові: $F(z \cdot K, z \cdot L) = z \cdot F(K,L)$.

Якщо припустити, що $z = 1/L$, то виробнича функція матиме вигляд:

$$\frac{Y}{L} = F\left(\frac{K}{L}, \frac{L}{L}\right),$$

або $y = f(k)$, де y – продуктивність праці Y/L , а k – капіталооснащення праці K/L (тут застосовані малі букви для позначення кількісних показників у розрахунку на одного працюючого). В результаті таких перетворень маємо функцію з двома змінними (y та k), хоча третя змінна (L) і залишається залученою до аналізу;

- виробнича функція є нелінійною, $y = f(k)$, і характеризується спадною граничною продуктивністю капіталу (МРК), тобто при зростанні показника k графік виробничої функції стає все пологішим, а тому кожна наступна додаткова одиниця капіталу виробляє менше продукту в порівнянні з попередньою. Іншими словами, накопичення капіталу не завжди має сенс: може настати момент, коли додатковий капітал не сприятиме зростанню обсягів випуску;

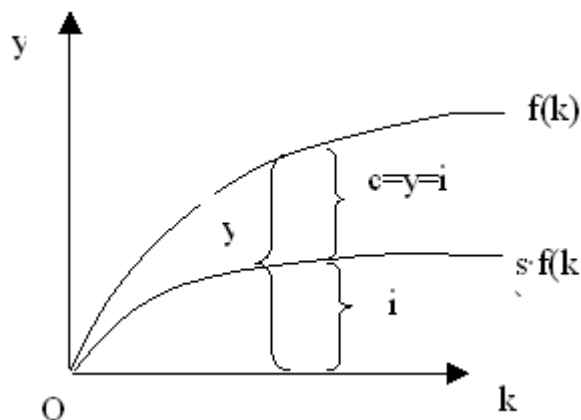


Рис. 10.2 – Модель економічного зростання Р.Солоу

“Золоте правило” Р.Солоу полягає в тому, що при визначенні норми заощаджень критерієм повинна бути максимізація добробуту суспільства, тобто якнайбільше споживання (C). (Золоте правило виконується за умови, що граничний продукт капіталу (МРК) дорівнює його вибуттю (амортизації – σ):

$$MPK = \sigma.$$

Вивченню та виправленню зазначених недоліків і обмежень моделі Солоу присвячена сучасна теорія економічного зростання, яка почала

розвиватися на початку 70-х рр. і побудована на емпіричному аналізі факторів економічного зростання.

Одним з її напрямків є теорія ендogenous зростання, яка пов'язує процес зростання з усіма можливими якісними й кількісними факторами: ресурсними, інституційними, міжнародними тощо. Прикладами таких факторів є: частка робочої сили з початковою чи середньою освітою (характеристика якості трудових ресурсів), частка військових витрат у ВВП (характеристика структури розподілу ресурсів), середньодушкове споживання алкоголю (як характеристика трудової та соціальної мотивації), кількість військових конфліктів (як характеристика суспільної та політичної стабільності) тощо. Такі моделі враховують інвестиції в людський капітал, наукові дослідження і дають змогу описати динаміку зміни технології, замість того щоб задавати її екзогенно. Проте формальний опис ендogenous моделей зростання є досить складним.

Питання.

1. Що таке економічний розвиток і економічний ріст, у якому співвідношенні знаходяться ці поняття?
2. Які фактори впливають на економічний розвиток? Що означає переважно інтенсивний (чи екстенсивний) ріст?
3. Які показники використовуються для оцінки економічного розвитку країни? Як вимірюється економічний ріст?
4. Дайте визначення економічного зростання, назвіть і поясніть його типи.
5. Назвіть фактори економічного зростання.

Рекомендована література.

1. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: у 2 ч./С. Будаговська, О.Кілієвич, І. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи, 1998. – С. 460-489.
2. Небава М.І. Тематичний тлумачний словник термінів / М.І.Небава. – Вінниця: ВДТУ, 2000.– С. 110-115.
3. Семюелсон П. Макроекономіка: Перекл. з англ. / П.Семюелсон, В.Нордгауз. – К.: Основи, 1995.– С. 322-328.
4. Фишер С. Экономика / С.Фишер, Р.Дорнбуш, Д.Шмалензи.– М.: Дело, 1995.– С. 580-595, 653-667.