

ЕКОНОМІЧНІ КОЛИВАННЯ. БЕЗРОБІТТЯ

Упродовж останніх двох століть реальний ВВП у більшості країн з ринковою економікою зростає, що забезпечило істотне підвищення рівня життя населення. Проте економічне зростання не було безперервним. Піднесення в ринковій економіці чергувалися зі спадами, а інколи наставали глибокі депресії з величезним безробіттям. Чим зумовлені ці коливання в обсязі виробництва і рівні зайнятості? Що викликає спади й піднесення? Чому певний відсоток робочої сили не працює? З'ясуємо ці питання.

9.1. Економічні коливання та їхні причини

Суть і фази ділового циклу

У ринковій економіці обсяг реального ВВП, реальні доходи та зайнятість то зростають, то спадають. Такі зміни в національному обсязі виробництва, зайнятості й доходах називають *економічними коливаннями*. Вони пов'язані з неоднаковим рівнем ділової активності в різні періоди. Тому для характеристики економічних коливань уживають поняття «*діловий цикл*», яке відбиває рівень ділової активності впродовж кількох чи кільканадцяти років. Але цей термін має певні недоліки. Він передбачає, що економічні коливання відбуваються регулярно і їх можна прогнозувати. Насправді вони є нерегулярними, і їх практично не можна передбачити з високим ступенем точності.

Ділові цикли неоднакові в часі. Вони тривають від двох–трьох років до двох десятиліть, але всі мають одні й ті ж фази: 1) *піднесення*; 2) *спад*; 3) *вершину*; 4) *дно*. Піднесення і спад є головними фазами ділового циклу, а вершина і дно — його поворотними пунктами (рис. 9.1).

Спад — це фаза ділового циклу, в якій обсяг національного виробництва скорочується протягом не менш як двох кварталів поспіль. У фазі спаду домогосподарства купують менше споживчих товарів, особливо тривалого користування. Як наслідок, зростають запаси цих товарів на складах. Бізнес реагує скороченням виробництва на згортання закупівель і збільшення запасів. Тому реальний ВВП по-

чинає зменшуватися. Скорочуються інвестиції в будівництво, машини та устаткування.

Одночасно спадає попит на робочу силу. Спочатку скорочується середня тривалість робочого дня, частину працівників відправляють у примусові відпустки, а надалі й зовсім звільняють, збільшується безробіття. У фазі спаду заробітна плата може знижуватися, зменшуються прибутки ділових підприємств.

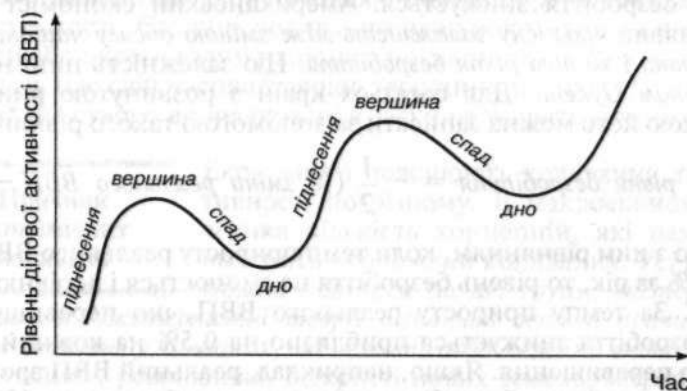


Рис. 9.1
Фази ділового циклу

Спад болісно вражає національну економіку, передовсім галузі промисловості, які виробляють капітальні блага та споживчі товари тривалого користування. У роки спаду в цих галузях відбувається значне зниження обсягів виробництва і зайнятості, зокрема у важкому машинобудуванні, виробництві сільськогосподарських знарядь, автомобілів, холодильників, а також у будівельній галузі.

Інша справа — продукти харчування, взуття, одяг та інші споживчі товари щоденного вжитку. Їх закупівлю не можна відкладати надовго. Щоправда, у фазі спаду обсяг закупівель навіть цих продуктів зменшується.

Піднесення є дзеркальним відображенням спаду. Кожна з названих ознак спаду виявляється у протилежній формі: відбувається зростання ВВП і прибутків, зменшується чисельність безробітних тощо.

Вершина — найвища точка піднесення, коли в національній економіці досягається повна зайнятість, а виробництво працює на повну потужність.

Дно — найнижча точка спаду. Початок піднесення, що настає за спадом, називають *пожвавленням*, а глибокий і тривалий спад — *депресією*.

Тепер можна сказати, що діловий цикл триває від одного спаду до іншого, або — що те саме — від одного піднесення до іншого.

У фазі спаду реальний ВВП зменшується, а рівень безробіття зростає, і навпаки, у фазі піднесення реальний ВВП збільшується, а рівень безробіття знижується. Американський економіст Артур Оукен виявив *кількісну залежність між зміною обсягу національного виробництва і зміною рівня безробіття*. Цю залежність нині називають *законом Оукена*. Для багатьох країн з розвинутою ринковою економікою його можна записати за допомогою такого рівняння:

$$\text{Зміна рівня безробіття} = -\frac{1}{2} (\% \text{ зміни реального ВВП} - 3).$$

Згідно з цим рівнянням, коли темп приросту реального ВВП становить 3% за рік, то рівень безробіття не змінюється і дорівнює природному. За темпу приросту реального ВВП, що перевищує 3%, рівень безробіття знижується приблизно на 0,5% на кожний відсоток цього перевищення. Якщо, наприклад, реальний ВВП зростає за рік на 5%, то рівень безробіття знизиться приблизно на 1% щодо природного.

За темпів зростання реального ВВП, що нижчі 3% за рік, рівень безробіття зростатиме. Якщо, наприклад, національна економіка перебуває у фазі спаду і реальний ВВП зменшився на 1%, то, згідно з законом Оукена, рівень безробіття зросте на 2%.

У перехідній економіці України дія закону Оукена поки що не простежується.

Не всі коливання ділової активності творять діловий цикл. Існують так звані *сезонні коливання*, причини яких криються або в природних умовах виробництва і збуту, або у звичаях і традиціях даного суспільства. Наприклад, виробничі процеси в землеробстві відбуваються не одночасно, а послідовно впродовж року. Зокрема, площу під посів цукрового буряка готують ще восени. Навесні здійснюють оранку, посів, підживлення, потім обробіток і восени збирають урожай, який закупають цукроварні. Восени чисельність зайнятих на цукроварнях збільшується, зростають доходи цих працівників. Фермери, продавши врожай, збільшують попит на предмети тривалого користування, побутові вироби, одяг. Отже, продаж цих товарів розширюється. Така хвиля розширення триває два—три місяці, а відтак спадає до нового урожаю.

Подібне простежується і в будівництві. З початком будівельного сезону починають нові забудови, збільшується попит на будівельні матеріали, машини, транспортні послуги та робочу силу. Із настанням осінньо-зимових холодів будівельний бум спадає.

Сезонні коливання ділової активності відбуваються і під впливом різних соціальних подій. Наприклад, звичай робити подарунки перед Новим роком, Різдом, іншими святами викликає пожвавлення в роздрібній торгівлі й зумовлює значні щорічні коливання ділової активності. Сезонні коливання охоплюють лише окремі групи галузей або окремі галузі національної економіки. Кожна така група чи галузь має свій часовий період зростання та спаду. Проте сезонні коливання суворо впорядковані в часі й не творять ділового циклу.

Причини економічних коливань

Економісти пояснюють коливання ділової активності по-різному. В макроекономіці існує велика кількість концепцій, які намагаються пояснити економічні коливання. Усі концепції можна поділити на дві групи: *екстернальні* та *інтернальні*. *Екстернальні теорії* шукають основні причини економічних коливань у чинниках, які лежать поза межами економічної системи (війнах, революціях, відкритті нових земель, міграції робочої сили, наукових проривах, технологічних інноваціях, змінах цін на нафту, у політичному процесі тощо). І справді, такі важливі технічні нововведення, як залізниця, автомобілі й автомобільні шляхи, стали активними чинниками зростання виробництва, інвестиційної діяльності та зайнятості. Проте коливання ділової активності відбуваються значно частіше, ніж великі нововведення.

Деякі економісти пов'язують економічні коливання з таким зовнішнім чинником, як *політичний процес*. Політичні партії чи політики, котрі перебувають при владі, прагнуть перемогти на виборах, і їхня економічна політика підпорядкована досягненню цієї мети. Одразу після виборів політики не бояться зростання безробіття чи інфляції, бо вважають, що до наступних виборів люди забудуть про їхні обіцянки. Уряд може проводити непопулярні серед населення реформи, важливі для нормального функціонування економіки. Приблизно за рік до виборів правляча партія звичайно намагається стимулювати економічний розвиток, зменшити безробіття і збільшити доходи, щоб догодити виборцям. Унаслідок таких дій політиків, на думку деяких учених, і формуються ділові цикли.

Однак значна частина економістів вважає, що економічні коливання породжуються силами, що діють усередині економічної сис-

теми. Всі зовнішні чинники реалізуються в економіці тільки через внутрішні сили. *Економічні теорії, які шукають основні причини економічних коливань усередині самої економічної системи* (грошах, інвестиціях, цінах, сподіваннях тощо), називають *інтернальними*. Наприклад, монетарна теорія ділових циклів розглядає економічні коливання як суто *грошове явище*. На думку прихильників цієї теорії, коли уряд випускає надто багато грошей, виникає інфляційний бум, а порівняно невелика кількість грошей в обігу прискорює спад виробництва і зростання безробіття.

Інші економісти пояснюють економічні коливання *зміною обсягів інвестиційних видатків*, які підтримуються ефектами мультиплікатора та акселератора.

Для аналізу причин економічних коливань в аналітичній економіці нині часто застосовують інструментарій сукупного попиту і сукупної пропозиції. Припустимо, що спочатку національна економіка перебуває у стані довгострокової рівноваги. Це означає, що рівноважний обсяг національного виробництва визначає точка перетину кривої сукупного попиту і кривої довгострокової сукупної пропозиції — точка *A* на рисунку 9.2. У цій точці обсяг національного виробництва коливається навколо його природного рівня. Крива короткострокової сукупної пропозиції також проходить через цю точку, вказуючи, що ціни і заробітна плата пристосувалися до такої рівноваги. Інакше кажучи, коли національна економіка перебуває у стані довгострокової рівноваги, то рівні ціни і заробітної плати такі, що точка перетину кривої сукупного попиту з кривою короткострокової сукупної пропозиції збігається з точкою перетину кривих сукупного попиту та довгострокової сукупної пропозиції.



Рис. 9.2

Довгострокова рівновага
в національній економіці

Тепер припустимо, що внаслідок певних подій (наприклад, вибуху громадянської війни в сусідній державі, яка є важливим торговельним партнером даної країни) в учасників ринкового процесу формуються песимістичні сподівання щодо недалекого майбутнього. У зв'язку з цим фірми скорочують свої інвестиційні видатки на купівлю нового

устаткування, домогосподарства відкладають купівлю товарів тривалого користування, зменшується експорт в сусідню країну. Це скорочує сукупний попит на товари і послуги, тобто за певного рівня цін покупці хочуть придбати меншу кількість вироблених національною економікою товарів і послуг. У результаті крива *AD* переміщується вліво — з положення *AD₁* в *AD₂* (рис. 9.3).

Зменшення сукупного попиту супроводжується зниженням цін з *P₁* до *P₂*. Оскільки у фірм зростають запаси непроданих товарів, то підприємства скорочують обсяги виробництва і звільняють працівників. Рівень безробіття підноситься. Такий стан характеризується тепер точкою *B* кривої короткострокової сукупної пропозиції. Національна економіка входить у фазу спаду. Отже, песимістичні сподівання в суспільстві перемістили вліво криву сукупного попиту і спричинили зростання безробіття і зменшення обсягу національного виробництва.

Чи можна відвернути спад, зумовлений зменшенням сукупного попиту? Про це детальніше йтиметься у наступних темах. Тут лише зазначимо, що державні мужі через стимулювальну макроекономічну політику (наприклад, збільшення державних видатків) можуть нейтралізувати зменшення сукупного попиту і перемістити криву сукупного попиту назад у положення *AD₁*. Правда, як побачимо згодом, на шляху використання фіскальних і монетарних інструментів постають значні труднощі.

У національній економіці й без проведення стимулювальної макроекономічної політики самі собою формуються передумови для подолання спаду, викликаного зменшенням сукупного попиту. Зі зниженням цін витрати виробництва зменшуватимуться, і крива сукупної пропозиції переміщуватиметься в положення *SRAS₂* (рис. 9.3). У точці *C* досягається нова довгострокова рівновага — обсяг національного виробництва повертається до свого природного рівня. Хоча спочатку сукупний попит зменшився, але зниження цін до рівня *P₃* нейтралізувало це зменшення.

Отже, в короткостроковому періоді зменшення сукупного попиту веде до спаду, тобто до зростання безробіття і зменшення обсягу виробництва товарів і послуг. У довгостроковому періоді зміни в сукупному попиті впливають на рівень цін і не впливають на обсяг національного виробництва.

Економісти нині вважають, що *збурення в сукупній пропозиції також можуть спричиняти економічні коливання*. Припустимо, що спочатку економіка перебувала у стані довгострокової рівноваги — точка *A* на рис. 9.4. Тепер унаслідок певних обставин (наприклад,

складних погодних умов, що зменшили врожаї певних сільськогосподарських культур, або стрибка цін на нафту) витрати виробництва в національній економіці почали зростати. Це веде до того, що за певного рівня цін фірми низки галузей вироблятимуть менші обсяги товарів і послуг. Обсяг національного виробництва зменшиться, і крива короткострокової сукупної пропозиції переміститься вліво з положення $SRAS_1$ у $SRAS_2$ (рис. 9.4). Оскільки в національній економіці порушилася рівновага між сукупною пропозицією і сукупним попитом, то щоб відновити її, в короткостроковому періоді ціни зростатимуть. Стан економіки віддзеркалить пере-

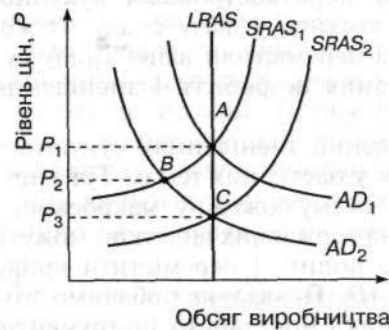


Рис. 9.3

Зменшення сукупного попиту
як причина спаду

міщення вліво по кривій сукупного попиту від точки A до точки B , обсяг національного виробництва зменшиться з Y^* до Y_1 , а рівень цін зросте від P_1 до P_2 . Отже, внаслідок збурення пропозиції в економіці розвивається *стагфляція*.

Національна економіка зрештою сама пристосовується до вищих витрат виробництва. Спад обсягу виробництва і зростання безробіття, очевидно, знижуватимуть рівень заробітної плати, а відповідно й витрати, що збільшуватиме обсяг виробництва товарів і послуг. З перебігом часу крива сукупної пропозиції повертатиметься назад у положення $SRAS_1$, а обсяг виробництва — до свого природного рівня Y^* . У довгостроковому періоді рівновага досягатиметься в точці A на рис. 9.4, в якій крива сукупного попиту перетинає криву довгострокової сукупної пропозиції.

Чи здатні державні мужі за допомогою знарядь макроекономічної політики нейтралізувати несприятливі наслідки переміщення

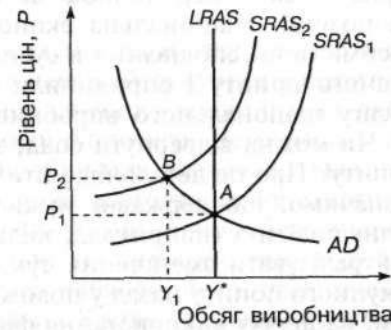


Рис. 9.4

Несприятливі збурення
в сукупній пропозиції

вліво кривої короткострокової сукупної пропозиції? На думку більшості економістів, поки що аналітична економіка не може запропонувати дієвих заходів для нейтралізації негативних наслідків стагфляції. Якщо, наприклад, суб'єкти економічної політики стимулюватимуть сукупний попит, щоб не допустити переміщення вліво кривої сукупної пропозиції, тобто утримати обсяг національного виробництва на його природному рівні, крива AD переміщуватиметься в положення AD_2 на рис. 9.5. Стан економіки характеризуватиметься переміщенням з точки A в точку C . Обсяг національного виробництва залишатиметься біля його природного рівня, а рівень цін безперервно зростатиме від P_1 до P_3 .

Отже, за допомогою інструментарію макроекономічної політики поки що не можна одночасно подолати обидва негативні наслідки несприятливого збурення пропозиції — зменшення обсягу національного виробництва та зростання цін.

Наприкінці XX ст. відомою макроекономічною концепцією, що пояснює економічні коливання, стала *теорія реального ділового циклу*, яка належить до екстернальної групи.

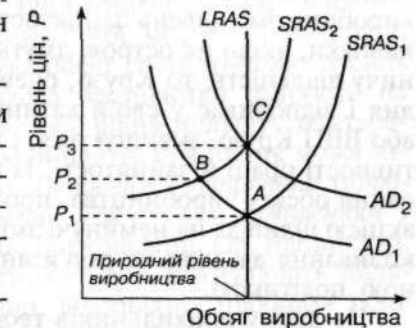


Рис. 9.5

Нейтралізація несприятливого
збурення в сукупній пропозиції

Теорія реального ділового циклу

Обсяг виробництва в національній економіці може змінюватися або внаслідок того, що він відхиляється від природного рівня, або через коливання самого природного рівня виробництва. Теорія реального ділового циклу виходить із того, що відхилення фактичного обсягу виробництва від природного рівня незначне, а тому економічні коливання є здебільшого результатом зміни самого природного рівня виробництва. З іншого боку, значна частина економістів твердить, що природний рівень виробництва поступово зростає, а короткострокові економічні коливання є відхиленнями обсягу національного виробництва від його природного рівня.

Основні постулати теорії реального ділового циклу такі. По-перше, ціни повністю гнучкі як у довгостроковому, так і в короткостроковому періодах. По-друге, номінальні економічні змінні не впливають на реальні. Інакше кажучи, пропозиція грошей і рівень цін не

впливають на реальний ВВП чи рівень зайнятості не лише в довгостроковому періоді, а й у короткостроковому.

Для пояснення коливань у національній економіці теорія реального ділового циклу вдається до аналогії з економікою Робінзона Крузо, який опинився на безлюдному острові. В острівній економіці Робінзона кількість вироблених ним життєвих благ, або ВВП Крузо, багато в чому залежить від певних зовнішніх обставин. Якщо, наприклад, великий косяк риби прибився до його острова, то продуктивність праці Крузо зростатиме, і він працюватиме довше, щоб скористатися із цих незвичних можливостей. Це означає, що обсяг виробництва і рівень зайнятості в економіці Крузо зростатимуть. І навпаки, якщо на острові дмуть сильні вітри, що ускладнює виробничу діяльність, то Крузо, очевидно, скорочує тривалість робочого дня і відпочиває у своїй хатині. Тому обсяг виробленої продукції, або ВВП Крузо, зменшується, і відповідно знижуються рівні продуктивності праці й зайнятості. Із цього прикладу випливає, що коливання обсягу виробництва, продуктивності праці й зайнятості є реакцією індивіда на неминучі зміни в навколишньому середовищі. Ці коливання аж ніяк не пов'язані з негнучкими цінами чи монетарною політикою.

На думку прихильників теорії реального ділового циклу, коливання в національній економіці багато в чому нагадують коливання в економіці Крузо. Збурення у сфері умов виробництва товарів і послуг у межах національної економіки (як-от зміни погоди на острові Крузо) впливають на природні рівні виробництва і зайнятості. Ці збурення не обов'язково бажані, але їх не можна оминати. Як тільки вони виникають, реальні макроекономічні змінні (обсяг виробництва, рівні продуктивності праці та зайнятості) починають коливатися. Інакше кажучи, формується новий діловий цикл.

Економісти оцінюють теорію реального ділового циклу неоднаково. Особливо гостра полеміка точиться навколо таких питань. *По-перше*, чи змінюється виробнича функція економіки в короткостроковому періоді під впливом різних екзогенних подій? Іншими словами, чи змінюється (збільшується або зменшується) фізична здатність економіки до продукування товарів і послуг упродовж року чи двох? Згідно з теорією реального ділового циклу, зміни в техніці й технології спричиняють коливання обсягу виробництва та рівня зайнятості в короткостроковому періоді. З появою продуктивнішої техніки і технології обсяг національного виробництва зростає. І навпаки, в умовах погіршення технологічної бази виробництва національна економіка входить у фазу спаду. Це погіршення нерідко зумовлене несприятли-

вими погодними умовами, жорсткими нормами охорони навколишнього середовища, підвищенням світових цін на нафту та ін. На думку прихильників теорії реального ділового циклу, зазначені несприятливі процеси і явища знижують здатність національної економіки до виробництва певного обсягу товарів і послуг із наявної кількості ресурсів. Питання ж про те, чи достатньо типовими є такого виду явища і події для того, щоб пояснити частоту і глибину ділових циклів, залишається відкритим.

По-друге, чи відображають коливання рівня зайнятості добровільні зміни у величині пропозиції праці? Прихильники теорії реального ділового циклу стверджують, що пропозиція праці в національній економіці залежить від економічної мотивації до праці. Вони вважають, що як Крузо змінював обсяг своїх трудових зусиль під впливом зовнішніх умов, так само працівники реагують на коливання заробітної плати. Підвищення її рівня збільшує заінтересованість до праці, і навпаки, за низької платні працівник може залишати роботу, принаймні тимчасово. *Готовність працівника змінювати рівень своєї зайнятості називають міжчасовим заміщенням у пропозиції праці.* Збурення в національній економіці, які, наприклад, підвищують рівні зарплати і процентних ставок, стимулюють збільшення трудової активності людей, що, відповідно, підвищує рівні зайнятості та виробництва. Отже, теорія реального ділового циклу пояснює зміну рівня зайнятості в економіці поведінкою працівників.

Однак більшість економістів вважає, що коливання рівня зайнятості не відображають змін у кількості людей, які хочуть працювати. Інакше кажучи, бажана зайнятість не є чутливою до реальної заробітної плати і реальної процентної ставки. Високий рівень безробіття в роки спаду не означає, що люди добровільно відмовились від роботи. Річ у тім, що ринок праці не зрівноважений: пропозиція праці перевищує попит на неї. Противники теорії реального ділового циклу доходять висновку, що зарплата не змінюється для зрівноваження пропозиції та попиту на працю.

По-третє, чи зміни у пропозиції грошей впливають лише на номінальні змінні чи також і на реальні? Прихильники теорії реального ділового циклу вважають, що гроші в розвинутій ринковій економіці є нейтральними не лише в довгостроковому, а й у короткостроковому періоді. В економіці Крузо грошей не було, і вони не могли відігравати в ній жодної ролі. У ринковій системі гроші виконують різні функції, але й тут вони не впливають на реальні змінні. Інакше кажучи, прихильники теорії реального ділового циклу вихо-

дять із того, що монетарна політика не позначається на рівнях виробництва і зайнятості.

Опоненти теорії реального ділового циклу посилаються на те, що припущення про нейтральність грошей не підтверджується на практиці. Статистика свідчить, що в розвинутій економіці зі зменшенням темпів зростання грошової маси простежується різке зростання безробіття, а обсяг національного виробництва зменшується.

По-четверте, як швидко змінюються ціни для зрівноваження попиту і пропозиції? Прихильники теорії реального ділового циклу вважають, що ціни і зарплата швидко реагують на зміни, а це забезпечує постійну рівновагу на ринках. Опоненти цієї теорії, навпаки, стверджують, що ринкова економіка дає багато прикладів негнучкості цін і заробітної плати.

Загалом більшість економістів заперечує основні положення теорії реального ділового циклу. На їхню думку, короткострокові коливання обсягів національного виробництва та зайнятості є не зміною природного рівня виробництва, а відхиленнями від даного рівня. Ці економісти поділяють кейнсіанську тезу про те, що ціни і заробітна плата повільно змінюються у відповідь на зміну економічних умов. Унаслідок цього крива *AS* у короткостроковому періоді є висхідною, а не вертикальною. Тому коливання сукупного попиту спричиняють коливання в обсязі виробництва і зайнятості у названому періоді.

Однак чому в короткостроковому періоді ціни є негнучкими? Прихильники неокейнсіанського підходу висловлюють щодо цього різні думки. На думку деяких із них, однією з вагомих причин повільної зміни цін у короткостроковому періоді є те, що їхня зміна передбачає певні витрати (наприклад, розсилання фірмами нових каталогів, друкування нових меню, якщо мова йде про ресторан, і т.д.). Витрати, що пов'язані зі зміною цін, як відомо, називають *витратами меню*. Ці витрати зумовлюють те, що зміна цін фірмами відбувається стрибкоподібно, а не поступово. Скептики вважають, що витрати меню надто незначні, щоб ними можна було пояснити глибокі спади, які періодично виникають у ринковій економіці.

Інша частина кейнсіанців вважає, що економічні коливання є наслідком *невдалої координації економічної діяльності*. Проблема координації може виникнути при встановленні цін і заробітної плати. Кожна з фірм ухвалює відповідне рішення з огляду на поведінку інших фірм. Наприклад, унаслідок певних збурень сукупний попит у національній економіці зменшується. Якби фірми скоординували свої дії та знизили ціни, спаду вдалося б уникнути. Проте керівництво кожної фірми побоюється знизити ціну, бо інші фірми можуть її

не знизити. Отже, ціни можуть бути негнучкими просто тому, що учасники ринкового процесу очікують, що вони будуть такими, хоча в жорсткості цін ніхто не заінтересований.

Прихильники неокейнсіанського підходу вказують і на інші причини негнучкості цін. Зокрема на *бюрократичне зволікання з ухваленням рішень про зміну ціни* (фірми побоюються, що споживачі помилково сприймуть зниження ціни за зниження якості); на *мовчазні угоди* (фірми погоджуються стабілізувати ціни, можливо, з поваги до споживачів); на *офіційні контракти* (ціни точно передбачені в угодах); на *точки цін* (певні ціни мають особливе психологічне значення, наприклад 9,99 дол.); на *проциклічну еластичність* (криві попиту менш еластичні з переміщенням вліво); на *запаси* (фірми змінюють величину запасів замість зміни ціни) тощо.

Загалом полеміка довкола проблеми економічних коливань ще далека від завершення.

9.2. Втрати від безробіття та його причини

Нам уже відомо, як вимірювати рівень безробіття і що існує три види безробіття, а також те, що безробіття та інфляція є двома основними проблемами кожної національної економіки, ключовими проявами її нестабільності.

Соціально-економічні втрати від безробіття

Безробіття спричиняє значні матеріальні втрати, адже зменшується вироблюваний національний продукт. Ці втрати пов'язані передовсім із циклічним безробіттям і нерідко є досить значними. Для вимірювання втрат від циклічного безробіття економісти часто використовують *закон Оукена*. Наявність циклічного безробіття означає, що фактичний ВВП є меншим від природного. Закон Оукена можна записати:

$$\frac{ВВП^* - ВВП}{ВВП^*} = \beta(B' - B^*),$$

де *ВВП** — природний обсяг виробництва;
ВВП — фактичний обсяг виробництва;

$(ВВП^* - ВВП)$ — ВВП-розрив;

B^* — природна норма безробіття;

B' — фактичний рівень безробіття;

β — коефіцієнт чутливості ВВП до динаміки циклічного безробіття (він показує, що на кожен відсоток перевищення безробіттям його природної норми фактичний ВВП є меншим за природний ВВП на β %).

У більшості країн коефіцієнт β коливається в інтервалі від 2 до 2,5%. Це означає, що коли циклічне безробіття в національній економіці становить 1%, то фактичний ВВП на 2–2,5% менший за природний ВВП.

Отже, ВВП-розрив як показник втрат від циклічного безробіття становить:

$$\text{ВВП-розрив} = \beta(B' - B^*)\text{ВВП}^*.$$

В економіці США ВВП-розрив у роки спаду вимірюється сотнями мільярдів доларів. Такими є втрати суспільства від циклічного безробіття.

Економісти також визначають вплив динаміки фактичного безробіття на динаміку реального ВВП. У розвинутій економіці, наприклад США та інших західних країн, простежується така залежність:

$$\frac{ВВП_t - ВВП_{t-1}}{ВВП_{t-1}} = 3 - 2(B'_t - B'_{t-1}),$$

де $ВВП_t$ — реальний обсяг виробництва в розрахунковому році;

$ВВП_{t-1}$ — реальний обсяг виробництва в попередньому році;

B'_t — рівень безробіття в розрахунковому році;

B'_{t-1} — рівень безробіття в попередньому році.

З цієї формули випливає, що коли рівень безробіття в національній економіці не змінюється ($B'_t = B'_{t-1}$), то реальний ВВП зростає в середньому на 3% за рік. У розвинутих країнах упродовж останніх десятиліть природний обсяг виробництва зростає приблизно на 3% щороку. Цей показник називають *темпом зростання природного ВВП*, а його значення, як нам уже відомо, зумовлене нагромадженням капіталу, приростом населення та науково-технічним прогресом.

Якщо рівень безробіття порівняно з попереднім роком зростає на 1%, то реальний ВВП зменшиться на 2%, що означає величезні економічні втрати — недовиробництво товарів і послуг, зниження доходів населення тощо.

Безробіття зумовлює не лише економічні, а й величезні соціальні втрати. Вимушена бездіяльність призводить до втрати кваліфікації, втрати самоповаги, занепаду моральних принципів. Воно негативно позначається на психіці людини, на її фізичному здоров'ї: зростають кількість серцевих захворювань, алкоголізм тощо. Психологічні тести показують, що втрата роботи — це психологічна травма, яка за рівнем стресу поступається тільки смерті найближчих родичів та тюремному ув'язненню.

Втрата і пошук роботи

У національній економіці щоденно когось із зайнятих звільняють з роботи, а окремі безробітні знаходять роботу. Цей безперервний приплив до лав безробітних і відплив із них означає частку робочої сили, що перебуває у стані безробіття.

Як нам уже відомо, робоча сила країни становить:

$$L = 3 + B,$$

де L — робоча сила;

3 — зайняті;

B — безробітні.

Щоб зрозуміти чинники, які визначають рівень безробіття, припустимо, що чисельність робочої сили є незмінною. Нехай s позначає коефіцієнт звільнення працівників (частка зайнятих, яка втрачає роботу щомісяця); f — коефіцієнт працевлаштування (частка безробітних, які знаходять роботу щомісяця). Коефіцієнти звільнення і працевлаштування разом визначають рівень безробіття.

Якщо рівень безробіття незмінний, тобто ринок праці перебуває у стаціонарному стані, то кількість найнятих на роботу має дорівнювати кількості звільнених. Умову стаціонарного стану на ринку праці можна записати так:

$$fB = s3.$$

У національній економіці зайняті — це різниця між робочою силою та безробітними:

$$3 = L - B.$$

Звідси можна записати:

$$fB = s(L - B).$$

Поділимо обидві частини рівняння на L :

$$f \frac{B}{L} = s \left(1 - \frac{B}{L} \right).$$

Оскільки B/L є рівнем безробіття B' , то

$$B^* = \frac{s}{s + f}.$$

Отже, в національній економіці стаціонарний рівень безробіття (B/L) залежить від коефіцієнтів звільнення та працевлаштування. Зі збільшенням коефіцієнта звільнень рівень безробіття в країні зростає. Зі збільшенням коефіцієнта працевлаштування цей рівень, зрозуміло, знижується.

Наприклад, у національній економіці 1,5% зайнятих щомісяця втрачає роботу ($s = 0,015$). Це означає, що середній період перебування у стані зайнятості становить близько 67 місяців, або 5,5 року. Припустімо тепер, що близько 25% безробітних знаходять роботу кожного місяця ($f = 0,25$). Тобто середній період пошуку роботи триває чотири місяці. Тоді стаціонарний рівень безробіття дорівнює:

$$B^* = \frac{0,015}{0,015 + 0,25} = 0,0566.$$

В нашому прикладі природна норма безробіття становитиме близько 6%. Для зниження цієї норми треба зменшувати коефіцієнт звільнення або підвищувати коефіцієнт працевлаштування.

Коефіцієнти звільнення і працевлаштування характеризують рівень природної норми безробіття, але не дають відповіді на запитання, чому, власне, існує безробіття.

Причини безробіття

Економісти нині вважають, що в розвинутій ринковій економіці безробіття зумовлене трьома основними причинами: 1) *пошуком роботи*; 2) *негнучкістю заробітної плати* і 3) *недостатнім сукупним попитом*.

Якби в ринковій економіці кожен працівник міг однаково добре виконувати будь-яку роботу, то втрата роботи практично не спричиняла би безробіття. Звільнені працівники одразу знаходили б нове робоче місце. Проте в дійсності ситуація значно складніша. *Пошук відповідного робочого місця* потребує певного часу і певних зусиль, що

знижує коефіцієнт працевлаштування. Кожне робоче місце висуває свої професійні вимоги до працівника, а різні люди мають неоднакові здібності. Вільні робочі місця можуть існувати в інших регіонах, але переміщення туди працівників не відбуваються миттєво. Інформація про претендентів на робочі місця і вакансії не є повною. Отже, пошук нового місця праці потребує певного часу, впродовж якого люди не мають роботи. Структура робочої сили і структура робочих місць, як уже зазначалося, з багатьох причин не відповідають одна одній. Наприклад, винахід персонального комп'ютера зменшив попит на друкарські машинки, що своєю чергою зменшило попит на ті види праці, які брали участь у їх виробництві. Водночас зріс попит на різні види складної праці, які застосовують в електронній промисловості. Зміни в структурі попиту і, відповідно, виробництва відбуваються безперервно. Це означає, що працівники втрачають свої робочі місця.

Нарешті, люди стають безробітними внаслідок банкрутства фірми, в якій вони працювали, або через незадовільну оцінку їхньої роботи. Працівники можуть звільнитися за власним бажанням у разі зміни професійних інтересів або переїзду в інші регіони країни. Внаслідок перелічених обставин у національній економіці завжди існує певний відсоток осіб, які не мають роботи.

Другою причиною безробіття є *негнучкість заробітної плати*. Інакше кажучи, зарплата не реагує на зміни у співвідношенні попиту і пропозиції на ринку праці, внаслідок чого вони часто не врівноважені. Нерідко зарплата утримується на рівні, вищому за рівноважний, а її зниження нині практично неможливе.

Чому негнучка заробітна плата призводить до вимушеного безробіття? За гнучкої зарплати, встановленої на конкурентному ринку, фірми наймають усіх, хто хоче працювати за даного рівня заробітної плати. На рис. 9.6 кількість тих, кого фірми хочуть найняти за рівня зарплати W_0 , відповідає кількості тих, хто погоджується працювати за цього рівня зарплати, тобто попит на працю дорівнює її пропозиції. Частина працівників працювала б за вищу заробітну плату, а за даного рівня працювати не хоче. Добровільно не зайняті працівники віддають перевагу дозвіллю. Тобто на гнучкому ринку праці немає вимушеного безробіття.

Отже вимушене безробіття породжується негнучкою заробітною платою. За надто високої зарплати існує більше кваліфікованих працівників, ніж робочих місць. Фірми можуть найняти менше працівників, ніж є бажаючих працювати за цю заробітну плату. За рівня заробітної плати W_1 (вищого за рівноважний) кількість тих,

кого фірми хочуть найняти, визначається відрізком W_1A , а тих, хто хоче працювати за такого рівня платні, — W_1B . Як наслідок, виникає безробіття. В економіці з фіксованою зарплатою може трапитися й протилежна ситуація. У разі надто низької платні (W_2 на рис. 9.6) фірми не зможуть заповнити всіх вакансій.

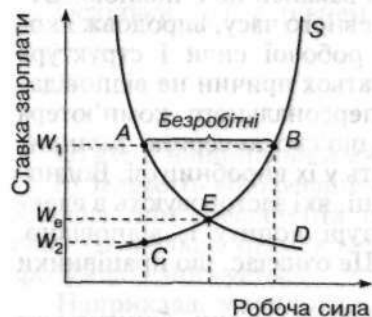


Рис. 9.6

Зв'язок рівня заробітної плати та безробіття

причини негнучкості зарплати: дія законів про мінімальну зарплату і діяльність трудових спілок.

Закони про мінімальну заробітну плату встановлюють ту мінімальну ставку оплати, нижче якої фірми не можуть платити своїм працівникам. Більшість працівників отримує вищу платню, і для них ці закони не мають значення. Проте чимало економістів вважає, що для некваліфікованих працівників установлена мінімальна зарплата перевищує рівноважний рівень їхньої платні. Це зменшує попит на ці види праці.

В усіх країнах навколо названих проблем точиться гостра політична боротьба. Прихильники вищого рівня мінімальної зарплати розглядають її як знаряддя підвищення доходів найбідніших верств населення. Хоча вони не заперечують того, що висока мінімальна зарплата може спричинити безробіття серед окремих груп працівників, усе ж, на їхню думку, вона не є надмірною для виривання з бідності значних верств населення. Противники підвищення мінімальної зарплати стверджують, що це сприятиме зростанню безробіття і що даний вид допомоги не завжди отримують найнужденніші.

Іншою причиною негнучкості зарплати є монопольна влада трудових спілок. У багатьох розвинутих країнах частка найманих пра-

Отже, працівники є безробітними не тому, що вони хочуть знайти роботу, яка відповідає їхній кваліфікації, а внаслідок того, що за даного рівня зарплати пропозиція праці перевищує попит на неї.

Коли зарплата більша за її рівноважний рівень, а пропозиція робочої сили переважає попит на неї, то фірми, здавалось би, можуть знизити зарплату, яку вони виплачують. Однак, незважаючи на надлишок пропозиції на ринку праці, вони практично не можуть це зробити. У розвинутій економіці є дві основні

цівників, що є членами таких спілок, досить висока. Наприклад, у Швеції вона становить 84%, Данії — 75, Італії — 47, Німеччині — 32%. Щоправда, у США лише 16% найманих працівників є членами трудових спілок.

Зарплату членів трудової спілки визначає не рівновага попиту й пропозиції на ринку праці, а трудова угода між лідерами трудової спілки та адміністрацією, досягнута в ході переговорів між ними. У такій угоді рівень погодженої зарплати нерідко перевищує рівноважний, а фірми самостійно визначають потрібну їм кількість працівників. У результаті кількість зайнятих зменшується, а коефіцієнт працевлаштування знижується.

Нагадаємо, що третьою причиною безробіття є *недостатній сукупний попит*, який виникає в ході економічного циклу, коли національна економіка перебуває у фазі спаду. Недостатній сукупний попит веде до того, що процес продажу утруднюється і зростають запаси непроданих товарів. Фірми скорочують виробництво й увільнюють частину працівників. Тому масштаби і рівень безробіття зростають.

Рівень безробіття у різних країнах

У другій половині ХХ ст. середній рівень безробіття коливався в розвинутих країнах у широкому інтервалі. У США в 1960-х роках він становив 4%, у 1970–1980-х зріс до 6% і знову опустився до 5% у 1990-х роках. У країнах Західної Європи динаміка безробіття була іншою: його середній рівень від 3% у 1960-ті роки зріс до 8–10% у 1990-х роках. Ці явища останніх десятиліть економісти тлумачать неоднаково.

Одна група фахівців пояснює значне зростання природної норми безробіття у США глибокими структурними змінами в економіці країни, однією з причин яких став різкий стрибок цін на нафту в 1970-ті роки, ініційований політикою нафтового картелю ОПЕК. Це, очевидно, викликало перерозподіл праці між більш енергомісткими та менш енергомісткими галузями. Цілком можливо, що зростання цін на нафту збільшило природну норму безробіття у США. Зниження середнього рівня безробіття у 1990-х роках відбулося за стабільних і низьких цін на нафту.

Інша група економістів пояснює динаміку середнього рівня безробіття у США змінами у складі робочої сили. Після Другої світової війни коефіцієнт народжуваності в країні різко зріс, що зумовило значне збільшення робочої сили в 1970-х роках. Молоді працівники належать до групи з вищим рівнем безробіття, тому вихід покоління

буму народжуваності на ринок праці підвищив середній рівень безробіття. Із постарінням цього покоління середній вік робочої сили зріс, що знизило рівень безробіття у 1990-ті роки.

Щодо європейських країн, то більшість економістів вважає, що причину зростання рівня безробіття тут потрібно шукати у щедрих виплатах безробітним працівникам, а також у спричиненому науково-технічним прогресом зменшенні попиту на некваліфікованих працівників порівняно з кваліфікованими.

У більшості країн Західної Європи існують щедри програми для тих, хто не має роботи. Безробітні тривалий час можуть отримувати допомогу, величина якої нерідко перевищує 2/3 попереднього заробітку. Статистика свідчить, що країни з високими виплатами на безробіття мають здебільшого вищі його рівні.

В останній чверті ХХ ст. попит на некваліфікованих працівників знизився порівняно з попитом на складну кваліфіковану працю. Це відбулося головню внаслідок змін у техніці й технології, зокрема через комп'ютеризацію виробництва. В одних країнах, зокрема у США, ускладнення праці позначилося не стільки на рівні безробіття, скільки на зарплаті. Заробітна плата некваліфікованих працівників тут істотно знизилася щодо зарплати кваліфікованих. У країнах Західної Європи уряди створюють альтернативу роботі за низьку зарплату. Якщо заробітна плата некваліфікованих працівників знижується, значна частина їх розглядає допомогу з безробіття як кращий варіант. У результаті рівень безробіття підвищується.

У країнах, що розвиваються, безробіття і неповна зайнятість дуже значні. Багато експертів вважає, що рівень безробіття в цих країнах становить близько чверті робочої сили. *Неповна зайнятість* спостерігається тоді, коли працівники зайняті меншу кількість годин або робочих днів, ніж вони бажають, або ці працівники змушені працювати на таких робочих місцях, де не повністю використовують їхню кваліфікацію, тобто їхня праця менш продуктивна.

У більшості країн, що розвиваються, великих масштабів набрало *приховане безробіття*, передовсім у сільському господарстві. В цих країнах затрати праці у цьому секторі настільки перевищують кількість капіталу та природних ресурсів, що значний відсоток праці мало сприяє збільшенню виробництва сільськогосподарської продукції. Певна частка зайнятих хоча й має роботу, але їхній потенціал використовується не повністю.

Основними причинами величезних масштабів безробіття, неповної зайнятості робочої сили у країнах "третього світу" є, по-перше, *високі темпи зростання населення*. У 1980-х і 1990-х роках темп

приросту населення у цих країнах становив 2,0 – 2,5%, що значно вище аналогічного показника для розвинутих країн (у середньому – 0,5%). У багатьох найбідніших країнах, які відчувають величезні труднощі в забезпеченні населення робочими місцями, темп приросту населення стабільно тримається на рівні 3%.

По-друге, *сільськогосподарський сектор*, у якому в багатьох країнах, що розвиваються, зайнята більшість населення, *зберігає відносно стабільні показники зайнятості* або кількість зайнятих навіть зменшується. Водночас промисловість неспроможна поглинути приріст робочої сили. Оскільки частка промисловості в національній економіці багатьох країн, що розвиваються, коливається від 25 до 50%, то зайнятість у промисловості має зростати на 6–12% щорічно.

По-третє, у багатьох країнах, що розвиваються, дедалі ширше використовують *капіталомісткі технології*, які є трудоощадними, що збільшує масштаби безробіття. Навпаки, країни "третього світу" потребують технологій, які відповідають станові їхніх ресурсів (величезний надлишок некваліфікованої робочої сили і дуже обмежена кількість капітальних благ). Для цих країн придатні трудомісткі й капіталоощадні технології. Орієнтація на капіталомісткі технології зумовлена здебільшого намаганням наслідувати розвинуті країни, а також спотворенням відносних цін. У багатьох країнах, що розвиваються, курс національної валюти завищений, що здешевлює імпорт капітального устаткування. Водночас рівні заробітків у промисловості цих країн у декілька разів перевищують заробітки в сільському господарстві. Тому сільськогосподарський сектор прогресує повільно. Країни, що розвиваються, мають розробляти свої власні технології, що поглинатимуть надлишкову робочу силу.

Державна політика зниження природної норми безробіття

Уряди розвинутих країн намагаються знизити природну норму безробіття шляхом зменшення масштабів фрикційного і структурного безробіття. *Державні служби зайнятості поширюють інформацію про вільні робочі місця, щоб полегшити пошук роботи тим, хто її потребує.*

Державні програми з професійної перепідготовки сприяють переходові працівників із депресивних галузей економіки в прогресивні.

Для пом'якшення економічних наслідків безробіття в розвинутих країнах використовують *страхування на випадок безробіття*. Працівники, які втратили роботу, мають право впродовж певного періоду отримувати частину свого попереднього заробітку. Хоча конкретні умови виплат допомоги з безробіття змінюються, а їхні

рівень і період виплат у різних країнах неоднакові, більшість економістів вважає, що страхування з безробіття підвищує його природну норму. Безробітні, котрі отримують допомогу, не так активно шукають роботу і відмовляються від пропозицій, які їх не приваблюють. Унаслідок цих змін у поведінці безробітних коефіцієнт працевлаштування знижується.

Однак та обставина, що страхування з безробіття підвищує його природну норму, аж ніяк не дає підстав для висновку про небажаність такої політики. Позитивним наслідком соціальних програм є те, що вони створюють у найманих працівників упевненість в отриманні доходу в майбутньому. Загалом у макроекономічній теорії точиться гостра дискусія навколо питання оцінки вартості й вигід від різних систем страхування на випадок безробіття.

У країнах, що розвиваються, одним із найважливіших напрямів державної політики щодо скорочення безробіття є *стимулювання зниження народжуваності*. Окремі країни, що розвиваються, розробили і запровадили програми планування сім'ї, що дало їм змогу досягти певного прогресу в зниженні темпів приросту населення. Ці програми містять різні складові, зокрема навчання попередження вагітності, забезпечення доступності контрацептивів для всього населення, використання стимулів і заборон для скорочення кількості дітей у сім'ї. У різних країнах ефективність таких програм неоднакова. Найбільшого успіху у зниженні народжуваності домогся Китай.

Ще одним важливим напрямом скорочення безробіття у «третьому світі» є проведення державної політики, яка стимулює *використання трудомістких технологій*, що передбачають залучення великої кількості робочої сили. Скорочення безробіття у країнах, що розвиваються, можна досягти, нарощуючи виробництво в сільському господарстві та дрібній промисловості. Для цього потрібно скасувати соціальні ціни на продукти харчування, які нерідко запроваджують ці країни, та не допускати завищення курсу національної валюти. Крім того, необхідно розвивати інфраструктуру в сільському господарстві, особливо дороги, комунальні послуги, сфери освіти й охорони здоров'я.

Політика стимулювання сукупного попиту як знаряддя зменшення безробіття не діє у країнах, що розвиваються, бо попит у них не є найгострішою проблемою. Проблеми в цих країнах виникають у сфері пропозиції. Тут не вистачає капіталу й сировини, погано розвинені засоби зв'язку, транспорт, водогін і каналізація, немає потрібної кількості підприємців, новаторів, інженерів і менеджерів, обізнаних з технікою. Цим країнам потрібна така макроекономічна політика, яка ефективно мобілізує внутрішні резерви.

9.3. Зайнятість і формування ринку праці в Україні

Зайнятість в умовах адміністративно-командної системи

Стан використання робочої сили в СРСР характеризувався *надзайнятістю*. У перші роки запровадження директивного планування в сільському господарстві був чималий надлишок робочої сили, який перерозподілявся на користь промислового виробництва. Значний відсоток населення було залучено до складу робочої сили примусово. Переважання в командній економіці екстенсивних методів господарювання вимагало дедалі більшої кількості працівників. Для порівняння зауважимо, що в СРСР на час його розпаду використання трудових ресурсів становило понад 80%, тоді як у розвинутих країнах — 60–65%.

Така надзайнятість населення в умовах тотальної державної монополії робить його повністю залежним від держави, від її політики ціноутворення і формування зарплати. У цьому полягає одна з головних причин дешеvizни робочої сили порівняно з її вартістю в інших країнах.

Недосконалою була й структура зайнятості населення. Наприкінці 1980-х років у США співвідношення зайнятих у виробничій і невиробничій сферах становило 1:3, а в СРСР — 3:1. В економіці всіх розвинутих країн простежується тенденція до скорочення частки зайнятих у сфері матеріального виробництва і зростання зайнятості у сфері послуг. Це є прогресивним процесом, який свідчить про зростання рівня задоволення потреб людей.

Наприкінці 1980-х років у розвинутих країнах у сфері послуг і промисловості було зосереджено відповідно 60–70% та 25–30% робочої сили, а в сільському господарстві — лише 3–8%. В СРСР же у сільському господарстві було зайнято майже 20% робочої сили, у промисловості — більше половини, а у сфері послуг — лише чверть.

Архаїчністю вирізнялася і професійна структура зайнятих у Радянському Союзі. Переважав індустріальний тип зайнятості, тобто промислової й сільськогосподарської трудової діяльності, тоді як у передових країнах нині основним є інформаційний тип, що пов'язаний з обслуговуванням потреб людей. Сама зайнятість характеризувалася великими диспропорціями. Поряд із надлишком робочої сили в одних сферах і видах діяльності існував колосальний дефіцит в інших.

Безробіття в СРСР розглядалося як атрибут капіталістичного суспільства і відносин експлуатації. У 1930 р. було закрито останню біржу праці. Проте насправді безробіття існувало у прихованій формі. Якщо, наприклад, двоє зайнятих працюють на половину своїх реальних можливостей, то одне робоче місце є зайвим. Рівень прихованого безробіття можна тоді визначити у 50%. Згідно з оцінкою експертів, приховане безробіття в СРСР становило не менше 30 млн осіб.

Отже, “повна” зайнятість в адміністративно-командній економіці мала вигляд поголовної зайнятості маломобільної робочої сили, яка звикла отримувати низьку зарплату не за працю, а за вихід на роботу. Ця модель використання трудових ресурсів орієнтована на дешеву робочу силу з нерозвинутими сучасними потребами і високою часткою соціальних послуг низької якості, що надавалися з так званих суспільних фондів споживання.

Загалом в адміністративно-командній економіці відносини купівлі-продажу робочої сили були замінені адміністративними методами розподілу робочої сили, що призвело до неефективного використання трудового потенціалу, прихованого безробіття, надлишкової зайнятості тощо.

Перехід до ринкової економіки передбачає формування ринку праці як частини економічної системи, в межах котрої відбувається залучення праці як економічного ресурсу до сфери національного виробництва.

Особливості формування ринку праці в Україні

Ринок праці охоплює сукупність механізмів, що забезпечують узгодження та координацію попиту і пропозиції праці, купівлю-продаж робочої сили та визначення її ціни, організацію оплати праці й соціальний захист найманих працівників через систему соціального страхування.

Початок становлення національного ринку праці в нашій державі пов'язують з ухваленням у 1991 р. Закону України “Про зайнятість населення». Згідно з цим законом, держава відмовилася від монопольного права на працевлаштування і забезпечення абсолютної зайнятості населення і взяла на себе зобов'язання здійснювати матеріальне (допомога з безробіття) та соціальне (професійна перепідготовка, працевлаштування тощо) підтримання працівників, що втратили роботу й офіційно отримали статус безробітних. Саме в цей період в Україні були створені базові елементи інфраструктури ринку праці — Державна служба зайнятості та Державний фонд сприяння зайнятості населення.

Однак процес формування національного ринку праці відбувається повільно й суперечливо. І це аж ніяк не випадково, оскільки сфера зайнятості була однією з найбільш zdeформованих сфер економіки України за часів її перебування у складі СРСР. На момент проголошення незалежності сфера зайнятості характеризувалася:

відсутністю державних і правових інститутів ринку праці, законодавства про зайнятість, а також невизнанням безробіття на державному рівні;

концентрацією зайнятості на підприємствах державного сектора;

відсутністю гнучкої системи оплати праці внаслідок її державного регулювання;

низьким рівнем мобільності робочої сили внаслідок законодавчого обмеження плинності кадрів, зміни місця роботи (через наявність паспортної прописки, облік трудового стажу, відсутність ринку житла тощо).

Одним із перших був сформований *фіксований сегмент національного ринку праці*. Його становлення відбувалося в умовах різкого дисбалансу між пропозицією і попитом на працю. Попит на робочу силу визначається наявними вакансіями. Упродовж 1990-х років чисельність вільних робочих місць зменшилася більш як у 5,5 рази, що призвело до різкого скорочення попиту на працю (див. табл. 9.1). Така тенденція зумовлена значним падінням реального ВВП та ліквідацією підприємствами надлишкової кількості непродуктивних робочих місць, що були створені в умовах адміністративно-командної системи.

Попит на працю, як відомо, є похідним від попиту на товари і послуги. Звуження сукупного попиту в Україні внаслідок скорочення інвестиційних витраток фірм та споживчих витраток домогосподарств зменшило і попит на працю. Зокрема, обсяги капітальних вкладень упали більш як на 80%. Низька інвестиційна активність негативно вплинула не лише на кількість вільних робочих місць, а й на здатність вітчизняних підприємств створювати їх. Якщо в 1995 р. було створено 120 тис. нових робочих місць, то в 1998 р. — лише 61 тис. Вони забезпечували зайнятість кожного дев'ятого безробітного.

Ще однією причиною зниження попиту на працю стало зменшення реальних споживчих витраток населення. Фізичний обсяг роздрібного товарообороту скоротився майже в три рази, що різко звузило ринок збуту вітчизняних підприємств. Тому чимало з них

були змушені збільшувати виробничі запаси у вигляді готової продукції та ліквідувати не лише вільні, а й наявні робочі місця.

Окрім попиту, важливим елементом ринку праці є її пропозиція. Динаміку пропозиції характеризують зміни коефіцієнта участі в робочій силі. Упродовж 1990-х років значення цього показника лише з урахуванням офіційно зареєстрованих безробітних коливалося в межах 0,75–0,85. Інакше кажучи, 75–85% працездатного населення у працездатному віці були зайнятими або шукали роботу. Такий високий рівень трудової активності є, очевидно, наслідком зниження реальних доходів населення України, зокрема доходів від оплати праці. Частка фонду оплати праці у структурі ВВП зменшилася з 46,7% у 1990 р. до 25% у 2000 р.

Таблиця 9.1

Динаміка основних показників ринку праці України

Показник	Роки				
	1991	1993	1995	1997	1999
Працездатне населення у працездатному віці (млн осіб)	—	28,0	27,6	27,2	26,9
Всього зайнято (млн осіб)	25	23,9	23,7	22,6	22,1
Офіційно зареєстровані безробітні (тис. осіб), в т. ч. молодь до 28 років (% до загальної чисельності)	7	83,9	126,9	637,1	1096,2
Середня тривалість безробіття (міс.)		3,4	5,0	7,9	11,0
Офіційний рівень безробіття (% від працездатного населення працездатного віку)	0,1	0,3	0,5	2,27	4,5
Коефіцієнт участі в робочій силі		0,84	0,80	0,75	0,75
Потреба в робочій силі (вільні робочі місця та вакансії, тис. од.)	277,8	131,6	86,4	34,8	50,3
Коефіцієнт навантаження на одне вільне робоче місце	0,42	0,94	1,48	18,3	130,0

Надмірна пропозиція праці, про що свідчить зростання коефіцієнта навантаження на одне вільне робоче місце, неспроможна

повністю реалізуватися у сфері оплачуваної зайнятості. Тому альтернативою її застосування для вітчизняних домогосподарств є *самозайнятість* — здебільшого в особистому підсобному господарстві. За даними опитувань, приблизно половина населення великих міст України має такі господарства.

Отож формування ринку праці в Україні відбувається вкрай повільно. Це зумовлено, по-перше, слабкою структурною перебудовою економіки, внаслідок чого у ВВП зменшується частка найдинамічніших з огляду створення нових робочих місць галузей (машинобудування, харчова і легка промисловість) та зростає частка неперспективних галузей (зокрема чорної металургії). По-друге, це спричинене неефективністю роздержавлення і приватизації, що не привели до зростання продуктивності праці, появи реального власника, трансформації прихованого безробіття у відкрите і зменшення надлишкової зайнятості. По-третє, через недостатній розвиток малого та середнього бізнесу працівники, які втратили роботу, не забезпечуються новими робочими місцями.

Зайнятість і безробіття у вітчизняній економіці

Унаслідок зазначених та інших причин (зокрема, скорочення чисельності армії, евакуації значної частини населення із зони Чорнобиля, широкомасштабної конверсії тощо) рівень безробіття у вітчизняній економіці зростає. Якщо в 1995 р. він становив 0,5%, то в середині 1999 р. — уже 5,1%. Це офіційний показник безробіття, який характеризує ситуацію лише на фіксованому ринку праці. Фактичний рівень безробіття є вищим. За результатами щорічних обстежень вітчизняних домогосподарств, проведених з ініціативи МОП, у 1995 р. рівень безробіття в Україні становив 5,6% економічно активного населення, у 1999 р. — 11,0%, а прогноз на 2001 р. передбачав 15%.

Однак показник рівня безробіття ще не дає повного уявлення про стан справ у сфері зайнятості. Для точнішої оцінки необхідно враховувати не лише відсоток людей, що не мають роботи, а й те, який час вони перебувають у такому становищі. Аналіз засвідчує, що у вітчизняній економіці формується *застійний, довготривалий тип безробіття*. Середня його тривалість зросла з 0,8 місяця у 1992 р. до 11 місяців у 1999 р. Така динаміка вкрай небезпечна, оскільки існує загроза втрати безробітними професійних знань та кваліфікації.

Упродовж останнього десятиліття у вітчизняній економіці нагромаджено значний потенціал прихованого безробіття, у структурі

якого можна виділити: 1) *надлишкову зайнятість*, яка склалася ще в умовах адміністративно-командної економіки; 2) *працівників, що вимушено працювали неповний робочий час* (так зване часткове безробіття); 3) *працівників, що перебували у примусових відпустках* без збереження або з частковим збереженням заробітної плати.

Першу складову прихованого безробіття кількісно виміряти практично неможливо. Згідно з опосередкованими оцінками, до чверті працівників підприємств можна скоротити без будь-якого негативного впливу на виробничі результати. Кількість працівників, що вимушено працювали неповний робочий час, у вітчизняній економіці досить значна. Згідно з оцінками, неповна зайнятість охоплювала в Україні 4–4,5 млн працівників у 1996–1998 рр. У 1999–2001 рр. кількість не повністю зайнятих помітно зменшилась, що зумовлено відновленням зростання вітчизняної економіки. Щодо такої форми прихованого безробіття, як надання примусових відпусток без збереження або з частковим збереженням заробітної плати, то, згідно з офіційними даними, вони щорічно надаються 2–3 млн працівників. Загалом значний потенціал прихованого безробіття несприятливо впливає не лише на формування ринку праці, а й на усі трансформаційні процеси.

Однією з особливостей зайнятості у вітчизняній економіці є *розвиток неформального та нелегального сегментів ринку праці*. Сюди можна віднести ту частину населення, що неофіційно зайнята торгівлею на речових ринках товарами власного виробництва або ж привезеними з-за кордону; працівників незареєстрованих охоронних структур; осіб, що залучені в нелегальний бізнес (проституція, порнографія, наркотики і т.п.) і кримінальні структури. Крім того, існує чимало видів діяльності (консультативні послуги, будівництво приватних житлових та дачних будинків, ремонт житла й автомобілів, послуги репетиторів, лікарів, юристів тощо), яка проводиться без будь-якої реєстрації й масштаби якої досить значні. Все це разом забезпечує регулярну і нерегулярну зайнятість багатьох сотень тисяч людей.

В Україні існують величезні можливості для підвищення рівня зайнятості — розвиток приватного підприємництва, малого бізнесу, сфери послуг, фермерства, всієї ринкової інфраструктури тощо.

З огляду на соціальну важливість проблеми зайнятості ринок праці потребує кваліфікованого державного регулювання. Це регулювання здійснюється мережею спеціальних державних установ задля підтримання прийнятної мережі рівня зайнятості, підвищення мобільності робочої сили, створення нових робочих місць тощо. Одним з основних показників, що характеризують ступінь державного регулювання ринку

праці, є відсоток ВВП, який витрачається на здійснення програм такого регулювання. У країнах — членах ОЕСР на різноманітні державні програми на ринку праці витрачається від 0,5 до 5% ВВП (зокрема 1% у США та Японії та 5% у Данії). В Україні впродовж 1992–2000 рр. обсяг цих видатків коливався від 0,3 до 0,6% ВВП.

Досвід багатьох країн показує, що особливо важливе значення мають такі чотири напрями державного регулювання ринку праці. По-перше, *стимулювання зростання зайнятості та збільшення кількості робочих місць*. По-друге, *підготовка й перепідготовка робочої сили*. По-третє, *сприяння найманню робочої сили*. По-четверте, *соціальне страхування безробіття*.

Поліпшення ситуації у сфері зайнятості вітчизняної економіки передбачає формування динамічного та гнучкого ринку праці, підвищення рівня його інституціоналізації та організованості. Для цього необхідно створити розгалужену мережу інституцій ринку праці, поліпшити їх фінансування, кадрове та інформаційне забезпечення. У розпорядження центрів зайнятості має надаватися оперативна інформація про всі групи населення, представлені на ринку праці, а не лише ті, що зайняті в державному секторі. Інформаційний масив повинен містити дані про всі основні аспекти функціонування ринку праці: масштаби пропозиції праці, її вартість та якість, структуру зайнятості, реальні обсяги безробіття тощо.

Для підвищення ефективності вітчизняних програм перекваліфікації на ринку праці потрібно створити найсприятливіший режим для перекваліфікації працівників безпосередньо на підприємствах, зокрема через звільнення коштів, які витрачаються на ці цілі, від оподаткування, через надання пільгових кредитів тощо. Крім того, необхідні законодавче та організаційне сприяння розвиткові мережі центрів перекваліфікації при закладах вищої освіти (як державної, так і недержавної форм власності), а також відновлення роботи регіональних центрів підготовки, навчання та професійної орієнтації.

Для підвищення дієвості системи соціального захисту від безробіття слід запровадити систему страхування на випадок безробіття. Частина відрахувань із заробітку працівника доцільно акумулювати на індивідуальних рахунках, а величина допомоги в разі втрати роботи має залежати від суми попередніх внесків і трудового стажу.

Нарешті, головною умовою формування та ефективного функціонування національного ринку праці є *пришвидщення економічних реформ в Україні*. Ефективна структурна перебудова економіки через реструктуризацію збиткових підприємств, відмову від практики м'я-

ких бюджетних обмежень, реальне застосування інституту банкрутства дала б змогу підвищувати мобільність робочої сили, продуктивність праці та заробітну плату. Ці заходи в поєднанні з розвитком перспективних галузей економіки, малого та середнього бізнесу сприяли б зменшенню прихованого безробіття, працевлаштуванню вивільненої надлишкової робочої сили на новостворених робочих місцях зі стабільною виплатою заробітної плати. Такі заходи не допускали б надмірного зростання безробіття і не індукували б застійного безробіття.

ПІДСУМКИ

- Економічні коливання — це зміни обсягу національного продукту, зайнятості й доходів, що спричиняються піднесеннями та спадами в багатьох секторах національної економіки. Вони є нерегулярними, і їх практично не можна прогнозувати з високим ступенем точності. У діловому циклі вирізняють чотири фази: піднесення, спад, вершину і дно.
- Спад — це фаза ділового циклу, в якій обсяг національного виробництва скорочується протягом не менш як двох кварталів поспіль. У цій фазі населення менше закупає товарів тривалого користування, зменшуються інвестиції в машини та устаткування, скорочується будівництво. У фазі спаду зростають масштаби безробіття, реальна зарплата може знижуватися, а прибутки фірм — скорочуватися. Піднесення є дзеркальним відображенням спаду.
- Економісти пояснюють коливання ділової активності порізному. Одні з них шукають основні причини цього у чинниках, які лежать поза межами економічної системи (війни, революції, відкриття нових земель, міграція робочої сили, наукові відкриття і винаходи, зміна світових цін на нафту, політичний процес тощо). Проте значна частина економістів вважає, що економічні коливання породжуються чинниками, що діють усередині економічної системи (гроші, інвестиції, ціни, сподівання тощо).
- Теорія реального ділового циклу пояснює короткострокові економічні коливання на підставі припущення про гнучкі ціни і заробітну плату та за допомогою класичної дихотомії. Згідно з цією теорією, економічні коливання є об'єктивною реакцією національної економіки на зміни економічних умов, зокрема в технологічній базі вироб-

ництва. Прихильники теорії реального ділового циклу стверджують, що коливання рівня зайнятості є наслідком міжчасового заміщення у пропозиції праці.

- Економічні втрати від безробіття, вимірювані як ВВП-розрив, — це товари й послуги, які суспільство недоувиробило внаслідок того, що частина його ресурсів не використовувалася. Із закону Оукена випливає, що за зростання рівня безробіття на 1% порівняно з попереднім роком реальний ВВП зменшиться на 2%. Безробіття спричиняє також величезні соціальні збитки. Вимушена бездіяльність призводить до втрати кваліфікації, самоповаги, занепаду моральних принципів, негативно позначається на психіці людини, на її фізичному здоров'ї.
- Природна норма безробіття — це його стаціонарний рівень. Вона залежить від коефіцієнта звільнення з роботи та коефіцієнта працевлаштування. Коефіцієнт звільнення — це частка зайнятих, яка втрачає роботу щомісяця. Коефіцієнт працевлаштування — частка безробітних, яка знаходить роботу щомісяця. Для зниження природної норми безробіття треба знизити коефіцієнт звільнення або підвищити коефіцієнт працевлаштування.
- Економісти нині вважають, що в розвинутій ринковій економіці безробіття зумовлене трьома основними причинами: 1) пошуком роботи; 2) негнучкістю заробітної плати; 3) недостатнім сукупним попитом. Пошук нового місця роботи потребує певного часу, впродовж якого люди не мають роботи. Причиною безробіття може бути негнучкість заробітної плати. За надто високого рівня заробітної плати кількість робочих місць менша від чисельності кваліфікованих працівників. Є дві основні причини негнучкості зарплати: дія законів про мінімальну заробітну плату і діяльність трудових спілок.
- Прихильники вищого рівня мінімальної зарплати розглядають її як знаряддя підвищення доходів найбідніших верств населення. Опоненти стверджують, що це сприяє зростанню безробіття і що даний вид допомоги не завжди отримують найнужденніші. Зарплату членів трудової спілки визначає не рівновага попиту і пропозиції на ринку праці, а трудова угода між лідерами трудової спілки та адміністрацією. У такій угоді рівень заробітної плати нерідко перевищує рівноважний, унаслідок чого кількість зайнятих зменшується.
- У другій половині ХХ ст. середній рівень безробіття в розвинутих країнах коливався в широкому інтервалі. У США в 1960-х роках він становив 4%, в 1970–1980-х зріс до 6% і впав до 5% у 1990-х роках. У країнах Західної Європи картина була іншою: від 3% у 1960-х роках він зріс до 8–10% у 1990-х. Динаміку природної норми безробіття у США одні економісти пояснюють глибокими

структурними змінами в економіці, інші — змінами у складі робочої сили. Щодо західноєвропейських країн, то більшість економістів вважає, що зростання природної норми безробіття зумовлене там щедрими виплатами безробітним, а також зменшенням попиту на працю некваліфікованих кадрів порівняно з кваліфікованими, що пов'язано з науково-технічним прогресом.

- У країнах, що розвиваються, рівень безробіття становить близько чверті робочої сили. Основними причинами цих величезних масштабів безробіття є високі темпи зростання населення, неспроможність промисловості поглинути приріст робочої сили, а також орієнтація цих країн на капіталомісткі технології, які є трудоощадними.
- Уряди намагаються знизити природну норму безробіття шляхом зменшення масштабів фрикційного і структурно безробіття. Державні служби зайнятості поширюють інформацію про вільні робочі місця, щоб полегшити пошук роботи тим, хто її потребує. Державні програми з професійної підготовки сприяють переходові працівників із депресивних галузей в економіці у прогресивні. Для пом'якшення економічних наслідків безробіття в розвинутих країнах діє система страхування на випадок безробіття. У країнах, що розвиваються, одними з найважливіших напрямів державної політики щодо скорочення безробіття є стимулювання зниження народжуваності та використання трудомістких технологій.
- В адміністративно-командній системі використання робочої сили характеризується надзайнятістю. Повна зайнятість виглядає там як поголовна зайнятість маломобільної робочої сили, яка отримує зарплату не за працю, а за вихід на роботу. Ця модель використання трудових ресурсів орієнтована на дешеву робочу силу з недорозвиненими потребами.
- Становлення національного ринку праці в Україні відбувається повільно, оскільки успадкована від радянських часів сфера зайнятості є однією з найбільш деформованих. Попит на працю у вітчизняній економіці звужується внаслідок скорочення інвестиційних видатків фірм та споживчих видатків домогосподарств. Пропозиція робочої сили є дуже значною, про що свідчить показник участі в робочій силі, який коливається в межах 0,75–0,85.
- Проблема зайнятості в Україні в період формування ринкових відносин ускладнюється. Рівень безробіття зростає. Упродовж останнього десятиліття нагромаджено значний потенціал прихованого безробіття, у структурі якого можна виділити: 1) надлишкову зайнятість; 2) працівників, що вимушено працювали неповний робочий час; 3) працівників, що перебували у примусових відпустках без збере-

ження або з частковим збереженням зарплати. В Україні існують величезні можливості для підвищення рівня зайнятості — розвиток приватного підприємництва, малого та середнього бізнесу, сфери послуг, фермерства, всієї ринкової інфраструктури тощо.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

економічні коливання

спад

дно

піднесення

вершина

закон Оукена

сезонні коливання

теорія реального ділового циклу

міжчасове заміщення у пропозиції праці

втрати від безробіття

втрата роботи

пошук роботи

негнучкість цін

тривалість безробіття

коефіцієнт участі в робочій силі

надлишкова зайнятість

часткова зайнятість

примусова відпустка

професійна структура зайнятих

надзайнятість

попит на робочу силу

пропозиція робочої сили

національний ринок праці

невдала координація

Контрольні запитання та завдання

- Які характерні риси спаду та піднесення?
- Які причини короткострокових економічних коливань?
- Чи можна уникнути фрикційного безробіття?
- Як теорія реального ділового циклу пояснює причини коливань рівня зайнятості?
- Які особливості формування національного ринку праці в Україні?
- Припустімо, що Верховна Рада України ухвалила закон, згідно з яким процедура звільнення фірмами працівників ускладнюється (наприклад, закон передбачає, що фірма вносить платежі за звільнених працівників). Якщо

Т е м а

10

ІНФЛЯЦІЯ ТА МЕТОДИ БОРТЬБИ З НЕЮ

Інфляція є одним із найтяжчих проявів макро-економічної нестабільності. У світі немає країни, яка б в останні десятиліття тією чи іншою мірою не зазнала утрат від інфляції. Дуже гостра нині проблема інфляції і для України. У цій темі розглянемо суть, види та основні соціально-економічні наслідки інфляції. Значну увагу приділено причинам інфляції, взаємозв'язку інфляції та безробіття і методам боротьби з інфляцією. Висвітлюються також причини інфляційного спалаху в Україні у 90-х роках та засади антиінфляційної політики, спрямованої на оздоровлення економіки й підвищення життєвого рівня народу.

10.1. Суть, види та соціально-економічні наслідки інфляції

Суть і види інфляції

Інфляція — це зростання загального рівня цін у країні впродовж певного періоду часу, що супроводжується знеціненням національної грошової одиниці. Іншими словами, зростають ціни на продукти харчування, одяг, підвищується квартирна плата тощо. При цьому ціни різних товарів можуть зростати неоднаковими темпами. Проте не слід думати, що обов'язково підвищуються ціни на всі товари й послуги. У роки помірної інфляції ціни на окремі товари можуть навіть знижуватися. Зростання цін свідчить, що гроші знецінюються: за грошову одиницю можна купити дедалі меншу кількість товарів.

Однак не всяке зростання цін є показником інфляції. Ціни можуть підвищуватися внаслідок поліпшення якості продукції чи погіршення умов видобутку паливно-сировинних ресурсів. У цьому разі це буде неінфляційне зростання цін.

Зростання загального рівня цін, або інфляцію, вимірюють за допомогою індексів цін, про які мова йшла у темі 2. Той чи інший індекс цін характеризує *рівень інфляції, який показує, як змінилися ціни в національній економіці за певний період*. Цей рівень позначають літерою *п*. Економісти обчислюють також *темп інфляції, який показує,*

прискорилася чи уповільнилася інфляція за певний період. Його визначають за формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{\pi_t - \pi_{t-1}}{\pi_{t-1}} \times 100\%,$$

де π_t — рівень цін у поточному періоді;

π_{t-1} — рівень цін у попередньому періоді.

Припустімо, що в 1990 р., взятому за базовий, індекс споживчих цін дорівнював 100%. У 1999 р. він становив 147,1%, а у 2000 р. — 164,3%. У цьому випадку темп інфляції становитиме:

$$\frac{164,3 - 147,1}{147,1} \times 100 = 11,7\%.$$

В аналітичній економії існують різні класифікації інфляції. Залежно від рівня розрізняють три види інфляції: *помірну*, *галоупуючу* та *гіперінфляцію*.

Помірна інфляція спостерігається тоді, коли ціни зростають повільно — до 10% за рік. За такої інфляції ціни відносно стабільні, люди охоче заощаджують гроші, бо їхня вартість мало знецінюється. Помірну інфляцію, за якої ціни зростають до 5% за рік, називають *повзучою*. У 80 — 90-х роках вона була характерна для розвинутих країн.

Галоупуючою є інфляція, коли ціни зростають на 20, 50, 100 або й більше відсотків за рік. Гроші втрачають свою вартість дуже швидко, тому населення майже не заощаджує їх у вигляді готівки. Люди прагнуть купити за свої гроші товари. В економіці виникають глибокі спотворення: ринки капіталів звужуються, люди вкладають свої кошти за кордоном, а внутрішні інвестиції скорочуються. Галоупуючу інфляцію національна економіка може витримувати роками чи десятиліттями. Вона здебільшого характерна для країн, що розвиваються.

Гіперінфляція настає тоді, коли ціни починають зростати на тисячі, десятки тисяч, навіть мільйони відсотків за рік. Усі прагнуть заpastися речами і позбутися грошей: підприємства купують інвестиційні товари, а населення використовує заощадження і поточні доходи для придбання споживчих благ, поки гроші остаточно не знецінилися. Виникає “інфляційний психоз”, що посилює тиск на ціни. Інфляція починає сама себе “підготовувати”. Оскільки вартість життя зростає, наймані працівники вимагають вищої номінальної заробітної плати, що спричиняє нове підвищення цін.

Виникає інфляційна спіраль “зарплата — ціни”, коли обидва підсилюють зростання одне одного. Зростання цін веде до підвищення зарплати, а останнє у свою чергу викликає подальше зростання цін.

Гіперінфляція призводить до того, що зусилля індивідів спрямовуються не на виробничу, а на спекулятивну діяльність. Замість вкладати капітал в інвестиційні товари, виробники й окремі особи, аби захиститися від інфляції, купують непродуктивні матеріальні цінності — ювелірні вироби, золото та інші дорогоцінні метали, нерухоме майно тощо. Підприємствам вигідно нагромаджувати сировину і готову продукцію до майбутнього підвищення цін. Невідповідність між готовою продукцією і попитом на неї дедалі більше посилює інфляцію. Постійні стрибки цін підривають нормальні економічні відносини.

Гіперінфляція означає економічний і соціальний хаос, фінансовий крах та суспільно-політичне безладдя. Історія дає нам чимало прикладів гіперінфляції. Так, переможена у Першій світовій війні Німеччина, щоб сплатити репараційні платежі, використовувала друкарський верстат. Розмір готівки збільшився у 7 трлн разів з початку 1922 до грудня 1923 р., а індекс цін — з 1 до 10 000 000 000. Тобто якщо на початку 1922 р. за певний товар треба було заплатити одну марку, то наприкінці 1923 р. — уже 10 млрд марок. Гіперінфляція мала місце і в Україні у 1993 р.

Економісти поділяють інфляцію, з одного боку, на *передбачену* й *непередбачену*, а з іншого — на *збалансовану* і *незбалансовану*.

Передбачена — це інфляція, яку учасники ринкового процесу очікували і захистилися від її згубних впливів. **Непередбачена** інфляція є несподіваною для економічних суб'єктів. **Збалансованою** є інфляція, в процесі якої відносні ціни не змінюються. І навпаки, **незбалансована** інфляція супроводжується зміною відносних цін товарів, послуг та ресурсів. Ця класифікація дає змогу глибше аналізувати соціально-економічні наслідки інфляції.

Залежно від причин і механізму зростання загального рівня цін розрізняють *інфляцію попиту* та *інфляцію витрат*, або *інфляцію пропозиції*. **Інфляція попиту** простежується тоді, коли сукупний попит зростає швидше за виробничий потенціал економіки, а тому ціни підвищуються, щоб зрівноважити попит і пропозицію. Інакше кажучи, виробничий сектор не може відповісти на цей надлишковий попит збільшенням реального обсягу виробництва, бо всі наявні ресурси уже залучені. Отже, суть інфляції попиту полягає в тому, “що надто багато грошей поллює на надто малу кількість товарів”.

Однак співвідношення між сукупним попитом, з одного боку, і рівнем цін, з іншого, як нам уже відомо, не таке просте. Більшість економістів вважають, що крива короткострокової сукупної пропозиції є висхідною і складається з трьох відрізків: майже *горизонтального*, *проміжного* і *вертикального* (рис.10.1).

На горизонтальному (кейнсіанському) відрізкові сукупний попит AD_1 порівняно невеликий, відтак обсяг національного продукту значно відстає від його рівня за повної зайнятості. Зі зростанням сукупного попиту реальний обсяг продукції збільшиться, а рівень цін зросте на незначну величину або взагалі не зміниться.



Рис. 10.1
Інфляція попиту та інфляція пропозиції

Із зростанням сукупного попиту до AD_2 економіка переходить на проміжний відрізок сукупної пропозиції, наближаючись до повної зайнятості, а може й перевищувати її. Проте рівень цін почне зростати ще перед тим, як буде досягнуто повної зайнятості.

Це станеться внаслідок того, що деякі галузі національної економіки раніше за інші повністю використовуватимуть свої виробничі потужності й не зможуть реагувати розширенням обсягу продукції на подальше збільшення попиту на неї. Для них підтверджується *закон спадної віддачі*, тобто кожна додаткова одиниця праці забезпечує дедалі менший обсяг продукції. В результаті витрати на робочу силу збільшуються, спричиняючи зростання цін на товари і послуги.

Коли економіка досягає рівня повної зайнятості, то додаткові видатки і вищі ціни на проміжному відрізкові можуть спонукати фірми виявляти попит, а деякі домогосподарства — пропонувати ресурси понад обсяг продукції за повної зайнятості. Фірми можуть застосовувати додаткові робочі зміни і використовувати надурочний час для збільшення виробництва продукції. Домогосподарства пропонують на ринку менш кваліфіковані види праці. На цій частині проміжного відрізку кривої AS рівень безробіття падає нижче природного, а фактичний обсяг національного виробництва перевищує його природний рівень, і темпи інфляції прискорюються.

Із зростанням сукупного попиту до AD_3 лише підвищує рівень цін. Темпи інфляції зростають, бо сукупний попит перевищує фізичний потенціал економіки. На цьому відрізкові реальний обсяг продукції не збільшується, і тому він не може поглинати хоч би деяку частину зрослих видатків.

Інфляцію, що виникає внаслідок зростання витрат у періоди високого рівня безробіття і неповного використання виробничих ресурсів, називають *інфляцією витрат*, або *інфляцією пропозиції*.

Збільшення витрат виробництва на одиницю продукції зменшує прибутки та обсяг виробництва, який фірми готові запропонувати за наявного рівня цін. У результаті спадає пропозиція товарів і послуг, що підвищує рівень цін. У цьому випадку ціни роздувають витрати, а не попит, як то відбувається за інфляції попиту.

Інфляція витрат спостерігається тоді, коли крива сукупної пропозиції переміщується вгору, наприклад, із положення AS_1 до AS_2 (рис.10.1). Важливими джерелами такої інфляції є збільшення номінальної заробітної плати і зростання цін на сировину та енергію.

Економісти вирізняють також *інерційну інфляцію*, під якою розуміють зростання загального рівня цін із року в рік приблизно однаковим темпом.

Інфляцію також поділяють на *класичну* та *сучасну*. *Класична інфляція* спостерігалася в минулому — від часу її виникнення із запровадженням грошей аж до середини 30-х років ХХ ст. Характерною рисою класичної інфляції було те, що вона була *епізодичною* — тривала кілька років і переходила у *дефляцію* — *зниження загального рівня цін*. Нерідко класична інфляція розвивалася у формі гіперінфляції.

Сучасна інфляція — це інфляція другої половини ХХ — початку ХХІ ст. Характерною рисою такої інфляції є її *хронічний характер*. В останні часи практично не було дефляцій, а загальний рівень цін щорічно зростав в усіх без винятку країнах.

Соціально-економічні наслідки інфляції

Інфляція, а особливо галопуюча та гіперінфляція, негативно позначаються на всіх аспектах життя країни. Основними соціально-економічними наслідками інфляції є *перерозподіл майна і доходів між різними групами населення, падіння рівня життя народу та зниження ефективності функціонування національної економіки*.

Перерозподільні впливи інфляції залежать передовсім від того, якою вона є — передбаченою чи непередбаченою, збалансованою чи незбалансованою — та який її рівень — помірний, галопуючий або ж

це гіперінфляція. За передбаченої помірної інфляції отримувачі доходів можуть ужити заходів, щоб перешкодити або зменшити негативні наслідки інфляції, які неминуче відібуваються на їхніх реальних доходах.

Однак у реальній дійсності переважають різні види непередбаченої незбалансованої інфляції. *Непередбачена інфляція перерозподіляє доходи від тих, хто отримує фіксовані номінальні доходи (пенсії, допомогу з безробіття, службові оклади тощо), до інших груп населення. Уряд може згладжувати несприятливі впливи інфляції на фіксовані доходи, запроваджуючи індексацію таких доходів. Під індексацією розуміють підвищення рівня номінальної зарплати та інших виплат населенню відповідно до рівня інфляції.* Особливо потерпають від інфляції працівники державного сектора й ті, що працюють у застійних галузях, які позбавлені підтримки впливових трудових спілок.

Одночасно окремі домогосподарства, що живуть на нефіксовані доходи, можуть вигравати від інфляції. Зростання номінальних доходів таких сімей може випереджати зростання цін, або вартість життя, в результаті чого їхні реальні доходи збільшуються. Працівники, зайняті в галузях, що перебувають на піднесенні й представлені потужними трудовими спілками, можуть домогтися того, щоб їхня номінальна заробітна плата зростала темпом інфляції або навіть випереджала його. Керівництво фірм та інші отримувачі прибутків також можуть вигравати від інфляції. Якщо ціни на готову продукцію підносяться швидше, ніж ціни на ресурси, то грошові надходження фірм зростатимуть вищим темпом, ніж витрати, тобто їхні прибутки збільшуватимуться.

Інфляція перерозподіляє доходи між боржниками і кредиторами. Зокрема непередбачена інфляція приносить вигоду позичальникам коштом кредиторів. Річ у тім, що позичальники повертають борги знеціненими грошми. Уряд, який нагромадив значний державний борг, також виграє від інфляції. Інфляція дає йому можливість оплачувати державні борги грошима, які мають меншу купівельну спроможність, ніж узяті в позику. Водночас зі зростанням у періоди інфляції номінального національного доходу зростають і податкові надходження, що дає змогу урядові усувати дефіцити державного бюджету. Отже, інфляція, яка є своєрідним неявним податком, полегшує урядові реальний тягар державного боргу.

Інфляція негативно відбивається на реальній вартості заощаджень. У періоди інфляції зменшується реальна вартість готівки, вкладів у банках, страхових полісів тощо. Кожен новий стрибок цін скорочує кількість благ, яку можуть придбати заощадники. Наймен-

ших збитків від інфляції зазнають ті, хто вкладає заощадження у нерухоме майно, а також у золото, дорогоцінності тощо.

Інфляція нерідко знижує рівень життя населення. Для розуміння цього важливо пам'ятати відмінність між номінальним (грошовим) і реальним доходами.

Номінальний дохід — це сума грошей, які особа отримує у вигляді заробітної плати, пенсії тощо. *Реальний дохід* визначається кількістю товарів і послуг, які можна купити за суму номінального доходу. Коли ціни зростають швидше, ніж номінальний дохід, реальний дохід падає, і навпаки, якщо номінальний дохід зростає швидшими темпами, ніж ціни, то й реальний дохід зростає. В Україні в останні роки реальні доходи, а отже й рівень життя населення, знижувалися.

Інфляція негативно позначається на ефективності функціонування національної економіки, бо спотворює відносні ціни, тобто ціни на різні товари і послуги зростають неоднаковим темпом. Таке явище, котре відбувається за незбалансованої інфляції, веде до нерационального розподілу ресурсів. Що вищий темп інфляції, то більші негаразди в економіці вона викликає, знижуючи її ефективність.

Інфляція спотворює й динаміку номінальної процентної ставки. Як нам відомо, реальна процентна ставка r дорівнює різниці номінальної процентної ставки i та темпу інфляції π . Отож непередбачені стрибки інфляції можуть різко змінювати рівень номінальних процентних ставок, що підриває стимули до інвестування.

В аналітичній економіці точиться дискусія з приводу того, чим супроводжується інфляція: збільшенням чи зменшенням обсягу національного виробництва. Значна частина економістів вважає, що досягти повної зайнятості можна лише за помірної рівня інфляції, який стимулює сукупні видатки. Інакше кажучи, помірні інфляція супроводжується зростанням обсягу національного виробництва.

За низьких видатків національна економіка функціонує на майже горизонтальному відрізковій кривій короткострокової сукупної пропозиції. На цьому відрізковій, як уже зазначалося, рівень цін стабільний, обсяг національного виробництва менший за природний, а рівень безробіття перевищує його природну норму. Якщо сукупні видатки зростають, то економіка переміщується на проміжний відрізок кривій AS , на якому обсяг національного виробництва розширюється, наближаючись до його природного рівня. Але це супроводжується підвищенням цін. Для досягнення більшого реального обсягу виробництва з відповідно нижчим рівнем безробіття суспільство змушене миритися з вищими цінами, тобто з певним рівнем інфляції. Отже, в національній економіці існує зворотна залежність

між рівнем інфляції та обсягом виробництва й безробіттям. Однак в останні роки більшість економістів вважають, що можливість альтернативного вибору між рівнями інфляції та безробіття є лише у короткостроковому періоді, а в довгостроковому періоді такий вибір неможливий.

За певних обставин інфляція зменшує обсяг виробництва і рівень зайнятості у національній економіці. Припустимо, що спочатку обсяг видатків такий, що досягаються повна зайнятість і відносно стабільний рівень цін. Якщо в цій економіці розвивається інфляція витрат, то за наявного сукупного попиту купуватимуть менший реальний обсяг продукції. Отже, реальний обсяг виробництва зменшуватиметься, а рівень безробіття зростатиме. Розвиток економіки у періоді нафтошоків 70-х років підтвердив це положення. Щодо гіперінфляції, то вона справляє руйнівний вплив на обсяг національного виробництва і зайнятості.

Загалом інфляція знижує стимули до трудової діяльності, бо підриває можливість нормальної реалізації зароблених грошей. Крім того, вона посилює диспропорції між виробництвом промислової та сільськогосподарської продукції. Продаж сільськогосподарських продуктів звужується, оскільки їх виробники очікують підвищення цін на продовольство.

Якщо наслідки нетривалої непередбаченої інфляції добре відомі та здебільшого несприятливі для всіх господарських одиниць, то наслідки повністю передбаченої тривалої інфляції в аналітичній економіці ще до кінця не досліджені. Популярні підручники з макроекономіки говорять нам, що і така інфляція несприятливо впливає на становище і поведінку економічних суб'єктів, бо супроводжується явищами, відомими під метафоричними назвами *витрати меню* і *витрати на стоптані черевики*. Зміна цін нерідко передбачає значні витрати, наприклад, це може потребувати передруку та розповсюдження нових каталогів. Ці збитки, як уже зазначалося, називають витратами меню. За вищих темпів інфляції люди в середньому мають на руках меншу кількість грошей, тому їм доводиться частіше відвідувати банки і їхнє взуття швидше зношується. Звідси й назва — витрати на стоптані черевики.

Відомі й інші несприятливі наслідки передбаченої інфляції. Наприклад, вона може спричинити неефективний розподіл ресурсів, оскільки відносні ціни часто й несинхронно змінюються. Крім того, інфляція завдає багатьох незручностей населенню, зокрема індукує психологічні напруження і стреси. Так, широке соціологічне опитування громадян США, Німеччини та Бразилії показало, що в умовах інфляції більшість населення перебуває у стані невдоволення й дис-

комфорту. Тому 84% американців згодні із твердженням про те, що "управління інфляцією є одним із найважливіших завдань економічної політики США". У Німеччині та Бразилії відповідно 94 і 88% опитаних погодилися із цим. Опитування виявило й основну причину дискомфорту від інфляції — це впевненість у тому, що інфляція знижує рівень життя внаслідок ерозії номінальних доходів. Крім того, у населення побуває думка про те, що жадібність бізнесменів та некомпетентність державних чиновників є основними причинами інфляції, яка до того ж знижує престиж країни у світі.

Управління інфляцією дає значні вигоди суспільству загалом, зокрема зростають його задоволення життям та згуртованість. Незважаючи на тривалу й затяжну депресію в економіці України та на безпрецедентні масштаби фактичного безробіття, приборкання гіперінфляції помітно зміцнило дух народу, посилило довіру до держави та сприяло суспільній згоді й стабільності.

Фахівці нерідко говорять і про *позитивні наслідки інфляції*. Одні з них вказують на те, що помірною інфляцією дає змогу збільшувати обсяг національного виробництва у фазі піднесення. Інші вважають, що проблему відсутності еластичності номінальної зарплати у напрямі зниження можна розв'язати за допомогою інфляції, знижуючи, отже, реальну зарплату. Ще одна група економістів стверджує: чим вища інфляція, тим нижча природна норма безробіття, що забезпечує певне підвищення темпів економічного зростання. Однак очевидно те, що інфляція, яка виходить за граничну межу, завдає суспільству значних утрат, які в період гіперінфляції сягають гігантських масштабів.

10.2. Причини інфляції. Крива Філіпса

Економісти давно намагаються з'ясувати причини інфляції, щоб запропонувати ефективні методи боротьби з нею та її негативними соціально-економічними наслідками. У світовій економічній науці існує низка напрямів і шкіл, які неоднаково пояснюють причини інфляції. Складність та багатогранність інфляційних процесів поки що заважають дослідникам дійти до спільного погляду щодо причин інфляції, а звідси й різні підходи до проблеми антиінфляційних заходів.

Причини інфляції

Економісти XVIII—XIX ст. тлумачили інфляцію виключно як грошове явище. Однією з найстаріших концепцій інфляції є кількісна теорія грошей, основним постулатом якої є відоме твердження англійського філософа Д. Г'юма про те, що *будь-яка зміна кількості грошей в обігу веде до пропорційної зміни абсолютного рівня цін товарів і послуг*.

Американський економіст Ірвінг Фішер у 1911 р. сформулював кількісне рівняння обміну: $MV=PY$, де M — кількість грошей в економіці; V — швидкість обігу грошей; P — рівень цін; Y — обсяг виробленої продукції. З цього рівняння випливає, що за сталої швидкості обігу грошей їхня кількість в економіці визначатиме рівень цін P , бо обсяг виробленої продукції Y визначають фактори виробництва і виробнича функція. Інакше кажучи, кількісна теорія грошей стверджує, що рівень інфляції в країні залежить від кількості грошей, яка перебуває в обігу. Прихильники цієї теорії нині наголошують, що центральний банк, який визначає пропозицію грошей, повністю контролює темп інфляції.

Марксистська теорія інфляції виходить із того, що золоті гроші не знецінюються. Згідно з цією теорією, інфляція виникає лише тоді, коли *паперових грошей, які представляють в обігу золоті, випущено понад ту кількість золотих, яка потрібна для нормального здійснення товарообороту*.

Дж. М. Кейнс розвинув теорію інфляційного розриву, згідно з якою *інфляція виникає тоді, коли сукупні видатки перевищують обсяг національного продукту*. Представники монетаризму зазначають, що *єдиною причиною інфляції є надмірний темп приросту грошової маси порівняно з темпами зростання ВВП*.

Основний потік макроекономіки розглядає інфляцію як багатфакторний процес, тобто причини інфляції різноманітні (див. табл. 10.1). Серед головних причин інфляції виділяють такі: *зростання грошової маси вищими темпами порівняно зі зростанням національного продукту; дефіцит державного бюджету; мілітаризація економіки; монополії та необґрунтовані привілеї; особливості структури національної економіки та ін.*

Однією із функцій центрального банку є постачання національної економіки потрібною кількістю грошей. Крім неї, центральний банк виконує низку інших функцій, що нерідко потребує збільшення обсягу грошової маси. Наприклад, щоб відвернути економічний спад, центральний банк проводить політику «дешевих грошей», що збільшує кількість грошей в обігу і веде до інфляції. Інколи бувають випадки, коли центральний банк, намагаючись прискорити розвиток національної економіки або маючи якусь іншу мету, невиправ-

дано підвищує темпи зростання грошової маси, які перевершують темпи зростання національного продукту. В результаті ціни починають швидко зростати і розвивається інфляція. Загалом можна стверджувати: *якщо центральний банк із певних причин (економічних чи політичних) швидко збільшує пропозицію грошей, то неминуче розвивається інфляція попиту*.

Часто причиною розвитку інфляції є *перевищення державних видатків над податковими надходженнями*. Якщо бюджет дефіцитний, то хоч би як його фінансувати, інфляції не уникнути. Але швидкість розвитку інфляції значною мірою залежить від того, як покривається дефіцит бюджету — за рахунок позики, грошової емісії чи підвищення податків. Фінансування дефіциту бюджету за допомогою додаткової емісії прямо розкручує інфляцію попиту. Фінансування дефіциту за рахунок позик у приватному секторі, зовнішніх запозичень чи підвищення податків індукує значно слабші й відкладені у часі інфляційні імпульси.

Важливим чинником підживлення інфляційного процесу є *мілітаризація економіки*. Розвиток військового сектора часто є причиною бюджетного дефіциту, котрий, як уже зазначалося, спричиняє інфляцію. Крім того, військово-промисловий комплекс, поглинаючи матеріальні, інтелектуальні та інші ресурси, спотворює розподіл ресурсів у національній економіці, що згубно позначається на сукупній пропозиції та індукує інфляцію.

Таблиця 10.1

Класифікація інфляції за джерелами її виникнення

Види інфляції	Причини інфляції	Механізм та особливості протікання
Інфляція попиту	Надмірне зростання грошової маси	Під зростанням грошової маси розуміють і зростання обсягу грошей, і/або швидкості їх обігу
	Надмірні державні видатки	Державні видатки зростають, збільшуючи дефіцит бюджету
	Зростання чистого експорту	Збільшення попиту на продукцію національних виробників з боку іноземців підвищує сукупний попит
	Структурні зрушення	Зростання попиту в одному із продуктивних секторів економіки може не супроводжуватися зниженням цін у депресивному секторі

Види інфляції	Причини інфляції	Механізм та особливості протікання
Інфляція попиту	Вибір між інфляцією та безробіттям і пов'язана з цим стимулювальна політика уряду	Уряд намагається за допомогою стимулювальної політики знизити рівень безробіття в країні
	Інфляційні очікування	Очікування щодо зростання цін у майбутньому спонукають споживачів купувати товари про запас, а фірми – нагромаджувати фактори виробництва, провокуючи тим самим додаткові інфляційні імпульси
Інфляція пропозиції	Спіраль "зарплата-ціни", яка виникає за значного зростання номінальної зарплати	Підвищення зарплатні здорожчує виробництво та переміщує криву AS вліво
	Зростання процентних ставок	Підвищення плати за кредит збільшує витрати виробництва
	Зростання цін на матеріальні ресурси, зокрема на енергоносії	Зростання цін на енергоносії внаслідок політики країн-нафтоекспортерів збільшує витрати виробництва і переміщує криву AS уліво
	Структурні особливості національної економіки (скандинавська модель)	Керуючись принципами рівності і справедливості, наймані працівники у менш продуктивних секторах економіки вимагають таку ж зарплату, яку мають працівники високопродуктивних галузей. У разі такого вирівнювання доходів витрати на одиницю продукції в економіці зростають
	Економіка пропозиції. Пригнічення економічного розвитку через податки	Податки пригнічують приватне виробництво, що знижує ефективність економіки, а отже збільшує витрати на одиницю продукції
	Мілітаризація економіки	Військово-промисловий комплекс, поглинаючи матеріальні, інтелектуальні та інші ресурси, спотворює розподіл ресурсів у національній економіці, що згубно позначається на сукупній пропозиції

Види інфляції	Причини інфляції	Механізм та особливості протікання
Інфляція пропозиції	Монополізм окремих галузей	У монополізованих секторах економіки виробники у відповідь на зростання попиту підвищують ціни замість нарощування виробництва
	Інфляційні очікування	Для зниження ризику втрати реальних доходів внаслідок інфляції виробники заздалегідь підвищують ціни на свою продукцію

Ще однією причиною розвитку інфляції є *монополії та необґрунтовані привілеї*. Для збереження свого панівного становища на ринку монополістичні структури намагаються не лише запровадити і утримати високі ціни, а й обмежувати розміри пропозиції. Це вкрай несприятливо впливає на співвідношення попиту і пропозиції, спричиняючи відставання пропозиції від попиту, що супроводжується зростанням цін. Крім того, ці структури, заглушуючи конкуренцію, сповільнюють реагування пропозиції на коливання попиту, що генерує інфляційні імпульси.

На думку багатьох економістів, однією з причин хронічної інфляції другої половини ХХ ст. є *структурні диспропорції в національній економіці*. Інфляція виникає внаслідок взаємодії чинників, які обмежують дію ринкового механізму. Наприклад, наймані працівники у менш продуктивних секторах національної економіки домагаються такого самого рівня заробітної плати, що й працівники високопродуктивних галузей. У разі такого вирівнювання доходів витрати на одиницю продукції зростають і розвивається інфляція пропозиції.

Хоча основні чинники інфляції концентруються всередині національної економіки, але є й такі, що перебувають за її межами. Наприклад, інфляція переноситься каналами світової торгівлі. Зростання цін на сировину та енергоносії стимулює розвиток інфляції витрат. Скорочення надходжень від зовнішньої торгівлі, від'ємне сальдо платіжного балансу країни також спричиняють інфляцію. Отже, в сучасній економіці інфляцію індукує ціла низка чинників.

Рання крива Філіпса

Ще на початку ХХ ст. американський економіст І. Фішер розкрив взаємозв'язок між інфляцією та безробіттям. Статистичні дані показували, що у фазі піднесення рівень безробіття знижувався, а темп інфляції, навпаки, зростав. Протилежний хід подій простежувався у фазі спаду – рівень безробіття зростав, а

інфляція знижувалася. Така динаміка інфляції та безробіття сприймалася економістами як належна, і глибинні її причини не досліджувалися. Лише у 1958 р. новозеландський економіст А. Філіпс опублікував статтю про взаємозв'язок між величиною зарплати та рівнем безробіття. Він виявив, що заробітна плата завжди зростала, коли безробіття було малим. Зі зростанням рівня безробіття темпи приросту зарплати уповільнювалися.

На підставі статистичних даних Філіпс побудував криву, що відображала несподівано стійку обернену залежність між темпами зростання зарплати та рівнем безробіття у Великій Британії упродовж 1861–1957 рр. (рис. 10.2). Пізніше цю залежність почали називати *кривою Філіпса*. По вертикальній осі Філіпс відклав темпи зростання номінальної зарплати, а по горизонтальній — рівень безробіття. Точці, в якій крива перетинає вісь абсцис, відповідає рівень безробіття, за якого рівень цін на ринку праці незмінний. Згідно з оцінкою Філіпса, такий рівень безробіття у Великій Британії становив 5,5%. Ця крива не перетинає вісь ординат, бо досягти абсолютного рівня зайнятості, тобто відсутності безробіття, практично неможливо.

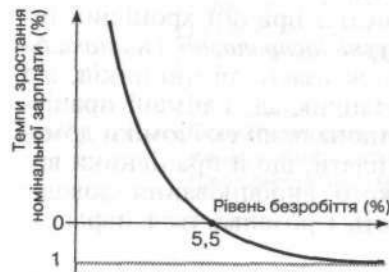


Рис. 10.2

Рання, або емпірична, крива Філіпса

У 1960 р. американські економісти Семюелсон і Солоу дещо видозмінили криву Філіпса. Їм удалося пов'язати рівень безробіття з рівнем інфляції (а не з темпами зростання зарплати, як то було раніше). Таке вдосконалення кривої Філіпса дало змогу застосувати її до дослідження національної економіки та використати в макроекономічній політиці. Початкову стабільну криву, побудовану на підставі емпіричних даних, називають *ранньою кривою Філіпса*.

Що спричиняє обернений зв'язок між інфляцією та безробіттям, який

виражає крива Філіпса? Чинники, що лежать в основі зазначеного зв'язку, аналогічні тим, які зумовлюють додатний нахил проміжного відрізка кривої сукупної пропозиції. Із наближенням національної економіки до рівня повної зайнятості на ринку праці виникають слабину та структурні проблеми. Річ у тім, що національний ринок праці містить велику кількість індивідуальних ринків праці, які відрізняються один від одного і за структурою зайнятості, і за географічним розташуванням. У фазі піднесення повна зайнятість не до-

сягається одночасно на кожному з ринків праці. Представники одних професій зайняті повністю, а серед представників інших професій ще багато безробітних. В одних регіонах країни рівень безробіття у фазі піднесення перевищує природний, тоді як в інших попит на окремі види праці не задовольняється. Це спричиняє тут підвищення заробітної плати, що генерує зростання витрат і цін. Отже, ціни починають зростати ще до того, як національна економіка досягає повної зайнятості.

Ринок праці повільно усуває цю розбалансованість. В одних випадках безробітні просто можуть не знати, що десь є потреба в представниках їхньої професії, в інших — перекваліфікація може потребувати значних затрат часу і коштів або ж зміни місця проживання. Отже, ринок праці недостатньо пристосовується до змін у попиті й пропозиції робочої сили і не може відвернути зростання витрат і цін, яке починається ще перед тим, як досягнуто повної зайнятості. Ось чому існує обернена залежність між рівнями безробіття та інфляції на проміжному відрізку кривої AS.

У 60–70-х роках більшість економістів уважали, що кожна країна стоїть перед проблемою вибору між двома лихами національної економіки — інфляцією та безробіттям. Інакше кажучи, якщо країна хоче досягти низького рівня безробіття, вона змушена прийняти вищий рівень інфляції. І навпаки, щоб знизити темпи інфляції, нація мусить терпіти вищий рівень безробіття. Відтак крива Філіпса стала основою макроекономічної політики урядів багатьох країн. Вплив уряду на сукупний попит за допомогою інструментів фіскальної та монетарної політики давав змогу переміщувати економіку по кривій Філіпса і вибирати певну точку на ній, тобто певну комбінацію рівнів інфляції та безробіття. Наприклад, стимулювальна макроекономічна політика збільшувала сукупний попит, а отже й рівні національного виробництва та зайнятості. Проте водночас вона індукувала вищий темп інфляції. Навпаки, стримувальна монетарна політика давала змогу знизити рівень інфляції, але коштом зростання безробіття, тобто зниження обсягу національного виробництва.

Однак на підставі статистичних даних 70-х років для однієї країни можна було побудувати аж декілька кривих Філіпса. В аналітичній економії заговорили про те, що крива Філіпса вже не підтверджується. Проте подальші дослідження показали, що *крива Філіпса може переміщуватися*.

Крива Філіпса стабільна, якщо в національній економіці існує інерційний, тобто з року в рік однаковий, темп інфляції. Цей темп підтримується доти, доки немає збурень у сукупному попиті чи сукупній

пропозиції. Збурення в сукупному попиті настають, наприклад, тоді, коли рівень безробіття помітно нижчий за його природну норму. У цьому разі темп інфляції зростає, бо тиск до підвищення заробітної платні, що індукують незайняті робочі місця, перевищує тиск до зниження заробітків, що генерує безробіття. Зростання темпу інфляції переміщуватиме криву Філіпса вгору.

Якщо рівень безробіття перевищуватиме природний, то темп інфляції знижуватиметься. Річ у тім, що тиск до зниження зарплати, індукований безробіттям, перевищує силу тиску до зростання заробітної плати, тому рівень заробітної плати і витрати знижуються, а відтак і ціни, що уповільнює темп інфляції. Тому крива Філіпса переміщується донизу.

Збурення пропозиції, як нам уже відомо, мають місце тоді, коли умови функціонування національної економіки різко змінюються, що впливає на витрати виробництва товарів та послуг і внаслідок цього — на ціни, які встановлюють фірми. За несприятливих збурень пропозиції витрати виробництва зростають, а відтак і ціни. Це означає, що темп інфляції змінюється і крива Філіпса переміщується вгору. І навпаки, за сприятливих збурень сукупної пропозиції, наприклад унаслідок зниження світових цін на нафту, темп інфляції знижуватиметься і крива Філіпса переміщуватиметься донизу.

Сучасне тлумачення взаємозв'язку інфляції та безробіття

Щоб глибше зрозуміти, як збурення у сукупних попиті та пропозиції переміщують криву Філіпса, використаємо рисунок 10.3. Припустімо, що національна економіка функціонує за природної норми безробіття, тобто продукує природний обсяг продукції та перебуває у точці *A*. Нехай унаслідок певних обставин, наприклад стимулювальної політики уряду, сукупний попит почав швидко зростати. Рівень безробіття знижується, і фактичний ВВП перевищує природний. Оскільки рівень безробіття спадає, фірми активно наймають працівників, а окремі з них енергійніше підвищують заробітну плату. В результаті зростають витрати, і ціни також починають зростати. Відтак зарплата і ціни уже прискорено зростають. В економіці відбуваються зміни, які можна зобразити переміщенням уго-ру по кривій *SRPC*. Інфляційні очікування ще не змінюються, але нижчий рівень безробіття пришвидшує темп інфляції.

Із підвищенням заробітної плати та цін фірми й наймані працівники починають очікувати вищої інфляції, що передбачають в угодах щодо зарплати і цін. Отже, інерційний темп інфляції зростає. Корот-

кострокова крива Філіпса переміщується вгору. Нова крива Філіпса *SRPC'* лежить вище від початкової кривої *SRPC*, показуючи вищий очікуваний темп інфляції. У точці *C* рівень безробіття той самий, що й у точці *B*, але темпи інфляції вищі.

Розвиток національної економіки зрештою уповільнюється, і обсяг виробництва повертається до природного, а рівень безробіття — до його природної норми. Внаслідок вищого рівня безробіття темп інфляції знижується (рух від точки *C* до точки *E*). Економіка повертається до точки *E*. Тепер за природного рівня безробіття інерційний темп інфляції у точці *E* вищий, ніж у точці *A*, яка також відповідає природному рівневі безробіття. Учасники ринкового процесу очікують вищого рівня цін. Отже, у національній економіці рівень зайнятості буде тим самим, що й до піднесення, але всі номінальні показники зростатимуть швидше, бо темп інфляції буде вищий.



Рис. 10.3

Переміщення кривої Філіпса

Загалом є підстави для таких тверджень. З відхиленням рівня безробіття від його природної норми темп інфляції змінюється. Доки рівень безробіття нижчий за його природну норму, доти темп інфляції зростатиме. І навпаки, інфляція зменшуватиметься доти, доки рівень безробіття перевищуватиме природну норму безробіття. Коли ж у національній економіці рівень безробіття дорівнює його природній нормі, інфляція стабілізується, тобто загальний рівень цін зростає певним ustalеним темпом.

Державні мужі мають можливість керувати короткостроковою кривою Філіпса. Вони можуть зменшувати рівень безробіття, і нація тимчасово насолоджуватиметься високим рівнем зайнятості, але за рахунок зростання інфляції. І навпаки, якщо інерційний темп інфляції надто високий, то, викликавши спад і збільшивши безробіття, можна зменшити інерційний темп інфляції. У довгостроковому періоді крива Філіпса є вертикальною лінією, що піднімається вгору від природної норми безробіття, як показано вертикальною лінією *EA* на рис.10.3. Тому зникає можливість вибору між інфляцією та безробіттям.

Сучасна крива Філіпса відрізняється від ранньої трьома особливостями. По-перше, у сучасній кривій Філіпса темпи приросту номіналь-

ної зарплати замінено на темпи інфляції. Утім це не має принципового значення, бо у періоди високих темпів зростання зарплати швидко зростають і ціни. По-друге, сучасна крива Філіпса враховує очікувану інфляцію. По-третє, вона враховує збурення сукупної пропозиції.

Рівняння сучасної кривої Філіпса записують так:

$$\pi = \pi^e - \beta (B' - B^*) + \vartheta,$$

де π — темп інфляції;

π^e — очікуваний темп інфляції;

β — параметр, який показує, наскільки сильно реагує інфляція на динаміку циклічного безробіття. Цей коефіцієнт завжди більший від нуля;

ϑ — збурення пропозиції;

B' — рівень безробіття;

B^* — природна норма безробіття.

Отже, інфляція = очікувана інфляція - β (циклічне безробіття) + збурення пропозиції.

Перший член цього рівняння (π^e) означає, що рівень інфляції залежить від очікуваного темпу інфляції. Економісти часто припускають, що очікування стосовно інфляції формуються на підставі інфляції у минулому періоді. Це припущення називають *адаптивними сподіваннями*.

Другий член рівняння кривої Філіпса $\beta (B' - B^*)$ показує, що відхилення безробіття від його природної норми може прискорювати або стримувати розвиток інфляції. Якщо рівень безробіття перевищує його природну норму, то темп інфляції знижуватиметься. За рівня безробіття, нижчого за природний, темп інфляції зростатиме. Це буде інфляція попиту, бо високий рівень сукупного попиту є причиною цього виду інфляції. Знак мінус перед показником циклічного безробіття стоїть тому, що коли воно існує в національній економіці, темп інфляції знижуватиметься.

Третій член рівняння (ϑ) показує, що рівень інфляції підвищується або знижується внаслідок збурень пропозиції. За несприятливих збурень ϑ має додатне значення, й темпи інфляції зростають. Це буде інфляцією витрат, бо несприятливі збурення пропозиції збільшують витрати виробництва. За сприятливих збурень сукупної пропозиції ϑ має від'ємне значення, що уповільнює темпи інфляції.

Отже, згідно з уявленнями економістів основного потоку макроекономіки, у короткостроковому періоді існує можливість вибору між інфляцією та безробіттям. Змінюючи сукупний попит, державні

можуть вибрати певну комбінацію рівнів інфляції та безробіття на короткостроковій кривій Філіпса. При цьому положення на цій кривій залежить від очікуваного темпу інфляції. Якщо він зростає, крива переміщується вгору, й вибір між інфляцією та безробіттям є менш сприятливим. У цьому разі за кожного рівня безробіття темп інфляції буде вищим (рис.10.4).

Вибір між інфляцією і безробіттям існує лише у короткостроковому періоді. У довгостроковому періоді зберігається класична дихотомія: крива Філіпса є вертикальною, а можливість вибору між інфляцією та безробіттям зникає.

Прихильники теорії раціональних сподівань заперечують наявність спадної короткострокової кривої Філіпса, а отже можливості вибору між інфляцією та безробіттям. Їхня логіка така. Споживачі, підприємці, наймані працівники та інші учасники ринкового процесу розуміють, як функціонує національна економіка. Вони використовують усю наявну інформацію для захисту своїх інтересів. Зокрема, вони враховують заходи економічної політики при ухваленні власних рішень і розуміють, як ці заходи впливатимуть на національну економіку та їхнє становище.

Якщо, наприклад, уряд проводить стимулювальну макроекономічну політику, то працівники передбачають зростання інфляції та відповідне зниження реальної зарплати. Вони одразу висунуть вимоги про підвищення своєї номінальної зарплати, щоб нейтралізувати вплив очікуваної інфляції на свої реальні доходи. За правильного передбачення ними рівня зростання цін і відповідних вимог щодо підвищення номінальної зарплати жодного, навіть тимчасового, підвищення обсягу національного виробництва і рівня зайнятості у національній економіці не відбудеться. Натомість розвинеться інфляція, і рівень цін зросте з *A* до *E* (рис.10.5). Отже, згідно з теорією раціональних сподівань, крива Філіпса є вертикальною не лише в довгостроковому, а й у короткостроковому періоді.

Якщо ж працівники неправильно оцінюють економічні події, наприклад, вважають, що їхні реальні заробітки зростатимуть унаслідок

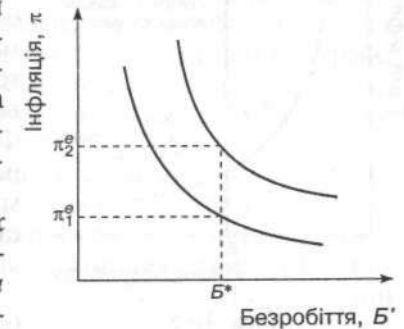


Рис. 10.4

Вплив очікуваної інфляції на вибір між інфляцією та безробіттям

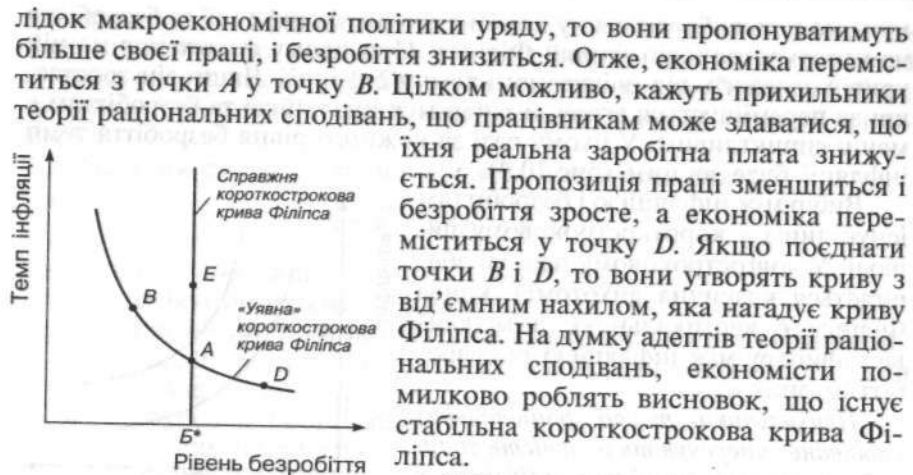


Рис. 10.5

Крива Філіпса з позиції теорії раціональних сподівань

і намагання стимулювати розвиток національної економіки лише підвищить загальний рівень цін. Зазначимо, що більшість економістів піддають сумніву положення теорії раціональних сподівань щодо кривої Філіпса.

10.3. Методи боротьби з інфляцією

Світова практика нагромадила цілий арсенал знарядь боротьби з інфляцією. Коли інфляція сягає велетенських масштабів і купівельна спроможність грошової одиниці практично дорівнює нулю, неминучо стає нуліфікація грошей. Прикладом може бути Німеччина 1923 р. або Угорщина 1946 р. За таких умов старі грошові знаки вилучаються з обігу і замінюються новими. Знецінені в роки гіперінфляції заощадження у грошах здебільшого не відшкодовують їхнім власникам. Нуліфікація як метод боротьби з інфляцією — надзвичайний захід, до якого можна вдатися тільки за суспільних потрясінь (війни, революції, виникнення нових держав тощо).

Індексація та дезінфляція

У 80-ті роки деякі країни обрали метод *індексації*, щоб пристосуватися до негативних наслідків інфляції. Індексація, як уже відомо, означає, що номінальні доходи громадян змінюються пропорційно коливанням цін, тобто вона є механізмом, за допомогою якого доходи частково або цілком захищаються від інфляції. Інакше кажучи, індексація передбачає, що поточні доходи населення збільшуються відповідно до темпу зростання цін у країні за певний період. У разі повної індексації реальні доходи захищені від згубного впливу інфляції, а тому життєвий рівень населення не знижується.

Однак індексацію не можна розглядати як дієвий метод боротьби з інфляцією. За її допомогою можна лише послабити або уникнути окремих негативних наслідків інфляції, але не можна знизити її темпи. Чому ж не можна захистити всіх учасників національної економіки від інфляції, тобто все проіндексувати? Досвід багатьох країн свідчить: що більше прагнуть державні мужі захистити економіку від інфляції через індексацію, то нестабільнішою стає економіка; чим більше суспільство намагається вберегти своїх членів від інфляції, тим нестабільнішим стає їхнє становище. Країни, які повністю індексували все у своїй економіці (Бразилія), не мали великого успіху. Річ у тім, що індексація, по-перше, розкручує інфляційну спіраль. За політики індексації темпи інфляції зростають, і вона із помірної може розвинутися у галопуючу, а то й у гіперінфляцію. По-друге, неможливо повністю вберегти від знецінення усі доходи населення. Нарешті, індексація потребує значних державних видатків, що збільшує дефіцит бюджету.

Як уже зазначалося, проблема інфляції, а відтак і антиінфляційної політики, є доволі дискусійною — як у наукових, так і в політичних колах. Одні економісти, зокрема монетаристи, вважають, що інфляція є виключно грошовим явищем. На їхню думку, для її подолання потрібно уповільнити темпи зростання пропозиції грошей у національній економіці. Для недопущення інфляції вони пропонують дотримуватися у монетарній політиці так званого *грошового правила*. Згідно з цим правилом, темп зростання пропозиції грошей має дорівнювати темпові економічного зростання, який для більшості розвинутих країн становить 3—5% за рік. Ці економісти не розмежовують заходів інфляційної політики, спрямованої на подолання різних видів інфляції, — інфляції попиту та інфляції пропозиції.

Інша група економістів вважає, що рецепти монетаристів є надмірно болісними для суспільства. Ця група пропонує *політику дохо-*

діє, котра, як уже зазначалося, передбачає, що учасники ринкового процесу впродовж певного періоду утримуються від підвищення цін на товари і послуги, а також на фактори виробництва. Політику доходів застосовувала низка країн у 70-ті роки, але, на думку багатьох фахівців, вона була малоефективною.

Представники основного потоку макроекономіки виходять із того, що інфляція є *багатофакторним процесом*, тому для боротьби з нею потрібно використовувати *широкий арсенал знарядь*, який умовно можна поділити на дві групи. *Перша група* охоплює методи, застосування яких дає змогу знизити рівень інфляції порівняно швидко, *впродовж короткого відтинку часу*. *Друга група заходів*, які називають *антиінфляційною стратегією*, спрямована на недопущення інфляції у тривалій перспективі.

Якщо інфляція уже розвинулася, то для її подолання нині здебільшого застосовують *стримувальну макроекономічну політику, тобто політику дезінфляції*. Вона ґрунтується на можливості вибору між інфляцією та безробіттям у короткостроковому періоді. Державні мужі, знижуючи за допомогою монетарної та фіскальної політики сукупний попит, зменшують обсяг національного виробництва, що супроводжується зростанням безробіття. Згідно з кривою Філіпса для короткострокового періоду, зростання рівня безробіття знижує рівень інфляції.

У зв'язку з цим постає запитання: яким обсягом річного реального ВВП має пожертвувати суспільство, щоб знизити рівень інфляції? Економісти часто обчислюють *коефіцієнт дезінфляційних утрат*, який показує відсоток річного реального ВВП, котрий потрібно принести в жертву задля зниження інфляції на 1%. Для визначення цього коефіцієнта величину зменшення ВВП за певний проміжок часу ділять на величину зниження темпу інфляції за той самий проміжок. Існує кілька оцінок цього показника, але типова оцінка становить 5. Тобто для зниження інфляції на 1% необхідно пожертвувати 5% річного ВВП.

Коефіцієнт дезінфляційних утрат можна виразити через безробіття. Згідно з законом Оукена, зміна рівня безробіття на 1% змінює ВВП на 2%. Отже, зниження інфляції на 1% потребує збільшення циклічного безробіття приблизно на 2,5%. Цей коефіцієнт можна використати для того, щоб визначати, на яку величину має зрости безробіття задля зниження інфляції. Наприклад, для її зниження на 4% потрібно пожертвувати 20% ВВП. Відповідно це потребуватиме збільшення циклічного безробіття на 10%.

Величина коефіцієнта дезінфляційних утрат дає змогу судити про те, доцільне чи недоцільне подальше проведення антиінфляційної політики. Якщо цей коефіцієнт порівняно високий, то урядові, очевидно, слід утриматися від заходів щодо уповільнення темпів інфляції, віддаючи, наприклад, перевагу індексації доходів населення. Низьке значення коефіцієнта дезінфляційних утрат свідчить про ефективність антиінфляційної політики і доцільність її продовження.

В одному із досліджень було простежено 65 випадків дезінфляції у 19 країнах. Майже повсюдно зниження рівня інфляції було досягнуте через тимчасове зменшення обсягу національного виробництва. Проте величина втрат у вигляді зменшення ВВП у різних країнах виявилася неоднаковою. Значення коефіцієнта дезінфляційних утрат залежить від багатьох чинників, зокрема від швидкості здійснення дезінфляції, гнучкості заробітної плати, ступеня інфляційних очікувань, довіри населення до політики уряду тощо.

Практика показала, що швидка дезінфляція супроводжується меншими втратами, ніж повільна. У країнах з вищим рівнем гнучкості заробітної плати (у них коротший строк дії колективних договорів) коефіцієнти дезінфляційних утрат були нижчими. Економісти особливо підкреслюють роль інфляційних очікувань у проведенні ефективною і менш болісною політики дезінфляції.

Висока інфляція є здебільшого результатом процесу, який розвивається внаслідок дії *адаптивних інфляційних очікувань*. Тому важливим завданням дезінфляції є приборкання інфляційних очікувань. При цьому потрібно виявити так звані "якорі", або орієнтири, цих очікувань, тобто явища і процеси, залежно від яких економічні суб'єкти формують свою поведінку щодо цін. Такими орієнтирами здебільшого є темпи інфляції у попередніх періодах, темпи зростання грошової маси, номінальні процентні ставки за державні облігації, динаміка курсу національної валюти тощо. Контроль уряду за одним або кількома цими орієнтирами дає змогу загасити інфляційні очікування. Водночас світовий досвід підказує, що ці очікування якнайшвидше долаються там, де виконуються принаймні дві умови.

По-перше, державна політика спрямовується на зміцнення механізмів ринкової системи. Тільки вони здатні викликати природне (тобто те, що супроводжується збільшенням кількості та підвищенням якості життєвих благ) уповільнення зростання цін. Лише тоді змінюється поведінка споживачів, у ній зникають інфляційні мотиви. Доки споживачі не переконаються в тому, що коливання цін набули ринкових окреслень, доти в національній економіці відбуватиметься інфляційне розширення сукупного попиту.

По-друге, уряд має непохитно дотримуватися курсу на поступове подолання інфляції та користуватися довір'ям більшості населення. Рівень довір'я до антиінфляційної політики є одним із чинників, від якого залежить величина втрат, пов'язаних із проведенням дезінфляції. Заслужити високий рівень довір'я можна лише тоді, коли уряд ставить перед собою цілком визначені, практично здійсненні і такі, що можна легко перевірити, антиінфляційні завдання, заздалегідь інформує про це населення і неухильно домагається розв'язання цих завдань. Наприклад, центральний банк має регулярно повідомляти про той рівень інфляції, який він збирається підтримувати, і про необхідний для цього темп зростання грошової маси. Якщо державні мужі добросовісно виконують свої обіцянки, то учасники ринкового процесу поступово переконуються в тому, що керівництво країни не лише з усією рішучістю стало на шлях боротьби з інфляцією, але й здатне контролювати становище, домагатися реалізації проголошених цілей. Що глибше це усвідомлюється, то більше довіряють державним мужам, то охочіше рішення про ціни, пропозицію, попит, заощадження тощо пристосовуються до заздалегідь установленого ліміту на приріст грошової маси. Отже, цей ліміт стає реальною силою, яка впливає на економічну поведінку, сприяє зниженню інфляційних очікувань.

Прихильники теорії раціональних сподівань навіть твердять, що зниження рівня інфляції можливе без економічного спаду, тобто без згортання обсягу національного виробництва і без зростання безробіття. Згідно з цією теорією, якщо наміри уряду приборкати інфляцію не викликають сумніву, громадяни швидко відкидають свої інфляційні очікування. Це означає, що короткострокова межа вибору між інфляцією та безробіттям переміщуватиметься донизу, і це дає змогу зменшити інфляцію без підвищення рівня безробіття. Така ідея була б справедливою, якби інфляцію індукувала виключно надлишкова грошова маса, а сама інфляція не містила інерційного чинника.

Для недопущення розвитку галопуючої інфляції у майбутньому уряд розробляє *антиінфляційну стратегію*, основними складовими якої є *ефективна монетарна політика, впорядкування державних фінансів, раціоналізація структури національної економіки та зовнішньоекономічної діяльності*.

Ефективна монетарна політика передбачає, що щорічні прирости грошової маси в обігу обмежені й не надто перевищують зростання національного продукту. Як відомо, немає легшого способу зруйнувати економіку країни, як наповнити грошовий обіг зайвими

купюрами. Конструктивну антиінфляційну монетарну політику може проводити лише не залежний від виконавчої влади центральний банк, який спирається на добре розвинуту банківську систему. Центральний банк володіє такими могутніми знаряддями проведення монетарної політики, як операції на відкритому ринку, зміна облікової ставки чи норми резервування, за допомогою яких він може визначати темпи приросту грошей у національній економіці.

Важливою складовою антиінфляційної стратегії є *впорядкування державних фінансів*, передовсім скорочення бюджетного дефіциту з перспективою його повної ліквідації. Це скорочення має відбуватися за рахунок зменшення видаткової частини державного бюджету. Річ у тім, що під впливом нових економічних концепцій у багатьох країнах світу в останній чверті ХХ ст. відбулося зниження податкових ставок. Більшість економістів вважають, що високопрогресивні системи оподаткування стримують розвиток економіки. Зниження податкових ставок із прибуткового податку на громадян посилює стимули до праці, збільшує особисті заощадження, а з податку на прибуток підприємств — підтримує розвиток інвестиційного процесу. Отже, внаслідок зростання заощаджень та інвестицій можна сподіватися прискорення економічного зростання і збільшення у майбутньому рівня зайнятості, обсягу національного виробництва, а отже й державних податкових надходжень, що сприятиме досягненню бездефіцитного бюджету. Інакше кажучи, продумана фіскальна політика, яка усуває бюджетні дефіцити, що індукують інфляцію, відіграє важливу роль в антиінфляційній стратегії.

Раціональна монетарна і фіскальна політика допомагає усунути з економіки інфляцію попиту. Водночас є необхідною *стратегія розвитку національної економіки*, яка б захистила або принаймні помітно послабила руйнівні впливи зовнішніх збурень пропозиції, які індукують інфляцію витрат. Для недопущення інфляції пропозиції уряд має сприяти розвитку освіти й науки, нагромадженню інтелектуального потенціалу суспільства і людського капіталу кожною особою, має фінансувати наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки, здійснювати структурну перебудову національної економіки у напрямі зростання в ній частки продукції високотехнологічних галузей і виробництв. Це стримуватиме розвиток інфляційного процесу у разі сильних зовнішніх несприятливих збурень пропозиції.

Особливе місце в антиінфляційній стратегії займає *раціоналізація зовнішньоекономічних зв'язків країни*. Пасивне сальдо платіжного балансу, як відомо, індукує інфляційні імпульси. Зовнішньоекономічна

політика має спрямовуватися на досягнення рівноваги у торгівлі товарами і послугами шляхом підтримання експортних галузей та захисту національного виробника. Водночас уряд і центральний банк повинні проводити конструктивну валютну політику, яка б підтримувала стабільний курс національної валюти і не стимулювала зростання імпорту. Всі перелічені заходи антиінфляційної стратегії стримують зростання загального рівня цін в країні у близькій і віддаленій перспективі.

Особливості інфляції у країнах з перехідною економікою

Високі темпи інфляції в перехідних економіках свідчать про те, що процес ринкового реформування економіки індукує імпульси до зростання загального рівня цін. Темпи інфляції у 80—90-х роках у різних групах країн подано на рис. 10.6. Проте не всі країни з перехідною економікою зазнали високої інфляції. Окремі з них, зокрема Чехія і Словаччина, не допустили гострого спалаху інфляції.

У перехідному періоді відбувається глибоке реформування всіх економічних і соціально-політичних відносин. Лібералізація цих відносин відкриває слабину командної системи. Так, нагромаджений високий інфляційний потенціал, що в умовах фіксованих державними інституціями цін проявляється у вигляді дефіциту товарів і послуг, а також у зниженні якості продукції, після лібералізації цін перетворюється на відкриту інфляцію.

Інфляційний процес у перехідних економіках має як джерела, успадковані від проінфляційної командної економіки, так і джерела трансформаційного періоду, що впливають із поточної розбалансованості економіки, зокрема через прорахунки у макроекономічній політиці.

У більшості країн, що рухаються від командної економіки до ринку, розвинулися високі темпи інфляції на початку перехідного періоду, які в останні роки вдалося знизити до рівня 10—40%. Постає запитання: що спричиняє вибух цін: *традиційні чинники* (наприклад, недостатньо жорстка фіскальна політика і тиск заробітної плати) чи *особливі чинники*, притаманні лише перехідним економікам (наприклад, значні зміни відносних цін, необхідні для переходу до ринку).

Аналіз інфляційних процесів у перехідних економіках, які здійснювали реформи під егідою МВФ, показує, що високі темпи інфляції часто були пов'язані зі швидким зростанням грошової маси. Проте інколи фактичні темпи інфляції помітно перевищували передбачувані — навіть у разі дотримання зобов'язань стосовно обсягу грошей

в обігу. Це означає, що зв'язок між зростанням грошової маси та інфляцією у перехідних економіках може непрогнозовано порушуватися, тобто само по собі зростання грошової маси повністю не пояснює інфляції у цих економіках, принаймні у короткостроковому періоді.

Економісти здебільшого вказують на дві основні групи чинників, які підживлюють інфляційний процес після початкового вибуху цін, спричиненого їхньою лібералізацією. По-перше, це зростання грошової маси для покриття фіскальних зобов'язань, що нерідко відображає повільність структурних реформ. По-друге, це вищі темпи зростання зарплати порівняно зі зростанням продуктивності праці. Інколи важливими чинниками інфляції можуть бути політика підтримання високого реального обмінного курсу національної валюти, а також зміна відносних цін за відсутності їхньої гнучкості у напрямі до зниження.

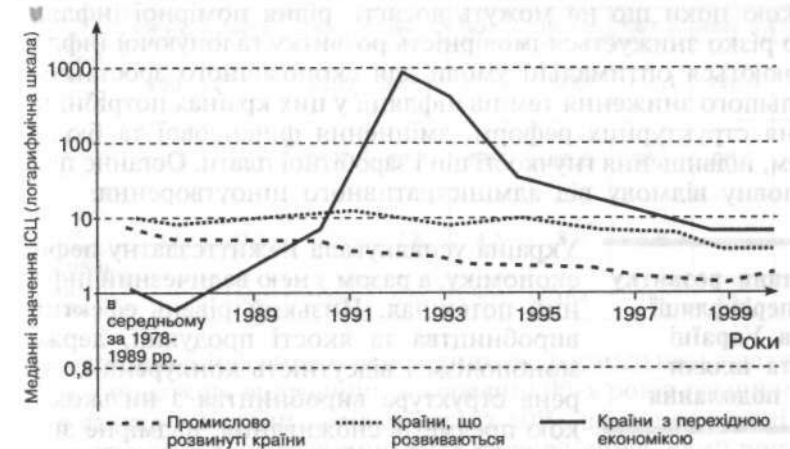


Рис. 10.6

Динаміка інфляції у різних групах країн

У багатьох країнах з перехідною економікою джерелом високої інфляції була *монетизація бюджетного дефіциту*. З одного боку, зрушення обсягу національного виробництва і послаблення можливостей вилучення податкових зборів різко знизили надходження до державного бюджету. З іншого боку, трансферні платежі та субсидії зростали. У багатьох випадках бюджетний дефіцит фінансувався за рахунок позик у банків або емісії грошей, що супроводжувалося зростанням грошової маси. Нерідко за відносно невеликого офіційного

дефіциту бюджету значні кредити банківської системи державним підприємствам швидко збільшували кількість грошей в обігу. Отже, зростання грошової маси, пов'язане з фіскальною діяльністю держави, є одним із найзначніших джерел інфляції у перехідній економіці.

Поведінка заробітної плати підживлює інфляцію декількома шляхами. По-перше, зростання заробітної плати вищими за продуктивність праці темпами збільшує витрати на одиницю продукції та індукує зростання цін. По-друге, вищий фонд оплати праці зазвичай стимулює розширення кредиту, а отже й обсягу грошових надходжень до державних підприємств та уряду. По-третє, індексація заробітної плати може спричинити значну інерційність інфляції. Таким чином, зростання зарплати у відповідь на інфляційний шок підживлювало інфляційний процес.

Незважаючи на успішну дезінфляцію, країни з перехідною економікою поки що не можуть досягти рівня помірної інфляції, за якого різко знижується імовірність розвитку галопуючої інфляції та створюються оптимальні умови для економічного зростання. Для подальшого зниження темпів інфляції у цих країнах потрібні поглиблення структурних реформ, зміцнення фінансової та бюджетної систем, підвищення гнучкості цін і заробітної плати. Останнє передбачає повну відмову від адміністративного ціноутворення.

Причини розвитку гіперінфляції в Україні та шляхи її подолання

Україна успадкувала нежиттєздатну дефіцитну економіку, а разом з нею величезний інфляційний потенціал. Низький рівень ефективності виробництва та якості продукції, державний монополізм і відсутність конкуренції, спотворена структура виробництва з низькою часткою предметів споживання, надмірне зношення основних фондів, гіпермілітаризація тощо становили сприятливий ґрунт для розвитку інфляції в Україні на початку 90-х років.

Для досягнення макроекономічної рівноваги уряд із 1992 р. лібералізував ціни, які почали швидко зростати. Тривала відкрита інфляція стала несподіванкою для державних мужів, чимось незвичним і незнайомим. Невміння уряду боротися з цим лихом тільки підсилювало темпи зростання цін, що призвело до тяжких соціально-економічних наслідків.

Висока інфляція, поєднавшись із безпрецедентним падінням обсягу національного виробництва, означала *гіперстагфляцію*, яка стала найвідмітнішою рисою вітчизняної економіки у 1992–1995 рр. Вхід економіки України у фазу гіперстагфляції зумовлювався пере-

довсім високими темпами зростання загального рівня цін. Світовий досвід промовляє, що спад виробництва відбувається майже завжди, коли річні темпи інфляції перевищують 40%. Річ у тім, що за високих темпів зростання цін, а особливо за гіперінфляції, національна грошова одиниця швидко знецінюється, що різко знижує рівень сукупних заощаджень усередині країни. При цьому змінюється структура кредитів: частка короткострокових кредитів різко зростає. Так, у 1993 р. короткострокові кредити становили в Україні 97,2%. У такій ситуації про якісь значні інвестиції в машини та устаткування не могло бути й мови, особливо в галузях зі строком окупності капіталу понад п'ять років. Усе це поглиблювало спад виробництва (див. табл. 10.2).

Таблиця 10.2

Динаміка окремих макроекономічних показників в Україні

	1991 р.	1992 р.	1993 р.	1994 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.
Індекс споживчих цін (% до попереднього року)	390	2100,0	10255	501,1	282,0	139,7	110,1	120,0	118,1
Валовий внутрішній продукт (% до попереднього року)	91,3	90,1	85,8	77,1	87,8	90,0	96,8	98,3	98,3
Дефіцит бюджету, за методологією МВФ (% ВВП)	13,6	29,3	9,7	7,8	4,8	3,2	5,6		
M_1 , темп росту (%)		1667	2560	620	331	154	152	117	133

На мікрорівні інфляція є своєрідним неформальним податком і доповнює податкові вилючення. У середині 90-х років гранична податкова ставка в Україні нерідко сягала 80%, що у поєднанні з інфляцією створювало нестерпний тиск на виробника, який призупиняв свою діяльність.

У вітчизняній економічній літературі досі точиться полеміка довкола причин гострої інфляції в Україні у 1992–1995 рр. Більшість економістів схиляється до думки, що спочатку в Україні розвинулась інфляція попиту, пов'язана з надлишковою грошовою масою. Зокрема, важливим чинником такої інфляції став величезний *дефіцит державного бюджету*. Остерігаючись соціального невдоволення, уряд утримував досягнутий рівень доходів населення через механізм індексації. Крім цього, для підвищення рівня ліквідності підприємств, лівова частка яких була державною, НБУ періодично здійснював емісію грошової маси. Так, агрегат M_2 у 1992 р. зріс

більш ніж у 10 разів, а в 1993 р. — майже у 20 разів. У 1992 р. обсяг готівки зріс більш ніж у 16 разів — приблизно з 30 млрд крб до 500 млрд.

Суттєвий вплив на зростання цін в Україні у 1992–1995 рр. справили чинники, які лежать поза сферою грошового обігу, — витрати та інфляційні очікування. Неефективна економіка, як відомо, завжди є потенційно інфляційною. Зростання витрат виробництва спричиняє підвищення цін. Цей зв'язок цін і витрат особливо рельєфно проявився у вітчизняній економіці. Внаслідок різних обставин продуктивність праці знижувалася, тому витрати виробництва, а відтак і ціни, зростали. Водночас високий рівень монополізму послабив інструментарій конкуренції, який автоматично стримує зростання цін.

На динаміці цін в Україні вельми негативно позначився надмірно прискорений перехід Росії у 1993 р. до торгівлі енергоносіями за світовими цінами. Внаслідок цього спостерігався небачений шок пропозиції, який підірвав енергомістку економіку України.

Спочатку у вітчизняній економіці майже не існувало проблеми інфляційних очікувань. Але знецінення заощаджень змусило громадян оперативно пристосовуватися до умов інфляції. Їхня нова поведінка полягала в тому, що люди швидко звільнялися від готівки на користь інших активів, які не втрачали своєї реальної вартості.

Небажання учасників господарського процесу позбутися своїх реальних доходів унаслідок знецінення національної валюти спричинило доларизацію вітчизняної економіки. Зростання попиту на іноземну валюту підживлювало інфляцію витрат. Водночас із знеціненням національних грошей зростала вартість імпорту, переважну частину якого становили енергоносії.

Отже, у 1992–1995 рр. в Україні діяли різні чинники інфляції, які нерідко підсилювали один одного. Зумовлена спочатку сукупним попитом, інфляція стала самоіндукованою. Зростання цін на товари, послуги та економічні ресурси здорожчувало виробництво, що разом з інфляційними очікуваннями та підвищенням номінальних доходів вело до нового спалаху інфляції. Це й зумовило гіперінфляцію.

Ще у 1993 р. було здійснено кілька спроб обмежити емісію грошей, аби стримати інфляцію. Проте ці спроби були невдалі. У 1994 р. уряд намагався застосувати адміністративні методи для обмеження темпів зростання цін. Це була, по суті, класична політика доходів, яка сповільнювала зростання зарплати, запроваджувала фіксовані ціни на значну кількість товарів і послуг, вводила адмініс-

тративне регулювання на валютному ринку тощо. Така політика пригасила темпи зростання цін, але спричинила катастрофічне падіння обсягу виробництва в уже лібералізованій економіці. Крім цього, вона відкинула країну далеко назад у реформуванні економіки.

Дієві заходи щодо згортання інфляції почали здійснювати лише з приходом до влади у другій половині 1994 р. нового Президента України. З цього часу почався відлік періоду фінансової стабілізації в національній економіці. Співпраця уряду з МВФ та іншими міжнародними організаціями-кредиторами дала змогу отримати додаткові ресурси для проведення реформ і фінансування дефіциту бюджету.

Основою антиінфляційної програми стало приборкання інфляційних очікувань, які здебільшого формувалися за адаптивним принципом і значною мірою корелювали з динамікою валютного курсу українського карбованця. Це полегшувало завдання антиінфляційної політики, бо достатньо було стабілізувати валютний курс. Кредити, отримані від міжнародних організацій, допомогли НБУ сформувати резервний фонд для здійснення інтервенцій на валютному ринку, що стабілізувало курс карбованця.

Продумана політика уряду і НБУ у 1994–1996 рр. дала змогу успішно здійснити грошову реформу. Рівень інфляції в Україні сягнув рекордно низького значення — 10,1% у 1997 р. Проте фінансова криза в Росії у 1998 р. не могла не позначитися на нашій економічній ситуації. Від північного сусіда вітчизняній економіці також передалися очікування знецінення валюти, що підвищило ціни на енергоносії та прискорило темп інфляції, який у 1998 р. становив уже 20%. Паливна криза в Україні у середині 1999 р., а також недорід у сільському господарстві спричинили стрибок цін на енергоносії та продукти харчування. Внаслідок різних причин темпи інфляції у 2000 р. прискорилися: її рівень сягав 25%.

Згідно з оцінками фахівців, у вітчизняній економіці закладено сильний інфляційний потенціал. Повільний вихід економіки України із трансформаційного спаду, її неефективна галузева структура та надмірний рівень монополізації, величезний державний борг і дефіцит бюджету загрожують відносній стабільності у сфері цін. Для ліквідації інфляційного потенціалу уряд має прискорити проведення реформ, акцентуючи увагу на структурній перебудові національної економіки та всебічному стимулюванні ринкових відносин як необхідних умовах макроекономічної стабілізації та швидкого економічного зростання.

ПІДСУМКИ

- Інфляція настає тоді, коли загальний рівень цін зростає, а купівельна спроможність грошей зменшується. Рівень інфляції вимірюють за допомогою індексів цін. Залежно від темпу зростання цін розрізняють три види інфляції: помірну, галопуючу та гіперінфляцію. За помірної інфляції ціни зростають повільно (не більш ніж 10% за рік). Населення заощаджує гроші, в економіці не спостерігається спотворень. За галопуючої інфляції ціни зростають швидко — 20, 50, 100 і більше відсотків за рік. За таких умов гроші втрачають свою вартість, ринки капіталів зружуються, внутрішні інвестиції скорочуються. В національній економіці виникають глибокі перекоси. Гіперінфляція настає, коли ціни зростають на тисячі, десятки тисяч, а то й мільйони відсотків за рік. Вона викликає хаос в економіці і виникає здебільшого в роки воєн, революцій, формування нових держав чи політичних режимів.
- Економісти поділяють інфляцію на передбачену і непередбачену та на збалансовану і незбалансовану. Передбачена — це інфляція, яку учасники ринкового процесу очікували і захистилися від її згубних впливів. Непередбачена інфляція є несподіваною для економічних суб'єктів. Збалансована — це інфляція, в процесі якої відносні ціни не змінюються. І навпаки, незбалансована інфляція супроводжується зміною відносних цін товарів, послуг та ресурсів. Залежно від причин і механізму зростання загального рівня цін розрізняють інфляцію попиту та інфляцію витрат. Інфляція попиту простежується тоді, коли сукупний попит зростає швидше за виробничий потенціал економіки, а тому ціни зростають, щоб урівноважити попит і пропозицію. Інфляцію, що виникає внаслідок зростання витрат у періоди високого безробіття і неповного використання виробничих ресурсів, називають інфляцією витрат, або пропозиції.
- Непередбачена інфляція перерозподіляє майно і дохід між різними верствами суспільства, знижує життєвий рівень населення та ефективність національної економіки. Становище осіб, які живуть на фіксовані доходи, погіршується. Ця інфляція негативно позначається на реальній вартості заощаджень. Вона перерозподіляє доходи від кредиторів до дебіторів. Інфляція, що перевищує 40% за рік, здебільшого звужує обсяг національного виробництва.
- Основний потік макроекономіки розглядає інфляцію як багатофакторний процес. Серед головних причин інфляції виокремлюють, по-перше, зростання грошової маси вищими темпами порівняно зі зростанням національного

- продукту. Якщо центральний банк країни з економічних або з політичних обставин швидко збільшує грошову масу в національній економіці, то неминуче розвивається інфляція попиту. По-друге, це дефіцит державного бюджету. Фінансування дефіциту державного бюджету за допомогою додаткової емісії прямо розкручує інфляцію попиту. По-третє, важливим джерелом інфляційного процесу є милітаризація економіки. По-четверте, це монополії та необгрунтовані привілеї. По-п'яте — структурні диспропорції в національній економіці. Нарешті, інфляційний процес розвивається і під впливом інфляційних очікувань.
- Крива Філіпса виражає обернену залежність між рівнями інфляції та безробіття. Цю залежність спричиняють ті самі фактори, які зумовлюють проміжний відрізок кривої сукупної пропозиції. Стабільну криву Філіпса, побудовану на підставі емпіричних даних, називають ранньою кривою Філіпса. Крива Філіпса не переміщується, якщо в національній економіці існує інерційний, тобто з року в рік однаковий, темп інфляції. Збурення у сукупному попиті та сукупній пропозиції переміщують криву Філіпса.
 - Збурення сукупного попиту настають тоді, коли фактичний рівень безробіття помітно відхиляється від його природного рівня. Доки рівень безробіття нижчий за природний, крива Філіпса переміщуватиметься вгору і темп інфляції зростатиме. І навпаки, темп інфляції знижуватиметься доти, доки фактичний рівень безробіття перевищує його природну норму. Збурення пропозиції спостерігаються тоді, коли умови функціонування національної економіки різко змінюються, що впливає на витрати виробництва товарів і послуг, а внаслідок цього й на ціни, які встановлюють фірми. За несприятливих збурень сукупної пропозиції витрати виробництва зростають, а відтак і ціни. І навпаки, за сприятливих збурень сукупної пропозиції темп інфляції знижуватиметься і крива Філіпса переміщуватиметься донизу.
 - Сучасна крива Філіпса відрізняється від ранньої трьома особливостями. По-перше, в ній темпи приросту заробітної плати замінені на темпи інфляції. По-друге, сучасна крива враховує очікувану інфляцію. По-третє, вона враховує збурення сукупної пропозиції. Положення короткострокової кривої Філіпса залежить від очікуваного темпу інфляції. Державні мужі, змінюючи сукупний попит, можуть у короткостроковому періоді вибрати певну комбінацію рівнів інфляції та безробіття. У довгостроковому періоді крива Філіпса вертикальна, тому вибору між інфляцією та безробіттям не існує.
 - Прихильники теорії раціональних сподівань вважають, що крива Філіпса вертикальна і в довгостроковому, і

в короткостроковому періодах. Тому між інфляцією та безробіттям немає вибору в жодному періоді. Згідно із цією теорією, макроекономічна політика не може впливати на реальні економічні змінні — рівень зайнятості та обсяг національного виробництва.

- Світова практика нагромадила цілий арсенал знарядь боротьби з інфляцією. Індуксація передбачає збільшення номінальних доходів громадян пропорційно до темпу зростання цін. Але світовий досвід стверджує: що більше суспільство прагне захиститися від інфляції через індуксацію, то нестабільнішим воно стає. Індуксація — це метод захисту від інфляції, а не боротьби з нею, бо він не дає змоги уникнути окремих негативних наслідків інфляції, хоч допомагає знизити її темпи. Країни, які індуксували у своїй економіці геть усе, не мали великого успіху.
- Методи боротьби з інфляцією умовно можна поділити на дві групи. Застосування методів першої групи дає змогу знизити рівень інфляції упродовж короткого відтинку часу, наприклад року. Друга група заходів, які називають антиінфляційною стратегією, спрямована на недопущення інфляції у тривалій перспективі. Основним знаряддям першої групи є стримувальна макроекономічна політика, яку називають дезінфляцією. Але її впровадження супроводжується зниженням реального обсягу національного виробництва і зростанням безробіття. Коефіцієнт дезінфляційних витрат показує відсоток річного реального ВВП, який потрібно принести в жертву задля зниження інфляції на 1%.
- Для недопущення інфляції уряд країни розробляє антиінфляційну стратегію, основними складовими якої є: ефективна монетарна політика, впорядкування державних фінансів і скорочення дефіциту державного бюджету, раціоналізація структури національної економіки та зовнішньоекономічної діяльності. Ефективна монетарна політика передбачає щорічний приріст грошової маси темпом, який не надто перевищує темп зростання національного продукту. Впорядкування державних фінансів означає поступове скорочення бюджетного дефіциту з перспективою його повної ліквідації.
- В 90-х роках у країнах з перехідною економікою темпи зростання інфляції були найвищими у світі. Ці темпи останнім часом удалося знизити до рівня 20–40%. Високі темпи інфляції у перехідній економіці здебільшого пов'язані зі зростанням грошової маси для покриття фінансових зобов'язань, що нерідко відображає повільність структурних реформ, з вищими темпами зростання зарплати порівняно зі зростанням продуктивності праці, з підвищенням обмінного курсу національної валюти та зміною відносних цін в умовах відсутності гнучкості цін у напрямі до зниження.

- Інфляція в Україні у першій половині 90-х років була результатом дії багатьох чинників. Лібералізація цін 1992 р. перетворила приховану інфляцію на відкриту. Остерігаючись соціального невдоволення, уряд підтримував досягнутий рівень доходів населення через механізм індуксації. Для покриття дефіциту державного бюджету та поліпшення ліквідності підприємств, левова частка яких була державною, НБУ періодично здійснював емісію грошової маси. Знецінення національної валюти і зростання попиту на іноземну валюту підживлювали інфляцію витрат. Прискорений перехід Росії до торгівлі енергоносіями за світовими цінами підірвав енергомістку економіку України і спричинив нестерпний шок пропозиції, внаслідок чого розвинулася інфляція витрат.
- У 1993 р. в Україні було здійснено кілька спроб стримати інфляцію через припинення грошової емісії. Проте для проведення послідовної макроекономічної політики урядові бракувало політичної волі. Застосування у першій половині 1994 р. адміністративних заходів із приборкання інфляції дещо уповільнило темпи зростання цін, але спричинило катастрофічне падіння обсягу національного виробництва в уже лібералізованій економіці. Ефективна політика у цьому напрямі почала здійснюватися лише з приходом до влади у другій половині 1994 р. нового Президента України. Стрижем програми стабілізації цін було приборкання інфляційних очікувань. Продумана стабілізаційна політика уряду і НБУ дала змогу успішно здійснювати грошову реформу і забезпечити в останні роки прийнятні темпи інфляції.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

інфляція	дефляція
помірна інфляція	класична інфляція
галопуюча інфляція	сучасна інфляція
гіперінфляція	рівняння Фішера
передбачена інфляція	ефект Фішера
непередбачена інфляція	кількісне рівняння обміну
збалансована інфляція	марксистська теорія інфляції
незбалансована інфляція	кількісна теорія грошей
інфляція попиту	кейнсіанська теорія інфляційного розриву
інфляція витрат, або пропозиції	рання крива Філіпса
інерційна інфляція	

З попередніх тем нам відомо, що внаслідок різних причин стабільність національної економіки порушується: ВВП може знижуватися, рівні безробіття й інфляції — зростати тощо. Для недопущення або ж подолання цих збурень відповідні державні інституції проводять макроекономічну політику, одним із основних видів якої є монетарна політика.

У цій темі з'ясуємо механізм монетарної політики та завдання інституцій, котрі її реалізують. Особливу увагу приділимо пропозиції грошей, оскільки саме її цілеспрямовані зміни й становлять основний зміст монетарної політики.

11.1. Пропозиція грошей

У темі 6 ми запровадили поняття “пропозиція грошей” у дещо спрощеній формі. Ми припустили, що пропозицію грошей у національній економіці визначає центральний банк. Насправді ж пропозиція грошей залежить не лише від політики центрального банку, а й від поведінки домогосподарств, які володіють грошми, і банків, що зберігають гроші та надають позики. Наразі розглянемо пропозицію грошей детальніше. Спочатку з'ясуємо, як впливають на неї комерційні банки.

Комерційні банки і часткове резервування депозитів

Банки виникли у середньовіччі на основі контор міняйлів та майстерень і крамниць ювелірів (Венеція, Амстердам, Флоренція). Але ж банківські операції існують ще з давніх-давен. Так, у Вавилоні (VII—V ст. до н.е.) практикували видання грошових позик для купівлі насіння з погашенням боргу після продажу врожаю. У стародавніх Єгипті, Греції, Римі приймали вклади і надавали позики під заставу нерухомості.

Комерційні банки — це депозитні інституції, які приймають вклади від фізичних та юридичних осіб і надають позики.

Комерційні банки є основою фінансово-кредитної системи сучасної економіки. Коло операцій, які нині здійснюють комерційні

банки, помітно розширилося. Крім основних функцій — приймання і збереження заощаджень та надання різноманітних кредитів, — комерційні банки забезпечують безготівкові перекази коштів, операції з цінними паперами, валютні операції тощо. В Україні комерційні банки, згідно з ліцензією НБУ, можуть виконувати до 30 різних операцій. У міру формування ринкових відносин та лібералізації економіки розвивається мережа комерційних банків — в Україні їх сьогодні понад 200.

Система комерційного банківництва ґрунтується на *частковому резервуванні депозитів*, що дає їй змогу збільшувати пропозицію грошей у національній економіці. Щоб глибше зрозуміти суть часткового резервування, коротко з'ясуємо, як воно склалося. У середньовіччі для здійснення купівлі-продажу товарів використовувалося золото, яке доводилося перевозити, зважувати та й оберігати від грабіжників, що було незручно і для споживачів, і для торгівців. Тому власники золота за певну плату зберігали його у ювелірів та міняйлів. Отримавши золото на зберігання, ювелір або міняйло давав власникові золота розписку, яка засвідчувала належність золота його власникові. Невдовзі товари почали обмінювати на ці розписки, які повністю забезпечувалися золотом. *Це була система стовідсоткового резервування, за якої приймалися вклади, але не надавалися позики.*

Однак швидко виявилось, що упродовж певного періоду золота надходить для зберігання більше, ніж вилучається. Тому певну частину золота тримали як резерв, щоб повернути золото власникові, якщо він цього захоче, а решту почали надавати позичальникам у вигляді розписок, які повсюдно приймали як засіб обміну. Це стало початком *системи часткового резервування, за якої лише частина вкладів іде у резерви, а решта надається у позику.* За цієї системи кількість грошей в обігу перевищує величину вкладів.

Система часткового резервування, яка сьогодні існує у банківстві, характеризується двома рисами. По-перше, банки у такій системі, надаючи позики, створюють гроші. При цьому створення грошей обмежене величиною резервів, які банки зобов'язані або вважають за потрібне зберігати. По-друге, банки, що працюють на основі часткового резервування, уразливі для так званої банківської паніки. Вона виникає тоді, коли власники вкладів масово й одночасно вилучають свої вклади. Чимало банків збанкрутували саме за таких обставин. Тому політика надання позик і резервування має бути розсудливою, щоб не допустити такої навали на банк.

Для глибшого аналізу системи часткового резервування, у якій банки створюють гроші, використаємо *балансовий звіт*, або *баланс комерційного банку*.

Баланс банку — це перелік активів та вимог, які відображають фінансовий стан банку на певний момент часу. Кожен баланс фірми містить два підрозділи: **активи** (те, що має економічну вартість) та **вимоги на ці активи**. Річ у тім, що на кожен актив завжди хтось претендує, усі активи мають свого власника. Вимоги, показані у балансі, поділяються на дві групи: 1) **вимоги власників банку щодо його активів** — власний капітал; 2) **вимоги інших осіб** — зобов'язання, або пасиви.

Отже, балансний звіт зрівноважується, оскільки:

$$\text{Активи} = \text{пасиви} + \text{власний капітал.}$$

Отже, баланс банку містить **джерела коштів банку** (пасиви) і **напрямки їх використання** (активи).

Основними пасивами комерційних банків є **чекові депозити (безстрокові вклади), неопераційні вклади, позики та власний капітал**.

Чекові вклади є платежами на вимогу. Якщо вкладник приходять у банк і хоче вилучити гроші, то банк одразу виплачує їх. Так само, якщо особа отримує чек, виписаний на рахунок у банку, то при поданні чеку банк повинен негайно переказати кошти на рахунок цієї особи. Чекові вклади є активами для вкладника і пасивами банку.

Неопераційні вклади не дозволяють їхнім власникам виписувати чеки. Існує два основні види неопераційних вкладів — **заощаджувальні та строкові**. Строкові вклади передбачають фіксований строк зберігання в банку — від кількох місяців до п'яти років і більше. Із заощаджувальних рахунків вкладник не може одразу вилучити кошти, оскільки банк може затримати їх виплату до кількох днів.

Банки також отримують кошти за рахунок **позик** у центрального та інших банків. **Позики у центрального банку називають дисконтними позиками**. Банки отримують одноденні позики для виконання резервних вимог від інших банків та фінансових інституцій.

Останньою статтею пасивів банку є **власний капітал** — **чисті активи банку**, які дорівнюють різниці між сумою активів і пасивів.

Активи — це напрями використання коштів банку. Основними статтями активів банку є **резерви, цінні папери, надання позик та інші активи**.

Резерви — це частина депозитів, яку банки зберігають у центральному банку у вигляді обов'язкових резервів. Частиною обов'язкових резервів банк фізично може зберігати у вигляді готівки, що називають **готівкою в касі**. Крім того, банк створює додаткові, або наднорма-

тивні, резерви, які використовуються тоді, коли вкладники вилучають свої кошти.

Ще одним видом активів є **цінні папери**. Володіння ними приносить банку дохід. Банки купують державні цінні папери та цінні папери приватних одиниць, наприклад корпорацій. Проте в окремих країнах, зокрема у США, комерційним банкам забороняється володіти акціями.

Утім основним джерелом прибутку банків є **надані позики**. Банки дають позики підприємствам і позички під нерухоме майно. Комерційні банки надають також споживчі позики і позичають один одному. Більшу частину міжбанківських позик становлять одноденні позики. До інших активів зараховуємо **фізичний капітал** — будівлі банку, комп'ютери та інше устаткування.

Умовний баланс комерційного банку подано у таблиці 11.1.

Таблиця 11.1

Баланс комерційного банку (статті у відсотках до суми)

Активи (використання резервів)		Пасиви (джерела коштів)	
Резерви	4	Чекові (безстрокові) вклади	20
Цінні папери	20	Неопераційні вклади	47
Надання позик	70	Отримані позики	25
Інші активи	6	Капітал банку	8
Усього	100	Усього	100

Тепер застосуємо баланс банку для аналізу системи часткового резервування депозитів, у якій комерційні банки створюють гроші. Звертаємо увагу на те, що комерційні банки створюють і гроші, тобто поточні рахунки, і банківські гроші, коли надають позики.

Створення банківських депозитів

Для простоти аналізу створення банками грошей припустимо, що, по-перше, вимоги банків складаються лише з пасивів, тобто власний капітал банків дорівнює нулю. По-друге, пасиви містять лише вклади населення. По-третє, банки надають позики домогосподарствам. По-четверте, норма резервування становить 20%. По-п'яте, банківська система країни складається принаймні з кількох банків. Крім того, у нашому аналізі застосуємо таке зняття, яке називають **T-рахунком**. **T-рахунок** — це спрощений баланс у вигляді T, що містить лише зміни, які відбуваються у статтях балансу починаючи з його певної вихідної позиції. Інак-

ше кажучи, на початку аналізу Т-рахунок не містить ні активів, ані пасивів.

Тепер припустімо, що в умовний Перший банк якась особа зробила вклад у розмірі 1000 грн. Нехай ці гроші розміщено у банку як безстрокові вклади. Вкладення грошей у банк створює статтю пасивів — чекові вклади. Ці гроші є зобов'язаннями банку перед вкладником. Водночас внесені у банк гроші мають економічну цінність, їх, наприклад, можна надавати у позику, тобто вони стають активами банку. *Вклади, котрі внесено у банк, але на які не надано позики, називаються резервами.* Отож запишемо баланс Першого банку у вихідній позиції:

Активи		Пасиви	
Резерви	1000	Безстрокові вклади	1000
Усього	1000	Усього	1000

Якби наш комерційний банк не надавав позик, а зберігав вклад виключно як резерви, то пропозиція грошей в економіці не змінювалася би. Але банки функціонують з метою вилучення прибутку, тому вони надають депозити у позику своїм клієнтам — домогосподарствам і фірмам. Згідно з припущенням, норма резервування у нашому прикладі становить 20%. Отже, Перший банк з 1000 грн депозитів має тримати 200 грн у вигляді обов'язкових резервів у центральному банку, а решту фактичних резервів може надати у позику. *Сума, на яку фактичні резерви банку перевищують обов'язкові резерви, становить надлишкові резерви банку.*

Фактичні резерви — обов'язкові резерви = надлишкові резерви.

У нашому прикладі надлишкові резерви становлять 800 грн (1000–200), які банк може надати у позику підприємствам і домогосподарствам. Отож баланс Першого банку у кінцевій позиції матиме такий вигляд:

Активи		Пасиви	
Резерви	200	Безстрокові вклади	1000
Надані кредити	800		
Усього	1000	Усього	1000

Зауважимо, що Перший банк збільшує пропозицію грошей на 800 грн, коли надає позики. Перед наданням позик пропозиція грошей становила 1000 грн, що дорівнює вкладам у Першому банку. Після надання позик пропозиція грошей становить 1800 грн. Вклад-

ник усе ще має на своєму рахунку 1000 грн, але ж тепер і позичальник має 800 грн. Отже, *за системи часткового резервування банки створюють гроші.*

Однак створення банківською системою грошей не завершується операціями Першого банку. Припустімо, що позичальник використав ці гроші для оплати послуг певної особи, наприклад будівельника, який, отримавши гроші, вносить їх у Другий банк. Запишемо баланс Другого банку у вихідній позиції:

Активи		Пасиви	
Резерви	800	Безстрокові вклади	800
Усього	800	Усього	800

Другий банк із 800 грн вкладів триматиме у вигляді обов'язкових резервів 160 грн і може надати у позику 640 грн. Запишемо баланс Другого банку в кінцевій позиції:

Активи		Пасиви	
Резерви	160	Безстрокові вклади	800
Надані кредити	640		
Усього	800	Усього	800

Отже, Другий банк створює 640 одиниць грошей. Якщо ці 640 грн зрештою вкладено у Третій банк, то він триматиме 128 грн у вигляді обов'язкових резервів і 512 грн надасть у позику. Баланс Третього банку у кінцевій позиції матиме такий вигляд:

Активи		Пасиви	
Резерви	128	Безстрокові вклади	640
Надані кредити	512		
Усього	640	Усього	640

Отже, Третій банк створить ще 512 грн банківських грошей. Початкова сума грошей у 1000 грн унаслідок діяльності трьох банків зросла до 2952 грн (1000 + 800 + 640 + 512). Цей процес створення депозитів продовжується: *кожні новий вклад і нова надана позика збільшують пропозицію грошей у національній економіці.*

Якою ж буде кінцева сума грошей, якщо спочатку в банк було зроблено вклад у 1000 грн? Хоча процес створення банківських грошей може тривати дуже довго (доки жодний банк не матиме надлишку над 20% резервних вимог), але зростання пропозиції грошей унаслідок вкладу не безмежне.

Якщо сума початкового вкладу становить 1000 грн, то кількість грошей зросте на таку суму:

Сума початкового вкладу	1000 ₊	або	1000 ₊
Позика, надана Першим банком	800 ₊		$1000 \times (1-0,2)$ ₊
Позика, надана Другим банком	640 ₊		$1000 \times (1-0,2)^2$ ₊
Позика, надана Третім банком	512 ₊		$1000 \times (1-0,2)^3$ ₊
...
...
...

Пропозиція грошей = $1000 [1 + (1 - 0,2) + (1 - 0,2)^2 + (1 - 0,2)^3 \dots]$. У дужках маємо суму членів безмежної геометричної прогресії, яку знаходимо за формулою: $1/1 - r$ за умови, що $r < 1$. У нашому прикладі $r = 0,2$. Сума у дужках становить 5. Тому пропозиція грошей дорівнює 5000 грн (1000×5).

Отже, початковий вклад у розмірі 1000 грн за норми резервування, що становить 20%, генерує ще 4000 грн банківських грошей. Ланцюгова реакція збільшення банківських депозитів перетворює одну гривню початкового вкладу на п'ять гривень банківських грошей. Це результат діяльності усієї банківської системи.

Зауважимо, що система часткового резервування створює гроші, але не створює багатства. Коли комерційний банк надає у позику частину своїх резервів, то вони дають змогу позичальникам здійснювати ділові угоди і збільшувати при цьому пропозицію грошей. Але позичальник не стає багатшим: він повинен повернути позику банкові. Створення грошей банківською системою підвищує ліквідність економіки, але не збільшує багатства суспільства.

Грошовий мультиплікатор. Модель пропозиції грошей

З проведеного аналізу випливає, що темп збільшення кількості банківських грошей тісно пов'язаний з нормою резервування. Щоб глибше зрозуміти цей зв'язок, повернімося до нашого прикладу. Позначимо норму резервування через rr , яка становить 0,2, а початкову суму вкладу в Перший банк — через D . Пропозиція грошей дорівнюватиме:

Сума початкового вкладу	+	D
Позика, надана Першим банком	+	$(1 - rr) \times D$
Позика, надана Другим банком	+	$(1 - rr)^2 \times D$
Позика, надана Третім банком	+	$(1 - rr)^3 \times D$
...
...
...

$$\text{Пропозиція грошей} = D \times [1 + (1 - rr) + (1 - rr)^2 + (1 - rr)^3 + \dots]$$

Вираз у дужках є нескінченною геометричною прогресією, суму членів якої знаходимо за відомою нам формулою. Отож ця сума становитиме $1/rr$. Знайдену величину називають *простим мультиплікатором банківських грошей*, або *простим депозитним мультиплікатором*.

Простий депозитний мультиплікатор є оберненою величиною до норми резервування:

$$\mu_m = \frac{1}{rr} = \frac{1}{\text{норма резервування}},$$

де μ_m — простий депозитний мультиплікатор.

Якби норма резервування становила 10%, то мультиплікатор банківських грошей становив би 10, тобто кожна гривня нових депозитів створила би дев'ять гривень додаткових депозитів. Загалом: що вища норма резервування, то менший розмір мультиплікатора пропозиції грошей. Для визначення максимальної кількості грошей, яку може створити банківська система на основі будь-якої величини надлишкових резервів, необхідно перемножити надлишкові резерви на грошовий мультиплікатор.

$$\text{Максимальне збільшення грошей на поточних рахунках} = \text{надлишкові резерви} \times \text{депозитний мультиплікатор}$$

Депозитний мультиплікатор не можна плутати із видатковим мультиплікатором. Перший пов'язаний зі змінами у пропозиції грошей, а другий — зі змінами видатків.

Депозитний мультиплікатор діє в обох напрямках. Вилучення певної суми вкладів із банківської системи призведе до значно більшого скорочення пропозиції грошей. Якщо, наприклад, вкладник із свого поточного рахунку в Першому банку вилучив 1000 грн, то за норми резервування 20% пропозиція грошей зменшиться ще на 4000 грн.

У реальній дійсності розмір депозитного мультиплікатора менший. Крім вилучення частини грошей як обов'язкових резервів, можливі ще два інші витікання грошей, що зменшує здатність банківської системи до їх створення. Ці витікання пов'язані з *поведінкою домогосподарств та комерційних банків*.

Позичальник може забажати, щоб частину позики або її цілком йому було надано *готівкою*. Це зменшує обсяг надлишкових резервів і — відповідно — кредитний потенціал банківської системи. Як-

що гроші у вигляді готівки перебувають поза банками, то процес багаторазового збільшення депозитів припиняється. Крім того, досі припускалося, що комерційні банки повністю використовують надлишкові резерви для надання кредитів. Насправді ж вони, виконавши чинні резервні вимоги (обов'язкові резерви), можуть зберігати ще *наднормативні резерви*. Інакше кажучи, банки надаватимуть у позику суми, що менші за їхні надлишкові резерви, тому величина створених банківською системою грошей буде меншою.

Для визначення пропозиції грошей у національній економіці з урахуванням політики центрального банку та поведінки домогосподарств і комерційних банків запровадимо такі поняття, як *грошова база*, *коефіцієнт депонування грошей*, *коефіцієнт фактичного резервування депозитів*.

Грошова база (B) складається з грошей, які перебувають у вигляді готівки на руках у населення (C) та банківських резервів (R), що зберігаються у центральному банку. Отже, грошова база є сумою готівки та резервів:

$$B = C + R.$$

Готівка (C) є безпосередньою частиною пропозиції грошей, а банківські резерви впливають на здатність банківської системи створювати нові депозити. Оскільки грошова база справляє мультиплікативну дію на пропозицію грошей, то її часто називають *грошима підвищеної потужності*. Грошову базу прямо контролює центральний банк країни.

Коефіцієнт депонування грошей cr відбиває розподіл домогосподарствами грошей між готівкою C та поточними чековими депозитами D. Отже, коефіцієнт депонування *cr* — це відношення готівки до поточних чекових депозитів D, тобто $cr = C/D$. Цей коефіцієнт відображає уподобання домогосподарств щодо форми грошей: готівка або ж чекові рахунки.

Коефіцієнт фактичного резервування депозитів rr — це відсоток депозитів, який банки зберігають як резерви. Вони охоплюють обов'язкові та наднормативні резерви. Коефіцієнт фактичного резервування залежить від норми резервування та від величини наднормативних резервів. Упродовж останніх років банки практично не зберігали наднормативних резервів. Пояснення тут просте: такі резерви не приносять банкам доходу у вигляді процента, а надані позики — приносять. Тому можна записати: $rr = R/D$.

Визначимо пропозицію грошей M і грошову базу B:

$$M = C + D.$$

$$B = C + R.$$

Отже, пропозиція грошей є сумою готівки та чекових депозитів, а грошова база — сумою готівки та обов'язкових резервів. Щоб знайти, які змінні впливають на пропозицію грошей у національній економіці, поділимо перше рівняння на друге:

$$\frac{M}{B} = \frac{C + D}{C + R}.$$

Тепер знайдемо пропозицію грошей M:

$$M = \frac{C + D}{C + R} \cdot B.$$

Відношення пропозиції грошей (C+D) до грошової бази називають *мультиплікатором грошової бази*, або *повним грошовим мультиплікатором*:

$$\mu = \frac{C + D}{C + R},$$

де μ — повний грошовий мультиплікатор.

Звідси пропозицію грошей можна записати:

$$M = \mu \cdot B.$$

Отже, пропозиція грошей перебуває у прямій залежності від грошової бази та грошового мультиплікатора.

Тепер поділимо праву частину рівняння грошового мультиплікатора на D:

$$\mu = \frac{C/D + 1}{C/D + R/D}.$$

Зауважимо, що C/D — це коефіцієнт депонування *cr*, а R/D — норма резервування *rr*. Отож значення грошового мультиплікатора можна записати так:

$$\mu = \frac{cr + 1}{cr + rr}.$$

Тепер визначимо пропозицію грошей у національній економіці таким чином:

$$M = \frac{cr + 1}{cr + rr} \times B.$$

Візьмемо числовий приклад, який описує ситуацію в економіці умовної країни — Багатії. Припустимо, що грошова база становить 20 млрд грн, норма резервування $rr = 0,2$, а коефіцієнт депонування $cr = 0,5$. У цьому разі повний грошовий мультиплікатор дорівнює:

$$\mu = \frac{0,5 + 1}{0,5 + 0,2} = 2,1.$$

Пропозиція грошей тоді становить: $2,1 \times 20$ млрд грн = 42 млрд грн. Кожна гривня грошової бази індукує 2,1 гривні грошей, тому їхня загальна пропозиція становить 42 млрд грн.

У національній економіці пропозиція грошей залежить від трьох екзогенних змінних — грошової бази, коефіцієнта депонування та норми резервування. По-перше, пропозиція грошей прямо пропорційна грошовій базі. Якщо грошова база зростає на певний відсоток, пропозиція грошей зростає так само. По-друге, пропозиція грошей залежить від норми резервування: що вища норма резервування, то менші надлишкові резерви, а відтак менше грошей створюють комерційні банки на кожен грошову одиницю резервів. Інакше кажучи, зі зростанням норми резервування повний грошовий мультиплікатор зменшується, а отже скорочується й пропозиція грошей. По-третє, ця пропозиція залежить від коефіцієнта депонування: що вищий цей коефіцієнт, то більша кількість грошей на руках у населення у вигляді готівки, а тому менше грошей у банках і відповідно меншу кількість грошей вони можуть створити. Отже, зростання коефіцієнта депонування зменшує розмір грошового мультиплікатора і пропозицію грошей.

Центральний банк визначає пропозицію грошей у національній економіці передовсім через грошову базу, складові якої перебувають під його повним контролем. Збільшення або зменшення грошової бази відповідно посилює або стримує процес створення грошей комерційними банками. Загалом зміни у пропозиції грошей, спричинені змінами у грошовій базі, відбуваються у два етапи. На *першому етапі* центральний банк здійснює заходи, що змінюють складові грошової бази — зміни величини готівки та величини резервів коме-

рційних банків. На *другому етапі* пропозиція грошей змінюється внаслідок їх створення комерційними банками.

В Україні грошовий мультиплікатор невисокий — менший 1,5. Тому пропозиція грошей головно може збільшуватися через їх додаткову емісію.

11.2. Центральний банк. Зняття та завдання монетарної політики

Центральний банк та його роль у національній економіці

Нам уже відомо, що розуміють під монетарною політикою, що її проводить центральний банк. У розвинутій ринковій економіці центральний банк посідає особливе місце — він є *центром грошово-кредитної системи національної економіки, головною функцією якого є контроль та регулювання пропозиції грошей у країні*. Окрім цієї, центральний банк виконує низку інших функцій — *випускає в обіг національну валюту, зберігає золотовалютні резерви країни та обов'язкові резерви комерційних банків, виступає міжбанківським розрахунковим центром, здійснює касове обслуговування уряду* тощо. Крім того, центральний банк може бути *покупцем і продавцем на міжнародних грошових ринках та координувати зарубіжну діяльність комерційних банків*. Ще одна функція — *“кредитора останньої надії”* — полягає в тому, що центральний банк забезпечує резервами банківську систему, коли масові банкрутства банків можуть спричинити банківську і фінансову паніку, що веде до банківської кризи.

У різних країнах існують різні моделі побудови центральних банків та їхньої організаційної структури. У більшості країн центральні банки є державними. В окремих випадках центральний банк не належить державі (наприклад Федеральна резервна система США, Національний банк Швейцарії) або держава володіє лише частиною капіталу (наприклад у Банку Японії — 55%). Центральний банк країни, незалежно від того, в чийй власності він перебуває, керує грошовим обігом та кредитною системою країни. З населенням та діловими підприємствами центральний банк жодних операцій не здійснює.

Центральним банком України є Національний банк (НБУ). Оскільки на нього покладено відповідальність за стан грошового

обігу й кредитної системи країни, НБУ не підпорядковується урядові, а належить до безпосереднього відання Верховної Ради України.

У США роль центрального банку виконує Федеральна резервна система (ФРС). Вона складається з двох організаційних ланок — Ради керуючих та 12 федеральних резервних банків. Останні виконують функції центральних банків для округів, на території яких вони розташовані. Крім цих банків, членами ФРС є близько 6 тис. комерційних банків. Банки — члени ФРС є найбільшими приватними комерційними банками. До того ж вони є клієнтами одного з резервних банків і користуються його послугами, в тому числі отримують необхідні суми позик.

Рада керуючих ФРС здійснює контроль і нагляд за функціонуванням грошової та банківської систем країни. Сімох членів цієї Ради призначає Президент США за згоди Сенату. Термін їхніх повноважень тривалий (14 років) і розведений у часі: відтак один член Ради змінюється кожні два роки. Членів Ради саме призначають, а не вибирають, щоб відокремити монетарну політику від політики партій.

Оскільки монетарну політику здійснює центральний банк країни, доцільно розглянути суть його балансу. Як і баланс комерційних банків, баланс центрального банку складається з активів і пасивів.

Основними видами активів центрального банку є *цінні папери, позики комерційним банкам, золотовалютні резерви* та ін.

Цінні папери — це головні державні облігації, куплені центральним банком. Ці цінні папери уряд випускає для фінансування минулого і поточного дефіциту державного бюджету, тому вони є частиною державного боргу. Центральний банк купує державні цінні папери на відкритому ринку у населення чи комерційних банків або безпосередньо у міністерства фінансів. Купівля—продаж державних цінних паперів дає змогу центральному банкові впливати на резерви комерційних банків і, отже, на їхню здатність створювати гроші через надання позик.

Позики комерційним банкам — це кредити, які центральний банк надає комерційним банкам. Рівень облікової ставки впливає на величину цих позик.

Золотовалютні резерви містять вартість монетарного золота, валюту інших країн та СДР.

Інші активи — це облігації, що поіменовані в іноземних валютах, а також такі матеріальні товари, як комп'ютери, устаткування приміщень або будівлі, що перебувають у власності центрального банку.

У підрозділі “Пасиви” основними є такі статті: *резерви комерційних банків, депозити скарбниці (казначейства), банкноти центрального банку та інші його зобов'язання*.

Резерви комерційних банків — це обов'язкові резерви, які комерційні банки зберігають у центральному банку.

Депозити казначейства — це кошти від податкових надходжень та гроші, отримані з продажу облігацій населенню чи банкам. Для казначейства ці вклади є активами, а для центрального банку — пасивами.

Банкноти Національного банку України визначають пропозицію грошей в державі. Ці паперові гроші є вимогами на активи НБУ. Тільки банкноти, що перебувають у обігу, є зобов'язаннями центрального банку, оскільки ті, що містяться у його касі, не є ні активом, ні пасивом.

Ознайомившись із балансом центрального банку, можемо тепер розглянути знаряддя, за допомогою яких цей банк може впливати на здатність банківської системи створювати гроші.

Знаряддя монетарної політики

Центральний банк регулює пропозицію грошей у національній економіці, або, інакше кажучи, проводить монетарну політику за допомогою знарядь *прямого та непрямого регулювання*. Основними знаряддями прямого регулювання пропозиції грошей, які здебільшого використовуються у країнах з перехідною економікою та тих, що розвиваються, є *обмеження обсягів кредитів, що надаються певним галузям; пряме регулювання процентної ставки; обмеження величини кредитів для окремих банків*. Ці знаряддя ефективно спрацьовують лише у короткостроковому періоді: вони дають змогу не допускати надмірного створення банками грошей.

Однак тривале застосування інструментів прямого регулювання пропозиції грошей справляє несприятливі впливи на розвиток національної економіки: зменшується рівень конкуренції між банками, підживляється посередницька функція банків, спотворюється структура наданих банками кредитів тощо. Тому у розвинутій ринковій економіці застосовують головню знаряддя непрямого регулювання пропозиції грошей, до яких належать *операції на відкритому ринку, зміна облікової процентної ставки, зміна норми резервування*.

Застосування непрямих знарядь монетарної політики передбачає наявність розвинутого грошового ринку. Їхня перевага полягає в тому, що вони дають банкам змогу розподіляти кредитні ресурси відповідно до потреб ринку. Використовуючи знаряддя непрямого регулювання грошового обігу, центральний банк не має безпосереднього контролю над пропозицією грошей, оскільки вона містить

депозити, які створюють комерційні банки. Непрямі зняття коригують величину пропозиції грошей, впливаючи на надлишкові резерви або грошовий мультиплікатор.

Операції на відкритому ринку. Ці операції є найважливішим знаряддям, за допомогою якого центральний банк контролює пропозицію грошей. Як уже зазначалось, операції на відкритому ринку — це купівля центральним банком державних цінних паперів (облігацій) у населення, фірм чи банків або продаж їм цих паперів, щоб змінити величину або структуру резервів комерційних банків і, отже, пропозицію грошей. Та як же купівля і продаж державних цінних паперів впливають на надлишкові резерви комерційних банків?

Припустимо, що центральний банк *купує* державні цінні папери. Їх можна купити у населення, фірм або комерційних банків, але в усіх випадках результат однаковий: резерви комерційних банків збільшуються. Якщо, наприклад, центральний банк купує державні цінні папери у комерційних банків, то він оплачує ці папери збільшенням резервів комерційних банків на суму купівлі. Тому баланс центрального банку і баланси комерційних банків зміняться так:

Баланс центрального банку	
Активи	Пасиви
+ Цінні папери	+ Резерви комерційних банків

Баланси комерційних банків	
Активи	Пасиви
- Цінні папери	+ Резерви

У результаті цієї операції цінні папери перемістяться від комерційних банків до центрального банку. Тому перед цінними паперами у підрозділі “Активи” балансу комерційних банків стоїть знак мінус, що означає зменшення їхньої кількості. І навпаки, перед цінними паперами у підрозділі “Активи” балансу центрального банку стоїть знак плюс.

Центральний банк оплачує купівлю цінних паперів у комерційних банків, збільшуючи їхні резерви. Тому у балансі комерційних банків перед резервами стоїть знак плюс. Це означає, що резерви комерційних банків збільшилися, а отже зросла їхня здатність надавати позики.

Якщо ж центральний банк купує цінні папери у фірм чи населення, вплив цієї операції на резерви комерційних банків аналогічний. Річ у тім, що населення або фірми, продавши цінні папери, збільшують свої вклади у банках, а водночас і фактичні резерви комерційних банків. Загалом, *коли центральний банк купує цінні папери на відкритому ринку, резерви комерційних банків збільшуються. Якщо банки надаватимуть у позику більше грошей, то пропозиція грошей у національній економіці зростає.*

Продаж центральним банком цінних паперів комерційним банкам зменшує їхні резерви. Купуючи цінні папери, комерційні банки виписують чеки на свої вклади, тобто на резерви у центральному банку. Центральний банк ураховує чеки і відповідно зменшує резерви комерційних банків. Тому зміни у балансі центрального банку і балансах комерційних банків виглядатимуть так:

Баланс центрального банку	
Активи	Пасиви
- Цінні папери	- Резерви комерційних банків

Баланси комерційних банків	
Активи	Пасиви
- Резерви	+ Цінні папери

Знак мінус перед резервами у підрозділі “Активи” комерційних банків вказує на їх зменшення; можливості до створення комерційними банками грошей звужуються. Продаж центральним банком державних цінних паперів населенню чи фірмам спричиняє аналогічний результат. Отже, *коли центральний банк продає цінні папери на відкритому ринку, резерви комерційних банків зменшуються. Зменшення резервів комерційних банків спричиняє зменшення пропозиції грошей у національній економіці.*

Постає запитання: що спонукає населення або комерційні банки продавати державні цінні папери або купувати їх? З теми 6 нам відомо, що ціна облігацій і процентна ставка перебувають у зворотній залежності. Якщо центральний банк купує державні облігації, попит на них зростатиме. Ціна облігацій також зростатиме, а процентна ставка знижуватиметься. Підвищення ціни облігацій і зниження процентної ставки спонукатимуть комерційні банки, фірми чи до-

могосподарства продавати їх центральному банку. І навпаки, коли центральний банк продає державні облігації, їхня пропозиція зростає, що знижує ціну облігацій і підвищує процентну ставку на них. Це стимулює комерційні банки та населення купувати державні облігації.

Операції на відкритому ринку поділяють на два види: *динамічні* та *захисні*. Динамічні операції спрямовані на зміну обсягу резервів і грошової бази. Захисні операції мають на меті нейтралізувати впливи інших чинників, що можуть змінити пропозицію грошей у національній економіці.

Прикладом захисних операцій є угоди про зворотний викуп (їх часто називають “*репо*”). Такі угоди передбачають, що центральний банк купує цінні папери за умови, що продавець викупить їх через короткий період часу, — як правило, менш ніж за тиждень. Операції “*репо*” чинять лише тимчасовий вплив на обсяг банківських резервів — після їх завершення цей обсяг встановлюється на попередньому рівні. Якщо центральний банк хоче здійснювати тимчасовий продаж цінних паперів на відкритому ринку, то він укладає угоди про їх продаж-купівлю (“зворотне репо”). За цих угод центральний банк продає цінні папери, а покупець погоджується продати їх назад центральному банку у близькому майбутньому.

Прикладом динамічних операцій є угоди у формі “аутрайт”, які означають остаточну купівлю чи продаж центральним банком цінних паперів з негайною їх оплатою. Ці операції мають на меті остаточно змінити пропозицію грошей у національній економіці.

Облікова ставка. Як нам уже відомо, процентну ставку, за якою центральний банк надає позики комерційним банкам, називають *обліковою*, або *дисконтною*. *Позики центрального банку комерційним банкам називають дисконтними позиками*. Ці позики надаються комерційним банкам на короткий період часу: по-перше, для підтримання їхніх обов’язкових резервів на необхідному рівні, по-друге — для підтримання ліквідності комерційних банків в ситуації “навали на банк”.

Отримуючи дисконтну позику, комерційний банк передає центральному банку виписане на себе зобов’язання, що гарантоване певною заставою — здебільшого державними цінними паперами, що належать позичальникові. Боргове зобов’язання банку-позичальника є активом для центрального банку, що записується в активах балансу центрального банку як позики комерційним банкам. Водночас у пасивах його балансу буде збільшено резерви комерційних банків. Для комерційного банку його боргове зобов’язання є па-

сивом і записується у його балансі як “Позика в центрального банку”. Оскільки позики у центрального банку не вимагають жодних обов’язкових резервів, уся сума позики є надлишковими резервами. Дисконтні позики відображаються у балансах центрального банку і комерційних банків так:

Баланс центрального банку

Активи	Пасиви
+ Позики комерційним банкам	+ Резерви комерційних банків

Баланс комерційного банку

Активи	Пасиви
+ Резерви	+ Позика в центрального банку

Отже, отримання комерційними банками позик у центрального банку збільшує їхні резерви та здатність до кредитування.

Центральний банк контролює обсяг позичених у нього комерційними банками коштів через облікову ставку. Зниження облікової ставки заохочує комерційні банки до отримання додаткових резервів через позики у центрального банку. Кредити комерційних банків на основі цих позик збільшують пропозицію грошей. Підвищення облікової ставки знеохочує дисконтні позики і, отже, стримує збільшення пропозиції грошей у національній економіці.

Однак результати від зміни облікової ставки залежать не від центрального банку, а від комерційних банків. Якщо, наприклад, облікову ставку знижено, але небагато банків хочуть взяти дисконтні позики, то це може не вплинути на резерви банків і пропозицію грошей. Обсяг позик у центрального банку визначається не лише рівнем облікової ставки, а й вартістю отримання позики з альтернативних джерел, зокрема рівнем процентної ставки на міжбанківському ринку. Якщо процентна ставка на цьому ринку нижча за облікову, то обсяг позик комерційних банків у центрального зменшується.

Наслідки зміни облікової ставки досить невизначені для національної економіки, бо центральний банк не може точно передбачити обсяг кредитів, які візьмуть у нього комерційні банки. Загалом зміна облікової ставки здебільшого сигналізує про наміри центрального банку щодо майбутньої монетарної політики.

Норма резервування. Центральний банк може впливати на здатність створювати гроші, змінюючи норму резервування. Підвищен-

ня норми резервування збільшує величину обов'язкових резервів, що їх повинні зберігати банки. Інакше кажучи, надлишкові резерви переводяться в обов'язкові, що зменшує здатність комерційних банків до створення грошей через надання позик. Водночас підвищення норми резервування означає зменшення розміру грошового мультиплікатора, а це ще більшою мірою звужує пропозицію грошей.

Зниження норми резервування зменшує обов'язкові резерви, переводячи їх у надлишкові, що збільшує здатність банків створювати гроші через надання позик. Водночас зростання розміру грошового мультиплікатора посилює цю здатність комерційних банків.

Отже, норма резервування впливає на здатність банківської системи створювати гроші за двома напрямками. По-перше, вона змінює величину надлишкових резервів комерційних банків. По-друге, вона змінює розмір грошового мультиплікатора.

Зміна норми резервування є дуже сильним знаряддям впливу на пропозицію грошей. Тому центральний банк використовує цей засіб порівняно рідко. Річ у тім, що підвищення цієї норми може спричинити раптові труднощі банків з низькими наднормативними резервами. Часта зміна норми резервування вимагала б від комерційних банків підтримувати значний рівень резервів, щоб мати змогу у будь-який момент виконати підвищені резервні вимоги. Це зменшувало би прибутки банків, оскільки наднормативні та обов'язкові резерви не приносять процента.

З усіх знарядь монетарної політики у розвинутій ринковій економіці найважливішими, безперечно, є операції на відкритому ринку, які мають кілька значних переваг. По-перше, центральний банк повністю контролює обсяг операцій на відкритому ринку, тоді як, наприклад, він може заохочувати брати дисконтні позики, але не може контролювати їхній обсяг.

По-друге, операціям на відкритому ринку притаманна гнучкість. Якщо виявлено помилки у проведенні операції на відкритому ринку, то центральний банк може негайно змінити цю операцію на протилежну. Крім того, державні цінні папери можна продавати у великих або малих кількостях, і вплив цього знаряддя на резерви банків буде негайним.

По-третє, операції на відкритому ринку порівняно зі зміною норми резервування працюють витонченіше. Річ у тім, що зміна норми резервування може різко позначитися на прибутках банків, тоді як операції на відкритому ринку не впливають помітно на прибутковість банків.

Цілі, завдання та види монетарної політики

Центральний банк використовує знаряддя монетарної політики для стабілізації національної економіки, зокрема для досягнення таких цілей: 1) економічне зростання; 2) високий рівень зайнятості; 3) стабільний рівень цін; 4) стабільність на фінансових ринках; 5) стабільність процентних ставок; 6) стабільний курс національної валюти.

Хоча багато із цілей монетарної політики збігаються (наприклад, висока зайнятість поєднується із економічним зростанням), але окремі суперечать одні одним. Так, досягнення стабільного рівня цін часто не відповідає таким цілям, як стабільність процентних ставок і високий рівень зайнятості у короткостроковому періоді. Річ у тім, що коли національна економіка перебуває у фазі піднесення і безробіття зменшується, то процентні ставки та інфляція можуть піднятися. Якщо, наприклад, центральний банк хоче не допустити зростання процентних ставок і купуватиме державні облігації, що підвищуватиме ціни на них і знижуватиме процентні ставки, то пропозиція грошей збільшуватиметься і темпи інфляції зростатимуть. З іншого боку, якщо центральний банк уповільнить зростання грошей, щоб стримати темпи зростання цін, то у короткостроковому періоді і процентні ставки, і безробіття можуть зрости. Отже, він має вибирати між протилежними речами.

Однак центральний банк не може прямо досягти поставлених цілей: наприклад, підвищити рівень зайнятості чи знизити темпи інфляції. Він має три основні знаряддя, використання яких може відчутно вплинути на національну економіку. У конкретній ситуації центральний банк вибирає набір змінних, певного рівня яких потрібно досягти, щоб реалізувати поставлені цілі. Їх називають *проміжними змінними*, або *проміжними завданнями*; до них належать *грошові агрегати* (M_1 чи M_2) та *короткострокові та довгострокові процентні ставки*, які прямо пов'язані з рівнем зайнятості та цін.

Проте центральний банк не може прямо впливати і на проміжні змінні за допомогою своїх трьох знарядь монетарної політики. Тому він вибирає ще конкретніший набір змінних, які називають *поточними змінними*, або *поточними завданнями*. До них належать *грошові агрегати* (грошова база) і *агрегати резервів* (наприклад, власні резерви, що становлять різницю між резервами та дисконтними позиками), а також *процентні ставки* (наприклад, ставка на векселі скарбниці).

За становищем проміжних і поточних змінних можна судити про ефективність реалізації вибраної центральним банком стратегії.

Проведення монетарної політики ускладнюється тим, що центральний банк не може одночасно стабілізувати і процентні ставки, і пропозицію грошей. Щоб зрозуміти це твердження, спочатку з'ясуємо, чому намагання стабілізувати пропозицію грошей веде до втрати контролю за зміною процентних ставок. Припустимо, що центральний банк хоче стабілізувати пропозицію грошей. Тому у моделі ринку грошей криву пропозиції грошей зображено у вигляді вертикальної лінії $(M/P)^s$ (рис. 11.1). Центральний банк очікує, що крива попиту на гроші перебуває у положенні $L(i_1, Y_1)$. Проте ця крива коливатиметься у певному інтервалі, наприклад від $L(i_2, Y_2)$ до $L(i_3, Y_3)$ — унаслідок несподіваних збільшень або зменшень обсягів національного виробництва або змін у рівні цін. Отже, реалізація завдання щодо стабілізації пропозиції грошей означає, що процентні ставки коливатимуться.

Припустимо тепер, що центральний банк хоче стабілізувати процентну ставку, оскільки її коливання негативно впливають на інвестиційні видатки, а через мультиплікатор видатків — на всю національну економіку (рис. 11.2). При цьому він сподівається, що крива попиту на гроші перебуватиме у положенні $L(i_1, Y_1)$, а процентна ставка — на рівні i_1 . Проте крива попиту переміщуватиметься унаслідок змін в обсягах виробництва або рівні цін. Якщо, наприклад, ця крива переміститься вліво у положення $L(i_2, Y_2)$, тоді процентна ставка опуститься нижче рівня i_1 , і ціна облігацій зросте. Щоб стабілізувати цю ставку на рівні i_1 , центральний банк, наприклад, продаватиме облігації доти, доки пропозиція грошей не зменшиться до $(M/P)_2^s$, за якої процентна ставка перебуває на рівні i_1 .

Якщо ж крива попиту переміщуватиметься у положення $L(i_3, Y_3)$ і процентна ставка повзтиме вгору, то центральний банк може стабілізувати процентні ставки, купуючи державні облігації, що не допустить зниження цін на облігації. Центральний банк купуватиме облігації доти, доки пропозиція грошей не збільшиться до $(M/P)_3^s$, а процентна ставка не встановиться на рівні i_1 . Як бачимо, стабілізація процентних ставок передбачає зміну пропозиції грошей.

Отже, центральний банк завжди стоїть перед дилемою: на чому зосереджуватися — на стабілізації процентних ставок чи на контролі за пропозицією грошей. Суворе дотримання першого завдання спричиняє коливання пропозиції грошей. І навпаки — стабілізація пропозиції грошей означає коливання процентних ставок. Тому центральний банк мусить вибрати одну з поточних змінних (наприклад, грошову базу чи процентні ставки на державні облігації), проводячи монетарну політику. У зв'язку з цим можливі три основні ва-

ріанти такої політики, за яких центральний банк визначає нахил кривій пропозиції грошей.

По-перше, це монетарна політика, поточним завданням якої є підтримання певного рівня процентних ставок. У цьому разі пропозиція грошей у національній економіці коливатиметься. Зі збільшенням попиту на гроші їхня пропозиція зростатиме; і навпаки, зі зменшенням попиту — звужуватиметься. Інакше кажучи, пропозицію грошей центральний банк регулює так, щоб підтримати певний рівень номінальної процентної ставки. У моделі грошового ринку цей напрям монетарної політики графічно можна зобразити у вигляді горизонтальної кривої пропозиції. Якщо за критерій брати пропозицію грошей, то цю монетарну політику можна назвати *гнучкою*.

По-друге, це монетарна політика, метою якої є підтримання в національній економіці стабільної величини пропозиції грошей. У цьому разі пропозиція грошей у моделі грошового ринку зображується у

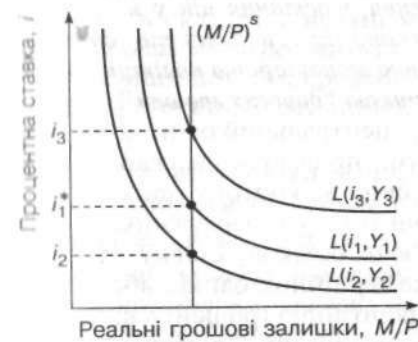


Рис. 11.1

Наслідок стабілізації
пропозиції грошей

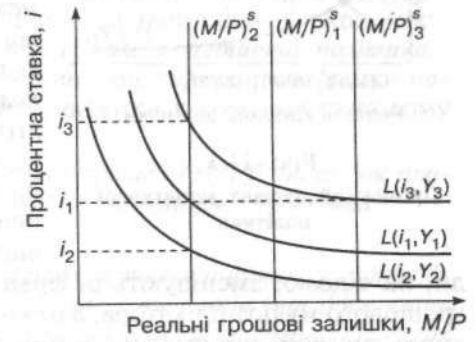


Рис. 11.2

Наслідок стабілізації
процентної ставки

вигляді вертикальної кривої. Зі збільшенням попиту на гроші процентна ставка у цьому варіанті зростатиме. І навпаки, зі зменшенням цього попиту вона знижуватиметься. Таку монетарну політику можна назвати *жорсткою*.

По-третє, існує проміжний варіант монетарної політики. Цьому варіантові відповідає висхідна крива пропозиції грошей (рис. 11.3). У цьому разі зі зміною попиту на гроші змінюється і їхня пропозиція. Проте величина зміни пропозиції грошей недостатня, щоб утримувати процентну ставку на незмінному рівні. Тому зі збільшенням

попиту на гроші зростають і пропозиція грошей, і процентна ставка. І навпаки, зі зменшенням попиту на гроші зменшується пропозиція грошей і знижується процентна ставка.

Вибір варіанту монетарної політики залежить від причин змін попиту на гроші. Якщо збільшення попиту на гроші пов'язане з інфляційним зростанням цін, то центральний банк застосовує жорстку монетарну політику, яка стримує зростання пропозиції грошей.

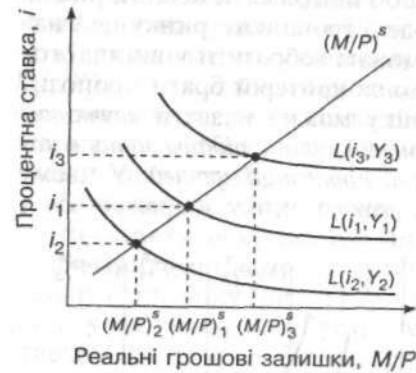


Рис. 11.3

Проміжний варіант монетарної політики

ди, як відомо, зменшують резерви комерційних банків або розмір грошового мультиплікатора, а отже пропозицію грошей, а відтак сукупні видатки, що стримує темпи зростання цін. За стримувальної монетарної політики крива пропозиції грошей вертикальна або дуже крута. Політику, що спрямована на підвищення рівня зайнятості, i , відповідно, на прискорення економічного зростання, називають стимулювальною монетарною політикою, або політикою "дешевих грошей". Для збільшення сукупних видатків, щоб залучити незайняті ресурси, центральний банк повинен збільшити пропозицію грошей. Цього він може досягти через купівлю цінних паперів на відкритому ринку, зниження облікової ставки або зменшення норми резервування. За стимулювальної монетарної політики крива пропозиції грошей є положистою, або висхідною.

У перехідних економіках значення монетарної політики як одного з механізмів регулювання національної економіки безперервно зростає.

Залежно від характеру впливу на основні макроекономічні змінні — обсяг національного виробництва, рівні інфляції та безробіття — економісти розрізняють два види монетарної політики — стимулювальну і стримувальну.

Політику, що спрямована на обмеження зростання цін у національній економіці, називають стримувальною монетарною політикою, або політикою "дорогих грошей". Цю політику центральний банк може проводити, продаючи державні цінні папери на відкритому ринку, збільшуючи норму резервування та підвищуючи облікову ставку. Ці захо-

11.3. Передавальний механізм та ефективність монетарної політики

Передавальний механізм монетарної політики

Серед учених існують значні розбіжності щодо того, як монетарна політика впливає на національну економіку. Інакше кажучи, економісти неоднаково оцінюють вплив змін у пропозиції грошей на обсяг національного виробництва, рівні зайнятості та цін. Отож з'ясуємо точку зору основного потоку макроекономіки, а у темі 15 розглянемо альтернативний підхід.

Як відомо, центральний банк не може прямо впливати на основні макроекономічні змінні. Він може досягати поставлених цілей лише через проміжні та поточні змінні. Тому монетарна політика має досить складний механізм впливу на національну економіку, який називають *передавальним механізмом монетарної політики*.

Основний потік макроекономіки виділяє такі основні ланки передавального механізму монетарної політики у короткостроковому періоді:

- 1) зміна величини реальної пропозиції грошей $(M/P)^s$ унаслідок проведення центральним банком відповідної монетарної політики;
- 2) зміна процентних ставок;
- 3) зміна сукупних видатків, передовсім інвестиційних, у відповідь на зміну процентних ставок; зміна сукупних видатків унаслідок зміни валютного курсу під впливом зміни процентних ставок; зміна сукупних видатків унаслідок ефекту багатства, зумовленого зміною процентних ставок;
- 4) зміна основних макроекономічних змінних — реального ВВП, рівня зайнятості та рівня цін унаслідок зміни сукупних видатків.

Отже, між зміною пропозиції грошей і вибраними макроекономічними показниками лежить складний передавальний механізм. Зміна процентних ставок у національній економіці відбувається через зміну портфеля активів економічних суб'єктів. Якщо, наприклад, внаслідок стимулювальної монетарної політики на руках в економічних суб'єктів виявилось більше грошей, ніж їм потрібно, то вони купують інші види активів, зокрема облігації. Це спричиняє підвищення цін на облігації, а відтак зниження процентних ставок.

Рівень зміни процентних ставок залежить від нахилу кривої попиту на гроші. Якщо у національній економіці попит на гроші дуже

чутливий до зміни процентних ставок (спадна крива попиту на гроші є положистою), то внаслідок збільшення пропозиції грошей процентна ставка знизиться на незначну величину (рис. 11.4). І навпаки, якщо попит на гроші слабо реагує на зміни процентних ставок (крива попиту на гроші $L(i, Y)$ є крутою), то збільшення пропозиції грошей помітно знижуватиме процентну ставку (рис. 11.5).



Рис. 11.4

Вплив зміни пропозиції грошей на процентну ставку за положистої кривої попиту

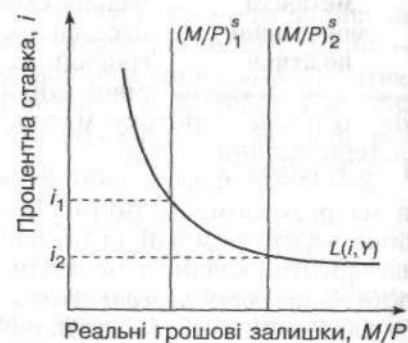


Рис. 11.5

Вплив зміни пропозиції грошей на процентну ставку за крутої кривої попиту

Зі зміною процентної ставки змінюватимуться сукупні видатки. Найсильніше на зміну процентної ставки реагують інвестиційні видатки. Споживчі видатки також реагують на зміну процентних ставок, але значно слабше.

Вплив змін процентної ставки на інвестиційні видатки є вагомим тоді, коли на грошовому ринку відбулося помітне зниження процентної ставки. За інших рівних умов у цьому разі відбудеться збільшення сукупного попиту за рахунок розширення інвестиційних видатків, а відтак і збільшення обсягу національного виробництва. Схематично вплив зниження процентних ставок унаслідок збільшення пропозиції грошей на обсяг національного продукту можна записати так:

$$M \uparrow - i \downarrow - I \uparrow - AD \uparrow - Y \uparrow.$$

Отже, збільшення пропозиції грошей знижує ринкові процентні ставки, що стимулює збільшення інвестиційних та інших видатків,

чутливих до ставок процента. У результаті підвищується сукупний попит, що сприяє зростанню виробництва й зайнятості.

Зменшення пропозиції грошей підвищує процентні ставки, а кредит здорожується. Припустимо, що унаслідок стримувальної монетарної політики процентні ставки помітно зросли. Відтак підприємства коригують свої плани у напрямі скорочення обсягу інвестицій. Політика "дорогих грошей" через звуження сукупного попиту знижує обсяг національного виробництва, доходи, зайнятість і темп зростання цін. Схематично вплив стримувальної монетарної політики на національну економіку через ефект процентної ставки можна зобразити так:

$$M \downarrow - i \uparrow - I \downarrow - AD \downarrow - Y \downarrow - P \downarrow,$$

де P — рівень цін у національній економіці.

Загалом: що крутіша крива попиту на гроші, то вагомніше будь-яка зміна пропозиції грошей впливатиме на рівноважну процентну ставку. Водночас що положистіша крива інвестиційного попиту, то будь-яка зміна процентної ставки сильніше позначатиметься на обсязі інвестицій. Зміна кількості грошей через ефект процентних ставок найсильніше впливатиме на обсяг національного виробництва, коли крива попиту на гроші відносно крута, а крива інвестиційного попиту — відносно положиста. Зміна пропозиції грошей буде недостатньо результативною, коли крива попиту на гроші буде положистою, а крива інвестиційного попиту — крутою.

З нашого аналізу випливає, що внаслідок монетарної політики змінюється процентна ставка, що позначається на інвестиційних видатках, а відтак і на обсязі національного виробництва. Проте в економіці існує і зворотний зв'язок: рівень ВВП впливає на рівноважну процентну ставку. Річ у тім, що операційний компонент кривої попиту на гроші прямо залежить від рівня номінального ВВП. Це означає, що збільшення ВВП, викликане політикою "дешевих грошей", підвищує попит на гроші, що почасти нейтралізує імпульси "дешевих грошей" до зниження процентної ставки. Політика "дорогих грошей" зменшує номінальний ВВП і водночас звужує попит на гроші та послабляє імпульс до підвищення процентної ставки, спричинений політикою "дорогих грошей".

Монетарна політика, змінюючи пропозицію грошей і процентні ставки, впливає на обмінний курс, а відтак і на основні макроекономічні змінні. Наприклад, збільшення пропозиції грошей та відповідне зниження процентних ставок зменшують попит на національну валюту з боку нерезидентів. У результаті курс національної валюти

знижуватиметься. Це сприятиме зростанню експорту та зменшенню імпорту, що збільшуватиме чистий експорт і обсяг національного виробництва. Схематично вплив стимулювальної монетарної політики на обсяг національного виробництва через валютний курс можна зобразити так:

$$M \uparrow - i \downarrow - e \downarrow - X \uparrow - Y \uparrow,$$

де e — валютний курс.

Нарешті, монетарна політика впливає на національну економіку і через так званий *ефект багатства*, який пов'язаний із впливом процентної ставки на ціну таких фінансових активів, як акції та облігації. Зниження процентної ставки підвищує курси цінних паперів, що, з одного боку, збільшує величину майна, нагромадженого у фінансових активах, і автономне споживання. З іншого боку, зростання курсів цінних паперів полегшує фінансування інвестицій, оскільки q Тобіна збільшується. Цей показник, як відомо, відображає відношення ринкової вартості функціонуючого капіталу до його відновної вартості. Зростання q Тобіна понад одиницю свідчить про збільшення стимулів до розширення інвестиційних видатків. Зрештою внаслідок ефекту багатства зростає обсяг національного виробництва. Вплив монетарної політики на обсяг національного виробництва через ефект багатства можна записати так:

$$M \uparrow - i \downarrow - P_s \uparrow - W \uparrow - C \uparrow - Y \uparrow;$$

$$M \uparrow - i \downarrow - P_s \uparrow - q_m \uparrow - I \uparrow - Y \uparrow,$$

де P_s — курси цінних паперів;
 $q_m \uparrow$ — q Тобіна.

Результативність монетарної політики обмежується чинниками, що властиві сукупній пропозиції. Використовуючи криву сукупної пропозиції, можна виявити, як зміни сукупних видатків, викликані монетарною політикою, розподіляються між змінами у реальному обсязі виробництва та змінами рівня цін.

Якщо економіка перебуває на горизонтальному відтинку кривої сукупної пропозиції, то політика “дешевих грошей” перемістить криву сукупного попиту вправо (наприклад, із положення AD_1 у AD_2), що вагомо вплине на обсяг національного виробництва і зайнятість та майже не позначиться на рівні цін (рис. 11.6).

Однак якщо економіка досягла рівня повної зайнятості або перевищила його, то збільшення сукупного попиту майже не вплине на обсяг національного виробництва та зайнятість, але істотно підви-

щить рівень цін. Цю ситуацію показано на рисунку 11.6, де переміщення кривої сукупного попиту з положення AD_2 у AD_3 відбувається в основному на вертикальному відтинку кривої AS . Тому політика “дешевих грошей” недоречна, коли національна економіка досягла повної зайнятості. Така політика може тільки індукувати інфляцію. Якщо економіка перебуває на рівні повної зайнятості й потерпає від інфляції попиту, то у цьому разі доцільною буде політика “дорогих грошей”. Проте вона не буде такою, коли існує значне циклічне безробіття.

Викладені міркування стосуються впливу монетарної політики на національну економіку у короткостроковому періоді. У довгостроковому ж періоді, як вважають більшість економістів, зміни пропозиції грошей переважно підвищують рівень цін і не впливають на реальний обсяг виробництва, що називають *нейтральністю грошей*.

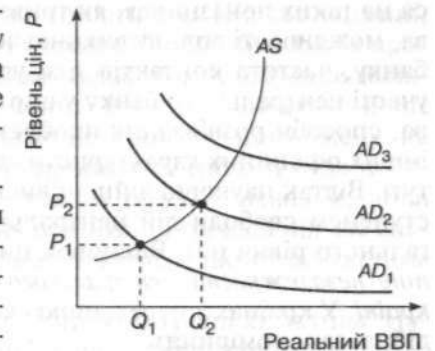


Рис. 11.6

Вплив монетарної політики на рівноважний ВВП

Ефективність монетарної політики

Більшість економістів вважає, що добре продумана монетарна політика володіє потужним стабілізаційним потенціалом, який дає змогу подолати збурення в національній економіці, викликані різними зовнішніми і внутрішніми чинниками. Результативність монетарної політики ґрунтується на тому, що у короткостроковому періоді зміни в грошовому секторі економіки справляють вплив на її фізичний сектор. Монетарна політика є досить гнучкою — її можна швидко змінювати. Наприклад, центральний банк може щоденно купувати або продавати державні цінні папери, впливаючи на поточні й проміжні, а відтак і на основні макроекономічні змінні.

Як свідчить економічна історія багатьох країн, *ефективність монетарної політики значною мірою залежить від незалежності центрального банку від виконавчої влади, а також від довіря економічних суб'єктів до його політики*. У різних державах центральний банк посідає різне місце у системі влади: в одних він є підрозділом виконавчої влади, а в інших — значною мірою не залежним від її інших

гілок. Наприклад, у США керівництво ФРС призначається Президентом на 14-річний термін, і керівництво ФРС не можна відправити у відставку, коли Президент не задоволений його рішенням.

Багато економістів досліджували проблему впливу незалежності центрального банку на ефективність монетарної політики. Вони обчислювали *індекс незалежності центрального банку*, який ґрунтується на таких показниках, як тривалість повноважень його керівництва, можливості впливу виконавчої влади на правління центрального банку, частота контактів між урядом і центральним банком, межі участі центрального банку у справі кредитування державного сектора, способи розв'язання проблем дефіциту державного бюджету, та інших офіційних характеристиках банку, що зафіксовані у його статуті. Відтак науковці дійшли висновку про наявність залежності між ступенем свободи дій центрального банку і темпом зростання загального рівня цін. Висновок цих досліджень такий: *що вищий ступінь незалежності центрального банку, то нижчі темпи інфляції в країні*. У країнах з перехідною економікою також простежується подібна закономірність.

Монетарна політика добре працює, якщо немає порушень у її передавальному механізмові, які можуть знижувати або навіть зводити нанівець зусилля її творців. Наприклад, відсутність реакції сукупних витратів на зміну ставки процента розриває зв'язок між коливанням пропозиції грошей та обсягом національного виробництва. Ці збої особливо помітні у країнах з перехідною економікою. У таких країнах інвестори більше реагують на загальний стан макроекономічного середовища, ніж на зміну процентних ставок.

Та й у країнах з розвинутою ринковою економікою *проведення монетарної політики стикається з низкою ускладнень*. По-перше, зростання рівня відкритості національної економіки означає, що процентна ставка у країні дедалі більше визначається світовою процентною ставкою. Банківництво і фінанси стають глобальною галуззю. Приплив капіталу до країни чи відплив капіталу з неї можуть підірвати її монетарну політику.

По-друге, енергійна політика “дорогих грошей” може зменшити резерви комерційних банків до рівня, за якого банки змушені скоротити обсяги кредитів до небезпечного для економіки. Це створює серйозні труднощі для проведення монетарної політики у фазі спаду. З іншого боку, політика “дешевих грошей” може збільшити надлишкові резерви комерційних банків. До того ж така політика не гарантує, що комерційні банки збільшать позики і пропозиція грошей у національній економіці зросте. Населення та ділові підприємства

можуть розладнати плани центрального банку, якщо не братимуть надлишкові резерви у позику.

По-третє, перешкодою, яка ускладнює проведення монетарної політики, є швидкість обігу грошей. Деякі економісти вважають, що швидкість обігу грошей може змінюватися у напрямі, протилежному до змін їхньої пропозиції, що гальмує або нейтралізує зміни у пропозиції грошей, зумовлені монетарною політикою. Під час інфляції, коли здійснюється політика “дорогих грошей”, яка обмежує їх пропозицію, швидкість обігу грошей може збільшитися, що може збільшити витрати, а відтак і сукупний попит. Річ у тім, що сукупні витрати можна розглядати як пропозицію грошей, помножену на швидкість їхнього обігу. Зменшення пропозиції грошей буде нейтралізовано зростанням швидкості їхнього обігу. І навпаки, коли здійснюються заходи для збільшення пропозиції грошей під час спаду, швидкість обігу грошей може зменшуватися, що стримуватиме збільшення сукупних витратків.

Це явище може зумовлюватися попитом на гроші як активи. Наприклад, політика “дешевих грошей” означає збільшення пропозиції грошей щодо попиту на них і, отже, зниження процентної ставки. Зі зниженням процентної ставки зменшується альтернативна вартість володіння грішми. Тому економічні суб'єкти нагромаджуватимуть більші суми грошей щодо альтернативних активів. Це означає, що гроші повільніше переходять з рук у руки — від домогосподарств до фірм і навпаки, і швидкість обігу грошей зменшується. Політика “дорогих грошей”, генеруючи зворотну послідовність подій, може прискорити швидкість їхнього обігу.

Нарешті, вплив монетарної політики на національну економіку може ускладнюватися або навіть тимчасово нейтралізуватися змінами у кривій попиту на інвестиції. Припустимо, що центральний банк за допомогою свого інструментарію підвищує процентну ставку, щоб обмежити сукупний попит і упередити зростання інфляції. Проте ця політика може слабо або й узагалі не вплинути на інвестиційні витрати, якщо функція інвестицій переміщується вправо унаслідок ділового оптимізму або технологічних нововведень, що збільшують граничний продукт капіталу. Тому для недопущення зростання темпів інфляції центральному банку доведеться різко підвищувати процентні ставки, що може спричинити глибокий спад національної економіки. І навпаки, за значного ділового песимізму у фазі спаду крива інвестиційного попиту може переміщуватися вліво і знизити результативність монетарної політики.

Та незважаючи на зазначені ускладнення, монетарна політика унаслідок своєї гнучкості стала основним знаряддям стабілізаційної політики у країнах з розвинутою ринковою економікою. Що ж до країн з перехідною економікою, то ефективне управління пропозицією грошей набуває особливого значення. В умовах фінансової нестабільності та значної інфляції навіть незначні прорахунки у монетарній політиці здатні спричинити негативні соціально-економічні наслідки.

Монетарна політика Національного банку України, особливо з середини 1990-х років, сприяла досягненню фінансової стабілізації, яка стала відчутною з 1996 р. Це відбувалося паралельно з уповільненням темпів зростання обсягу національного виробництва. Досягнення фінансової стабілізації дало змогу НБУ організовано і оперативно здійснити у вересні 1996 р. грошову реформу, яка, поряд з іншим, сприяла підвищенню рейтингу України на фінансових ринках світу.

Наприкінці 1990-х років для відновлення зростання виробництва і зниження безробіття НБУ дотримувався стимулювальної монетарної політики — зниження облікової ставки і норми резервування. Пом'якшення монетарної політики НБУ сприяло уповільненню темпу скорочення реального ВВП і відновленню зростання вітчизняної економіки у 2000 р.

З перебігом часу можна буде судити, наскільки виваженою та ефективною є нинішня монетарна політика НБУ. Проте цілком очевидне те, що її ефективність і вплив на обсяг національного виробництва та зайнятість залежать не лише від характеру й методів її здійснення, а й від узгодженості з іншими видами макроекономічної політики, передовсім із фінансовою політикою.

ПІДСУМКИ

- Комерційні банки є депозитними інституціями, які приймають вклади від фізичних та юридичних осіб і надають позики; вони є основою фінансово-кредитної системи сучасної економіки. Нинішня банківська система ґрунтується на частковому резервуванні депозитів, за якого лише частина вкладів іде у резерви, а решта надається у позику. Надаючи позики, комерційні банки створюють гроші, внаслідок чого їхня пропозиція у національній економіці збільшується.
- Процес створення банківських депозитів можна глибше зрозуміти за допомогою балансу комерційного банку, в

якому активи банку дорівнюють сумі пасивів та власного капіталу. Основними пасивами, тобто джерелами коштів банку, є поточні чекові депозити, неопераційні вклади, отримані позики та власний капітал; основними активами, тобто напрямками використання коштів банку, є резерви, цінні папери, надання позик та ін. До інших активів зараховуємо фізичний капітал — будівлі, комп'ютери та інше устаткування, що належить банкові.

- Комерційні банки зобов'язані зберігати обов'язкові резерви у вигляді вкладів у центральному банку або у вигляді готівки у своїй касі. Обов'язкові резерви становлять певний відсоток від вкладів у комерційний банк. Надлишкові резерви — це різниця між фактичними та обов'язковими резервами. Комерційні банки створюють гроші, тобто поточні рахунки, або банківські гроші, коли надають позики. Створення чекових депозитів через банківське кредитування є найважливішим джерелом грошей у країнах з розвинутою ринковою економікою. Гроші знищуються, коли позики повертаються.
- Комерційний банк може надати в позику тільки суму, що дорівнює обсягові його надлишкових резервів, а банківська система в цілому може надавати позики, котрі багаторазово перевищують її надлишкові резерви. Множник, що збільшує позики, які банківська система може надати на кожну одиницю надлишкових резервів, називають простим депозитним мультиплікатором, або простим мультиплікатором банківських грошей. Цей мультиплікатор обернено пропорційний до норми резервування.
- Величину пропозиції грошей у національній економіці визначають грошова база, норма резервування та коефіцієнт депонування. Грошова база складається з грошей, які перебувають у вигляді готівки на руках в економічних суб'єктів та банківських резервів. Коефіцієнт депонування грошей відбиває розподіл домогосподарствами грошей між готівкою та поточними чековими депозитами. Норма резервування — це відсоток депозитів, який банки зберігають як резерви. Зі збільшенням грошової бази відбувається пропорційне зростання пропозиції грошей. Зі зниженням норми резервування і коефіцієнта депонування збільшується розмір повного грошового мультиплікатора і, отже, пропозиції грошей у національній економіці.
- Центральний банк країни є центром грошово-кредитної системи національної економіки, головною функцією якого є контроль та регулювання пропозиції грошей у країні. Центральним банком нашої держави є Національний банк України (НБУ). Найважливішими видами активів будь-якого центрального банку є державні цінні папери, позики комерційним банкам, золотовалютні резерви та

інші активи, основними статтями пасивів — резерви комерційних банків, депозити скарбниці, банкноти центрального банку та інші його зобов'язання.

- Регулювання центральним банком пропозиції грошей у національній економіці називають монетарною політикою. Для цього центральний банк використовує прямі та непрямі знаряддя. Знаряддя прямого регулювання застосовують у країнах, що розвиваються, та у країнах з перехідною економікою. Трьома непрямими інструментами монетарної політики, які використовують у країнах з розвинутим ринком грошей, є операції на відкритому ринку, зміна облікової ставки та зміна норми резервування. З усіх знарядь монетарної політики найважливішими є операції на відкритому ринку.
- Центральний банк використовує знаряддя монетарної політики для стабілізації національної економіки, зокрема для досягнення таких цілей: 1) економічного зростання; 2) високого рівня зайнятості; 3) стабільного рівня цін; 4) стабільності на фінансових ринках; 5) стабільності процентних ставок; 6) стабільного курсу національної валюти. Центральний банк не може прямо досягати поставлених цілей. За допомогою трьох своїх знарядь він намагається вплинути на поточні й проміжні змінні, аби досягти бажаного рівня основних макроекономічних змінних.
- Проведення монетарної політики ускладнюється тим, що центральний банк не може одночасно стабілізувати і процентні ставки, і пропозицію грошей. Дотримання завдання щодо процентних ставок спричиняє коливання пропозиції грошей, а стабілізація пропозиції грошей означає коливання процентних ставок. Існує три основні варіанти монетарної політики, за яких центральний банк визначає нахил кривої пропозиції грошей, використовуючи знаряддя монетарної політики: а) гнучка монетарна політика, поточним завданням якої є підтримання певного рівня процентних ставок; б) жорстка монетарна політика, поточним завданням якої є підтримання стабільної величини пропозиції грошей; в) проміжний варіант монетарної політики.
- Монетарна політика спрацьовує через складний ланцюг причинно-наслідкових зв'язків, який називають передавальним механізмом монетарної політики. Більшість економістів виділяє такі основні ланки цього механізму: а) зміна реальної величини пропозиції грошей унаслідок проведення центральним банком відповідної монетарної політики; б) зміна процентних ставок; в) зміна сукупних витрат у відповідь на зміну процентних ставок; г) зміна основних макроекономічних змінних — реального ВВП, рівня зайнятості та рівня цін.

- Перевага монетарної політики — її гнучкість. Ефективність монетарної політики значною мірою залежить від рівня незалежності центрального банку: що вищий ступінь його незалежності, то нижчі темпи інфляції у країні. Проведення монетарної політики стикається з низкою ускладнень: а) зростання відкритості національної економіки та процеси глобалізації роблять впливи монетарної політики менш визначеними; б) зміни пропозиції грошей, зумовлені монетарною політикою, можуть почасти нейтралізуватися змінами швидкості обігу грошей; в) впливи монетарної політики слабшають, якщо крива попиту на гроші положиста, а крива попиту на інвестиції крута; при цьому крива попиту на інвестиції може переміщуватися, що зводить нанівець заходи монетарної політики.
- Монетарна політика НБУ сприяла досягненню фінансової стабілізації, яка стала відчутною з 1996 р. Наприкінці 1990-х років НБУ дотримувався стимулювальної монетарної політики, що сприяло уповільненню темпу скорочення реального ВВП і відновленню зростання вітчизняної економіки у 2000 р. Ефективність впливу монетарної політики на обсяг національного виробництва і зайнятість у перехідній економіці залежить не лише від характеру та методів її здійснення, а й від узгодженості з іншими видами макроекономічної політики.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

монетарна політика

пропозиція грошей

комерційні банки

часткове резервування

депозитів

стовідсоткове резервування

депозитів

баланс банку

активи банку

пасиви банку

чекові вклади

неопераційні вклади

резерви

фактичні резерви

обов'язкові резерви

надлишкові резерви

наднормативні резерви

простий депозитний мультиплікатор

грошова база

коефіцієнт депонування грошей

коефіцієнт фактичного

резервування депозитів

мультиплікатор грошової бази, або

повний грошовий

мультиплікатор

центральний банк

У цій темі ми спочатку з'ясуємо фіскальні інструменти стабілізаційної політики. Відтак розглянемо вплив дефіцитів бюджету і державного боргу на національну економіку. Нарешті, звернімось до окремих питань дискусії щодо державної стабілізаційної політики.

12.1. Суть та знаряддя фіскальної політики

Фіскальна, або бюджетно-податкова, політика пов'язана з формуванням державного бюджету. Вона передбачає цілеспрямоване регулювання податків і державних видатків для досягнення певних макроекономічних завдань. Податки і державні видатки — основні знаряддя фіскальної політики.

Державний бюджет — це баланс доходів і видатків держави, який ухвалюється на фінансовий рік. Уряд мобілізує грошові кошти насамперед через податки для фінансування загальнодержавних видатків. Податки забезпечують близько 90% доходів будь-якої держави. Після проголошення незалежності Україна розробила власне податкове законодавство, яке визначило її податкову систему.

До податкової системи кожної країни належать *суб'єкти оподаткування*, тобто ті, хто сплачує податки, — фізичні особи та юридичні особи (підприємства), та *об'єкти оподаткування* — прибуток підприємств, заробітна плата, вартість майна, виторг фірми, кількість землі тощо. *Одиниця оподаткування* — це одиниця виміру об'єкта оподаткування (наприклад, для земельного податку — гектар). *Податкова ставка* — це величина податку на одиницю оподаткування. Для визначення величини податку кількість податкових одиниць множать на податкову ставку. Наприклад, податкова ставка величиною 20% для прибуткового податку з громадян означає, що за доходу у 200 гривень цей дохід розподіляється так: 40 гривень — державі, 160 — отримувачеві доходу.

Податкові ставки, що визначаються як відсоток, поділяються на такі види:

пропорційні, коли ставка оподаткування є однаковою і не залежить від розмірів доходу;

прогресивні, коли ставки оподаткування зі збільшенням доходу зростають. Інакше кажучи, такі ставки передбачають більший відсоток вилучення доходу у вигляді податку, коли дохід збільшується;

регресивні, коли податкова ставка зі збільшенням доходу знижується.

Податки поділяють на *прямі* та *непрямі*.

Прямі податки стягуються безпосередньо з індивідів та фірм. В Україні такими є прибутковий податок з громадян, податок з прибутку підприємств та ін.

Непрямі — це податки, що встановлюються на товари та послуги і входять в їхню ціну. До таких податків в Україні належать акцизи, податок на додану вартість, мито. Непрямі податки сплачують ті громадяни і фірми, що купують оподатковувані товари й послуги.

Прибутковий податок з громадян в Україні є прогресивним, тобто особи з вищими доходами сплачують вищий відсоток свого доходу у вигляді податку, ніж ті, хто заробляє менше.

Платниками податку з прибутку є виробничі підприємства, фінансові й некомерційні установи, які мають доходи, не звільнені від оподаткування. В Україні передбачене пропорційне оподаткування прибутку підприємств. Ставки цього податку диференціюються залежно від сфери діяльності (підприємництво, аукційна торгівля, продаж цінних паперів тощо).

Об'єктом оподаткування при стягуванні податку з майна є його вартість у період володіння ним або під час продажу чи успадкування. Протягом століть точиться дискусія про справедливість податку на майно: перерозподіляти багатство чи змиритися з тим, що від народження люди опиняються у нерівних умовах.

Акцизи — це непрямі податки, що входять у ціни певних товарів і стягуються в момент їх придбання. Акцизи поділяються на індивідуальні, коли оподатковується кожна одиниця товару, і на універсальні, коли об'єктом оподаткування є обсяг продажу.

Згідно із законодавством України, індивідуальні акцизи встановлюються на високоприбуткові товари. Ставки індивідуального акцизу коливаються в межах від 20 до 300%. Товари, які оподатковуються акцизним збором, називаються *підакцизними* (алкогольні напої, вироби з кутра, телевізори, шоколад тощо).

Найпоширенішим у світі видом універсального акцизу нині є податок на додану вартість, що міститься у ціні всіх товарів і послуг. **Додана вартість** — це різниця між виторгом підприємства і вартістю матеріалів і сировини, що куплені у постачальників. Ставка цього податку в Україні становить 20%. Формально його платниками є виробничі й торговельні підприємства, оскільки податок надходить у бюджет від них. Фактично його сплачують покупці під час купівлі товарів і послуг.

Мито — це податок на товари, які імпортуються. Мито є одним із важелів захисту національного ринку і поповнення бюджетних коштів.

Податкова система в Україні ґрунтується на двох основних податках — на додану вартість і на прибуток підприємств. Значення прибуткового податку з громадян та індивідуальних акцизів у надходженнях до державного бюджету менш вагоме. Частка податків, зборів і платежів на соціальне страхування у ВВП України становить майже 50%. Це один із найвищих показників у світі (див. рис. 12.1).

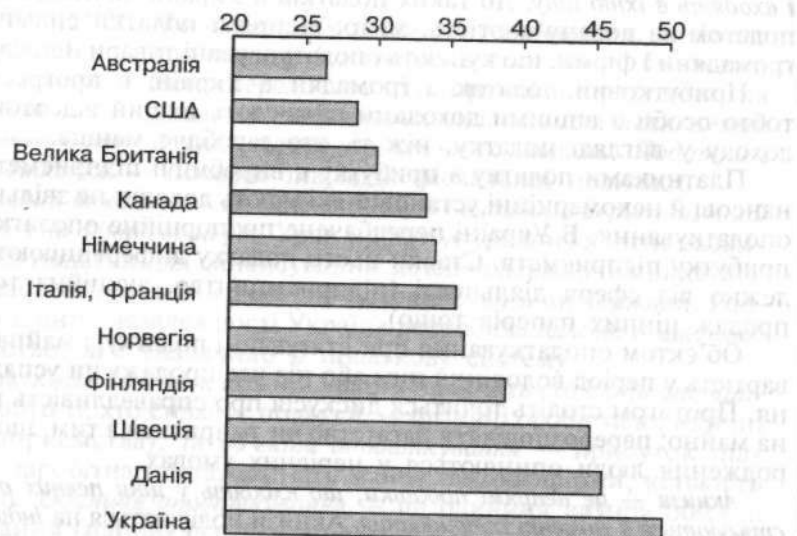


Рис. 12.1

Податкові надходження як відсоток ВВП в окремих країнах

Стягнення податків передбачає надання певних *податкових пільг*. Типовими пільгами є: *неоподатковуваний мінімум заробітної плати* — мінімальна її сума, з якої не стягується прибутковий

податок з громадян; *капітальні знижки* — зменшення ставки оподаткування прибутку, котрий отримують за допомогою капітального устаткування; *прискорена амортизація* — фактичне зменшення оподатковуваних сум прибутку в перші роки використання устаткування.

Отже, уряд мобілізує кошти до державного бюджету через податки, а відтак здійснює видатки. Державний бюджет України містить чимало статей видатків, які можна згрупувати у шість основних напрямів: 1) національна оборона; 2) утримання державного апарату; 3) фінансування бюджетного сектора економіки; 4) соціальні видатки; 5) фінансування розвитку економіки; 6) проценти за державний борг. Обсяг кожного з напрямів видатків установлюється в законодавчому порядку і відбиває політику уряду.

У структурі видатків державного бюджету України найвагомішими є частки, пов'язані з утриманням державного сектора економіки (освіта, правоохоронна діяльність, охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство, наука, культура, спорт тощо), з фінансуванням національної економіки, обслуговуванням державного боргу, а також заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи.

Державний бюджет має бути *збалансованим*. Це означає, що видатки мають дорівнювати доходам. Якщо доходи перевищують видатки, то має місце *надлишок*, або *профіцит*, бюджету; якщо, навпаки, видатки більші за доходи, то виникає *дефіцит* бюджету. Майже всі країни, за небагатьма винятками, мають нині дефіцит бюджету.

Відношення суми дефіциту до ВВП, виражене у відсотках, називають *рівнем дефіцитності бюджету*. Якщо такий рівень становить 1–2%, ситуація є терпимою, якщо більший, то підриваються підвалини стабільності економіки.

Є три основні способи збалансування дефіцитного державного бюджету:

- підвищення податків;*
- додаткова емісія грошей, або сеньйораж;*
- державні позики — випуск державних цінних паперів.*

Підвищення податків має свої межі. На перший погляд може видаватися, що чим більші податкові ставки, тим більші надходження до державного бюджету. Проте частина економістів заперечує такий зв'язок, наголошуючи на важливості низьких ставок оподаткування для досягнення високих економічних результатів, у тому числі значних

надходжень податків. Ці економісти вважають, що у довгостроковому періоді залежність доходів держави від податків описує так звана *крива Лафера* (рис.12.2).

Криву Лафера пояснюють так. За нульових податкових ставок жодних податкових надходжень не буде. Якщо ж податки сягнуть 100%, тобто держава привласнюватиме всі результати праці громадян, ніхто не матиме бажання працювати в офіційній економіці і вся національна економіка стане тіньовою. Тому знову ж не буде податкових надходжень.



Рис. 12.2
Крива Лафера

Що є між цими крайнощами? Якщо податкові ставки зростають від нуля, то податкові надходження збільшуються. Тоді за певного рівня ставок податків (чимало економістів вважають, що він становить 40%) люди починають менше працювати в офіційній економіці та спрямовують свою активність у тіньову економіку. Відтак державні податкові надходження фактично

зменшуватимуться, навіть якщо податкові ставки збільшуватимуться. Хоча багато економістів скептично оцінюють криву Лафера, все ж підвищення податків як метод збалансування державного бюджету, вочевидь, є обмеженим.

Отже, рівень оподаткування, або податковий тягар у національній економіці, що нерідко вимірюється *середньою податковою ставкою* (відношенням реальної суми усіх податків до величини доходів фірм і домогосподарств), на думку фахівців, впливає на поведінку економічних суб'єктів і величину податкових надходжень.

Другий метод збалансування державного бюджету — *додаткова емісія грошей*, або *сеньйораж*. Держава випускає додаткову кількість грошей і начебто отримує додаткові доходи. Це дуже зручний для уряду метод збалансування бюджету. Однак він має величезний недолік — викликає інфляцію. В Україні з 1997 р. емісію грошей для збалансування бюджету не застосовують.

Найчастіше для зрівнювання доходів і видатків держави використовують *позику*. Для отримання позики уряд випускає і продає державні цінні папери, натомість отримуючи гроші. Цей метод не викликає інфляції, але призводить до виникнення державного боргу. Через певний проміжок часу державні цінні папери треба вику-

пити, а також щорічно сплачувати проценти. Нині у багатьох країнах від 10 до 15% видатків державного бюджету ідуть на обслуговування державного боргу — оплату процентів та основної суми боргу.

Суть фіскальної політики

Тепер слід повторно з'ясувати суть фіскальної політики. *Фіскальна політика* — це заходи уряду, спрямовані на зниження безробіття чи інфляції та досягнення природного обсягу виробництва через зміну державних видатків, рівня оподаткування або через одночасне поєднання обох заходів.

За допомогою фіскальної політики уряд може змінювати структуру національної економіки, зменшувати циклічні коливання, досягати повної зайнятості, сприяти економічному зростанню, впорядковувати державні фінанси, боротися з інфляційними спалахами тощо. Особливого значення набуває фіскальна політика в перехідній економіці. Це пов'язано передовсім із тим, що уряд уже не може використовувати такі традиційні інструменти командної економіки, як директивне планування та централізоване ціноутворення.

Розрізняють два види фіскальної політики: *стимулювальну* та *стримувальну*. *Стимулювальна* політика спрямована на підтримання високих темпів економічного зростання та досягнення високого рівня зайнятості. Для її проведення уряд збільшує видатки, зменшує податки або певним чином поєднує обидва заходи. Це збільшує інвестиції та зменшує безробіття. За *стримувальною* політики уряд прагне знизити рівень інфляції через підвищення податків, скорочення державних видатків чи поєднуючи обидва ці заходи.

12.2. Дискреційна і недискреційна фіскальна політика

Дискреційна фіскальна політика

Дискреційна фіскальна політика — це система заходів, що передбачає цілеспрямовані зміни в рівні державних видатків і податків для впливу на обсяг національного виробництва і зайнятість, для контролю над інфляцією та сприяння економічному зростанню. Термін "дискреційна" означає, що зміни в податках і державних видатках за-

лежать від рішень парламенту чи уряду. Для аналізу фіскальної політики припустимо, що вона впливає лише на сукупний попит і не впливає на сукупну пропозицію.

Нехай унаслідок різкого зменшення інвестиційних видатків національна економіка увійшла у фазу спаду. Крива сукупного попиту перемістилася вліво з AD_1 до AD_2 (рис. 12.3). Це падіння сукупного попиту супроводжуватиметься згортанням обсягу національного виробництва і виникненням циклічного безробіття.

Під час спаду бюджет стає дефіцитним, бо доходи фізичних і юридичних осіб зменшуються і відповідно скорочуються податкові надходження, а видатки з державного бюджету, наприклад виплати з безробіття, зростають. Для подолання спаду уряд може використати один із трьох основних варіантів фіскальних заходів: 1) збільшити державні видатки; 2) знизити податки або 3) застосувати певну комбінацію першого та другого. Зрозуміло, що стимулювальна фіскальна політика веде до виникнення дефіциту державного бюджету.

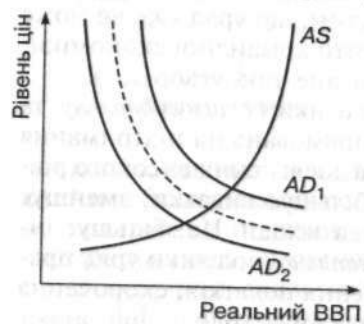


Рис. 12.3

Стимулювальна фіскальна політика

Припустимо, що для подолання спаду уряд збільшує сукупні видатки, що показано на рисунку 12.3 пунктирною лінією. Якщо гранична схильність до заощадження становить 0,25, то простий мультиплікатор видатків дорівнює 4. Крива сукупного попиту переміститься вправо на віддаль учетверо більшу, ніж та, що відповідає приростові сукупних видатків. Реальний обсяг виробництва зросте, а рівень безробіття знизиться.

Щоб подолати спад, уряд може також знизити податки. Припустимо, що уряд зменшує особисті прибуткові податки. Розмір мультиплікатора податків менший, ніж мультиплікатора видатків.

Мультиплікатор податків, як нам відомо, дорівнює мультиплікаторові видатків, помноженому на граничну схильність до споживання. Для збільшення видатків на споживання на величину ΔAE уряд має зменшити податки на величину $(\Delta AE/MPC)$, де $MPC < 1$. Що вища у країні гранична схильність до заощадження, то більше зниження податків потрібне для підвищення особистого споживання на певну величину і для переміщення кривої сукупного попиту вправо.

Для подолання спаду уряд може також поєднувати збільшення видатків і зниження податків, щоб досягти бажаного початку зрос-

тання споживання та збільшення сукупного попиту і реального ВВП.

Вплив стимулювальної фіскальної політики на національну економіку залежить від обраного способу фінансування дефіциту бюджету. Уряд може фінансувати цей дефіцит створенням грошей та отриманням позик (випуск державних цінних паперів). Якщо уряд фінансує дефіцит бюджету через випуск державних цінних паперів, то збільшення попиту на гроші може призвести до підвищення процентних ставок. Вищі процентні ставки витісняють, тобто зменшують, інвестиційні видатки ділових підприємств та чутливі до процентної ставки споживчі видатки. Це знижує стимулювальний потенціал фіскальної політики.

Фінансування дефіциту бюджету за рахунок створення нових грошей дає змогу уникнути витіснення приватних видатків. Інакше кажучи, створення нових грошей є сильнішим стимулювальним знаряддям порівняно з отриманням позик. Проте створення нових грошей індукує сильніші інфляційні імпульси порівняно з отриманням позик.

Нехай унаслідок певних обставин національна економіка вийшла за межі природного обсягу виробництва і розвинулась інфляція попиту (див. рис. 12.4). У цьому разі макроекономічна рівновага досягається на майже вертикальному відрізку кривої сукупної пропозиції — у точці перетину кривої AS і кривої AD_2 . На цьому відрізку, як відомо, збільшення сукупного попиту головно індукує зростання цін, а обсяг національного виробництва зростає дуже повільно. Аби знизити темпи інфляції, уряд удасться до стримувальної фіскальної політики.

Для її проведення він може: 1) зменшити власні видатки; 2) підвищити податки або 3) поєднати певним чином обидва заходи. У разі інфляції попиту стримувальна фіскальна політика діятиме в напрямі створення надлишку державного бюджету — перевищення податкових надходжень над державними видатками.

Припустимо, що для уповільнення темпів інфляції уряд зменшив свої видатки на величину, позначену пунктирною лінією на рис. 12.4. Унаслідок того, що мультиплікатор видатків діє в обох напрямках, сукупний попит, а отже й обсяг національного виробництва, зменшиться на величину $(\Delta AE \cdot k)$, де k — мультиплікатор видатків. Сукупний попит повернеться до рівня AD_1 . У другій половині ХХ ст. ціни втратили гнучкість у напрямі зниження, їх не можна повернути до попереднього рівня, але можна пригальмувати темпи їхнього зростання. У нашому прикладі темп зростання цін знизиться з P_2 до P_1 . Отже, інфляцію попиту приборкано.

Для проведення стримувальної фіскальної політики уряд може підвищити податки, наприклад особистий прибутковий податок. Оскільки мультиплікатор податків менший за мультиплікатор видатків, уряд мусить збільшити податки на більшу величину порівняно зі зменшенням видатків. Крім того, проводячи стримувальну фіскальну політику, уряд може поєднувати зменшення державних видатків із підвищенням податків.

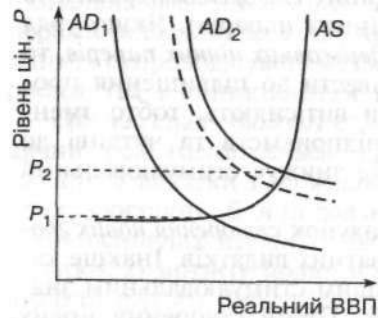


Рис. 12.4

Стримувальна фіскальна політика

Яке ж знаряддя доцільніше використовувати для проведення фіскальної політики — державні видатки чи податки? Прихильники кейнсіанської філософії економіки здебільшого впевнені, що стимулювальну фіскальну політику, спрямовану на підвищення сукупного попиту, доцільно проводити, збільшуючи державні видатки. Обмеження сукупного попиту в періоди інфляції варто досягати через підвищення податків.

В обох випадках втручання уряду в національну економіку або зростає, або зберігається на певному рівні.

Прихильники класичної філософії економіки, які вважають державний сектор неефективним, рекомендують збільшувати сукупний попит у період спаду через зниження податків і зменшувати сукупний попит у роки інфляції через зменшення державних видатків.

Недискреційна фіскальна політика. Ефект витіснення

У національній економіці є кілька механізмів, що автоматично, без додаткових дискреційних дій уряду, дають змогу певним чином стабілізувати економічні процеси і впливати на відносні рівні державних видатків і податків. Ця «вмонтована стабільність» спрацьовує в більшості країн з ринковою економікою головню завдяки побудові податкових систем таким чином, що зі зростанням ВВП податкові надходження також зростають. Інакше кажучи, *податкові надходження змінюються пропорційно до величини ВВП*.

У фазі піднесення фактично всі види податків забезпечують більші податкові надходження. Зокрема, прибутковий податок із громадян має прогресивні ставки, тому збільшення ВВП забезпечує вищі, ніж пропорційні, прирости податкових надходжень. І навпа-

ки, якщо обсяг національного виробництва зменшується, податкові надходження з усіх джерел також зменшуються. Трансферні платежі порівняно з податковими надходженнями змінюються у протилежному напрямі. У фазі спаду трансферні платежі (наприклад, допомога з безробіття) зростають, а у фазі піднесення — зменшуються.

Отже, прогресивна система оподаткування дещо додає національній економіці стабільності. Вона автоматично спричиняє зміни податкових надходжень, а отже й бюджету, які протидіють як інфляції, так і безробіттю.

Вмонтований, або автоматичний, стабілізатор — це будь-який механізм національної економіки, що збільшує бюджетний дефіцит під час спаду та індукує надлишок у роки інфляції та не потребує додаткових заходів з боку державних інституцій. Автоматичні стабілізатори часто називають **недискреційною фіскальною політикою**.

Зі збільшенням обсягу виробництва у фазі піднесення податкові надходження автоматично збільшуються і, оскільки вони зменшують видатки, то стримують економічне зростання. Інакше кажучи, якщо обсяг національного виробництва розширюється, податкові надходження автоматично зростають, і сальдо державного бюджету змінюється у напрямі від дефіциту до надлишку. І навпаки, зі зменшенням обсягу національного виробництва у фазі спаду податкові надходження автоматично зменшуються, і бюджет змінюється у напрямі від надлишку до дефіциту.

Проаналізуємо з допомогою рисунка 12.5, як податкова система створює вмонтовану стабільність. Припустимо, що державні видатки G не залежать від рівня ВВП і є незмінними. Податкові надходження змінюються пропорційно до рівня фактичного ВВП.

Уряд не може визначати обсяг податкових надходжень, але він має змогу встановлювати податкові ставки, відповідно до яких стягуються податки. Якщо податкові надходження різко змінюються зі зміною ВВП, то лінія податкових надходжень T матиме значний нахил, і віддаль по вертикалі між лініями G і T , що характеризує надлишки і дефіцити державного бюджету, буде значною. За невеликих змін податкових надходжень при зміні ВВП нахил буде малий, а вмонтована стабільність — незначною.

Нахил лінії податкових надходжень T на рисунку 12.5 залежить від ступеня прогресивності податкової системи. За прогресивної системи оподаткування лінія T буде крутішою, ніж за пропорційної. Про характер податкової системи судять із динаміки середньої процентної ставки, яка дорівнює відношенню податкових надходжень до ВВП. Зі збільшенням ВВП за пропорційної системи оподатку-

вання середня податкова ставка не змінюється, за регресивної — зменшується, а за прогресивної — збільшується.

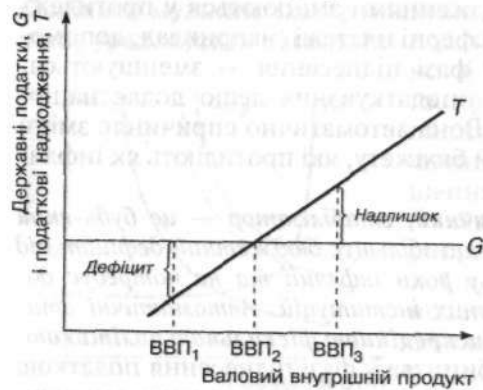


Рис. 12.5

Автоматичний стабілізатор

За прогресивної та пропорційної систем оподаткування податкові надходження у фазі піднесення також збільшуються. Проте вони, як нам відомо, є *витіканнями*, які зменшують сукупні видатки. Інакше кажучи, збільшення податкових надходжень зменшує купівельну спроможність у національній економіці, що стримує економічне піднесення. У цій фазі ділового циклу зростання податкових надходжень зменшує дефіцит бюджету, індукуючи його надлишок.

У фазі спаду податкові надходження автоматично скорочуються, що зменшує витікання, а отже й вилучення купівельної спроможності з національної економіки, поживляючи в ній економічні процеси. Інакше кажучи, скорочення податкових надходжень зі зменшенням ВВП спричиняє дефіцит державного бюджету, який справляє стимулювальний вплив на економіку.

Загалом, *що прогресивніша податкова система, то сильніше податкові надходження реагують на зміну ВВП*. Значення нахилу кривої T на рисунку 12.5 буде більшим, і більшим буде розрив між лініями G і T , тобто податкова система створюватиме більші дефіцити й надлишки в періоди спаду і піднесення. Отже, *чим прогресивніша податкова система, тим вища вмонтована стабільність національної економіки*.

Трансферні платежі впливають на стабільність економіки подібно до податків. Проте їхній вплив діаметрально протилежний. У фазі спаду трансферні платежі (допомога з безробіття, виплати мало-забезпеченим тощо) збільшуються, що створює стимулювальний дефіцит державного бюджету. І навпаки, у фазі піднесення трансферні платежі зменшуються, що скорочує дефіцит і створює надлишок бюджету.

Однак автоматичні стабілізатори не можуть змінити циклічного розвитку ринкової економіки, вони лише скорочують амплітуду

економічних коливань. Тому для подолання проявів макроекономічної нестабільності — безробіття та інфляції — уряд має застосувати і заходи дискреційної фіскальної політики.

Однією з найскладніших проблем у проведенні названої політики є *ефект витіснення*. Його механізм досить простий: у період спаду уряд проводить стимулювальну фіскальну політику, збільшуючи свої видатки. Зі збільшенням видатків зростає дефіцит державного бюджету, для покриття якого уряд виходить на грошовий ринок, підвищуючи попит на гроші. Це своєю чергою підвищує процентні ставки, бо зростання попиту на гроші збільшує ціну на них.

Підвищення процентних ставок зменшує видатки приватного сектора — домогосподарств і фірм. Унаслідок зростання процентних ставок витісняються частина приватних інвестицій, а також ті споживчі видатки, що найбільш чутливі до змін процентної ставки.

Більшість економістів не заперечують описану логічну схему. Проте серед них немає згоди щодо *масштабів ефекту витіснення*. Якби зменшення приватних інвестицій дорівнювало величині збільшення державних видатків, то заходи стимулювальної фіскальної політики втратили би свій сенс. Значна частина економістів вважає, що за високого безробіття витіснення є невеликим. Річ у тім, що в умовах спаду стимули, створені збільшенням державних видатків, можуть формувати сподівання щодо підвищення прибутковості фірм, що є важливим визначником інвестицій. Отже, за вищих процентних ставок інвестиції не обов'язково зменшуватимуться.

Інший аргумент щодо ефекту витіснення стосується монетарної політики. Додатковий попит на гроші, що виникає внаслідок дефіциту бюджету, може нейтралізувати керівна грошово-кредитна установа, збільшивши пропозицію грошей. Це має зберегти процентну ставку на незмінному рівні. В такому разі ефект витіснення дорівнюватиме нулю, але можуть виникнути імпульси до прискорення темпів інфляції.

Проблеми поєднання фіскальних і монетарних інструментів

Як мають поєднуватися знаряддя стабілізаційної політики — фіскальні й монетарні? На це запитання немає простої відповіді. Оптимальне поєднання фіскальних і монетарних інструментів є нелегким завданням економічної політики, яке ускладнюється в умовах зростання відкритості національної економіки.

Поєднання фіскального і монетарного інструментарію передовсім залежить від загального стану національної економіки. Якщо, напри-

клад, економіка країни перебуває у фазі спаду, то фіскальні й монетарні інструменти можна використовувати для її оздоровлення. У цьому разі уряд, збільшуючи грошову масу або дефіцит державного бюджету (а найчастіше поєднуючи обидва заходи), розширює сукупний попит, що стимулює зростання національної економіки.

Правильне поєднання фіскальних і монетарних інструментів дає змогу впливати не лише на обсяг національного виробництва, а й на його структуру. Змінюючи склад податків, державні видатки, рівень облікової ставки чи резервні вимоги, уряд може змінити частку ВВП, що йде на споживання, інвестиції або чистий експорт.

Розглянемо приклад використання фіскально-монетарного інструментарію для досягнення певної макроекономічної мети. Припустімо, що уряд *хоче прискорити темпи економічного зростання в умовах низького рівня національних заощаджень*. Для цього йому потрібно підвищити рівень заощаджень, що збільшить інвестиції, а отже й виробничі потужності національної економіки. Вищого рівня інвестування можна досягти через зменшення особистого споживання. Який же інструментарій застосувати для виконання такого завдання?

Уряд може використати стримувальну фіскальну політику: підвищити прибутковий податок із громадян і скоротити трансферні платежі. Ці заходи зменшать використовуваний дохід, а відтак і споживання. Водночас центральний банк проводить стимулювальну монетарну політику, яка знижує процентні ставки і збільшує обсяг інвестицій. Припустімо, що уряд не змінює обсяг державних видатків на закупівлю товарів і послуг. Таке використання інструментарію фіскальної й монетарної політики стимулюватиме інвестиційний процес унаслідок збільшення національних заощаджень (податкові надходження збільшилися, а державні видатки не змінилися, а отже збільшилися державні заощадження).

Однак проблема оптимального поєднання фіскальних і монетарних інструментів для досягнення певних макроекономічних завдань, як уже зазначалося, нині ускладнюється внаслідок зростання відкритості національної економіки. Економіка кожної країни чутлива до непрогнозованих міжнародних збурень сукупного попиту, які можуть змінити рівень її ВВП і нейтралізувати заходи фіскальної чи монетарної політики.

Припустімо, що економіка країни перебуває у фазі циклічного спаду. Уряд намагається стимулювати збільшення сукупного попиту

та обсягу національного виробництва через зниження податків і збільшення державних видатків, тобто проводить активну фіскальну стимулювальну політику. Тепер припустімо, що в економіці основних торговельних партнерів країни несподівано почалося бурхливе піднесення. Імпорт цих країн із даної держави зростає. Чистий експорт країни також зростає, сукупний попит збільшується, і його крива переміщується вправо. Ця країна зазнає інфляції попиту. Якби заздалегідь було відомо, що вітчизняний чистий експорт швидко збільшуватиметься, то уряд країни міг би проводити менш стимулювальну фіскальну політику. Отже, ширше залучення економіки країни у світову економіку поруч із вигодами від спеціалізації й торгівлі, про які мова йтиме в наступній темі, спричиняє і ускладнення, пов'язані із взаємозалежністю національних економік.

Нехай уряд певної країни проводить *стимулювальну фіскальну політику*, котра, як відомо, *збільшує попит на гроші і підвищує процентні ставки*. Ця політика супроводжуватиметься припливом іноземного фінансового капіталу і поцінуванням національної валюти. В результаті *чистий експорт країни зменшуватиметься і стимулювальні впливи фіскальної політики частково буде нейтралізовано*. Навпаки, *стримувальна фіскальна політика* країни *знижує внутрішні процентні ставки, її валюта знецінюється, а чистий експорт збільшується*. Зростання чистого експорту частково нейтралізуватиме дію стримувальної фіскальної політики. Таким чином, *відкритість економіки впливає на результативність фіскальної політики, що ускладнює досягнення оптимальної взаємодії монетарних і фіскальних інструментів стабілізаційної політики*.

Взаємозалежність економік різних країн ускладнює також проведення монетарної політики та досягнення її оптимальної взаємодії з фіскальною політикою. У відкритій економіці стимулювальна монетарна політика знижуватиме внутрішню процентну ставку, що спричинятиме знецінення національної валюти. В результаті експорт країни збільшуватиметься, а імпорт зменшуватиметься, тобто сукупний попит і обсяг національного виробництва зростатимуть.

На відміну від стимулювальної фіскальної політики, яка зменшує чистий експорт, що послаблює її впливи на національну економіку, стимулювальна монетарна політика збільшує чистий експорт, що підсилює внутрішню монетарну політику країни. Стримувальна фіскальна політика збільшує чистий експорт, що послаблює її обмежувальні впливи на національну економіку. І навпаки, стримувальна монетарна

політика підвищує процентні ставки і курс національної валюти. Це зменшує чистий експорт і сукупний попит, що підсилює обмежувальні впливи внутрішньої монетарної політики на національну економіку.

Монетарна політика впливає також на торговельний і платіжний баланси країни. Припустімо, що країна має великий дефіцит торговельного балансу, тобто її імпорт значно перевищує експорт. У цьому випадку можна сказати, що країна “живе не по кишені”. Проведення стимулювальної монетарної політики знижуватиме міжнародну вартість її валюти, що збільшуватиме експорт і зменшуватиме імпорт. Отже, стимулювальна монетарна політика, яка спрямована на підвищення темпів економічного зростання і зменшення безробіття, водночас зменшуватиме дефіцит торговельного балансу і поліпшуватиме стан платіжного балансу країни. Якби ця країна мала активне сальдо торговельного балансу, то стимулювальна монетарна політика збільшувала б його.

Припустімо тепер, що країна має великий дефіцит торговельного балансу і проводить стримувальну монетарну політику для зниження темпів інфляції. Ця політика підвищуватиме процентну ставку і курс національної валюти, що скорочуватиме чистий експорт і збільшуватиме дефіцит торговельного балансу. Отже, стримувальна монетарна політика, яка спрямована на боротьбу з інфляцією, суперечить коригуванню дефіциту торговельного балансу. Якби ця країна мала надлишок торговельного балансу, то стримувальна монетарна політика зменшувала б його розміри. Загалом використання монетарної політики для досягнення економічної стабільності всередині країни може суперечити досягненню рівноваги у її зовнішньоекономічних відносинах. Отже, відкрита економіка створює додаткові труднощі для творців економічної політики й оптимального поєднання фіскальних і монетарних інструментів.

Наприкінці 1970-х років представники школи економіки пропозиції висунули тезу про те, що фіскальна політика — особливо зміни податків — може змінювати сукупну пропозицію. Припустімо, що в національній економіці рівноважний обсяг виробництва становить Q_1 , а рівноважний рівень цін — P_1 (рис.12.6). Нехай за обсягу виробництва Q_1 рівень безробіття надто високий. Щоб підвищити рівень зайнятості, уряд удається до стимулювальної фіскальної політики у формі зниження податків, що перемістить криву сукупного попиту в положення AD_2 . Це переміщення збільшує реальний ВВП до Q_2 , а рівень цін зростає до P_2 .

Прихильники концепції економіки пропозиції вважають, що зменшення податків перемістить вправо і криву сукупної пропозиції. Логіка цього твердження така. Зниження податків індукує стимули до праці, заощаджень, інвестування і підприємницької діяльності. Нижчі податкові ставки на доходи громадян збільшать післяподаткову заробітну плату і поліпшать стимули до праці. У багатьох людей виникнуть стимули працювати більше і скоротити відпустку. Зниження податків збільшить використовуваний дохід, що, своєю чергою, збільшить заощадження домогосподарств, а це розширюватиме інвестиції та капітал країни. Тому зростатимуть її виробничі потужності та обсяг національного виробництва. Зниження податкових ставок стимулюватиме підприємницьку діяльність. Підприємці більше ризикуватимуть своїм капіталом, упроваджуючи нові технології та продукти, щоб одержати більшу післяподаткову винагороду.

Завдяки всім цим взаємозв'язкам і взаємовпливам зниження податків, на думку прихильників економіки пропозиції, переміщуватиме криву сукупної пропозиції вправо в положення AS_2 на рис. 12.6. Це означає зниження інфляції та зростання реального ВВП. До речі, під впливом представників цієї економічної течії в 1980-х роках у США були знижені податки для стимулювання сукупної пропозиції.

Більшість економістів нині вважають, що основні постулати концепції економіки пропозиції не підтверджуються з огляду на результати зниження податків у США. Прихильники економіки пропозиції передбачали, що нижчі податкові ставки індукуватимуть стимули домогосподарств і ділових підприємств до заощаджень і що рівень національних заощаджень зростатиме. Проте коли податки у США знизилися, рівень заощаджень також знизився. Крім того, політика стимулювання пропозиції не привела до глибоких змін у функціонуванні економіки: темпи приросту природного обсягу виробництва в 1980-х роках були нижчими, ніж у 1960—1970-х.

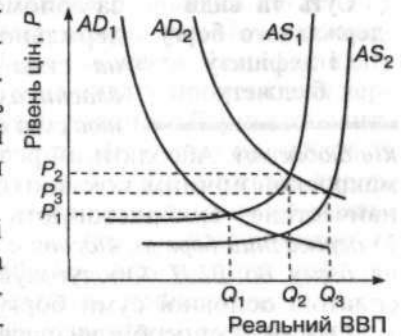


Рис. 12.6

Вплив фіскальної політики
на сукупну пропозицію

12.3. Дефіцит бюджету і державний борг

У першому підрозділі ми з'ясували, що розуміють під дефіцитом державного бюджету і які є способи його фінансування. Тепер проаналізуємо, що таке державний борг і як він та дефіцит бюджету впливають на економіку.

Суть та види державного боргу і дефіциту бюджету

Фінансування дефіциту державного бюджету за допомогою запозичень веде до виникнення державного боргу. *Державний борг* — це загальна сума нагромадженої заборгованості уряду власникам державних цінних паперів, яка дорівнює сумі всіх дефіцитів за вирахуванням надлишків бюджету. Абсолютний розмір державного боргу не є показовим макроекономічним показником. Тому для оцінки величини боргу найчастіше використовують відносні показники заборгованості: 1) державний борг як відсоток ВВП; 2) відношення суми обслуговування боргу до ВВП. Обслуговування боргу пов'язане з поступовою сплатою основної суми боргу і щорічною виплатою процентів.

Одним із способів визначення рівня державного боргу країни є його порівняння з боргом, нагромадженим іншими країнами. Отож державний борг як відсоток ВВП дорівнює у Бельгії 125%, у Греції — 103, у США — 65, в Україні — 39, а в Норвегії — 34%. Як бачимо, за міжнародними мірками уряд України не є занадто марнотратним. Проценти за державний борг становлять значну статтю витраток державних бюджетів багатьох країн та інколи перевищують 3% ВВП.

Державний борг складається з двох частин: *внутрішнього боргу* і *зовнішнього боргу*. *Внутрішній борг* — це заборгованість держави домогосподарствам і фірмам даної країни. *Зовнішній борг* — заборгованість держави іноземним громадянам, фірмам, урядам та міжнародним фінансовим організаціям.

Упродовж повоєнного періоду державний борг у багатьох країнах світу зростав. Однією з причин цього було *зниження податків* задля стимулювання економіки без відповідного зниження державних витраток. Ще однією причиною можна назвати *відсутність політичної волі та рішучості державних мужів*. Утримання великого бюджетного сектора економіки сприяє дефіцитам і зростанню державного боргу. Важливою причиною зростання дефіцитів і державного

боргу у країнах з розвинутою економікою є циклічні спади, а в Україні — *трансформаційний спад*.

У національній економіці існує пряма залежність між розмірами державного боргу і дефіциту бюджету. З одного боку, дефіцит бюджету збільшує державний борг, а з іншого — зростання державного боргу потребує додаткових витраток бюджету на його обслуговування, що збільшує дефіцит бюджету.

Як нам уже відомо, дефіцит державного бюджету визначають як різницю між державними надходженнями і державними витратками. Чимало економістів вважають, що сучасна методика вимірювання дефіциту бюджету не зовсім точно відображає реальний стан речей у сфері державних фінансів. На їхню думку, *наявна методика*, по-перше, *не враховує впливу інфляції на дефіцит бюджету*. Частина витраток державного бюджету спрямовується на сплату процентів за державний борг. Припустімо, що величина державного боргу становить D , а i — номінальна процентна ставка, тоді iD — сума процентів за державний борг. Більшість економістів вважає, що державні витатки мають охоплювати тільки реальну суму процента, а не номінальну. Якщо r — реальна процентна ставка, то реальні витатки на обслуговування боргу дорівнюють rD . Оскільки різниця між номінальною процентною ставкою i та реальною процентною ставкою r є темпом інфляції π , то дефіцит бюджету завищено на величину πD ($= iD - rD$). За значних темпів інфляції величина πD може бути доволі істотною. В результаті можлива ситуація, коли номінальний державний борг зростає, хоча реальна заборгованість держави знижується. Це ускладнює оцінку фіскальної політики.

По-друге, *наявна методика оцінки дефіциту не враховує державних активів і пасивів*. Багато економістів вважають, що в оцінках дефіциту бюджету й державного боргу потрібно враховувати державні активи. Як приклад вони наводять оцінку активів і пасивів у приватних одиницях — домогосподарств і фірм. Якщо певна приватна одиниця взяла позику і купила певну річ, то збільшення її активів (куплена річ) нейтралізується її зобов'язанням (позики). Тому в майновому стані цієї одиниці не відбулося жодних змін. Так само пропонується оцінювати і державні фінанси. Інакше кажучи, державні позики для закупівель капітальних благ не повинні збільшувати дефіцитів бюджету. Методику обчислення державного бюджету, яка враховує активи і пасиви, називають *бюджетуванням капіталу*, бо вона враховує зміни в обсязі капіталу. Проте реалізація цієї методики пов'язана з низкою проблем. Передовсім постає питання: які державні витатки враховувати як витатки на капітальні блага

(зокрема, чи слід мати на увазі видатки на озброєння, видатки на розвиток інфраструктури і т.д.)?

Дефіцит бюджету може змінюватися як унаслідок змін у фіскальній політиці уряду, так і в результаті зміни економічної кон'юнктури. Наприклад, у фазі спаду доходи фірм і домогосподарств зменшуються, тому податкові надходження держави також зменшуються. Водночас більше громадян отримує право на допомогу з безробіття. Тому в цій фазі ділового циклу дефіцит бюджету зростає без будь-яких змін у фіскальній політиці.

Структурний та циклічний дефіцити бюджету

Для оцінки впливу фіскальної політики на бюджет обчислюють так звані *циклічно скоригований дефіцит бюджету* (його нерідко ще називають дефіцитом бюджету за повної зайнятості, або структурним дефіцитом) та *циклічний дефіцит*.

Для визначення цих дефіцитів спочатку обраховують *бюджет за повної зайнятості* — він показує, якими були би податкові надходження, а відтак і сальдо державного бюджету, якби національна економіка продукувала природний обсяг продукції, а державні видатки були поточними. Зміна бюджету за повної зайнятості показує напрям впливу фіскальної політики на сукупний попит у національній економіці.

Фактичний дефіцит державного бюджету — це різниця між державними надходженнями і видатками. Він складається під впливом фіскальної політики і циклічних коливань. **Структурний дефіцит** визначають як різницю між надходженнями за повної зайнятості за наявних податкових ставок і фактичними видатками. **Циклічний дефіцит** — це різниця між фактичним і структурним дефіцитами. Перевищення фактичного дефіциту над структурним становить *циклічний дефіцит*, а перевищення структурного дефіциту над фактичним — *циклічний надлишок*.

Наявність вмонтованих стабілізаторів означає, що надлишок чи дефіцит фактичного бюджету за конкретний рік не є вдалими показниками фіскальної політики. Покажемо це за допомогою рисунка 12.7. Припустімо, що в році 1 національна економіка перебуває на рівні повної зайнятості, продукуючи обсяг виробництва ВВП₁, і фактичний дефіцит бюджету дорівнює відрізку АВ. Припустімо далі, що внаслідок певних обставин обсяг національного виробництва в році 2 зменшився до рівня ВВП₂. При цьому уряд не застосував жодних фіскальних заходів. Оскільки податкові надходження зменшилися, то за незмінних державних видатків фактичний дефіцит бюджету зріс на

ED. Це зумовлене не фіскальною, а радше пасивною економічною політикою. Отже, дані про бюджетні надлишки чи дефіцити за попередні роки не дають підстави судити про фіскальну політику уряду.

На рисунку 12.7 структурний дефіцит у роки 1 і 2 є однаковим ($AB = CE$). Це дефіцит бюджету, який би існував у році 2, якби в національній економіці не було спаду. Він не змінився, бо не відбулося зрушень у фіскальній політиці.

У році 2 фактичний дефіцит бюджету перевищує структурний дефіцит на ED — величину циклічного дефіциту. Щоб усунути циклічний дефіцит, уряд повинен повернути економіку до рівня повної зайнятості. Цього можна досягти за допомогою дискреційної фіскальної політики — зниження податків або збільшення державних видатків. Інакше кажучи, для подолання спаду уряд має збільшити структурний дефіцит. Після відновлення економічного зростання уряд може усунути структурний дефіцит через підвищення податкових ставок або зменшення державних видатків.

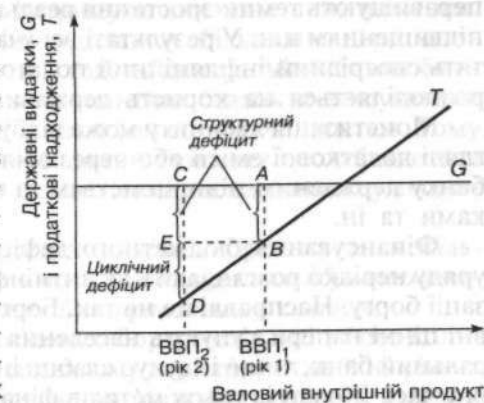


Рис. 12.7

Структурний і циклічний дефіцити

У дійсності відмінність між структурним і фактичним дефіцитами тісно пов'язана з відмінністю між дискреційними та автоматичними стабілізаторами. На циклічний дефіцит впливають ті податки і видатки, що автоматично пристосовуються до стану національної економіки, а на структурний — надходження і видатки, які запроваджує уряд законодавчо. Наприклад, у разі спаду циклічний дефіцит підвищується, бо податкові надходження зменшуються, а державна допомога з безробіття зростає. Якщо, скажімо, парламент ухвалив законодавство про підвищення податкових ставок і водночас скоротив державні видатки, то структурний дефіцит зменшуватиметься. І навпаки, якщо він упровадив закон, за яким пенсії підвищуються, то це збільшуватиме структурний дефіцит. Отже, дискреційна фіскальна політика означає цілеспрямовані зміни структурного, а не циклічного дефіциту. Оскільки фактичний дефіцит містить і циклічний, і структурний дефіцити, він є неточним показником напрямку змін у фіскальній політиці.

Статистичні дослідження показують, що певний захід уряду, який змінює структурний дефіцит бюджету, змінює фактичний дефіцит у тому самому напрямі.

У першому підрозділі з'ясовано три основні способи фінансування дефіциту державного бюджету. Вони впливають на національну економіку неоднаково. Найнесприятливішим серед них є *додаткова емісія* (її ще називають *монетизацією дефіциту*). Вона нерідко веде до *сеньйоражу* — отримання урядом доходу від друкування грошей. Сеньйораж виникає тоді, коли темпи приросту грошової маси перевищують темпи зростання реального ВВП, що супроводжується підвищенням цін. У результаті всі учасники ринкового процесу платять своєрідний інфляційний податок, і частина їхніх доходів перерозподіляється на користь держави.

Монетизація дефіциту може відбуватися в різних формах — у вигляді додаткової емісії або через збільшення кредитів центрального банку державним підприємствам за пільговими процентними ставками та ін.

Фінансування бюджетного дефіциту за допомогою запозичень уряду нерідко розглядають як антиінфляційну альтернативу монетизації боргу. Насправді це не так. Боргове фінансування, коли державні цінні папери купують населення і комерційні банки, а не центральний банк, лише індукує слабші інфляційні імпульси і переміщує їх у часі. Жоден із трьох методів фінансування дефіциту державного бюджету не є антиінфляційним.

Вплив дефіциту бюджету і державного боргу на національну економіку

Передовсім постає запитання: чи може зростання державного боргу в певний момент призвести до банкрутства держави? Інакше кажучи, чи може нація збанкрутувати подібно до приватних одиниць — підприємств, що перебувають в одноосібній власності, або корпорацій, коли вони не можуть виконувати свої фінансові зобов'язання? Відповідь однозначна: *не може*. По-перше, держава має право *оподатковувати* фізичних і юридичних осіб. Підвищення податків дає змогу державі отримувати додаткові надходження для виплати процентів та основної суми боргу. Тому приватні одиниці можуть збанкрутувати, а держава не може. По-друге, держава має право *друкувати гроші* та розплачуватися ними за основну суму боргу й сплачувати проценти за борг. По-третє, держава має право *рефінансувати борг*, тобто випускати нові облігації та використовувати виторг для виплат власникам облігацій, строк оплати яких настав.

Дефіцит бюджету і державний борг, безперечно, впливають на функціонування національної економіки. Наслідки цього впливу поділяють на короткострокові та довгострокові. *Короткострокові* — це економічні наслідки бюджетного дефіциту, відомі як проблема *витіснення*. *Довгострокові* — це економічні наслідки державного боргу, відомі як *тягар боргу*.

Якщо уряд фінансує дефіцит бюджету за допомогою випуску цінних паперів, то в національній економіці зростають процентні ставки. Вони особливо підвищуються тоді, коли поєднуються стимулювальна фіскальна політика і стримувальна монетарна політика. Фінансування бюджетного дефіциту шляхом збільшення державного боргу розширює попит на гроші, тоді як центральний банк обмежує їхню пропозицію. Зростання процентних ставок зменшуватиме інвестиції у приватному секторі й частково споживчі видатки. Тому за дефіцитного фінансування державного бюджету послаблюються впливи стимулювальної фіскальної політики на національну економіку.

Загалом, якщо збільшення державних видатків фінансується збільшенням бюджетних дефіцитів, то воно найімовірніше відбуватиметься за рахунок витіснення інвестицій у приватному секторі.

Довгострокові наслідки державного боргу пов'язані з його впливом на економічне зростання у тривалому періоді, а отже й на рівень життя майбутніх поколінь. Збільшення державного боргу і підвищення процентних ставок у довгостроковому періоді спричиняють витіснення державним боргом приватного капіталу. Зростання процентних ставок веде до того, що люди нагромаджують зобов'язання уряду замість приватного капіталу. Тому зростання державного боргу зменшує виробничі потужності, які використовуватимуть майбутні покоління, а отже вони матимуть нижчий рівень доходу.

Уряди нерідко підвищують податки, аби отримати кошти для виплати процентів і сплати основної суми державного боргу. Якщо зі збільшенням державного боргу зростають і податки, то обсяг національного виробництва зменшиться ще істотніше. Водночас підвищення податків несприятливо впливає на стимули до праці, інновацій та інвестування. Тому наявність великого державного боргу сповільнює економічне зростання.

Однак є важлива обставина, яка може пом'якшити тягар, переміщений на майбутні покоління. Якщо державні видатки здійснюються переважно у формі інвестицій (наприклад, будівництво об'єктів виробничої інфраструктури або інвестиції в людський капітал — розвиток системи освіти і перекваліфікації), то державні ін-

вестиції збільшують майбутній виробничий потенціал економіки. Отже, виробничі потужності, які успадкують наступні покоління, не зменшаться, зміниться лише їхня структура: частка капіталу державних підприємств зростає, а приватного скоротиться.

Однією з умов розвою національної економіки є динаміка тягара боргу — відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту ($D/ВВП$). Ця динаміка залежить, по-перше, від рівня реальної процентної ставки, яка визначає суму процента, що виплачується за борг, і, по-друге, від величини первинного дефіциту бюджету.

Первинний дефіцит бюджету — це різниця між величиною дефіциту бюджету і виплатою процентів за борг. Інакше кажучи, цей дефіцит дорівнює різниці між сумою трансферів та державних закупівель товарів і послуг і податковими надходженнями в бюджет (виплати з обслуговування боргу не враховують). Якщо надходження до державного бюджету перевищують суму трансферів і державних закупівель, то існує **первинний надлишок бюджету**.

$$\text{Дефіцит бюджету} = \left(\begin{array}{l} \text{державні} \\ \text{закупівлі} \\ \text{товарів} \\ \text{і послуг} \end{array} + \begin{array}{l} \text{виплати з} \\ \text{трансферів} + \text{обслуговування} \\ \text{боргу} \end{array} \right) - \begin{array}{l} \text{податкові} \\ \text{надходження} \\ \text{в бюджет} \end{array}$$

Якщо уряд удається до випуску державних цінних паперів для фінансування первинного дефіциту бюджету, то зростають основна сума державного боргу і коефіцієнт його обслуговування, тобто в національній економіці збільшується тягар боргу. Сума процентів за державний борг дорівнює добутку державного боргу та реальної процентної ставки. Якщо в національній економіці реальна процентна ставка перевищує темпи зростання реального ВВП, то весь приріст останнього іде на виплату процентів з обслуговування державного боргу, тобто відношення ($D/ВВП$) зростає.

Для зниження відношення ($D/ВВП$) необхідно, по-перше, щоб темпи зростання реального ВВП перевищували величину реальної процентної ставки. По-друге, збільшення частки первинного бюджетного надлишку має бути постійним. Отже, прискорений розвиток національної економіки можливий лише тоді, коли тягар боргу не зростає.

Тепер поставимо запитання: як зростання дефіциту бюджету і державної заборгованості впливає на поведінку споживачів? В ана-

літичній економії існує два підходи до аналізу цього питання — *традиційний* і *рікардівський*.

Згідно з *традиційним підходом*, зниження податків, яке уряд фінансуватиме збільшенням запозичень і нагромадженням державного боргу, впливатиме на національну економіку за багатьма напрямками. Зниження податків відразу збільшить видатки споживачів, що позначиться на розвиткові національної економіки як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

Прихильники традиційного підходу вважають, що в короткостроковому періоді зростання споживання збільшує сукупний попит і дохід у національній економіці. Проте в довгостроковому періоді зниження національних заощаджень, зумовлене зниженням податків, означає зменшення обсягів нагромадженого капіталу, обмеження економічного зростання і зниження добробуту країни.

Згідно з *рікардівським підходом*, скорочення податків, яке фінансується за рахунок зростання боргу, не змінює обсягу споживання і не обмежує зростання заощаджень, а лише перерозподіляє податковий тягар між поточним і майбутнім періодами. Логіка цього висновку така. Якщо уряд фінансує зниження податків збільшенням дефіциту бюджету, то через певний час йому доведеться підвищити податки, щоб погашати основну суму боргу і виплачувати проценти. Отож зниження податків, яке фінансують зростанням державного боргу, не зменшує тягара оподаткування — він просто переміщується в часі. Відповідно до цього підходу сума державного боргу дорівнює сумі майбутніх податків. Для передбачливих споживачів майбутні податки еквівалентні поточним. Тобто фінансування державних видатків за рахунок боргу рівнозначне їх фінансуванню за рахунок податків. Такий погляд називають *рівністю Рікардо* — на честь відомого економіста, який першим звернув увагу на це явище.

З рівності Рікардо випливає, що зниження податків, яке фінансують за рахунок боргу, не змінює обсягу споживання. Домогосподарства економлять приріст використовуваного доходу для сплати в майбутньому вищих податків. Приріст особистих заощаджень дорівнює зниженню державних заощаджень, а національні заощадження залишаються незмінними. Тому скорочення податків не веде до тих наслідків, які впливають із традиційного аналізу.

Кожну з цих концепцій не можна спростувати, бо дослідження фактів економічної історії не дає підстав для однозначного висновку. Отож обидва погляди на державний борг співіснують.

Зовнішня заборгованість

Зовнішній борг, який є частиною державного боргу, виникає внаслідок того, що для покриття дефіциту поточного рахунку платіжного балансу країна змушена брати позики за кордоном. Цей дефіцит найчастіше спричиняється тим, що експорт країною товарів і послуг є меншим за її імпорт.

Дефіцит поточного рахунку фінансують чистим припливом капіталу до країни, по-перше, у формі міжнародних позик — у МВФ, Світового банку, іноземних урядів чи комерційних банків. Міжнародні позики збільшують розмір зовнішнього боргу країни. По-друге, цей дефіцит може фінансуватися прямими іноземними інвестиціями, які здебільшого означають ввезення до країни іноземної валюти для створення нових підприємств, що виробляють продукцію. Ці інвестиції не збільшують зовнішньої заборгованості країни. По-третє, дефіцит поточного рахунку може фінансуватися продажем активів країни іноземним інвесторам, що також не збільшує зовнішнього боргу. Нарешті, країна може використовувати свої золотовалютні резерви, що також не збільшує її зовнішню заборгованість.

Зовнішній борг країни виникає внаслідок позик коштів за кордоном або продажу фінансових активів за кордон. Міжнародні запозичення дають змогу країні інвестувати і споживати більше, ніж виробляє національна економіка. Ці запозичення означають, що через певний час країна має повернути основну суму боргу і щорічно сплачувати проценти за позики.

За продуктивного використання іноземних запозичень як інвестицій країна може прискорити своє економічне зростання. І навпаки, нерациональне використання зовнішніх ресурсів загострює проблему повернення боргів.

До важливих показників заборгованості країни належать: 1) зовнішній борг як відсоток експорту та відсоток ВВП; 2) сума платежів з обслуговування боргу як відсоток експорту; 3) коефіцієнт обслуговування боргу, тобто відношення суми виплат з обслуговування боргу до величини експорту товарів і послуг; 4) реальний борг на душу населення тощо.

Якщо рівень зовнішньої заборгованості дуже великий, інколи виникає *криза зовнішньої заборгованості* — неспроможність країни-боржника в повному обсязі обслуговувати свої зовнішні борги, зокрема здійснювати чергові виплати з боргу. Міжнародним кредиторам відомо, що уряд може відмовитися від виконання своїх боргових зобов'язань. Наприклад, у 1335 р. король Англії Едуард III відмовився

погасити свої борги італійським банкірам. У 1982 р. десятки країн, що розвиваються, заявили, що неспроможні платити за свої зовнішні борги, а в 1998 р. те саме зробила Росія. Що вищий рівень зовнішньої заборгованості, то більша спокуса в уряді до невиконання боргових зобов'язань. З підвищенням рівня заборгованості країни міжнародні інвестори, побоюючись можливого дефолту, скорочують надання їй позик.

Основними причинами кризи зовнішньої заборгованості є такі:

1) *неправильна макроекономічна політика країн-боржників*. Нерідко державний бюджет цих країн зводиться з великим дефіцитом, а курс національної валюти завищений. Такий курс сприяє швидкому зростанню імпорту, що погіршує стан платіжного балансу. В окремих країнах зовнішні позики можуть використовуватися не на інвестиційні проекти, що забезпечують приріст національного доходу, а на спекулятивні операції, або розкрататися державними чиновниками;

2) *різка зміна кон'юнктури на світових ринках, що супроводжується погіршенням умов торгівлі країн-боржників і зростанням реальних процентних ставок*. Наприклад, на початку 1980-х років несподіване зростання процентних ставок, яке пов'язують із стримувальною монетарною політикою розвинутих країн, підвищило коефіцієнт обслуговування боргу. Водночас зниження товарних цін та уповільнення темпів зростання економіки у країнах — споживачах експорту з країн-боржників зменшили обсяги експорту і доходи від нього у країн-боржників. Тобто тягар боргу у країнах-боржниках зріс, бо одночасно зменшилися надходження від експорту і зросли суми обслуговування боргу;

3) *наявність стимулів до відмови від платежів за борг країнами-боржниками*. Іноді країна-боржник не має ліквідних ресурсів для обслуговування зовнішнього боргу, а інколи відмова від сплати боргу просто економічно вигідна країні-боржникові. Проте відкриті відмови від виконання боргових зобов'язань трапляються не часто. Річ у тім, що існує низка заходів, які можуть уживатися до країн, що відмовляються сплачувати борги.

По-перше, *кредитори можуть домогтися заморожування майна, яке належить неплатоспроможним боржникам*. Оскільки більшість боргів зроблено урядами країн-боржників, то можна заморозити лише державні активи (літаки національних компаній, кораблі, золотовалютні резерви тощо).

По-друге, *на країну можуть накласти торговельні санкції, обмежити або заборонити імпорт з неї, позбавити її можливості експортувати свою продукцію або брати в позику*.

По-третє, країну можуть позбавити доступу до ринку капіталів, а також до торговельних кредитів після її відмови виконувати свої зобов'язання з підписаних угод.

По-четверте, доходи від експорту можуть затримуватися, коли вони проходять через банки-кредитори.

Проте на практиці покарання країн, не здатних повністю або частково виконувати свої зобов'язання, досі зводилося лише до відсторонення їх на відносно короткий період від ринків капіталів, після чого надання їм позик зрештою поновлювалося.

Одним із способів розв'язання проблеми невиконання боргових зобов'язань є використання *застави*, тобто *активів певного виду, які можуть перейти у власність кредитора в разі відмови країни-боржника виконувати свої зобов'язання*. Крім того, МВФ і Світовий банк намагаються створити нові стимули для збільшення внутрішніх та іноземних інвестицій у країнах-боржниках.

За сучасних умов країни-боржники прагнуть полегшити тягар своєї заборгованості через *зміну графіка сплати боргу, його реструктуризацію чи полегшення сплати*. *Зміна графіка сплати боргу означає продовження строку надання кредитів без зміни поточної дисконтованої вартості чергових боргових платежів, що рівнозначне наданню нової позики*. *Реструктуризація боргу* — це зміна строку або умов виплати боргу. *Полегшення сплати боргу означає зменшення поточної вартості чергових платежів*.

Переговорний процес із приводу заборгованості відбувається в межах Паризького клубу, що об'єднує представників найбільших країн-кредиторів, яким належить більше 50% боргових зобов'язань країн-позичальників. Паризький клуб веде переговори щодо зміни графіків сплати боргу, зниження процентів за обслуговування боргу та щодо його часткового анулювання.

Новітнім методом зменшення зовнішньої заборгованості країни є *конверсія боргу*, яка має такі основні форми. По-перше, це *викуп боргу* — надання країні-боржникові можливості викупити свої боргові зобов'язання на вторинному ринку цінних паперів. Викуп боргів здійснюється за грошові кошти зі знижкою їхньої номінальної вартості. Відомий випадок, коли кілька екологічних організацій викупили дешеві борги Перу і Болівії та запропонували їх урядам цих держав в обмін на утворення заповідників.

По-друге, це *капіталізація боргу*, тобто обмін боргових зобов'язань на власність (акціонерний капітал). Капіталізація боргу означає, що уряд держави-боржника передає іноземному кредиторові акції вітчизняних компаній, а кредитор списує борг на еквівалентну суму. Обмін боргових зобов'язань на акціонерний капітал є досить

непростою справою для країни-боржника. Якщо компанії не є державною власністю, то уряд спочатку змушений купити акціонерну власність. Отже, проблема зовнішнього боргу перетворюється на проблему дефіциту бюджету. Уряд держави-боржника або мириться з дефіцитом бюджету і нагромаджує додатковий державний борг, або друкує гроші та спричиняє інфляцію.

По-третє, це *заміна наявних боргових зобов'язань новими*. У цьому разі змінюються умови боргових зобов'язань, наприклад, ставка процента за новими цінними паперами може бути нижчою, ніж за старими, хоча номінальна вартість облігацій не змінилася, та ін.

Усі ці методи дають змогу зменшити зовнішню заборгованість країни, але водночас скорочуються її валютні резерви та індукуються інфляційні імпульси.

ПІДСУМКИ

- Фіскальна політика пов'язана з формуванням державного бюджету; податки і державні видатки — це основні знаряддя фіскальної політики. Податки поділяють на прямі й непрямі. Прямі податки стягуються безпосередньо з індивідів та фірм, а непрямі накладаються на товари і послуги. До податкової системи кожної країни належать: суб'єкти оподаткування (ті, хто сплачує податки); об'єкти оподаткування (прибуток підприємств, заробітна плата, вартість майна, кількість землі тощо); одиниця оподаткування (одиниця виміру об'єкта оподаткування); податкова ставка (величина податку на одиницю оподаткування).
- Державний бюджет України містить шість основних напрямів видатків: 1) національна оборона; 2) утримання державного апарату; 3) фінансування бюджетного сектора економіки; 4) соціальні видатки; 5) фінансування розвитку економіки; 6) проценти за державний борг. Уряд використовує три способи для збалансування державного бюджету — підвищення податків, сеньйораж та державні позики. Фіскальна політика — це заходи уряду, спрямовані на зниження безробіття та інфляції та досягнення природного обсягу виробництва через зміну державних видатків, рівня оподаткування або через одночасне поєднання обох заходів.
- Фіскальна політика — це цілеспрямоване регулювання державних видатків та податкових надходжень для забезпечення макроекономічної стабільності й економіч-

ного зростання. Уряд використовує стимулювальну фіскальну політику для подолання спаду і для збільшення реального обсягу виробництва. Вона передбачає збільшення державних видатків, зниження податків або певне поєднання обох заходів. Стримувальну фіскальну політику, яка передбачає зменшення державних видатків, збільшення податків або поєднання обох заходів, уряд використовує для боротьби з інфляцією попиту.

- Стимулювальний ефект фіскальної політики залежить від того, як фінансується дефіцит бюджету. Фінансування цього дефіциту через продаж державних цінних паперів підвищує рівноважну процентну ставку і може спричинити витіснення частини приватних видатків на інвестиції та чутливих до процента споживчих видатків. Емісія грошей — більш стимулювальний спосіб фінансування дефіцитних видатків держави порівняно з отриманням позик через продаж урядом цінних паперів, але вона індукує сильні імпульси до розвитку інфляції попиту. Стримувальний вплив фіскальної політики залежить від способу використання бюджетного надлишку.
- Автоматичні зміни в податках і трансферах збільшують ступінь «вмонтованої стабільності» в національній економіці. Податкові надходження автоматично збільшуються у фазі економічного піднесення і зменшуються у фазі спаду. Трансфери автоматично зменшуються під час піднесення і зростають під час спаду. Чисті податкові надходження змінюються пропорційно до величини обсягу національного виробництва. Що прогресивніша податкова система, то вища «вмонтована стабільність» економіки. Проте остання лише зменшує, але не виправляє небажані зміни ВВП.
- Поєднання фіскальних і монетарних інструментів залежить від загального стану національної економіки. У фазі спаду уряд збільшує грошову масу чи дефіцит бюджету або найчастіше поєднує обидва заходи, що дає змогу розширити сукупний попит, а відтак стимулювати зростання виробництва. Проблема оптимального поєднання фіскальних і монетарних інструментів нині ускладнюється внаслідок зростання відкритості національної економіки.
- Стимулювальна фіскальна політика збільшує попит на гроші та підвищує процентні ставки, що супроводжується припливом іноземного капіталу і поцінуванням національної валюти. Чистий експорт країни зменшується, і стимулювальний вплив фіскальної політики частково нейтралізується. Стримувальна фіскальна політика знижує внутрішні процентні ставки, валюта країни знецінюється, її чистий експорт зростає, що частково нейтралізує дію стримувальної фіскальної політики.

- Державний борг — це загальна сума нагромадженої заборгованості уряду власникам державних цінних паперів, яка дорівнює сумі дефіцитів за вирахуванням надлишків бюджету. Дефіцит бюджету — це надлишок видатків уряду над його доходами. Для оцінки величини боргу найчастіше використовують відносні показники заборгованості — державний борг, виміряний як відсоток ВВП або як відношення суми обслуговування боргу до ВВП. Упродовж повоєнного періоду державний борг у багатьох країнах світу зростав, що спричинилося зниженням податків без відповідного зниження державних видатків, циклічними спадами тощо.
- Наявна методика обчислення дефіциту бюджету є недосконалою вимірником наслідків фіскальної політики, бо вона не коригує дефіцит бюджету на інфляцію, не враховує змін в активах держави. Бюджет за повної зайнятості порівнює державні видатки з податковими надходженнями, які би надійшли за повної зайнятості. Дефіцит бюджету за повної зайнятості називають структурним дефіцитом. Сальдо бюджету за повної зайнятості є вагомим показником орієнтації фіскальної політики держави, ніж фактичний бюджетний дефіцит чи надлишок.
- Великий борг не може призвести до банкрутства держави, бо держава має право оподатковувати, випустити гроші, а борг можна рефінансувати, а не погашати. Фінансування бюджетного дефіциту через випуск державних цінних паперів відбувається за рахунок витіснення інвестицій у приватному секторі. Зростання державного боргу зменшує виробничі потужності, які використовуватимуть майбутні покоління, а отже вони матимуть нижчий рівень доходу.
- Первинний дефіцит бюджету — це різниця між величиною дефіциту бюджету і виплатою процентів за борг. Тягар боргу — це відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту ($D/VВП$). Для прискорення економічного зростання необхідно, щоб темпи зростання реального ВВП перевищували реальну процентну ставку, а збільшення частки первинного бюджетного надлишку має бути постійним.
- Згідно з традиційним поглядом на державний борг, зниження податків, що фінансується через позики, стимулює збільшення видатків споживачів і знижує рівень національних заощаджень. Це збільшення розширює сукупний попит і національний дохід у короткостроковому періоді, але в довгостроковому зменшує обсяг нагромадженого капіталу й доходу. Відповідно до рикардівського погляду на державний борг зниження податків, яке фінансується через позики, не стимулює збільшення сукупних видатків, бо не підвищує сумарні доходи спожи-

вачів: воно лише переміщує частину податків з нинішнього періоду в майбутній.

- Зовнішній борг країни виникає унаслідок позик коштів за кордоном або продажу фінансових активів за кордон. Для оцінки рівня зовнішньої заборгованості країни використовують низку показників: зовнішній борг як відсоток експорту та відсоток ВВП; реальний зовнішній борг на душу населення; коефіцієнт обслуговування боргу — відношення суми виплат з обслуговування боргу до величини експорту товарів і послуг. Криза зовнішньої заборгованості означає, що країна-боржник не може в повному обсязі обслуговувати свої зовнішні борги, зокрема здійснювати чергові виплати з боргу.
- Основними напрямками полегшення тягаря зовнішньої заборгованості є зміна графіка сплати боргу, реструктуризація боргу та полегшення сплати боргу. Важливим методом зменшення зовнішньої заборгованості є конверсія боргу, яка здійснюється в таких основних формах: викуп боргу, капіталізація боргу та заміна наявних боргових зобов'язань новими. Усі ці методи дають змогу зменшити зовнішню заборгованість країни, але водночас скорочуються її валютні резерви та індуються імпульси до розвитку інфляції.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

фіскальна політика
об'єкти оподаткування
суб'єкти оподаткування
одиниця оподаткування
податкова ставка
прогресивна ставка
пропорційна ставка
регресивна ставка
прямі податки
непрямі податки
прибутковий податок з громадян
акцизи
мити
капітальні знижки
прискорена амортизація

неоподатковуваний мінімум
державні видатки
сеньйораж
Крива Лафера
дискреційна фіскальна політика
"вмонтований стабілізатор"
ефект витіснення
ефект чистого експорту
державний борг
зовнішній борг
внутрішній борг
бюджетування капіталу
бюджет за повної зайнятості
фактичний дефіцит
структурний дефіцит

циклічний дефіцит
монетизація дефіциту
первинний дефіцит бюджету
рівність Рікардо
криза зовнішньої заборгованості

реструктуризація боргу
конверсія боргу
викуп боргу
капіталізація боргу

Контрольні запитання та завдання

- Що розуміють під фіскальною політикою?
- В чому полягає відмінність між прямими і непрямими податками?
- До яких варіантів фіскальної політики уряд може вдаватися для подолання значної інфляції попиту?
- Які основні причини виникнення кризи зовнішньої заборгованості?
- Як, згідно з рікардівським поглядом на державний борг, скорочення податків, що фінансується за рахунок позик, впливає на рівень державних, приватних і національних заощаджень?
- Проведення стимулювальної фіскальної політики передбачає:
 - а) збільшення державних видатків, підвищення податків або одночасне застосування обох заходів;
 - б) зменшення державних видатків і зниження податків;
 - в) збільшення державних видатків, зниження податків або одночасне застосування цих заходів;
 - г) зменшення державних видатків і підвищення податків;
 - д) усі наведені твердження неправильні.
- Суму обслуговування державного боргу вимірюють:
 - а) загальною величиною державного боргу;
 - б) відношенням виплат процента за борг до ВВП;
 - в) загальною сумою виплат процента за борг плюс амортизація його основної суми;
 - г) загальною сумою виплат процента за борг мінус амортизація його основної суми;
 - д) всі наведені твердження неправильні.

Т е м а

13

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТА ЗОВНІШНЬО- ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА

Зовнішня торгівля має до кожного з нас безпосередній стосунок. Ми користуємося речами, виготовленими в різних країнах світу — США та Німеччині, Польщі й Туреччині, Росії, Китаї та ін. Багато вітчизняних товарів містить складові, вироблені за кордоном. Мешканці багатьох країн уживають українську продукцію. Всі держави світу пов'язані між собою складним мереживом зовнішньоекономічних відносин — торгівлею, міжнародними корпораціями, переміщеннями капіталів і робочої сили, валютними операціями тощо. У цій темі з'ясуємо принципи, що лежать в основі міжнародної торгівлі, проаналізуємо вплив торговельних обмежень та валютних курсів на національну економіку.

13.1. Міжнародний поділ праці

Суть та чинники міжнародного поділу праці

Міжнародний поділ праці — це спеціалізація окремих країн на виготовленні тих чи інших видів продукції з метою взаємного обміну ними. В сучасних умовах міжнародний поділ праці має важливе значення для економічного і соціального поступу будь-якої країни. Жодна з країн світу нині не спроможна вести власне господарство на засадах автаркії (замкненості, самодостатності).

Міжнародний поділ праці є продовженням поділу праці всередині країни і форми цього поділу. Основним чинником, що зумовив поділ праці між державами, було *нерівномірне розміщення природних багатств на земній кулі*. Більшість країн не володіє багатьма видами необхідних їм природних ресурсів, крім того, існують відмінності у *грунтово-кліматичних умовах різних країн, їхній флорі й фауні*. Серед інших чинників можна назвати *географічне розташування країни, забезпечення трудовими ресурсами, історичні традиції виробництва тощо*.

На сучасному етапі природні умови дедалі слабше впливають на міжнародний поділ праці, а головним чинником його поглиблення

стають *науково-технічні досягнення* країн, їхня спеціалізація на прогресивній техніці та наукомістких технологіях.

Міжнародний поділ праці пройшов складний і тривалий шлях розвитку, допоки набув сучасних рис. У Середньовіччі він обмежувався переважно двосторонніми відносинами між державами. Виробництво орієнтувалося на національні ринки. Експортні товари вироблялися головню з національної сировини, як-от, наприклад, в Українській державі княжої доби. У цей час Україна-Русь у невеликій кількості експортувала в інші держави шкури, хутро, мед, віск, а також збіжжя та інші сільськогосподарські продукти. З розвитком виробництва змінювалась і структура експорту. Так, у XV ст. основними експортними товарами стали збіжжя, дерево, худоба, а шкури, мед та віск — уже другорядними. Однак структура імпорту залишилася майже незмінною. В Україну-Русь ввозилися товари, для виробництва яких тут не було умов чи виробничих традицій. Так, із Візантії та Сходу привозили дорогі тканини (у тому числі шовкові), металеві вироби, зброю, ювелірні прикраси, кераміку, скло, вина, південні овочі та прянощі; із країн Центральної Європи — сукно, полотна, металеві вироби, зброю, а також у великій кількості золото (з Греції) та срібло (з Чехії та Угорщини).

Починаючи з середини XVIII ст. у країнах Європи розвивається велике машинне виробництво, виникають фабрики й заводи. Таке виробництво значно перевищувало національні потреби і залежало головню від світового ринку та міжнародного обміну. Цей процес завершився на початку XX ст. формуванням всесвітнього поділу праці.

Специфіку сучасного міжнародного поділу праці зумовлюють висока наукомісткість і технологічна складність продукції. Сьогодні випереджаючими темпами зростає внутрішньогалузевий обмін продукцією підприємств обробної промисловості, що можуть базуватися у різних країнах і навіть на різних континентах. Така спеціалізація сприяла становленню так званих нових індустріальних держав, якими є Сінгапур, Тайвань, Республіка Корея, Бразилія, Мексика, Чилі та ін. Ці країни економічно зміцніли завдяки сучасному міжнародному поділові праці. Нині внутрішньогалузевий поділ праці поглиблюється на основі предметної, а особливо подетальної й технологічної спеціалізації виробництва.

Тенденція розширення міжнародного обміну економічними ресурсами, товарами і послугами неодноразово переривалася явищем *автаркії* — повної економічної самодостатності однієї країни або групи країн. У 30–50-х роках в СРСР та в 1960–1970-х роках у Китаї,

а нині в Північній Кореї були зроблені спроби створити автаркійні економічні системи в межах командної економіки, які повністю ґрунтувалися б на власних ресурсах і були ізольовані від світової економіки. Проте ці спроби виявилися згубними для цих країн.

Сьогодні ж ми можемо констатувати підвищення відкритості економіки, що передбачає усунення обмежень у міжнародному обміні товарами, послугами, робочою силою, технологіями тощо. На основі міжнародного поділу праці посилюється глобалізація економіки, розвиваються міжнародні економічні відносини, тобто господарські зв'язки між економічними агентами різних країн. Ці стосунки здійснюються нині в різних формах, основними серед яких є *світова торгівля товарами і послугами, міжнародний рух капіталів, міжнародна міграція робочої сили, міжнародний туризм, науково-технічне співробітництво, регіональна інтеграція країн тощо.*

Зовнішня торгівля, її чинники та показники

Зовнішня торгівля є історично першою і найважливішою формою економічних зв'язків між народами і країнами. Швидкому зростанню міжнародної торгівлі після Другої світової війни сприяло декілька чинників. По-перше, це вдосконалення видів транспорту. Повітряні лайнери швидко доставляють із однієї країни в іншу різноманітні товари. Природний газ тече по трубах широкого діаметра безпосередньо з країни-експортера до країни, що його імпортує. Нафту нині перевозять у гігантських танкерах, що істотно здешевлює цей процес. Отже, прогрес транспортних засобів знизив високі витрати на транспортування товарів, що стримувало торгівлю між віддаленими регіонами.

По-друге, це вдосконалення засобів зв'язку. Комп'ютери, факси, телефони забезпечують зв'язок між торговельними партнерами в усьому світі, даючи їм можливість оцінити потенціал для продажу своїх товарів. Перекази грошей в інші країни та їх переміщення між різними регіонами планети здійснюються практично миттєво.

По-третє, важливим чинником зростання міжнародної торгівлі стало значне зниження митних зборів. Хоча в багатьох країнах ще існують суттєві торговельні обмеження, але їх поступово скасовують. Особливе значення для подальшого розвитку міжнародної торгівлі має успішне завершення Уругвайського раунду в межах ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі). Основні домовленості, досягнуті в межах ГАТТ, що мають реалізуватися до 2005 р., *знижують мито по всьому світові, лібералізують правила, що регулюють обмін послугами, створюють нові механізми захисту інтелектуальної власності, скасовують квоти на текстиль і готовий одяг і т.д.*

По-четверте, швидке зростання міжнародної торгівлі обумовлене тим, що нині практично всі країни світу тією чи іншою мірою беруть участь у міжнародній торгівлі. США, Німеччина та Японія є головними учасниками процесу міжнародної торгівлі. Сумарний експорт цих країн сягнув нині 1,3 трлн американських доларів. Такі західноєвропейські країни, як Франція, Велика Британія та Італія, також є великими експортерами. Дедалі важливішу роль у міжнародній торгівлі відіграють так звані азійські тигри — Сінгапур, Південна Корея і Тайвань. Частка цих країн у світовому експорті зростає з близько 3% у 1972 р. до майже 10% сьогодні. На одного з провідних учасників світової торгівлі перетворюється Китай. Зростає значення у цій сфері і країн Центральної та Східної Європи — України, Польщі, Чехії, Угорщини, а також балтійських республік та Росії.

Загалом участь країни у міжнародному поділі праці, передовсім у світовій торгівлі, оцінюють за такими показниками:

1) *експортна (імпортна) квота* — відношення експорту країни до ВВП. Як уже зазначалося, ця квота характеризує рівень відкритості національної економіки. Конкретне значення даної квоти залежить не лише від конкурентоспроможності товарів і послуг країни на світовому ринку, а й від потреб країни в імпорті. Інакше кажучи, доходи від експорту мають покривати видатки на імпорт;

2) *обсяг експорту (імпорту) країни на душу населення*. У розвинутих країнах з високим рівнем відкритості економіки обсяг експорту на душу населення становить 3–5 тис. дол.

3) *експортний потенціал країни* — обсяг виробленої продукції, який країна може продати на світовому ринку без будь-якої шкоди для задоволення своїх внутрішніх потреб;

4) *співвідношення частки країни у світовому виробництві певного продукту з її часткою у світовій торгівлі ним*. Якщо частка країни у світовому виробництві певного виду продукту помітно переважає її частку в міжнародній торгівлі цим товаром, то це здебільшого свідчить про низьку конкурентоспроможність цього виробу країни на світовому ринку;

5) *структура експорту*, тобто питома вага різних товарних груп у загальному обсязі експорту. Структура експорту характеризує роль країни у міжнародній галузевій спеціалізації. Висока частка продукції обробної промисловості в експорті країни свідчить про *машинно-технологічну спрямованість* її експорту та про високий науково-технічний рівень її національної економіки. І навпаки, висока пито-

ма вага в експорті країни сировини, матеріалів, енергоносіїв свідчить про *сировинну спрямованість* її експорту і здебільшого про низький рівень економічного розвитку;

6) *структура імпорту*, яка відображає залежність національної економіки від світової економіки у ресурсах, товарах і послугах, які країна не виробляє, або виробництво яких у цій країні є неефективним. Аналізуючи структуру імпорту, здебільшого визначають питому вагу паливно-сировинних матеріалів та кінцевої продукції, що також дає змогу судити про рівень економічного розвитку країни;

7) *співвідношення між обсягом зарубіжних прямих інвестицій країни і обсягом іноземних прямих інвестицій в її економіку*. Промислово розвинуті країни здебільшого вкладають більші обсяги капіталу в економіку інших країн порівняно з обсягами інвестицій, які вкладають у їхню економіку;

8) *обсяг зовнішнього боргу країни та його співвідношення з ВВП та експортом даної країни*. Рівень заборгованості країни вважають дуже високим, коли він більший за її річний ВВП, а видатки на обслуговування боргу перевищують 50% експорту.

Україна бере дедалі активнішу участь у світовій торгівлі, тому актуальними для нас є такі питання. Чому участь у світовій торгівлі вигідна для держави? Яка міжнародна спеціалізація країни приносить їй найбільше вигід? Які чинники визначають конкурентоспроможність країни у світовій торгівлі? Відповідь на це дають теорії міжнародної торгівлі. Центральними серед них є теорії абсолютної та порівняльної переваги.

13.2. Теорії міжнародної торгівлі

Теорія абсолютної переваги

Основи теорії міжнародної торгівлі були закладені великими англійськими економістами Адамом Смітом і Дейвидом Рікардо. Перший розвинув концепцію абсолютної, а другий — порівняльної переваги.

Адам Сміт, прагнучи обґрунтувати вигоди від міжнародних економічних відносин для всіх націй, писав: «Якщо будь-яка держава зможе постачати нам будь-який товар дешевше, ніж ми самі спро-

можні його виготовити, значно краще купувати його в неї за певну частину продукту нашої промисловості, у виробництві якого ми маємо деяку перевагу». Так виникла теорія абсолютної переваги як основи міжнародної спеціалізації країни.

Отже, абсолютна перевага країни у виробництві певного продукту означає, що ця країна здатна виробляти більшу кількість одиниць цього продукту з певного обсягу ресурсів за наявного рівня технології порівняно з конкурентами.

Для аналізу абсолютної переваги і вигоди країни від зовнішньої торгівлі внаслідок міжнародної спеціалізації наведемо умовний приклад. Припустимо, що є лише дві країни — Україна та Польща, які виробляють два продукти — борошно і цукор. Припустимо також, що ресурси є абсолютно замінюваними для альтернативного використання. Інакше кажучи, витрати заміщення є постійними, тому криві виробничих можливостей будуть прямими лініями. Нехай з одиниці ресурсів Україна виробляє 12 одиниць цукру, або вісім одиниць борошна. З цієї самої кількості ресурсів Польща виробляє 16 одиниць цукру, або чотири одиниці борошна (табл.13.1).

Таблиця 13.1

Обсяг продукції на одиницю ресурсів

Країна	Цукор	Борошно
Україна	12	8
Польща	16	4

У нашому прикладі Україна має абсолютну перевагу у виробництві борошна, а Польща — цукру. Ці переваги можуть пояснюватися різними обставинами, наприклад природно-кліматичними умовами. На підставі таблиці 13.1 побудуємо криві виробничих можливостей для України та Польщі (рис.13.1 і 13.2). За відсутності зовнішньої торгівлі обсяг споживання цих продуктів в обох країнах визначають криві виробничих можливостей. Оскільки міжнародна спеціалізація країн відсутня, то структура виробництва, яка вже склалася в них, є незмінною (наприклад, точка *A* на рис.13.1 і точка *B* на рис.13.2). Це означає, що Україна виробляє і споживає чотири одиниці борошна і шість одиниць цукру, а Польща — дві одиниці борошна і вісім одиниць цукру.

Обидві країни вирішили спеціалізуватися відповідно до абсолютної переваги. Україна спеціалізується тільки на виробництві борошна, виробляючи вісім його одиниць. Польща, відмовившись від

виробництва борошна, виробляє 16 одиниць цукру. Країни обмінюються своїми товарами через зовнішню торгівлю.

Торгівля між країнами буде взаємовигідною, коли ціна товару на зовнішньому ринку буде вищою, ніж його внутрішня ціна в країні-експортері, і нижчою, ніж у країні-імпортері. За відсутності зовніш-



Рис. 13.1

Вигоди України від спеціалізації відповідно до абсолютної переваги



Рис. 13.2

Вигоди Польщі від спеціалізації відповідно до абсолютної переваги

ньої торгівлі відносні ціни цих товарів на внутрішньому ринку визначаються відносними витратами. У нашому прикладі відносні ціни товарів становитимуть:

$$1 \text{ одиниця борошна} = 3/2 \text{ одиниці цукру}, \text{ або } 1 \text{ одиниця цукру} = 2/3 \text{ одиниці борошна} \text{ в Україні,}$$

$$1 \text{ одиниця борошна} = 4 \text{ одиниці цукру}, \text{ або } 1 \text{ одиниця цукру} = 1/4 \text{ одиниці борошна} \text{ в Польщі.}$$

Світова ціна на борошно має встановитися у межах:

$$3/2 \text{ одиниці цукру} < 1 \text{ одиниця борошна} < 4 \text{ одиниці цукру}.$$

Припустимо, що світова ціна перебуває на рівні 2,5 одиниці цукру за одну одиницю борошна. Припустимо також, що Україна змінює структуру свого споживання: збільшує на одну одиницю

споживання борошна, яке тепер становить п'ять одиниць. Решту борошна — три одиниці — Україна експортує в Польщу, за що отримує 7,5 одиниць цукру. Отже, зовнішня торгівля дає змогу Україні збільшити споживання обох продуктів, яке виходить за межі кривої виробничих можливостей. На рисунку 13.1 проведемо *криву торговельних можливостей*, яка показує варіанти спеціалізації країни на виробництві одного продукту з наступним його обміном (експортом) для отримання іншого продукту. Споживання обох продуктів в Україні характеризує точка *A'* на кривій торговельних можливостей. Отже, завдяки зовнішній торгівлі Україна збільшила споживання борошна на одну одиницю, а споживання цукру — на 1,5 одиниці.

Міжнародна спеціалізація дає змогу Польщі також збільшити споживання обох продуктів. Тепер воно становить там три одиниці борошна і 8,5 одиниць цукру і характеризується точкою *B'* на кривій торговельних можливостей. Отже, вигода від зовнішньої торгівлі для Польщі становить одну додаткову одиницю борошна для споживання і 0,5 одиниці цукру.

Отже, спеціалізація України і Польщі відповідно до абсолютної переваги та купівля товарів, які всередині країни виробляються з нижчою ефективністю, дають змогу обома країнам досягати таких рівнів споживання борошна і цукру, що лежать поза межами їхніх виробничих можливостей.

Теорія порівняльної переваги

Тепер припустимо, що Україна має абсолютну перевагу у виробництві обох продуктів. Нехай з одиниці ресурсів Україна виготовляє шість одиниць цукру і три одиниці борошна, а Польща — чотири одиниці цукру і одну одиницю борошна (табл. 13.2). Отже, Україна виробляє обидва продукти з вищою ефективністю, ніж Польща.

Чи не означає це, що Україна вироблятиме обидва продукти і торгівля з Польщею втратить для неї економічне значення? Доки у співвідношенні внутрішніх відносних цін між країнами зберігаються відмінності, доти кожна з них матиме порівняльну перевагу у виробництві певного продукту, що становить основу для взаємовигідної зовнішньої торгівлі.

Таблиця 13.2

Обсяг продукції на одиницю ресурсів

Країна	Цукор	Борошно
Україна	6	3
Польща	4	1

Україна має порівняльну перевагу у виробництві борошна, тоді як Польща — у виробництві цукру. Борошно відносно дешевше в Україні, а цукор — у Польщі. Чому? В Україні одиниця борошна коштує дві одиниці цукру, а одиниця цукру — 1/2 одиниці борошна. Інакше кажучи, щоб виробити додаткову одиницю борошна, Україні потрібно відмовитися від двох одиниць цукру, а щоб виробити додаткову одиницю цукру — від 1/2 одиниці борошна. У Польщі порівняльні витрати для цих двох продуктів інші. Для виробництва додаткової одиниці цукру тут доведеться відмовитися від 1/4 одиниці борошна, а для додаткової одиниці борошна — від чотирьох одиниць цукру.

Отже, Україна має перевагу внутрішніх порівняльних витрат, або просто *порівняльну перевагу* у виробництві борошна. Їй вигідніше відмовитися від меншої кількості цукру (дві одиниці), щоб отримати додаткову одиницю борошна, ніж Польщі, де одиниця борошна дорівнює чотирьом одиницям цукру. З позиції внутрішньої альтернативної вартості борошно відносно дешевше в Україні. І навпаки, у Польщі одиниця цукру дорівнює 1/4 одиниці борошна, а в Україні — 1/2. Цукор порівняно дешевший у Польщі.

Отже, країна має порівняльну перевагу у виробництві продукту, якщо вона виробляє його з нижчою альтернативною вартістю, ніж потенційний торговельний партнер.

Обидві країни матимуть вигоду, якщо спеціалізуються у сферах своєї порівняльної переваги: Україна — на виробництві борошна, а Польща — цукру. Україна експортуватиме борошно, щоб оплачувати польський цукор, а Польща — цукор, щоб оплатити українське борошно. Отже, Україна, спеціалізуючись на виробництві борошна, перемістить у цю сферу свою одиницю ресурсів з виробництва цукру. Польща спеціалізуючись на виробництві цукру і перемістить у цю сферу свої ресурси з борошна. При цьому Польща, враховуючи нижчу ефективність використання ресурсів порівняно з Україною, має перемістити у сферу виробництва цукру більше ресурсів, наприклад дві одиниці. Визначимо світове виробництво обох продуктів після повної спеціалізації країн (табл. 13.3). До спеціалізації в Україні було дві одиниці ресурсів, і вона виробляла шість одиниць цукру і три одиниці борошна; Польща мала три одиниці ресурсів і виробляла чотири одиниці цукру і дві одиниці продовольства. До спеціалізації світове виробництво цукру становило 10 одиниць, а борошна — п'ять одиниць. Завдяки міжнародній спеціалізації обох країн відносно до їхньої порівняльної переваги світове виробництво обох продуктів збільшилося.

Таблиця 13.3

Обсяг продукції після спеціалізації країн відповідно до порівняльної переваги

Країна	Цукор	Борошно
1. Обсяг продукції після міжнародної спеціалізації		
Україна	0	6
Польща	12	0
2. Обсяг виробництва до спеціалізації		
Україна	6	3
Польща	4	2
3. Зміна світового виробництва завдяки міжнародній спеціалізації		
	+2	+1

Відносна ціна борошна в Україні — дві одиниці цукру, а цукру — $1/2$ одиниці борошна. В Польщі відносна ціна цукру — $1/4$ одиниці борошна, а борошна — чотири одиниці цукру.

Припустимо, що ці країни погодилися на співвідношення обміну: одна одиниця борошна за три одиниці цукру. Україна залишає для внутрішнього споживання 3,5 одиниці борошна, а решту — 2,5 одиниці експортує в Польщу, отримуючи взамін 7,5 одиниць цукру. Завдяки міжнародній спеціалізації Україна збільшила споживання обох продуктів. Вигода для неї тепер становить 1,5 одиниці цукру і 0,5 одиниць борошна. Польща ж отримує в обмін 2,5 одиниці борошна, що на 0,5 одиниць більше, ніж до спеціалізації, і водночас збільшує споживання цукру (на 0,5 одиниці). Отже, завдяки спеціалізації та торгівлі обидві країни мають більшу кількість обох продуктів.

Спеціалізація, що ґрунтується на принципі порівняльної переваги, сприяє ефективнішому розподілові світових ресурсів, уснаслідок чого за однакових сукупних витрат цих ресурсів та технологій світовий обсяг виробництва збільшується. Використання певної кількості обмежених ресурсів для отримання найбільшого світового обсягу продукції потребує, щоб кожний товар виробляла та країна, яка має найнижчу внутрішню альтернативну вартість його виробництва, або порівняльну перевагу.

Проілюструємо графічно вигоду України і Польщі від спеціалізації відповідно до теорії порівняльної переваги. На підставі таблиці 13.3 побудуємо криві виробничих можливостей цих країн

(рис. 13.3 і 13.4). Обсяг споживання в Україні до спеціалізації показує точка A , а у Польщі — B . Проведемо криві торговельних можливостей: обсяг споживання в Україні характеризує точка A' , а у Польщі — B' . Точки A' і B' відповідають кращим економічним позиціям порівняно з точками A і B . Отже, спеціалізація обох країн і зовнішня торгівля дають змогу збільшити в них обсяг споживання.



Рис. 13.3

Вигоди України від спеціалізації відповідно до порівняльної переваги



Рис. 13.4

Вигоди Польщі від спеціалізації відповідно до порівняльної переваги

Зовнішня торгівля в умовах зростання витрат заміщення

У нашому аналізі досі припускалося, що витрати заміщення є незмінними, тобто кожна країна відмовляється від сталої кількості одного продукту, щоб забезпечити сталий приріст іншого. Звідси випливало, що країна максимізує свої вигоди від зовнішньої торгівлі, коли вона цілком спеціалізується на виробництві одного товару, з якого має порівняльну перевагу. Проте у дійсності повної спеціалізації не існує: кожна країна виробляє різні товари. Це пояснюється тим, що зі збільшенням обсягів продукції перехід від виробництва одного продукту до іншого супроводжується зростанням витрат, бо ресурси не є абсолютно взаємозамінюваними для альтернативного їх використання. Інакше кажучи, починає діяти закон зростання альтернативної вартості. Наприклад, в Україні для виробництва додаткової одиниці борошна необхідно відмовлятися від дедалі більшої кількості цукру.

За умов дії закону зростання альтернативної вартості чинники, які визначають напрями зовнішньої торгівлі, є тими самими, що й за постійних витрат. Країни можуть отримувати вигоду від зовнішньої торгівлі, якщо вони спеціалізуються на виробництві тих товарів, з яких мають порівняльну перевагу. Проте за зростаючих витрат заміщення одного товару на інший, *по-перше*, повна спеціалізація країни не вигідна, а *по-друге*, внаслідок конкуренції граничні витрати заміщення в обох країнах вирівнюються.

Оскільки ресурси вже не є абсолютно взаємозамінюваними для альтернативного використання, остільки крива виробничих можливостей є опуклою. Нехай Україна займає таке положення на кривій виробничих можливостей, що співвідношення витрат становить: одна одиниця борошна = двом одиницям цукру (точка А на рис.13.5). Якщо Україна спеціалізується на виробництві борошна, то подальше розширення його виробництва супроводжується зростанням витрат, тобто



Рис. 13.5

Міжнародна спеціалізація в умовах зростання витрат заміщення

Так само Польща, яка виходить із співвідношення: одна одиниця цукру = 1/4 одиниці борошна, розширює виробництво цукру. Однак при цьому виявляється, що це співвідношення починає зростати. Відмова від 1/4 одиниці борошна вивільняє ресурси, з яких виготовляють менше ніж одну одиницю цукру, бо ці ресурси шораз менше придатні для його виробництва. Зі збільшенням виробництва цукру також буде досягнуто точку, в якій співвідношення витрат для обох країн однакові (одна одиниця цукру = 1/2 одиниці борошна).

У точці, в якій співвідношення витрат у обох країнах однакове, зникає основа для поглиблення спеціалізації та розширення торгівлі (такою основою є різні відношення витрат). Тому подальша спеціалізація країни уже економічно недоцільна.

доводиться жертвувати більш ніж двома одиницями цукру, аби виробити одиницю борошна. В результаті збільшення виробництва борошна буде досягнуто точки В, в якій співвідношення витрат в обох країнах вирівнюється (одна одиниця борошна = чотирьом одиницям цукру).

Так само Польща, яка виходить із співвідношення: одна одиниця цукру = 1/4 одиниці борошна, розширює виробництво цукру. Однак при цьому виявляється, що це співвідношення починає зростати. Відмова від 1/4 одиниці борошна вивільняє ресурси, з яких

Точка однакових співвідношень витрат може досягатися тоді, коли Україна, крім борошна, виробляє і цукор, а Польща, окрім цукру, виробляє і борошно. Унаслідок дії закону зростання альтернативної вартості спеціалізація країн є неповною. Отже, за зростаючих витрат заміщення максимальну вигоду від зовнішньої торгівлі дає *часткова спеціалізація країн*.

Теорія Гекшера—Оліна та М. Портера

З теорії порівняльної переваги випливає, що в основі міжнародної торгівлі лежать відмінності між країнами у відносних витратах. Постає запитання: чому виникають ці відмінності? Шведські економісти Елі Гекшер та Кертіль Олін у 1920–1930-х роках виходили з того, що ці відмінності головним чином пояснюються, по-перше, тим, що у виробництві різних товарів фактори використовуються у різних співвідношеннях; і, по-друге, тим, що забезпеченість країн факторами виробництва не є однаковою.

Відповідно до *теорії Гекшера—Оліна* країни експортуватимуть ті товари, виробництво яких потребує значних витрат відносно надлишкових факторів і невеликих затрат дефіцитних факторів, та імпортуватимуть товари, у виробництві яких довелося би широко використовувати відносно дефіцитні фактори. Інакше кажучи, країна у прихованому вигляді експортує надлишкові фактори виробництва та імпортує дефіцитні. Відносну забезпеченість країни факторами виробництва визначають так: якщо відношення між кількістю даного фактора та іншими факторами в країні вище, ніж в інших, то цей фактор є відносно надлишковим для даної країни. І навпаки, якщо це співвідношення нижче, ніж в інших країнах, то фактор розглядають як дефіцитний. Зрозуміло, що ціна надлишкового фактора у країні буде нижчою порівняно з іншими країнами. Відповідно й відносна ціна продукту, у виробництві якого використовують цей дешевший фактор виробництва більшою мірою, ніж інші фактори, буде нижчою, ніж деінде. З іншого боку, використання у значних кількостях дефіцитних факторів підвищує їхню ціну, а витрати виробництва на ці товари є відносно високими. Саме так виникають порівняльні переваги, які визначають напрями зовнішньої торгівлі.

Статистика значною мірою підтвердила висновки теорії Гекшера—Оліна. Країни справді вивозять переважно продукцію, в затратах на виробництво якої переважають відносно надлишкові ресурси. Проте в останні десятиліття структури виробничих ресурсів, якими володіють європейські держави, відносно вирівнюються. Згідно з

теорією Гекшера—Оліна, це має знизити стимули до їхньої торгівлі одна з одною. Натомість у другій половині ХХ ст. найвищими темпами торгівля розвивалася саме між промислово розвинутими країнами з приблизно однаковими структурами виробничих факторів. Інакше кажучи, на світовому ринку зростає питома вага торгівлі “подібними товарами між подібними націями”.

Американський економіст В. Леонтьєв у середині 1950-х років, використовуючи модель міжгалузевго балансу “затрати — випуск”, побудовану на основі даних економіки США за 1947 р., перевіряв висновки теорії Гекшера—Оліна. Він виявив, що США, яких розглядали як країну, де капітал був відносно надлишковим фактором виробництва, експортували переважно не капіталомісткі, а трудомісткі товари (згідно з теорією Гекшера—Оліна, в експорті США мали б переважати капіталомісткі товари). Цей емпірично отриманий результат назвали *парадоксом Леонтьєва*.

Подальші дослідження виявили, що у США капітал не є найбільш надлишковим фактором. За рівнем надлишковості вище капіталу перебувають науково-технічні кадри та оброблювана земля. США справді переважно експортували товари, у виробництві яких інтенсивно використовуються надлишкові фактори. Водночас економісти дійшли висновку, що, пояснюючи міжнародну спеціалізацію країни, необхідно, по-перше, розчленовувати фактори виробництва на окремі їхні підвиди і враховувати рівень надлишковості цих підвидів у країні. Наприклад, робоча сила як фактор виробництва помітно диференціюється за рівнем кваліфікації. Тому в експорті розвинутих країн може відобразитися відносна надлишковість висококваліфікованої робочої сили, в той час як країни, що розвиваються, експортують продукцію, яка потребує значних затрат некваліфікованої праці.

По-друге, на міжнародну спеціалізацію країни впливає зовнішньоекономічна політика, яку проводить уряд. Ця політика може стимулювати розвиток у країні тих галузей і виробництв та експорт їхньої продукції, в яких інтенсивно використовують дефіцитні фактори.

По-третє, в окремих галузях, зокрема у добувній промисловості, використовують значні обсяги капіталу. Це пояснює ту обставину, що експорт із багатьох країн, що розвиваються, капіталомісткий, хоча капітал у цих країнах не є відносно надлишковим фактором.

Значним внеском у теорію міжнародної спеціалізації країн є концепція американського економіста Майкла Портера. На підставі обширного статистичного матеріалу, який охоплював майже 100 га-

лузей восьми розвинутих країн, Портер створив теорію *конкурентних переваг країни*. Портер вважає, що теорії міжнародної торгівлі Рікардо і Гекшера—Оліна уже відіграли свою позитивну роль у поясненні структури зовнішньої торгівлі. В останні десятиліття ці теорії, на думку Портера, втратили своє практичне значення, бо істотно змінилися умови формування конкурентних переваг, зокрема зникає залежність конкурентоспроможності галузей від наявності в країні основних факторів виробництва.

Центральне місце в концепції Портера займає ідея так званого *національного ромба*, який розкриває чотири основні визначники економіки, від яких залежить формування конкурентних переваг країни. Ці визначники, взаємодіючи, створюють сприятливе або несприятливе середовище для реалізації названих переваг.

Першим таким визначником є *кількість та якість певних факторів виробництва*. Серед таких факторів, які вагомо впливають на конкурентоспроможність товарів і послуг країни, Портер поряд із традиційними (земля, праця, капітал, підприємницькі здібності) особливо наголошує на *інфраструктурі* (транспортна система країни, система зв'язку, послуги пошти, забезпечення населення житлом та ін.), а також на *ресурсах знань* країни — тобто суми наукової, технічної та ринкової інформації.

У теорії конкурентних переваг країни важливе значення має поділ факторів виробництва на *загальні* та *спеціалізовані*. Загальні фактори (наприклад, мережа автомобільних доріг, висока частка у складі робочої сили осіб з вищою освітою) створюють конкурентні переваги для значної кількості галузей національної економіки. Спеціалізовані фактори (наприклад, добре вишколений персонал з вузькою спеціалізацією, вагомі здобутки країни у певній галузі знань) застосовуються в обмеженій кількості галузей або навіть в одній галузі. Група спеціалізованих факторів дає змогу фірмам країни підтримувати конкурентну перевагу на світових ринках, але ці фактори потребують значних інвестицій упродовж тривалих періодів.

Другим визначником, за Портером, є *умови внутрішнього попиту, його кількісні та якісні параметри*. Величина попиту, особливості його формування в країні, диференціація попиту на певні види продукції, вимоги покупців до якості на внутрішньому ринку є важливими чинниками здобуття країною конкурентних переваг на світових ринках. Саме на внутрішньому ринку апробуються нові вироби, перш ніж фірми вийдуть з ними на світовий ринок.

Третій визначник — це *близькі суміжні галузі*. Важливою умовою створення і підтримання країною конкурентних переваг на світових

ринках є наявність у національній економіці високорозвинутих близьких суміжних галузей, які забезпечують експортоорієнтовані виробництва необхідними матеріалами, напівфабрикатами, іншими матеріальними засобами та інформацією.

Четвертим визначником є *стратегія і структура фірм, рівень та характер конкуренції на внутрішньому ринку*. Портер вважає, що міжнародна конкурентна перевага фірм країни відбиває стан конкуренції на її внутрішньому ринку. Якщо на цьому ринку відсутня змагальність вітчизняних фірм, а їхні стратегія та структура не зорієнтовані на діяльність в умовах суперництва, то на міжнародних ринках у таких фірм здебільшого не виникає конкурентних переваг.

Ці чотири визначники взаємно посилюють і обумовлюють один одного. Разом із тим, згідно з теорією Портера, крім них, існують ще два суттєвих чинники, — *діяльність уряду та випадкові події*.

Отож важливу роль у процесі формування конкурентних переваг національної економіки відіграє *економічна політика уряду*, яка впливає на основні чотири визначники «національного ромба». Цей вплив може бути як сприятливим, так і несприятливим. На перші три визначники уряд впливає своєю макроекономічною політикою — фіскальною, монетарною та зовнішньоекономічною. Зокрема уряд може стимулювати експорт, підтримувати експортні галузі через податкову політику, фінансувати наукові дослідження, здійснювати капіталовкладення в інфраструктуру, тимчасово захищати національного виробника у певних галузях, сприяти розвиткові інформаційної бази для бізнесу в цілому та для близьких суміжних галузей, що взаємодіють з експортними, та ін.

На четвертий визначник, який визначає рівень змагальності фірм на світових ринках, — стан конкурентного середовища на національному ринку — уряд впливає через *антимонопольне законодавство та його застосування на практиці*. Досвід підказує, що майже в усіх країнах формування конкурентоспроможних галузей відбувалося за участі держави. Це особливо актуально для перехідних економік, в яких слабкість приватного сектора не дає йому змоги самостійно формувати конкурентні переваги і завойовувати місце на світових ринках.

Другим чинником, як зазначалося, є *випадкові події*. До них Портер відносить значні наукові відкриття і винаходи, технологічні зрушення, різкі зміни цін на ресурси (так звані нафтошоки), збурення на фінансових ринках або в обмінних курсах, війни, революції, певні політичні рішення тощо. Випадкові події можуть звести нанівець

переваги одних потужних конкурентів на світових ринках і закласти добрий підмурок для розвитку переваг інших.

Портер підкреслює, що національні фірми, які вдало конкурують на міжнародних ринках, визначають рівень поступу низки взаємопов'язаних галузей, які в сукупності становлять так званий *кластер*. Кластери, що успішно склалися, дають змогу підтримувати конкурентну перевагу і сприятливо впливають на нові суміжні галузі та виробництва, тобто такі кластери розширюються. Проте кластери можуть згортатися і зникати, а це ознака того, що у певній галузі країна втрачає конкурентну перевагу на світових ринках.

Рівноважний рівень світових цін і вигоди від зовнішньої торгівлі

Вигоди від зовнішньої торгівлі залежать від рівноважних світових цін на товари і послуги, котрими торгують країни. Для з'ясування цього питання застосуємо інструментарій кривих попиту і пропозиції та візьмемо лише дві країни — Україну і Росію, що виробляють однаковий продукт — олію. Аби ще спростити ситуацію, не беремо до уваги транспортних видатків, а також торговельних обмежень, таких як мито і квоти.

Припустімо, що за відсутності зовнішньої торгівлі криві внутрішніх попиту і пропозиції визначають рівноважну ціну на олію в Україні на рівні 1000 дол. за 1 т та рівноважну кількість — 100 тис. т (рис. 13.6, в). У Росії рівноважна ціна встановлюється на рівні 2000 дол. за 1 т, а рівноважна кількість — 60 тис. т (рис. 13.6, а).

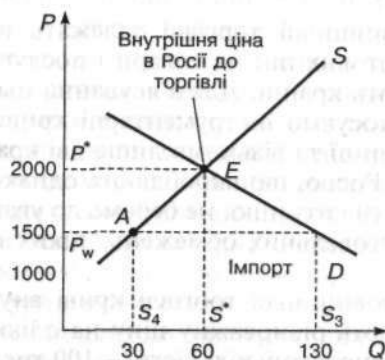
Ціна на олію в Росії вища, ніж в Україні, тому українським виробникам буде вигідно експортувати свою продукцію, а споживачам у Росії — купувати дешеву імпортовану олію. Отже, початкова різниця в цінах створює можливості для експорту та імпорту, але їхні обсяги залежать від того, на якому рівні встановлюється світова ціна.

Україні вигідно збільшувати виробництво олії та експортувати її, якщо світова ціна перевищуватиме початкову внутрішню ціну. Що вища світова ціна олії, то активніше українці збільшуватимуть пропозицію олії. Правда, водночас зростатимуть і внутрішні ціни на олію, і споживачі в Україні скорочуватимуть попит на неї. Отже, у нашому прикладі величина пропозиції олії на світовому ринку визначатиметься різницею між пропозицією і попитом на неї на внутрішньому ринку України, яка виникає в умовах зростання цін на цей продукт.

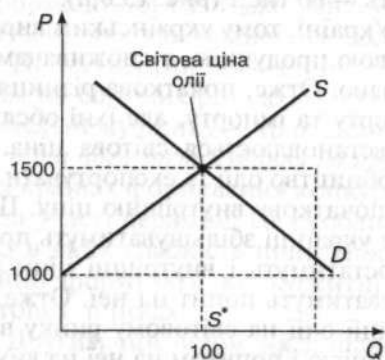
Припустімо, що за ціни 1250 дол. за 1 т українські виробники виробили би 125 тис. т олії, споживачі купили б 75 тис. т, а надлишкову

пропозицію товару було б експортовано. Якби світова ціна олії становила 1500 дол., то в Україні її було б вироблено 150 тис. т, а споживачі купили б лише 50 тис. т, тобто внутрішній надлишок (100 тис. т) пішов би на експорт.

Російським споживачам вигідно купувати імпортовану олію, якщо світова ціна на неї нижча за початкову внутрішню ціну в Росії. Щو нижча світова ціна на олію (а в умовах вільної торгівлі і внутрішня), то більшим у Росії буде попит на неї. Зі зниженням внутрішніх цін на олію російські продуценти скорочуватимуть розмір її пропозиції. Отже, у нашому прикладі величина попиту на цей продукт на світовому ринку визначатиметься різницею між попитом і пропозицією на внутрішньому ринку Росії, яка виникає в умовах зниження цін на олію.



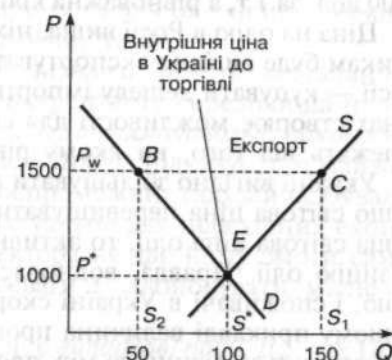
а) Ринок олії в Росії



б) Світова торгівля олією

Припустимо, що за ціни 1750 дол. за 1 т російські споживачі купили б 90 тис. т олії, а продуценти зменшили б її виробництво до 45 тис. т, тобто нестача олії в Росії становила би 45 тис. т. Щоб покрити цю нестачу, в Росію надходить імпорт. За світової ціни у 1500 дол.

Російським споживачам вигідно купувати імпортовану олію, якщо світова ціна на неї нижча за початкову внутрішню ціну в Росії. Що нижча світова ціна на олію (а в умовах вільної торгівлі і внутрішня), то більшим у Росії буде попит на неї. Зі зниженням внутрішніх цін на олію російські продуценти скорочуватимуть розмір її пропозиції. Отже, у нашому прикладі величина попиту на цей продукт на світовому ринку визначатиметься різницею між попитом і пропозицією на внутрішньому ринку Росії, яка виникає в умовах зниження цін на олію.



в) Ринок олії в Україні

Рис. 13.6

Вплив зовнішньої торгівлі на світове виробництво, споживання і ціну олії

за 1 т російські споживачі купили б 130 тис. т олії, а внутрішнє виробництво склало б лише 30 тис. т, тобто Росія імпортуватиме 100 тис. т олії.

Побудуємо криву пропозиції експорту (рис. 13.6, б). Вона показує кількість олії, яку експортують за кожної світової ціни, що перевищує 1000 дол. за 1 т. Крива є висхідною, що вказує на прямо пропорційну залежність між світовою ціною і величиною українського експорту олії. Коли світові ціни зростають відносно цін даної країни, експорт цієї країни збільшується.

Тепер розглянемо криву попиту на імпорт Росії (рис. 13.6, б). Ця крива показує кількість олії, яку імпортує Росія за світовими цінами, нижчими за внутрішні. Крива є спадною, бо світові ціни та величина імпорту перебувають в оберненій залежності. Коли світові ціни знижуються відносно внутрішніх цін країни, імпорт цієї країни зростає.

Рівновага в міжнародній торгівлі у моделі двох країн досягається у точці, в якій крива попиту на імпорт однієї країни перетинається з кривою пропозиції експорту іншої країни. У нашому прикладі рівновага на світовому ринку досягається у точці за ціни 1500 дол. за 1 т олії. За такої ціни надлишковий попит у Росії (130 — 30) відповідає надлишковій пропозиції в Україні (150 — 50). За вищої ціни пропозиція олії на світовому ринку перевищить попит, унаслідок чого ціна олії знижуватиметься до рівноважного рівня, а пропозиція цього продукту скорочуватиметься. І навпаки, за низьких цін попит перевищуватиме пропозицію, тому світова ціна зростатиме, що розширюватиме пропозицію і зменшуватиме попит, поки ціна не досягне рівноважного рівня.

З моделі попиту і пропозиції випливає, що хоча зовнішньоторговельні відносини взаємовигідні для країн загалом, проте вони дають вигоду одним групам населення і суперечать інтересам інших.

В Україні за відсутності зовнішньої торгівлі на внутрішньому ринку виробляється S^* олії, яку продають за ціною P^* (рис. 13.6, в). Водночас світова ціна P_w вища, бо відображає вищі витрати на виробництво олії у світі. З розвитком світової торгівлі внутрішня ціна в Україні зростає від P^* до P_w . Українські виробники збільшують виробництво олії від S^* до S_1 , а споживачі зменшують її споживання від S^* до S_2 . Різницю між S_2 і S_1 Україна експортує. Вигоду українських виробників олії, які тепер виробляють більше і продають за вищою ціною, можна визначати через площу чотирикутника $P_w CEP^*$. Утрати споживачів в Україні вимірює площа чотирикут-

ника $P_w BEP^*$. Порівнявши обидва чотирикутники, бачимо, що українське суспільство загалом має чисту економічну вигоду, яку відбиває трикутник BEC .

У Росії за відсутності зовнішньої торгівлі для внутрішнього ринку виробляється S^* олії, яка продається за ціною P^* (рис. 13.6,а). Світова ціна P_w є нижчою. З розвитком світової торгівлі російські споживачі розширюватимуть споживання дешевої імпоротної олії від S^* до S_3 , а виробники зменшать її виробництво від S^* до S_4 . Різницю між S_3 і S_4 Росія імпортує. Вигоду споживачів Росії, які купують більше олії за нижчою ціною, можна визначити за допомогою площі чотирикутника P^*EDP_w . Збитки російських виробників вимірює площа чотирикутника P^*EAP_w . Із порівняння обох чотирикутників випливає, що російське суспільство загалом має чисту економічну вигоду (трикутник ADE).

Отже, внаслідок міжнародної торгівлі виробники в країні-експортері виграють, бо мають змогу розширити виробництво й продавати свою продукцію за ціною, яка перевищує внутрішню рівноважну ціну. З іншого боку, споживачі в країні-експортері програють, бо внаслідок підвищення цін змушені скорочувати обсяг закупівель. Проте загалом зовнішня торгівля забезпечує приріст добробуту в країні-експортері за рахунок більшого виграшу виробників порівняно з утратами споживачів.

Із розвитком зовнішньої торгівлі споживачі в країні-імпортері виграють, бо мають змогу купувати більшу кількість потрібного їм блага за нижчою ціною. З іншого боку, виробники в країні-імпортері програють, бо конкуренція імпорту змушує їх знижувати ціни і скорочувати обсяги виробництва. Проте загалом зовнішня торгівля забезпечує приріст добробуту в країні-імпортері, бо вигоди споживачів переважають збитки виробників продукції, яка конкурує з імпортом.

Зовнішня торгівля і розподіл доходів

Хоч міжнародна торгівля є взаємовигідною, вигреш від неї розподіляється між країнами нерівномірно. У нашому прикладі чистий вигреш країни визначається площею трикутників — експортера (BEC) та імпортера (ADE). Площу трикутника, як відомо, вимірюють половиною добутку основи на висоту. В обох випадках основою трикутника є обсяг зовнішньої торгівлі (для України — експорту, для Росії — імпорту), а висотою є зміна внутрішньої рівноважної ціни. Оскільки обсяг експорту України дорівнює імпортові Росії, то розподіл вигід між країнами залежить від відсотка зміни внутрішньої ціни.

У нашому прикладі ціна в Росії знизилася на 25% $\left[\frac{2000 - 1500}{2000} \cdot 100 \right]$, а ціна в Україні зросла на 50% $\left[\frac{1500 - 1000}{1000} \cdot 100 \right]$.

Тому загалом вигреш України від зовнішньої торгівлі є більшим.

Отже, від розвитку торговельних відносин більше вигід отримує та країна, у якій внутрішні ціни змінилися на більший відсоток. Це відображає правило розподілу вигід, яке промовляє: *вигоди від зовнішньої торгівлі розподіляються прямо пропорційно змінам цін у обох країнах*. Якщо в країні-експортері ціни виросли на x відсотків, а ціни в країні-імпортері знизилися на y відсотків, то:

$$\frac{\text{виграш країни - експортера}}{\text{виграш країни - імпортера}} = \frac{x}{y}.$$

Інакше кажучи, чим нижча еластичність попиту на імпорт за ціною або еластичність пропозиції за ціною, тим більший вигреш країни від торгівлі.

Для оцінки розподілу вигід від зовнішньої торгівлі економісти використовують показник “*умови торгівлі*” — відношення експортних цін країни до її імпорتنних цін. На практиці цей показник обчислюють для окремих країн або груп країн як відношення індексів експортних та імпорتنних цін:

$$\text{Умови торгівлі} = \frac{\sum x_i p_i^x}{\sum m_i p_i^m},$$

де p_i^x — відношення експортної ціни i -го товару в розрахунковому році до його ціни у базовому році;

p_i^m — відношення імпорتنної ціни i -го товару в розрахунковому році до його ціни у базовому році;

x_i — частка i -го товару у вартості експорту в базовому році;

m_i — частка i -го товару у вартості імпорту в базовому році.

Зростання цього показника здебільшого свідчить про поліпшення умов торгівлі й підвищення добробуту нації, а його зниження вказує на погіршення цих обставин. Річ у тім, що коли експортні ціни зростають швидше за імпорتنні, то за кожну одиницю свого експорту країна може отримати більше імпорتنних товарів. Динаміка умов торгівлі залежить від коливань попиту на міжнародних ринках, від ступеня монополізації ринків ресурсів, від змін у технологіях, погодних умов тощо.

Динаміку умов торгівлі необхідно аналізувати разом із даними про зміни її обсягів. Інколи зниження цін на експортну продукцію

може перебиватися збільшенням експорту, і країна матиме більше вигід від зовнішньої торгівлі, хоча умови торгівлі для неї погіршилися.

Як уже зазначалося, зовнішня торгівля впливає на споживачів та виробників у країні-імпортері та в країні-експортері. Водночас вона позначається на *доходах власників факторів виробництва* в країнах. Розвиток зовнішньої торгівлі означає, що в експортних галузях виробництво розширюється, а ціна експортної продукції зростає до рівня світової. Попит на фактори виробництва, які використовуються у цих галузях, а також ціни на ці фактори зростають. І навпаки, у галузях, які конкурують з імпортом, відбуваються протилежні процеси.

Отже, в короткостроковому періоді внаслідок запровадження зовнішньоторговельних відносин зростають доходи власників факторів виробництва, що використовуються в експортних галузях. Одночасно знижуються доходи власників факторів виробництва, які залучені в галузі, що конкурують з імпортом.

У довгостроковому періоді відбувається переміщення факторів виробництва між галузями, тому доходи на фактори виробництва у різних галузях вирівнюватимуться. Проте це ніяк не означає, що доходи повернуться до рівня, який існував до виникнення зовнішньоекономічних зв'язків. Річ у тім, що структура факторів виробництва в експортоорієнтованих та імпортозаміщувальних галузях неоднорідна. Наприклад, у виробництві експортного товару *A* потрібно відносно більше капіталу і менше праці, тоді як у виробництві імпортозаміщувального продукту *B* — більше праці та менше капіталу. Це означає, що обсяг капіталу, який вивільнюється з галузі *B*, буде недостатньо для задоволення потреб експортної галузі *A*, яка швидко зростає. І навпаки, з галузі *B* може вивільнитися більше праці, ніж потрібно для розширення галузі *A*, що спричинить зростання безробіття.

*Отже, у довгостроковому періоді розвиток зовнішньої торгівлі забезпечує зростання доходів тих факторів виробництва, які інтенсивно використовуються в експортних галузях, знижує доходи власників факторів виробництва, які інтенсивно використовуються в імпортозаміщувальних галузях. Такий висновок називають **теоремою Столпера–Семюелсона**. Ця теорема справедлива для незмінної пропозиції факторів виробництва за умов досконалої конкуренції.*

Однак у довгостроковому періоді пропозиція факторів виробництва збільшується. При цьому темпи зростання різних факторів у різних галузях національної економіки неоднакові. Англійський економіст Т. Рибчинський виявив зв'язок між зростанням пропозиції факторів та

збільшенням обсягів виробництва. Цей зв'язок називають **теоремою Рибчинського**: *зростання пропозиції певного фактора виробництва збільшує обсяги виробництва і доходи галузі, в якій цей фактор використовується відносно інтенсивніше, і скорочує обсяг виробництва й доходи галузі, де він задіяний менш інтенсивно.*

Для ілюстрації наведемо такий приклад. Нехай країна експортує трудомістку продукцію та імпортує капіталомістку. Якщо пропозиція праці як фактора виробництва зростає вищими темпами, то обсяг виробництва і доходи експортоорієнтованих галузей зростатимуть. Водночас можуть скорочуватися обсяги виробництва і доходи у капіталомісткому секторі, який конкурує з імпортом. Річ у тім, що динамічний експортний сектор країни буде притягувати до себе певну частину зайнятого там капіталу.

Теорему Рибчинського підтверджує так звана «голландська хвороба». У 1970-х роках Голландія збільшувала обсяги видобутку природного газу в Північному морі для експорту. Це супроводжувалося переміщенням ресурсів з інших галузей національної економіки, в яких скоротилися обсяги виробництва та експорту.

13.3. Зовнішньоторговельна політика

Нам уже відомо, що вільна торгівля підвищує рівень життя населення в усіх країнах — як у тих, що екпортують товари, так і в тих, що їх імпортують. Проте з багатьох причин уряди втручаються у зовнішньоторговельну діяльність і регулюють обсяги зовнішньої торгівлі. У цьому підрозділі проаналізуємо економічні наслідки використання урядом основних інструментів, що використовуються для регулювання обсягів зовнішньої торгівлі.

Інструменти зовнішньоторговельної політики

Інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі поділяють на *митні* (накладання мита на імпортовані та експортовані товари) та *немитні* (квоти, субсидії, демпінг, бюрократичні перешкоди тощо). З іншого боку, серед них розрізняють ті, що *стимулюють експорт* (прямі й непрямі експортні субсидії), та ті, що *обмежують імпорт* (мито, квоти, ліцензування, бюрократична тяганина під час митних процедур тощо).

Державні інструменти, що обмежують імпорт, часто називають *торговельними бар'єрами*, або *торговельними обмеженнями*.

Як уже зазначалося, існує два основні види зовнішньоторговельної політики — *протекціонізм* і *фритредерство*.

Найпоширенішим зряддям політики протекціонізму є *мито* — податок, який накладається на кожен одиницю товару, який завозять до країни. Мито здорожує імпортовані товари, внаслідок чого вітчизняні товари стають дешевшими порівняно з імпортними. Основних видів мита є три: 1) *адвалерне*; 2) *специфічне*; 3) *комбіноване*.

Адвалерне мито запроваджується у вигляді відсотка від митної вартості товару. Ціна, за якою імпортований товар продаватимуть у країні, дорівнюватиме митній вартості товару (ціна, за якою товар імпортується) плюс ставка адвалерного мита:

$$P = P_i + t_a P_i,$$

де P — ціна, за якою товар продаватимуть у країні;

P_i — митна вартість товару (ціна, за якою імпортується товар);

t_a — ставка адвалерного мита.

Специфічне мито встановлюють у вигляді фіксованої суми з одиниці виміру (ваги, площі, об'єму і т.д.): наприклад, 1 долар за 1 см³ двигуна. Ціна, за якою товар продаватимуть у країні, становитиме:

$$P = P_i + t_s,$$

де t_s — ставка специфічного мита.

Комбіноване мито поєднує ставки адвалерного і специфічного мита.

Ще однією поширеною формою політики протекціонізму є *квота*, яка означає обмеження кількості або сумарної вартості конкретних імпортованих товарів. Квотування зовнішньої торгівлі здійснюється через її ліцензування, коли уряд видає ліцензії на імпорт обмеженого обсягу продукції та водночас забороняє неліцензовану торгівлю. Якщо квоту вичерпано, припиняється імпорт товарів, яким споживачі могли б віддати перевагу над вітчизняними. У стримуванні зовнішньої торгівлі квоти на імпорт ефективніші, ніж мито. Деякі продукти можуть імпортуватися у великих кількостях, незважаючи на високе мито. Низька квота на імпорт повністю забороняє імпорт понад квоту.

Немитні (технічні) бар'єри — це інструменти зовнішньоторговельної політики, за допомогою яких імпорт до країни певних виробів утруднюється. До цих інструментів належать *надмірні стандарти*

щодо якості товару, санітарні обмеження, норми безпеки, бюрократична тяганина під час митних процедур, вимоги ліцензування тощо. Наприклад, у деяких країнах вітчизняні імпортери іноземних товарів зобов'язані мати ліцензії. Обмеженням видання таких ліцензій можна ефективно перешкоджати імпортові тощо.

Для захисту національного виробника держава може не лише обмежувати імпорт, а й *стимулювати експорт*. Однією із форм стимулювання експорту є його *субсидування*, тобто різноманітні фінансові пільги, які надаються державою вітчизняним фірмам для розширення вивозу товарів за кордон. Ці пільги дають їм змогу знизити витрати, внаслідок чого можна встановити нижчі ціни, що підвищує конкурентоспроможність їхніх виробів на світових ринках.

Експортні субсидії бувають *прямі* (виплати дотацій вітчизняним виробникам, коли вони виходять на зовнішній ринок) і *непрямі* (пільгове оподаткування, кредитування тощо).

Надзвичайною формою обмеження урядом зовнішньоторговельного обороту є запровадження *економічних санкцій*, наприклад *торговельного ембарго*, яке означає заборону урядом ввезення до певної країни або вивезення із певної країни товарів. Ембарго вводиться здебільшого з політичних мотивів — здійснити тиск на країну для досягнення певних політичних цілей, а не для стабілізації національної економіки. Іноді економічні санкції щодо певної держави ухвалюються ООН, тобто вони мають колективний характер.

Більшість економістів вважають, що будь-який метод обмеження зовнішньої торгівлі спричиняє зниження добробуту, але ці методи використовують практично усі країни світу. Річ у тім, що політика протекціонізму є вигідною для окремих груп населення.

Економічні наслідки запровадження мита

За економічними функціями, яке відіграє мито у національній економіці, розрізняють *фіскальне*, *захисне*, *заборонне* та *компенсаційне* мито.

Фіскальне мито застосовують до виробів, які не виготовляють у країні. Ставки фіскального мита здебільшого невеликі, а його метою є забезпечення надходжень до державного бюджету.

Захисне мито призначене для захисту вітчизняних виробників від іноземної конкуренції. Хоча таке мито зазвичай не настільки високе, щоб припинити імпорт іноземних товарів, воно ставить зарубіжних виробників у конкурентно невідносно вигідне становище на внутрішньому ринку країни.

Різновидом захисного мита є *заборонне мито*, за якого ставка митного податку є настільки високою, що ввезення іноземними виробниками товарів у країну є для них збитковим.

Компенсаційне мито застосовує країна-імпортер певного товару для нейтралізації переваг, які здобуває її торговельний партнер, використовуючи експортні субсидії.

Розрізняють також *ввізне* та *вивізне* мито. Ввізне (імпортне) мито встановлюють на товари під час їх увезення на митну територію країни, а вивізне — під час їх вивезення за межі цієї території.

Для вивчення економічних наслідків запровадження захисного мита застосуємо інструментарій кривих попиту і пропозиції. Припустимо, що у Бідасії відсутня зовнішня торгівля, і рівноважна внутрішня ціна на олію, у виробництві якої країна не має ні абсолютної, ні порівняльної переваг, встановлюється у точці перетину кривих внутрішньої пропозиції та внутрішнього попиту на рівні P_d , а обсяг вітчизняного виробництва становить Q (рис.13.7).

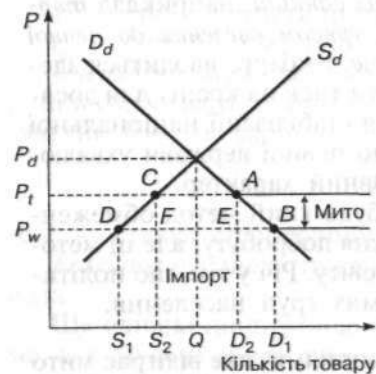


Рис. 13.7

Економічні наслідки
запровадження імпортного мита

Тепер уявімо, що економіка Бідасії відкрилася для вільної торгівлі. Сусідня Багатія, яка має абсолютну перевагу у виробництві олії, продає її на ринку Бідасії. За вільної торгівлі внутрішня ціна на олію в Бідасії не може відрізнитися від світової, яка дорівнює P_w . За ціни P_w , яка нижча від внутрішньої ціни, що була в Бідасії, внутрішнє споживання олії в цій країні збільшується до D_1 . Водночас унаслідок встановлення світових цін продуcentи олії в Бідасії вироблятимуть лише обсяг продукції S_1 . Різниця між споживанням (D_1) і вітчизняним виробництвом (S_1) покривається імпортом.

Припустімо тепер, що для захисту національного виробника уряд Бідасії запроваджує адвалерне мито у розмірі t . Ціна на олію в Бідасії зростає на $(P_w \cdot t)$ і становитиме $(P_t = P_w + P_w \cdot t)$. Подорожчання олії скоротить її споживання в країні до D_2 . В умовах підвищення цін продуcentи Бідасії збільшують виробництво олії до S_2 . Імпорт цього продукту тепер скоротиться до різниці $(D_2 - S_2)$.

Легко зауважити, що *від запровадження мита передовсім страждають споживачі*. Мито здорожчує олію на величину $(P_w \cdot t)$, і це спо-

нукатиме їх купувати менше олії: вони перерозподілять частину своїх видатків на користь менш бажаних товарів-замінників. Втрати споживачів від запровадження мита графічно показує площа чотирикутника $P_w P_t AB$.

Запровадження мита відповідає інтересам вітчизняних виробників, на чий товар воно не поширюється. Оскільки імпортна олія дорожчає, то внутрішні споживачі переорієнтують свій попит на продукт національних виробників. Останні розширюють виробництво олії та отримують додаткові прибутки, бо також продають олію за ціною P_t . Обсяг виробництва олії в Бідасії за ціни P_t збільшиться від S_1 до S_2 . Ось чому практично в усіх країнах світу вітчизняні виробники виступають за запровадження захисного мита. З економічної точки зору прибуток виробників є різницею між виторгом і витратами, а з геометричної — площею, що обмежена кривою внутрішньої пропозиції та лінією ціни. Підвищення ціни внаслідок запровадження мита збільшує прибутки вітчизняних виробників. У нашому прикладі додатковий прибуток виробників олії в Бідасії відповідає площі чотирикутника $P_w P_t CD$, адже вони не сплачують вітчизняного мита, але продають свою продукцію за ціною P_t . Розширення виробництва олії в Бідасії на величину DF означає, що мито дозволяє національним продуcentам перемішувати ресурси з інших ефективніших галузей економіки. Іноземні виробники зазнають збитків унаслідок скорочення експорту. Хоча ціна олії зростає на $(P_w \cdot t)$, приріст виторгу належить урядові Бідасії, а не іноземним фірмам.

Ввізне мито є одним із важливих джерел поповнення державного бюджету. Загальні надходження держави від мита визначають як добуток величини мита на одиницю продукції та обсягу імпорту. В нашому прикладі доходи держави від мита дорівнюють площі чотирикутника $CAEF$. Митні надходження перерозподіляють дохід споживачів на користь держави і не впливають на рівень добробуту нації. Інакше кажучи, держава привласнює те, що втрачають споживачі.

Отже, від запровадження ввізного мита виграють вітчизняні виробники та державний бюджет, і програють споживачі. Водночас сукупний виграв виробників і держави (сума площ чотирикутників $P_w P_t CD$ і $CAEF$) є меншим за втрати споживачів (площа чотирикутника $P_w P_t AB$). Отже, імпортне мито усе ж спричиняє чисті втрати добробуту суспільства загалом. Ці втрати у нашому прикладі дорівнюють сумі площ трикутників DCF і ABE .

Площа трикутника DCF , яку називають *ефектом виробників*, відображає втрати, що пов'язані із зростанням обсягів виробництва

вітчизняних фірм з низьким рівнем конкурентності. Мито сприяє розвитку неефективних виробництв, які не мають порівняльної переваги, і опосередковано спричиняє скорочення виробництва у відносно ефективних галузях, котрі мають таку перевагу. Це означає, що ввізне мито переміщує виробничі ресурси у хибному напрямі. Отже, мито скорочує обсяги реального світового виробництва.

Площа трикутника ABE , яку називають *ефектом споживачів*, відображає втрати, що пов'язані із зменшенням закупівель споживачами певного блага внаслідок його подорожчання після запровадження ввізного мита. Вплив ввізного мита на становище основних економічних суб'єктів подано в таблиці 13.5.

Як впливає з її даних, суспільство загалом втрачає від використання мита. Проте нерідко мито запроваджують для захисту національних виробників, які створюють нові робочі місця, отримують додаткові прибутки тощо. Якщо галузь економіки упродовж строку дії мита встигає зміцніти і стає конкурентоспроможною, то запровадження мита є виправданим.

Таблиця 13.5

Вигоди та втрати основних економічних суб'єктів
від ввізного мита

Споживачі	Вітчизняні фірми	Держава	Суспільство в цілому
Сплачують мито – $CAEF$		Отримує надходження від мита + $CAEF$	0
Оплачують прибуток вітчизняних фірм – $P_w P_i CD$	Отримують прибуток + $P_w P_i CD$		0
Оплачують розвиток неефективних вітчизняних виробництв – DCF			– DCF
Зменшують обсяги закупівель продукту внаслідок його подорожчання – ABE			– ABE
Разом – $P_w P_i AB$	+ $P_w P_i CD$	+ $CAEF$	– $(DCF + ABE)$

* Знак “–” позначає втрати, а знак “+” – вигоди.

Як зазначалося, ввізне мито захищає національного виробника від іноземних конкурентів. Проте інколи уряд запроваджує *вивізне мито*, аби обмежити експорт. Річ у тім, що ціни на окремі товари вста-

новлює держава (так звані адміністративні ціни), які завдяки субсидіям виробникам утримуються на рівні, нижчому за світовий. У такому разі обмеження експорту доцільне для запобігання вивозу за кордон субсидованого товару та для підтримання пропозиції цього продукту в країні на достатньому рівні. Вивізне мито здебільшого застосовують країни з перехідною економікою або країни, що розвиваються. Країни з розвинутою ринковою економікою використовують вивізне мито рідко, а в США оподаткування експорту взагалі заборонене конституцією.

Припустимо, що Багатія експортує олію, але з певних причин уряд хоче встановити внутрішні ціни на олію на рівні, нижчому за світовий. Інструментом для досягнення цієї мети обрано вивізне (експортне) мито. Наслідки такого заходу впливають із рис. 13.8.

За внутрішньої ціни, що дорівнює світовій P_w , експорт олії з Багатії дорівнював різниці між вітчизняним виробництвом S_1 та попитом середньої країни D_1 , тобто $(S_1 - D_1)$. Запровадження вивізного мита здрожчує експорт, і він стає менш прибутковим. Тому експорт звужується і розширюється обсяг реалізації олії на внутрішньому ринку, що знижує ціни до рівня P_d і збільшує внутрішнє споживання від D_1 до D_2 . Проте водночас через падіння внутрішніх цін обсяг національного виробництва зменшується з S_1 до S_2 , а величина експорту – з K_1 до K_2 .

Основні наслідки запровадження вивізного мита для економічних суб'єктів такі. По-перше, держава виграє, бо отримує в бюджет доходи від експорту. У нашому прикладі доходи держави графічно дорівнюють площі чотирикутника $ABEC$. По-друге, виграв споживачів від зниження ціни описує площа чотирикутника $P_d P_w FC$. По-третє, втрати вітчизняних виробників від запровадження вивізного мита описує площа $P_d P_w HE$.

Отже, чисті втрати суспільства від запровадження вивізного мита графічно дорівнюють сумі площ трикутників FAC і BHE . Вивізне мито є ніби дзеркальним відображенням ввізного мита; відмінність лише в тому, що втрат зазнають виробники, а не споживачі.

Політика оподаткування експорту певного продукту нерідко має на меті зростання цін на світовому ринку. Вигоди від такої політики

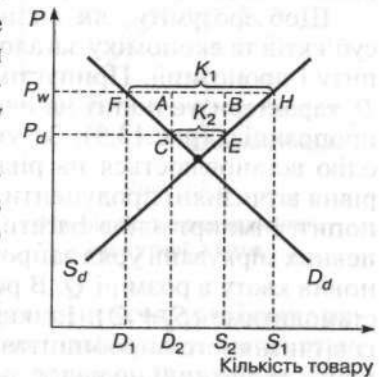


Рис. 13.8

Наслідки запровадження
вивізного мита

особливо значні у тому разі, коли декілька країн — основних поставальників цього продукту на світовий ринок — одночасно встановлюють бар'єри для свого експорту, об'єднуючись у картель.

Економічні наслідки запровадження квоти

Окрім мита, країни використовують низку немитних торговельних обмежень, яких, за оцінками, існує близько 50. Серед немитних інструментів зовнішньоторговельної політики найважливіше значення мають квоти на імпорт та квоти на експорт.

Як нам відомо, *квота на імпорт* — це законодавчо встановлене обмеження на кількість певного товару (штук, тонн, пар взуття, а інколи на вартість обсягу продукту), яку щороку можна імпортувати в дану країну з іншої. Квотування (контингентування) найчастіше здійснюється у формі ліцензування зовнішньої торгівлі. Ліцензування імпорту означає, що відповідна урядова установа видає певну кількість ліцензій, що дозволяють ввезення певної кількості благ у цю країну, і забороняє неліцензовану торгівлю.

Щоб зрозуміти, як впливають імпорتنі квоти на економічних суб'єктів та економіку загалом, знову застосуємо інструментарій попиту і пропозиції. Припустимо, що Бідасія є імпортером олії; крива D_d характеризує попит на олію в цій країні, а крива S_d — внутрішню пропозицію (рис.13.9). За умов вільної торгівлі внутрішня ціна на олію встановлюється на рівні світової і становитиме P_w . За такого рівня вітчизняні продуценти не задовольняють повністю внутрішній попит, і імпорт олії з Багатії становить $(D_1 - S_1)$. Припустимо, що з певних міркувань уряд запровадив обмеження на імпорт олії та встановив квоту в розмірі Q . В результаті цього пропозиція олії в Бідасії становитиме $(S_d + Q)$. Інакше кажучи, пропозиція олії складається із вітчизняного виробництва S_d і сталої величини Q . Нижче рівня P_w крива пропозиції не падає, оскільки Багатія не експортуватиме олію за такою ціною, а продаватиме її іншим країнам за світовою ціною P_w .

Через те, що внаслідок кількісного обмеження імпорту пропозиція олії в країні зменшилася, попит перевищує пропозицію і внутрішня ціна олії в Бідасії зростає. За ціни P_i обсяг виробництва олії вітчизняними продуцентами розшириться до S_2 , а попит споживачів зменшиться до D_2 , що зрівняє величину пропозиції та величину попиту.

Тепер оцінимо вплив імпорتنих квот на економічних суб'єктів та національну економіку загалом. По-перше, внаслідок запрова-

дження імпорتنих квот споживачі Бідасії зазнають утрат, що графічно дорівнюють площі чотирикутника $P_w P_i A B$. По-друге, виробники в Бідасії отримують вигоди від запровадження імпорتنі квоти. Вони продають олію за вищими цінами і збільшують обсяги виробництва. Додаткові вигоди виробників графічно дорівнюють площі чотирикутника $P_w P_i E F$. По-третє, площа чотирикутника $CEAH$ — це додаткові вигоди іноземних виробників, якщо вони отримують ліцензії безкоштовно, або дохід держави, якщо вона продає ліцензії. Отже, від запровадження квот на імпорт країна зазнає чистих збитків, які графічно дорівнюють сумі площ трикутників FEC і HAB .

Відмінність між економічними наслідками застосування мита і квот полягає в тому, що приріст виторгу від підвищення цін на продукт, оплачений вітчизняними споживачами, здебільшого не надходить у скарбницю держави, а найчастіше належить фірмам інших країн, які отримали право на його продаж. Інакше кажучи, підвищення ціни, зумовлене квотами, приносить додаткові вигоди іноземним виробникам.

В останні десятиліття для регулювання зовнішньоторговельної діяльності країни світу використовували квоти частіше, ніж мито. Це зумовлене, по-перше, тим, що ставки мита регламентуються міжнародними торговельними угодами. Тому уряди країн практично не можуть самостійно підвищувати митні ставки. По-друге, квота гарантує, що імпорт суворо обмежений і що іноземні конкуренти, навіть знижуючи ціни, не можуть розширити продаж певного продукту на ринку даної країни. Ввізне мито такої гарантії не дає. По-третє, галузі вітчизняної економіки, які потребують захисту, віддають перевагу квотам, бо домагатися спеціальних привілеїв у вигляді квот легше, ніж у вигляді мита, оскільки останнє пов'язане зі зміною структури доходів державного бюджету.

Одночасно імпорتنі квоти можуть супроводжуватися більшими втратами порівняно з митом, особливо якщо квота, обмежуючи цінову конкуренцію, сприяє монополізації національної економіки. Крім того, розподіл ліцензій може посилювати корупцію в країні.

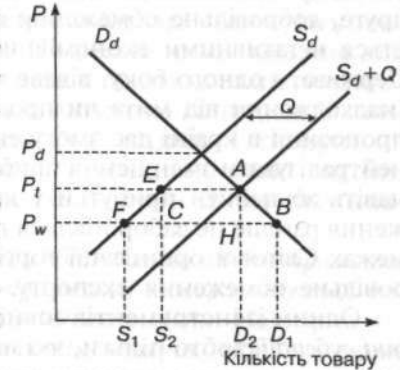


Рис. 13.9

Наслідки запровадження імпорتنі квоти

Уже три десятиліття деякі країни використовують таку форму регулювання торговельних відносин, як *добровільне обмеження експорту*. Це означає, що іноземні фірми самі скорочують обсяг свого експорту в конкретну країну. Зменшення експорту самим експортером має такі ж наслідки, як і імпортна квота, але запроваджує це не країна-імпортер, а країна-експортер. Цим своїм кроком вона намагається уникнути суворіших торговельних обмежень, як-от низькі квоти або антидемпінгове розслідування.

Добровільне обмеження експорту має такі особливості. По-перше, така форма менш очевидна для вітчизняних покупців, ніж мито і квоти. Тому населення не може висловити претензій своєму урядові. По-друге, добровільне обмеження експорту іншою країною супроводжується негативними економічними наслідками для країни-імпортера. Держава, з одного боку, віддає частину вигід зарубіжним експортерам (надходження від мита чи продаж ліцензій), а з іншого, обмеження пропозиції в країні дає змогу експортерам підвищити ціни і не лише нейтралізувати зменшення прибутків від зменшення обсягу продажу, а навіть збільшити прибутки у країні-імпортері. По-третє, дане обмеження раніше не заборонялося положеннями ГАТТ. Щоправда, нині у межах Світової організації торгівлі висунуто завдання скасувати добровільне обмеження експорту.

Одним із інструментів зовнішньоторговельної політики є *експортні субсидії*, тобто пільги, які надають вітчизняним експортерам для розширення вивозу товарів за кордон. Ці пільги дають їм змогу знизити витрати виробництва і продавати товари на зовнішніх ринках за нижчими цінами. Експортні субсидії, як зазначалося, можуть бути *прямими* (виплати дотацій вітчизняним фірмам, коли вони виходять на зовнішній ринок) і *непрямими* (пільгове оподаткування, страхування, кредитування тощо).

Правила Світової організації торгівлі забороняють використовувати експортні субсидії. Проте коли уряд країни-експортера все-таки надає експортні субсидії, то країні-експортеру дозволено запроваджувати компенсаційне мито, яке нейтралізує їх. Згідно з оцінками фахівців, експортні субсидії загалом не перевищують 1% вартості експорту обробної промисловості, тому їхні впливи на світову торгівлю не дуже значні. Однак для окремих товарів і фірм, які займають монопольне становище на ринку, вони можуть сягати значних розмірів.

Ще одним інструментом конкурентної боротьби на світових ринках є *демпінг* — встановлення експортером нижчих цін на певний продукт на якому-небудь закордонному ринку, ніж на іншому (найчастіше

вітчизняному). Згідно з правилами Світової організації торгівлі, країна-імпортер може запроваджувати компенсаційне ввізне (антидемпінгове) мито. Це можливо тоді, коли в ході спеціального розслідування доведено, що фірми країни-експортера застосовували демпінг.

Однак нерідко фірми, які виробляють імпортозамінну продукцію, ініціюють антидемпінгове розслідування, хоча насправді демпінгу немає. Низькі ціни на імпортний продукт є результатом не зловживання, а нижчих витрат у іноземного конкурента.

Аргументи на користь та проти політики протекціонізму

Чому уряди вдаються до протекціоністських заходів, запроваджують мито, квоти чи застосовують інші інструменти, які обмежують зовнішню торгівлю? Це пояснюється тим, що для певних груп населення політика захисту національного ринку від іноземної конкуренції є вигідною. Ці групи вмюють відстоювати свої позиції і тиснути на політичних діячів, щоб ті ухвалювали протекціоністські заходи. Прихильники протекціонізму використовують при цьому таку низку аргументів.

По-перше, *протекціоністські заходи здійснюють для підтримання і зміцнення галузей, які випускають стратегічні товари, важливі для економічної безпеки, оборони країни або ведення війни*. Надмірна залежність країни від імпорту стратегічних товарів, мовляв, може поставити її у скрутне становище у разі виникнення надзвичайних ситуацій. Цей аргумент має не економічний, а радше військово-політичний характер. Протекціоністи твердять, що в нестабільному світі військово-політичні цілі (самозабезпеченість) мають перевагу над економічними (ефективність використання ресурсів). Безперечно, цей аргумент є дуже вагомим. Однак на практиці виникають серйозні труднощі з визначенням того, які галузі виготовляють стратегічні товари, що від них залежить національна безпека країни. До таких можна віднести виробництво зброї, продуктів харчування, енергоносіїв, транспортних засобів, наукомісткої продукції та багато інших. Мало яка галузь не сприяє зміцненню обороноздатності країни. Нині чимало економістів вважають, що стратегічні галузі доцільніше захищати не інструментами торговельного протекціонізму, а, наприклад, субсидіями.

По-друге, прихильники протекціонізму твердять, що *обмеження імпорту підтримує вітчизняних виробників, збільшує сукупний попит у країні та стимулює зростання рівнів виробництва і зайнятості*. Наприклад, застосування мита знижує імпорт, що збільшує чис-

тий експорт. Більший чистий експорт справляє мультиплікативний вплив на виробництво товарів і послуг, дуже подібний до інвестицій. Зростання сукупного попиту спонукає фірми наймати більше працівників, що знижує рівень безробіття. Цю політику нерідко називають політикою *розорення сусіда*, оскільки вона збільшує сукупний попит за рахунок зменшення виробництва і зайнятості в інших країнах.

Економісти вважають, що протекціоністські заходи можуть підвищити рівні виробництва і зайнятості в країні, але вони не є ефективною програмою забезпечення високої зайнятості. Макроекономічний аналіз показує, що існують кращі способи зниження безробіття, аніж імпорتنий протекціонізм. За добре продуманої фінансової та монетарної політики можна захищати національного виробника, збільшувати обсяги національного виробництва і знижувати рівень безробіття. Протекціоністські ж заходи, обмежуючи конкуренцію на національному ринку, створюють умови для забезпечення діяльності неефективних вітчизняних фірм. Окрім того, хоча імпорту скорочує зайнятість в одних галузях, водночас він створює нові робочі місця, пов'язані із закупівлею, продажем і післяпродажним обслуговуванням імпоротної продукції.

По-третє, ще одним аргументом на користь протекціонізму є *захист молодих галузей вітчизняної економіки*. Молоді фірми, на думку прихильників цього методу, потребують тимчасового захисту від жорсткої конкуренції з боку ефективніших і досвідченіших іноземних фірм. Якщо ж їх вчасно захистити, вони можуть розвинутися на галузі масового виробництва, залучивши кваліфікованих працівників та технології, що добре пристосовані до місцевих умов та властиві зрілим галузям економіки. Як тільки молода галузь стане зрілою, рівень протекціоністського захисту можна знизити.

Економічна історія дає нам різні приклади перетворення молодих галузей на зрілі. В одних країнах молоді галузі підвелися на ноги самостійно, без державної підтримки. Інші країни, зокрема нові індустріальні (Сінгапур, Південна Корея, Тайвань та ін.), захищали свої галузі обробної промисловості від імпортних товарів на початкових стадіях їхнього розвитку. Водночас маємо численні факти, коли після багатьох років захисту фірми в молодих галузях так і не перетворилися на ефективних виробників.

В останні роки аргументацію щодо захисту молодих галузей де-що модифіковано. Тепер нерідко твердять, що уряд має захищати від іноземних конкурентів *наукомісткі виробництва, які використовують передові технології*. На думку протекціоністів, якщо знизити

ризик впровадження на ринок нових продуктів, захищені вітчизняні фірми швидше зростатимуть і знижуватимуть витрати внаслідок великих масштабів виробництва. Зрештою такі фірми зможуть домінувати на світових ринках, приносячи високі прибутки своїй країні. Ці прибутки перевищать втрати, спричинені встановленням торговельних бар'єрів. До того ж прискорений розвиток високотехнологічних галузей дуже вигідний, бо їхні передові технології можна використати в інших ділянках національної економіки. Однак захист високотехнологічних галузей усіма країнами привів би до втрати вигід від міжнародної спеціалізації та обміну.

По-четверте, введення митних бар'єрів, особливо у розвинутих країнах, нині нерідко обґрунтовують потребою *захисту вітчизняних фірм від іноземних виробників, які проітовхують товари на світові ринки за зниженими цінами*. Іноземні фірми можуть використовувати демпінг, щоб усунути своїх конкурентів, а відтак підвищити ціни, що забезпечить високі прибутки. Ці прибутки відшкодовують збитки, що їх завдано під час демпінгу. Розвинуті країни, згідно з цим поглядом, мають застосовувати так зване антидемпінгове мито, аби захистити себе від нечесної конкуренції. Зі свого боку експортери з менш розвинутих країн вважають, що звинувачення в демпінгу та антидемпінгове мито — це методи обмеження законної торгівлі, які використовують країни з розвинутою ринковою економікою.

Нарешті, необхідність протекціонізму обґрунтовують потребою *збільшення доходів державного бюджету*, аби мобілізувати кошти для покриття його дефіциту.

Утім більшість економістів нині вважають, що аргументи на користь протекціонізму не є вагомими. Виняток становить ідея щодо захисту *молодих галузей*, яка має економічне підґрунтя. Крім того, важливими є також *міркування щодо протекціоністських заходів з військово-політичних позицій*. Правда, обидва аргументи можуть слугувати підставою для серйозних зловживань. Тому сьогодні дедалі більше схиляються до думки, що замість протекціоністських заходів країні доцільніше використовувати інші способи сприяння економічному розвитку та національній безпеці.

Політика протекціонізму, яку проводить країна, спричиняє відповідні заходи з боку її торговельних партнерів. Це означає, що скорочення країною імпорту внаслідок використання митних і немитних бар'єрів супроводжуватиметься зменшенням експорту цієї країни. Тому чистий експорт не зміниться, а отже сукупний попит і зайнятість не зростатимуть. Протекціоністські заходи можуть призводити й до виникнення «торговельних воєн», які мають дуже серйозні наслідки для

причетних до цього сторін. Існують незаперечні докази того, що вільна торгівля веде до економічного зростання, а протекціонізм — зовсім до протилежного. Дослідження розвитку країн з перехідною економікою показує, що країни, які проводять відкриту економічну політику, демонструють вищі темпи економічного зростання порівняно з тими, що покладаються на обмеження імпорту для захисту національної економіки.

У другій половині ХХ ст. у світі простежувалася позитивна тенденція щодо лібералізації торгівлі, тобто зниження торговельних бар'єрів. Активну участь у міжнародній торгівлі бере Україна, рівень відкритості економіки якої коливається від 35 до 40%. Відсутність системного регулювання і концептуально хибні підходи до економічних зв'язків з іншими країнами та загальний трансформаційний спад в Україні призвели до дефіциту платіжного балансу та виникнення масових зловживань і корупції у сфері зовнішньоекономічних зв'язків. Проте становище поступово поліпшується.

Уряд установив митний контроль на всьому державному кордоні України, єдиний порядок декларування товарів (робіт, послуг) і режим транспортного регулювання товарообміну з усіма державами. Впроваджуються єдині принципи валютного контролю й валютного регулювання для всіх видів торговельних і неторговельних операцій з іноземними державами. Максимально скорочено перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає квотуванню і ліцензуванню. Поліпшується стан торговельного балансу України, розширюється коло її торговельних партнерів.

ПІДСУМКИ

- Міжнародний поділ праці — це спеціалізація окремих країн на виробництві певних товарів і послуг, якими ці країни обмінюються між собою. Основним чинником, що зумовив міжнародний поділ праці, було нерівномірне розміщення природних багатств на земній кулі. В сучасних умовах природні фактори дедалі слабше впливають на поділ праці між країнами, а головним його чинником стають науково-технічні досягнення країн, їхня спеціалізація на прогресивній техніці та наукомістких технологіях.
- Що вищий рівень економічного розвитку країни, то складніші форми її зовнішньоекономічних зв'язків, але це передовсім зовнішня торгівля. Крім неї, важливими фор-

- мами зовнішньоекономічної діяльності країни є міжнародний рух капіталів, міжнародна міграція робочої сили, міжнародний туризм, науково-технічне співробітництво, регіональна інтеграція. Тому участь країни у міжнародному поділі праці визначається насамперед її участю в міжнародній торгівлі.
- Основи теорії міжнародної торгівлі були закладені великими англійськими економістами Адамом Смітом і Дейвидом Рікардо, які розвинули концепції абсолютної та порівняльної переваги. Абсолютна перевага країни у виробництві певного продукту означає, що ця країна здатна виробляти більшу кількість одиниць цього продукту з певного обсягу ресурсів за наявного рівня технології порівняно з конкурентами. Країна має порівняльну перевагу у виробництві продукту, якщо вона виробляє цей продукт з нижчою альтернативною вартістю, ніж потенційний партнер.
- Взаємовигідні спеціалізація і торгівля між двома будь-якими країнами можливі доти, доки внутрішня альтернативна вартість виробництва двох будь-яких товарів різна. Спеціалізація відповідно до порівняльної переваги дає змогу країні досягати вищих доходів за тієї ж кількості ресурсів. Зростання витрат обмежує спеціалізацію і торгівлю. У точці, в якій співвідношення витрат у обох країнах однакове, подальша міжнародна спеціалізація країни вже економічно недоцільна.
- Розвиток і ускладнення у ХХ ст. міжнародної торгівлі відобразилося в еволюції теорій, що пояснюють її рушійні сили. В сучасних умовах відмінності в міжнародній спеціалізації країн можна проаналізувати на підставі всіх основних моделей міжнародного поділу праці. Відповідно до теорії Гекшера – Оліна, країни експортують ті товари, виробництво яких потребує значних затрат відносно надлишкових факторів і невеликих затрат дефіцитних факторів, та імпортує товари, у виробництві яких використовуються відносно дефіцитні фактори. Фактор є відносно надлишковим для даної країни, якщо відношення між кількістю цього фактора та інших факторів вище, ніж в інших країнах.
- Значним внеском у розвиток теорії міжнародної торгівлі є концепція конкурентних переваг країни, розроблена американським економістом М. Портером. Згідно з нею, існують чотири основні визначники, від яких залежить формування конкурентних переваг галузей і фірм країни на світових ринках. Крім того, ще два чинники можуть суттєво вплинути на конкурентні переваги країни, — це економічна роль уряду та випадкові події.
- Крива пропозиції експорту країни показує обсяг експорту, який країна пропонує, коли світові ціни переви-

щують внутрішню ціну — ціну в замкнутій економіці за відсутності міжнародної торгівлі. Крива попиту на імпорту показує величину попиту країни на імпорту, коли світові ціни нижчі від внутрішньої ціни. У моделі двох країн рівноважна світова ціна і рівноважні обсяги експорту та імпорту досягаються у точці перетину кривої пропозиції експорту однієї країни з кривою попиту на імпорту іншої.

- З моделі попиту і пропозиції випливає, що хоча зовнішньоторговельні відносини взаємовигідні для країн загалом, проте вони дають вигоду одним групам населення і суперечать інтересам інших. Унаслідок запровадження міжнародної торгівлі виробники в країні-експортері виграють, а споживачі програють. І навпаки, виробники у країні-імпортері програють, а споживачі виграють. Правило розподілу вигід від торгівлі між країнами промовляє, що вигоди від зовнішньої торгівлі розподіляються прямо пропорційно змінам цін в обох країнах.
- Для оцінки розподілу вигід від зовнішньої торгівлі економісти використовують показник "умови торгівлі" — відношення експортних цін країни до її імпортованих цін. Зростання цього показника здебільшого свідчить про поліпшення умов торгівлі й підвищення добробуту нації, а його зниження вказує на погіршення цих умов. У короткостроковому періоді внаслідок запровадження зовнішньої торгівлі зростають доходи власників факторів виробництва, що використовуються в експортних галузях. У довгостроковому періоді розвиток зовнішньої торгівлі забезпечує зростання доходів тих факторів виробництва, які інтенсивно використовуються в експортних галузях, і зменшує доходи власників факторів виробництва, які інтенсивно використовуються в галузях, що конкурують з імпортом.
- Інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі поділяють, з одного боку, на митні та немитні, а з іншого, на ті, що стимулюють експорт, і ті, що обмежують імпорту. Останні називають торговельними бар'єрами. За допомогою інструментарію пропозиції та попиту виявлено, що захисне мито і квоти підвищують ціни і зменшують попит на відповідні товари. Обсяг продажу іноземної продукції зменшується. Навпаки, вітчизняні виробники продають більше товарів і за вищими цінами. Мито і квоти знижують ефективність розподілу вітчизняних та світових ресурсів.
- Добровільне обмеження експорту має такі самі наслідки, як і імпортована квота, але запроваджує його не країна-імпортер, а експортер. Експортні субсидії надають вітчизняним експортерам для розширення вивозу продукції за кордон. Вони можуть бути прямими (дотації вітчизняним фірмам) і непрямими (пільгове оподаткування, страху-

вання, кредитування тощо). Демпінг як знаряддя конкурентної боротьби на світових ринках полягає в тому, що експортер встановлює ціни на певний продукт на якому-небудь закордонному ринку на нижчому рівні, ніж на іншому, найчастіше вітчизняному.

- Найвагомими аргументами на користь протекціонізму є захист молодих галузей та потреба самодостатності оборонних галузей. Втрати споживачів від торговельних обмежень значно переважають виграти виробників та уряду, що знижує ефективність національної економіки. Численні історичні приклади, а також досвід країн з перехідною економікою свідчать, що вільна торгівля сприяє економічному зростанню, а протекціонізм його не стимулює.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

міжнародний поділ праці
автаркія
міжнародні економічні відносини
експортна (імпортована) квота
абсолютна перевага
порівняльна перевага
лінія торговельних можливостей
вигідності від торгівлі
світова ціна
внутрішня ціна
крива пропозиції експорту
крива попиту на імпорту
теорія Гекшера—Оліна
теорія конкурентних переваг
Портера
умови торгівлі
"голландська хвороба"
повна і часткова спеціалізація

надлишковий фактор виробництва
дефіцитний фактор виробництва
правило розподілу вигід
зовнішньоторговельна політика
захисне мито
фіскальне мито
компенсаційне мито
вивізне мито
імпортовне (ввізне) мито
немитні бар'єри
квота
ліцензування
добровільне обмеження експорту
експортна субсидія
демпінг
лібералізація торгівлі
протекціонізм