

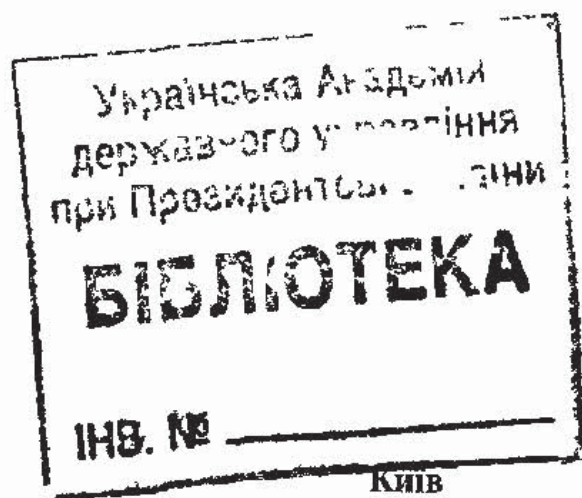
УКРАЇНЬСЬКА АКАДЕМІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТОВІ УКРАЇНИ

Бажал Ю.М., Кілієвич О.І., Мертенс О.В.,
Романюк О.П., Ройко М.М., Юрчишин В.В.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА

Навчальний посібник

За загальною редакцією
Юрія Єханурова
Івана Розпутенка



КИЇВ
Видавництво УАДУ
2001

УДК 330.101.54
ББК 65.050(4УКР)
ЕК 45

Рекомендовано Вченою радою Української Академії державного управління при Президентові України як навчальний посібник для слухачів Інституту підвищення кваліфікації кадрів УАДУ та для підготовки магістрів державного управління (протокол № 56/12 від 21 грудня 2000 р.)

Авторський колектив:

Бажал Ю.М. (розд. 3.4-3.5), Кілієвич О.І. (розд. 1.1-1.3, 2.1-2.7, 5.1-5.7), Мертенс О.В. (розд. 2.8-2.12, 5.8-5.10), Романюк О.П. (розд. 3.1-3.3, 4.1), Ройко М.М. (розд. 3.6), Юрчишин В.В. (розд. 3.7, 4.2-4.5)

За загальною редакцією:

Єханурова Ю.І. - Першого віце-прем'єр-міністра України, кандидата економічних наук, Розпутенка І.В. - проректора Української Академії державного управління при Президентові України, доктора наук з державного управління.

Рецензенти:

Бураковський І.В. - доктор економічних наук, професор.
Дзюбик С.Д. - доктор економічних наук, професор.

ЕК 45 Економічний розвиток і державна політика: Навч. посібник/ Ю. Бажал, О.Кілієвич, О. Мертенс та ін.; За заг. ред. Ю. Єханурова, І. Розпутенка. - К.: Вид-во УАДУ, 2001. - 480 с.

ISBN 966-619-018-4

Навчальний посібник є одним із перших оригінальних видань в Україні, в якому питання сучасної мікро- і макроекономічної теорії, міжнародної економіки розглядаються в контексті державної політики. Значна увага приділяється аналізу індивідуальних і колективних рішень у державному секторі економіки, політиці економічного зростання. Ґрунтовно викладається методологія економічного аналізу державної політики.

Теоретичний матеріал супроводжується ілюстративними та ситуативними прикладами формування й аналізу політики.

Для студентів, аспірантів, викладачів і науковців, експертів у сфері державного управління і державних службовців.

УДК 330.101.54
ББК 65.050(4УКР)

Книга видана за сприяння Канадської агенції міжнародного розвитку

© Бажал Ю.М., Кілієвич О.І.,
Мертенс О.В., Романюк О.П.,
Ройко М.М., Юрчишин В.В.

ISBN 966-619-018-4

© Оригінал-макет.
Видавництво УАДУ, 2001.

Передмова

У запропонованому читачеві посібнику представлені і висвітлені питання економічної теорії та проблеми реалізації економічної політики.

В умовах переходу від командно-адміністративної системи управління до ринкової однією з найбільших проблем є гострий дефіцит сучасних економічних знань, який, без перебільшення, притаманний усім державним службовцям. Розраховувати на те, що ринкові важелі спрацюють без активного втручання держави в процес реформування старої системи, означає припускатися великої помилки, наслідки якої можна негайно відчувати. Як засвідчує досвід розвинених країн і країн, що здійснили перехід до ринку, держава відходить від принципів активного втручання в економічну сферу тільки там, де сформовані й ефективно діють ринкові механізми. На жаль, як зазначається у Посланні Президента України до Верховної Ради України, "...впродовж усіх років незалежності не вдалося сформувати дієздатне ядро управлінської еліти, висококваліфікованих менеджерів. Наявна система підготовки та перепідготовки кадрів, особливо державної служби, ще далека від вимог сьогодення. Як наслідок, кадровий потенціал ринкових перетворень лишається вкрай обмеженим"¹.

В основу заміни старої системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації державних службовців повинні бути покладені нові підходи до формування державницького мислення, які будуються на принципах патріотизму, професіоналізму, порядності.

Автори навчального посібника намагалися виходити саме з цих основоположних принципів, осягаючи поставлену мету - закласти фундамент для поглибленого вивчення сучасної економічної теорії в тісному взаємозв'язку із питаннями формування й аналізу державної політики. Книга складається з п'яти частин.

У вступній першій частині визначається роль економічної теорії й економічного мислення в розробці державної політики, розглядаються принципи аналізу рішень в економічній теорії.

Висвітлення питань мікроекономічної теорії в другій частині подається у контексті проблематики державного сектора економіки, зокрема, впровадження державної політики на конкурентних і неконкурентних ринках.

¹ Кучма Л.Д. Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000-2004 роки. Послання Президента України до Верховної Ради України // Уряд. кур'єр. - 2000. - 23 лют. - С. 7.

У третій частині значна увага надається ознайомленню читачів з макроекономікою та макроекономічною політикою, впливові останньої на економічне зростання, аналізу нових тенденцій у розвитку макроекономічного середовища в Україні у 2000 році.

Вагому роль у державній політиці будь-якої країни відіграють питання міжнародної економіки, які розглядаються в четвертій частині. Це, зокрема, питання формування зовнішньоторговельної політики, взаємозв'язку зовнішнього державного боргу та валютного курсу України. Актуальність зазначених питань посилюється тим, що в умовах утвердження Української державності Програма діяльності Кабінету Міністрів України "Реформи заради добробуту" як одну із стратегічних цілей урядової політики передбачає інтеграцію України до Європейського Союзу.

Економічний аналіз державної політики, якому присвячена остання п'ята частина, - це новий розділ у підготовці, перепідготовці державних службовців, побудований з урахуванням сучасних світових тенденцій реформування професійного навчання управлінських кадрів. У цій частині пропонується методологія проведення аналізу політики, розглядаються підстави для державного втручання в економіку з огляду на соціальні і економічні цілі державної політики (ситуації неспроможності ринку) з урахуванням обмежених можливостей влади щодо ефективного впливу на соціально-економічні процеси (ситуації неспроможності влади), досліджуються методи аналізу політики (зокрема, аналіз вигід і витрат) та аналізу проектів у суспільному секторі.

Даний посібник підготовлено спеціально для державних службовців, які навчаються в Інституті підвищення кваліфікації кадрів Української Академії державного управління при Президентові України та для слухачів, які навчаються за програмою підготовки магістрів державного управління. Книга буде корисною також для студентів, аспірантів, викладачів і науковців, експертів у сфері державного управління.

Юрій Єхануров,
Іван Розпутенко

Частина 1

ВСТУП ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Розділ 1.1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ І ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Рідкісність ресурсів і альтернативна вартість.*
2. *Ринки для товарів і послуг, які виробляються у державному секторі.*
3. *Концепція ринкової ефективності.*

Що корисно знати про економічну теорію розробникам державної політики? Чому економічне мислення є важливим для державних управлінців, і, зокрема, чому є корисним знання економічної теорії ринкової системи?

Економічна теорія корисна з багатьох причин¹. Слід зупинитись на трьох із них:

По-перше, в умовах глобалізації світової економіки державні управлінці різних країн повинні мати спільну мову для аналізу соціально-економічних процесів у світовій і національних економіках. На сьогоднішній день саме сучасна економічна теорія є такою спільною мовою, на якій розмовляють і експерти міжнародних фінансових організацій, і урядовці країн Європейського Союзу та США, і приватні інвестори. На жаль, ця мова в Україні з відомих причин ще не засвоєна на належному рівні. А європейський вибір, що проголошений стратегічною метою української державної політики, зобов'язує управлінців і політиків вільно орієнтуватись в основних концепціях економічної теорії і політики.

По-друге, існує декілька фундаментальних економічних концепцій, які особливо корисні для державних управлінців при аналізі державної політики:

- центральна концепція рідкісності ресурсів і пов'язане з нею поняття альтернативної вартості;
- концепції ринку у застосуванні до товарів і послуг, які виробляються державним сектором;
- концепція ефективності з точки зору економістів.

Третя причина полягає в тому, що існують проблеми політики, які не може розв'язати ринкова система. Ми називаємо такі ситуації "*неспроможністю ринку*", і ними можна скориста-

¹ При написанні цієї теми використано навчальний посібник [1, с. 7-20].

тись для визначення причин, через які державна влада завжди буде відігравати ключову економічну роль; або, іншими словами, чому реалістичною економічною моделлю є *змішана економіка*, в якій центральні ролі в рівній мірі належать як ринку, так і державним структурам.

Сьогодні одним із нагальних питань для України залишається розширення приватного ринкового сектору і приватизація виробництва багатьох товарів і послуг, які знаходяться у сфері діяльності центральних і місцевих органів влади. Але для державних службовців і в центральних органах виконавчої влади, і в органах місцевого самоврядування так само важливо навчитись визначати ситуації, за яких органи влади мають відіграти свою певну роль. Ця роль не завжди має бути однаковою, вона повинна змінюватись залежно від різних підстав для втручання в роботу ринкової системи.

Можна виділити три види ситуацій, за яких ринок не справує:

- неспроможність ринку в теорії;
- неспроможність ринку на практиці;
- ситуація, коли суспільство не задоволене кінцевими результатами роботи ринкової системи, і особливо, коли діяльність ринку призводить до несправедливості, а отже до нерівності.

Ці ситуації будуть розглянуті у п'ятій частині книги, яка присвячена економічним аспектам аналізу державної політики. А зараз подивимось більш детально на фундаментальні економічні концепції, які визначають економічний стиль мислення у державній політиці.

1. Рідкісність ресурсів і альтернативна вартість

У найпростішому вигляді економічне мислення можна представити таким чином:

(а) Існують варіанти *вибору* політики, тобто альтернативи. Якщо варіантів вибору, або альтернатив, немає, не існує і економічного рішення, яке можна прийняти. Майте на увазі, що рішення не робити нічого є альтернативою рішення щось зробити.

(б) Існують *обмеження*, зокрема, будь-яке суспільство обмежене в ресурсах, які є в його розпорядженні, а окремі люди обмежені в розпорядженні ресурсами (наприклад, скільки своєї праці вони можуть запропонувати на ринку праці, скільки капіталу вони можуть запропонувати на ринку інвестицій, скільки

землі вони мають у власності, яку можуть або обробляти самі, або здавати в оренду іншим). Таким чином, варіанти вибору є певною мірою обмеженими; ви не можете мати все. Якщо не існує обмежень, не існує і економічної проблеми. Наявність обмежень означає, що для того, щоб зробити найкращий можливий вибір, суспільство чи окрема людина мають вибирати найкращу для них комбінацію ресурсів (з поміж усіх різноманітних варіантів їхнього використання), або, як це називають економісти, знайти оптимальний варіант - такий, коли максимізуються вигоди та мінімізується вартість. Для економіки в цілому, коли кожен досягає свого оптимального варіанту, це має назву *оптимального розподілу ресурсів*.

Рідкісні ресурси мають цінність, оскільки їх можна використати в різний спосіб. Таким чином, *альтернативна вартість* якогось блага - це ті блага, якими треба поступитись, щоб отримати більше саме цього блага. За відомою економічною концепцією, вартістю додаткової зброї є масло (або іншими словами - товари народного споживання), яким треба поступитись, щоб випустити більше зброї². Сутність альтернативної вартості - наявність компромісу між отриманням більше одного чи іншого; альтернативна вартість є точним мірилом того, наскільки ви мусите поступитись в чомусь одному, щоб отримати більше в чомусь іншому. Суспільство приймає такі рішення постійно, особливо стосовно того, на що урядові слід витратити гроші, які надійшли від збирання податків з населення. Часто нам не подобаються варіанти вибору, з яких суспільство має обирати, приміром, між збільшенням інвестицій в економічне зростання (більше доріг, більше шкіл, більші можливості для навчання державних управлінців) і підвищенням пенсій для пенсіонерів; але це окреме питання, яке відрізняється від оцінки самого наведеного компромісу: якою мірою економічного росту ми воліємо поступитись, щоб до певної міри збільшити допомогу пенсіонерам, і, навпаки, якою мірою доходів пенсіонерів ми готові поступитись, щоб досягти підвищення і прискорення економічного росту.

Альтернативна вартість також є корисним концептуальним інструментом для управлінців. Адже керівники часто відчують серйозні обмеження в чисельності працівників, яких вони мають за штатом, або в обсязі ресурсів, якими вони можуть

² Хрестоматійний приклад з відомого підручника економічної теорії П.Семюелсона [4, с. 55-58].

розпоряджатись; над ними також завжди тяготіє скорочення витрат державних грошей. Це стало серйозною проблемою у багатьох країнах, не лише в Україні. Мислення у термінах альтернативної вартості може допомогти керівникам вирішити, як краще організувати наявні трудові ресурси. Якщо нам треба взяти якесь нове завдання, то чим нам треба буде поступитись з продукції, яку ми попередньо виробляли, щоб виконати це завдання? Або, якщо треба скорочувати штати, що приведе до більшого згортання випуску продукції: скорочення цих робітників чи інших? В економічній термінології це еквівалентно запитанню, що є додатковим продуктом, або граничним продуктом даного робітника чи групи робітників, і як робітники порівнюються один з одним. Щоб прийняти оптимальне рішення, треба вибрати такий альтернативний варіант, який дасть найбільший додатковий продукт на одиницю додаткових витрат.

Іншим яскравим прикладом принципу альтернативної вартості є вибір, перед яким опиняються чоловіки і особливо жінки, коли їм треба вирішити, чи виходити на ринок праці з метою працювати за гроші, чи залишатись вдома. Класичний економічний аналіз цього рішення - це вибір між цінністю благ, які робітники мали б змогу придбати за гроші, що вони заробили, та цінністю відпочинку, який би вони мали, якщо б не працювали. Таким чином, альтернативною вартістю роботи є вільний час для відпочинку, який втрачається, якщо людина йде працювати, а альтернативною вартістю відпочинку є цінність товарів та послуг, від яких доводиться відмовлятися, якщо залишатись вдома. Сучасний аналіз вказує на те, що цей вибір не завжди можна застосувати до жінок, які схильні працювати і вдома - прати, прибирати, робити покупки, готувати їжу, доглядати за дітьми та літніми батьками замість того, щоб читати романи чи дивитись телевізор; основною відмінністю є те, що жінка не отримує гроші за таку роботу. Це особливо характерно для країн, де обмаль домашніх пристроїв та нерозвинута сфера послуг, що заощаджують час і зусилля при веденні домашнього господарства, як то в Україні, де ці клопоти займають більше часу, ніж у розвинутих країнах Заходу. Таким чином, якщо жінка вирішує йти працювати, її родина втрачає вигоди від неоплачуваної роботи, яку виконувала ця жінка вдома; це і є альтернативною вартістю вибору жінки, що працює. Схожим чином, якщо жінка працює і вирішує покинути роботу, щоб доглядати за дітьми чи хворими родичами, альтернативна вартість її вибору

дорівнюватиме цінності товарів та послуг, які можна було б придбати за її заробіток.

Звичайно, чоловіки також виконують вдома неоплачувану роботу, і, в тій мірі, в якій це є компромісом між цінністю їх домашніх послуг та цінністю їх заробітку, це репрезентує альтернативну вартість їх рішення про те, скільки працювати вдома, а скільки - на ринку праці.

2. Ринки для товарів і послуг, які виробляються у державному секторі

Розглянемо застосування ринкових концепцій в державному секторі.

По-перше, важливо визначити, що є *продукцією* або *продуктами державного сектору*. На рис.1.1 та рис.1.2 зображені два варіанти моделі кругообігу для чисто ринкової та змішаної економічних систем³. Чисто ринкова модель включає дві групи учасників - фірми і домогосподарства, які взаємодіють на ринках двох типів - ринках товарів і послуг та ринках ресурсів, або факторів виробництва. Фактори виробництва, які використовує ринкова система, належать домогосподарствам, що пропонують їх на ринках факторів. Фірми, які мають попит на фактори, використовують їх для випуску товарів і надання послуг.

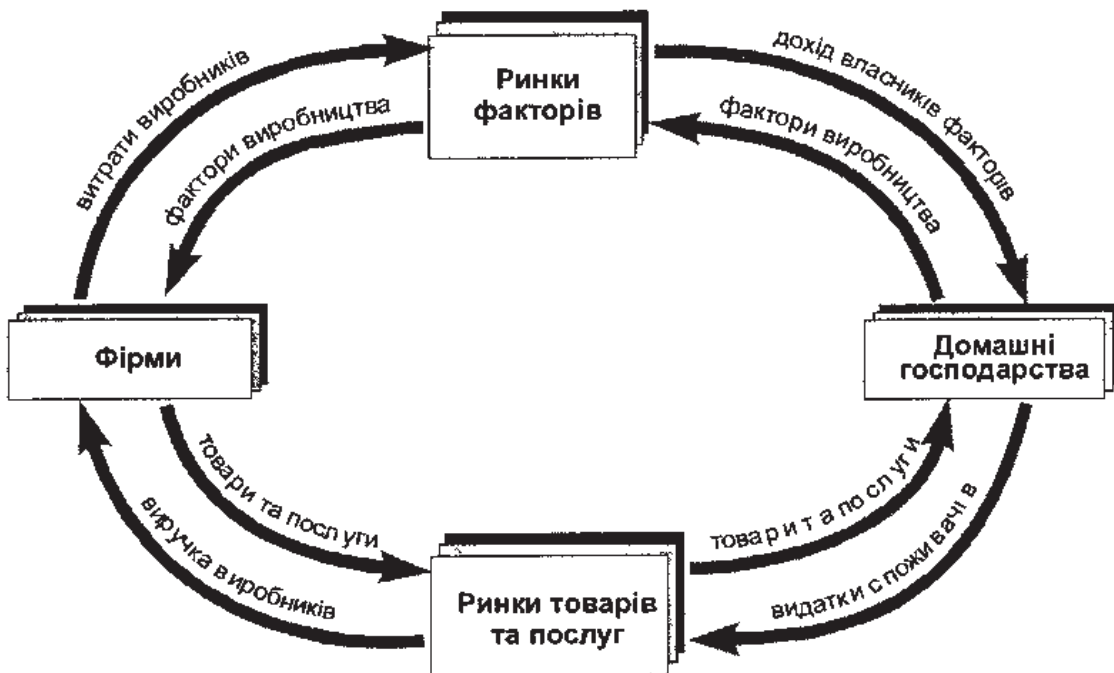


Рис.1.1. Модель кругообігу в чисто ринковій системі

³ Модель кругообігу більш детально розглядається у підручниках [2;4]

Фірми, в свою чергу, пропонують вироблену продукцію на ринках товарів, де вона користується попитом домогосподарств як споживачів. Споживачі отримують свої доходи від виплат на ринках факторів: заробітну платню за пропозицію своєї праці на ринку праці; проценти за постачання капіталу на ринки капіталу, а також ренту за надання землі в оренду. Фірми можуть як отримувати прибутки, так і нести збитки від своїх операцій на ринку, тобто від здійснення подвійної функції купівлі факторів виробництва на ринках факторів і продажу своєї продукції на ринку товарів. Всі джерела доходів домогосподарств використовуються для купівлі товарів і послуг.

Можливе місце державних структур показано в моделі змішаної системи на рис.1.2: споживач товарів і послуг на ринках товарів, працедавець на ринках факторів, а також ціноутворювач на деяких ринках. Але основними функціями держави є:

(1) збирання податків зі споживачів, що зменшує використовуваний ними дохід;

(2) витрачання цих грошей на виробництво товарів і послуг.

Проблема полягає в тому, що часто дуже важко визначити, що саме є фактичною продукцією державної установи, отже, насамперед, треба визначити, що виробляє та або інша установа, і як саме.

По-друге, необхідно зрозуміти загальну роль державних установ як виробників і особливо функції державних управлінців як постачальників товарів і послуг, щоб зв'язати це з тим, що говорилося раніше про альтернативну вартість.

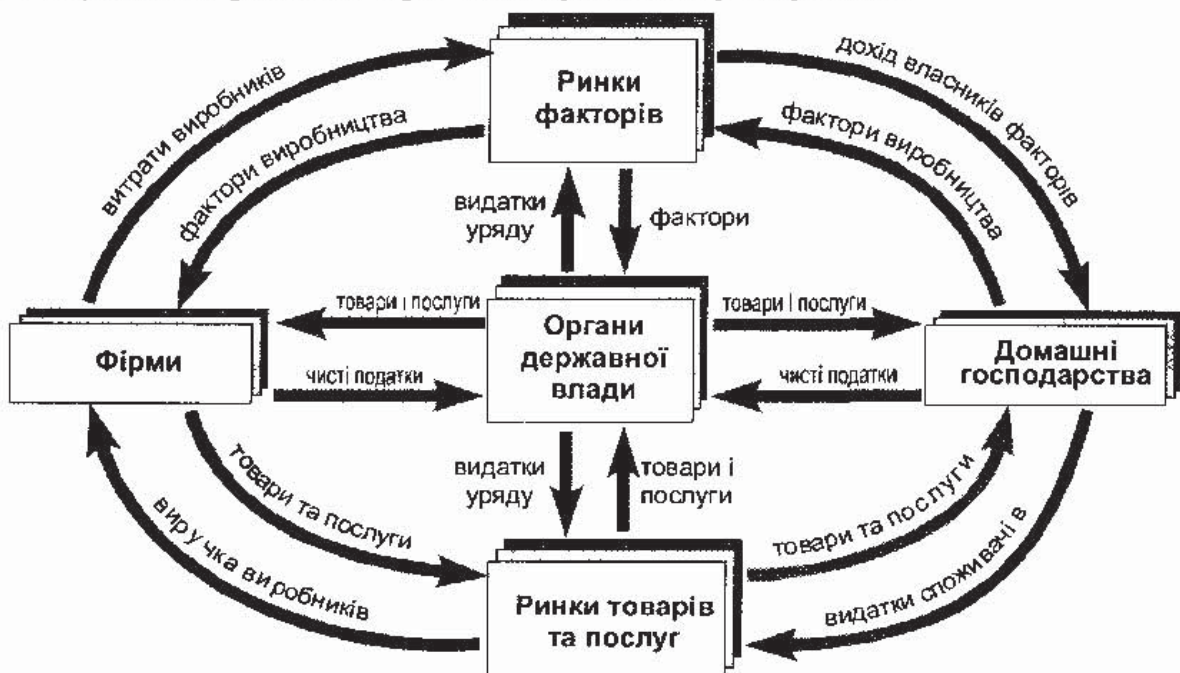


Рис.1.2. Модель кругообігу в ринковій системі з державним сектором

По-третє, необхідно усвідомити, що таке попит на продукцію державних установ. Наскільки він є важливим, як важко його визначити, і також пов'язати з власним досвідом. Така економічна задача була найважчою за централізованої планової системи.

І, нарешті, необхідно оцінити роль державної установи як ціноутворювача. Ціни у ринковій системі виконують як функцію інформації у межах одного ринку та між ринками, так і функцію відображення цінності товарів для споживачів та вартості товарів з точки зору використання ресурсів, які можна було б використати для виробництва інших товарів.

3. Концепція ринкової ефективності

Концепція ефективності є центральною у вивченні економічної теорії, і дуже важливо зрозуміти, що економісти вкладають у це поняття дещо відмінне від традиційного значення слова у повсякденному вжитку. Всі розуміють ідею про більш ефективно виробництво чого-небудь. Виробник може добитись більшої ефективності від своїх робітників; якась машина може виробляти більше болтів і гайок швидше і надійніше, ніж інша; якась фабрика може випускати більше продукції на одиницю вкладених ресурсів, ніж інша. Визначення ефективності економістами все це включає; це зветься мінімізацією вартості виробництва, або використанням найменшого обсягу рідкісних ресурсів на одиницю продукції. Однак економічна теорія на цьому не зупиняється, вона включає ще два аспекти у визначенні *повної системної ефективності*.

По-перше, при визначенні ефективності треба врахувати інтереси споживачів. Тобто на додаток до прагнення виробників мінімізувати вартість виробництва, слід зважити на те, що споживачі намагаються максимізувати задоволення своїх потреб. Простіше можна сказати, що не має значення, наскільки ефективно підприємство виробляє автомобілі "Таврія", якщо люди не бажають їх купувати. Система повинна виробляти такі речі, які хочуть і можуть собі дозволити купити споживачі, і в такій пропорції, яка відповідає їхнім бажанням, для того, щоб називатись ефективною системою. Саме така задача є найважчою для виконання у системі централізованого планування, а ринок розв'язує її практично без зайвих затрат і зусиль. Потрібен величезний обсяг інформації щодо визначення того, що саме хочуть споживачі. Збір цієї інформації є процесом, який кош-

тує дорого і який залучає рідкісні ресурси. Ринок може здійснювати цю функцію простим засобом - наданням можливості споживачам самим вибирати, на що вони хочуть витратити свої гроші, і заохоченням підприємців до забезпечення споживачів цими товарами за конкурентними цінами. Принаймні так має відбуватись в теорії, і, скільки існують конкурентні ринки, теорія спрацьовує досить добре. Проблема ефективності виникає знову тоді, коли ринки перестають бути конкурентними, коли вони якимось чином монополізуються.

По-друге, мусить бути баланс на ринку між споживачами з одного боку та виробниками з іншого. Такий баланс дає гарантію, що ціни на товари відбивають як їх цінність для споживачів, так і їх вартість з урахуванням використаних ресурсів.

Більш детально концепція ефективності буде розглянута у другій частині книги.

Слід також зауважити, що фактичний розподіл ресурсів залежить від існуючої власності на ресурси; якщо вона змінюється, ринок пристосовується таким чином, щоб досягти нового оптимального розподілу ресурсів. Інакше кажучи, ефективний розподіл ресурсів, у розумінні економістів, нічого не говорить про фактичний розподіл доходів, які отримують власники цих ресурсів. Ефективний ринковий розподіл ресурсів може призвести, і, як правило, призводить до дуже нерівномірного розподілу товарів і послуг. Виправлення можливої несправедливості у ринковому розподілі благ і доходів є завданням соціальної політики держави.

Отже необхідно чітко усвідомити, що ринок є ефективним лише за певних досить жорстких передумов. Якщо ці передумови не забезпечуються, ринок не буде ефективним, і за певних обставин потребує втручання держави для того, щоб зробити його більш ефективним. Такі ситуації будуть розглянуті у п'ятій частині книги.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Дербін Е., Кілієвич О.* Економічна теорія і державний сектор. - К.: Вид-во УАДУ, 1997. - 107 с.
2. *Мікроекономіка і макроекономіка/ С.Будаговська, О.Кілієвич та ін.* Підручник для підготовки магістрів державного управління за ред. С. Будаговської. - К.: Основи, 1998. - 518 с. - Ч.1, розд.1.
3. *Піндайк Р., Рубінфелд Д.* Мікроекономіка. - К.: Основи, 1997. - Розд. 1.
4. *Семюелсон П., Нордгауз В.* Мікроекономіка. - К.: Основи, 1998. - Розд. 1-3.

Розділ 1.2

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Блага та учасники.*
2. *Потреби і можливості.*
3. *Предмет економічної теорії та основні економічні проблеми суспільства.*

1. Блага та учасники

В моделі кругообігу (рис.1.1) фірми і домогосподарства (*учасники* економічної системи) обмінювались на ринках певними благами. Блага та учасники економічного процесу, або економічні агенти - первісні поняття економічної теорії. Це елементи, що утворюють економічну систему.

А. БЛАГА

Блага - будь-які дари природи, вироби або послуги, які задовольняють потреби людей, тобто приносять їм користь.

Будь-яке благо є *обмежене* - повітря в земній атмосфері, прісна вода в озері Байкал. Блага, які розглядає економічна теорія, є рідкісними, їхні обсяги менші за ті, які бажали би мати споживачі благ. Рідкісні блага звуться ще *економічними благами*.

Рідкісність - властивість, притаманна всім економічним благам, що означає дисбаланс між можливостями економічної системи, який визначається наявністю цих благ у суспільстві в кожному місці і кожний момент часу, та бажаннями споживачів отримати певні обсяги благ; такий дисбаланс існує за будь-яку ціну рідкісного блага; це твердження є *законом рідкісності*.

На відміну від економічних благ *вільні блага* не є рідкісними, хоча їхні обсяги теж обмежені (пісок в Сахарі - обмежене вільне благо, пісок на престижному пляжі або на цементному заводі - обмежене рідкісне благо, яке має ціну). Наявність вільних благ така, що перевищує обсяг попиту навіть за тих обставин, що вільні блага споживачі отримують безкоштовно.

Блага відрізняються одне від одного фізичними характеристиками, які задовольняють певні виробничі або кінцеві потреби, розташуванням у просторі (до речі, не всі блага можна переміщувати у просторі), та часом, у який вони пропонуються для використання. Отже кожне благо визначається трійкою показників: фізичні характеристики - місце - час.

Поміж благ за споживчими характеристиками визначають *товари* - вироби та дари природи, які мають фізичні виміри (вага, розміри) і пропонуються для продажу в певний час у певному місті, та *послуги*, які фізичних вимірів не мають, але теж задовольняють певні потреби людей та надаються іншими людьми або різними інститутами, включно і органами влади (послуги з державного управління, національної оборони тощо).

Економічні блага через їхню рідкісність мають бути розподілені між членами суспільства (економічними агентами). Блага, які розподіляються за допомогою ринкового механізму, зветься *ринковими*. Блага, які розподіляються на підставі політичного рішення або суспільного вибору, зветься *колективними* (наприклад, соціальний захист). Як наслідок розподілу, на економічні блага визначаються *права власності* - це привілей мати або використовувати рідкісні блага.

За характером споживання виділяють індивідуальні та суспільні блага. *Індивідуальні блага* (або *товари особистого користування*) споживаються кожною людиною окремо; надання їх людині можливе без надання іншій людині. Блага, надання яких окремій особі неможливе без надання іншим особам, зветься *суспільними*¹. Класичні приклади таких благ - освітлення вулиць, фундаментальні наукові дослідження. Саме суспільні блага є першочерговою турботою влади (більш детально про це - див. розділ 5.5).

Деякі з благ використовують лише для кінцевого споживання - це *споживчі блага*, деякі - як фактори у виробництві інших благ - це *товари виробничого споживання*, або *інвестиційні блага*; деякі - одночасно для виробничого та кінцевого споживання.

Фактори виробництва, або *затрати* - це будь-які блага, які використовуються у виробництві інших благ: труд, капітал, земля, підприємницький хист.

Земля (ширше - *природні ресурси*) - будь-які первинні, тобто не перероблені ресурси (дари природи), які використовуються у виробництві благ.

Труд (*праця*)- фізичні та розумові здібності людей, які можуть бути використані у виробництві благ. Труд є потоковою величиною, він вимірюється в одиницях використання здібностей людей за певний проміжок часу. Запас цього фактору виробництва на певний момент часу має назву *трудових ресурсів*.

¹ Надалі під благом ми будемо розуміти економічне ринкове індивідуальне благо (якщо буде йтися про інші блага, то це буде зазначатись окремо).

Земля і труд зветься *первинними факторами виробництва*.

Капітал (*капітальні блага*)- це блага тривалого користування, створені для виробництва інших благ; виділяється *фізичний і людський капітал*.

Технологія - знання суспільства про виробництво благ.

Підприємницький хист (*підприємництво*) - специфічний фактор виробництва, який полягає у вмінні людини поєднати інші фактори виробництва та технології для організації виробництва благ, тобто здатності підприємця брати на себе відповідальність та ризик за використання факторів з метою отримати прибуток. В сучасній фірмі різні задачі, які потребують підприємницького хисту, розв'язують не лише власники фірми, а частіше наймані професійні управлінці - менеджери.

Людські ресурси - будь-які людські вміння, які використовуються у виробництві (тобто труд, людський капітал, підприємницькі здібності).

Всі блага поєднує те, що вони приносять якусь користь людям, задовольняють певні потреби. У процесі виробництва благ можуть утворюватись побічні небажані продукти - *антиблага* (наприклад, шкідливі викиди). Антиблаго - це небажане "благо"; цікава праця може сприйматись людиною як благо до певних обсягів, надмірна праця - вже антиблаго.

Б. Учасники економічного процесу

Учасники економічного процесу, або економічні агенти - це індивіди або групи індивідів, які визначаються здатністю приймати самостійні рішення. По відношенню до благ учасник може бути: а) споживачем благ для задоволення власних потреб; б) власниками факторів виробництва; в) споживачем факторів виробництва; г) організатором виробництва благ; д) власником вироблених благ.

В моделі кругообігу в чисто ринковій системі, що вміщена у попередньому розділі (рис.1.1), представлено дві групи учасників - домогосподарства і фірми.

Учасники, які є споживачами благ та власниками факторів, зветься *домогосподарствами*. Домогосподарство - це окрема особа або група осіб (сім'я) із загальним доходом, який витрачається на споживання благ. Кожна сім'я розглядається як окреме домогосподарство, "елементарний" учасник економічного процесу, і економічні відносини всередині сім'ї не є предметом традиційного економічного аналізу.

Учасники, які є споживачами факторів, організаторами виробництва та власниками вироблених благ, зветься *виробниками*, або *фірмами*. Фірми виробляють блага для продажу іншим фірмам або кінцевим споживачам. Можна вважати, що предметом економічного аналізу є учасник-фірма як юридична особа.

Одна людина може одночасно відігравати дві ролі - фірми та домогосподарства, бути споживачем і виробником. Класичний приклад - Робінзон Крузо: ми можемо відокремити його аналіз рішень як виробника від аналізу рішень Робінзона як домогосподарства - споживача благ власного виробництва та власника виробничих факторів (коли він, наприклад, робить вибір між працею та відпочинком).

Модель кругообігу для змішаної економіки (рис.1.2) включає ще одну групу учасників - *органи влади* (часто її узагальнено називають державою, або урядом) - це учасники, які уособлені в урядових установах, що виконують важливі економічні функції в суспільстві. Сюди відносяться органи всіх гілок влади (законодавчої, виконавчої, судової) і всіх рівнів - центральні органи, регіональні та органи місцевого самоврядування.

2. Потреби і можливості

Потреби - це всі людські фізичні та духовні почуття нестачі, які задовольняються за допомогою благ. Невизначене спочатку почуття нестачі чогось конкретизується, коли людина приймає рішення на користь якось блага. З економічної точки зору мають значення лише ті потреби, які спрямовані на існуючі блага і можуть бути задоволені в межах відповідних технологічних можливостей та економічних стосунків. Тобто потреби утворюються як сукупність всіх конкретизованих бажань.

Відрізняються нагальні (життєво необхідні) потреби, культурні потреби, потреби в предметах розкоші та ін. Розмежування потреб різних видів залежить від рівня економічного розвитку суспільства і традицій.

Потреби змінюються кількісно і якісно. Під впливом розвитку технологій, моди, реклами виникають нові потреби, внаслідок чого скриті (латентні) потреби стають усвідомленими, тобто відкритими. Потреби - рушійна сила економічної діяльності.

В залежності від терміновості задоволення виділяють: життєво необхідні потреби, які забезпечують існування людини, виникають із почуття самозбереження, та потреби вибору (або альтернативні потреби) - сюди відносяться всі інші потреби.

В залежності від способу задоволення виділяють: індивідуальні потреби, які виникають внаслідок рішення окремої особи і можуть бути задоволені самостійно, та колективні потреби, які люди сприймають майже однаково, і їхнє задоволення потребує великих витрат; рішення про задоволення колективних потреб приймають політичні установи.

На відміну від рідкості, обмеженості благ потреби людей є необмежені. Одночасно слід рахуватись з обмеженими *можливостями* людей: наявні ресурси для споживання і власні обмежені ресурси людей (зокрема, їхні бюджетні можливості і час, необхідні для споживання благ, особливо послуг). У зв'язку з цим виникає проблема вибору найкращого (оптимального) варіанту розподілу економічних благ між окремими економічними агентами та між альтернативними цілями використання благ (тобто між конкуруючими учасниками та конкуруючими цілями).

Кожне суспільство в цілому зустрічається з такими ж за природою проблемами вибору, як і окремі індивіди, але це вже є питанням державної політики.

3. Предмет економічної теорії та основні економічні проблеми суспільства

Економічна теорія - наука, що вивчає, як суспільство з обмеженими можливостями (ресурсами) вирішує свої основні проблеми²:

- **ЩО**, які блага виробляти і в якому обсязі,
- **ЯК** ці блага повинні бути вироблені,
- **ДЛЯ КОГО** повинні вироблятись блага.

Більш стисле визначення економічної теорії таке: це наука про те, як розмістити рідкісні ресурси поміж альтернативними напрямками їхнього використання.

Слід зазначити, що основні економічні проблеми суспільства є проблемами, які з урахуванням суспільного вибору в кожній країні вирішує відповідна державна політика.

Економічна теорія складається з двох взаємопов'язаних складових частин - мікроекономіки та макроекономіки.

² Слід зазначити, що залежно від підходу до структуризації проблематики та ступеня деталізації, різні автори виділяють від 3 до 6 основних проблем; зокрема, Самюелсон - три: що (і в яких обсягах), як, для кого; Хайман - чотири: що, як, для кого, як розподілити використання ресурсів у часі; Долан - чотири: що, як, хто, для кого; Макконнелл і Брю - п'ять: скільки, що, як, хто, чи здатна система адаптуватись до змін.

Мікроекономіка вивчає, як вирішують основні економічні проблеми окремі учасники - домогосподарства, фірми та органи влади, як ринки товарів та факторів визначають розміщення обмежених ресурсів суспільства та розподіл доходів.

Тобто це наука про рішення людей і фірм, взаємозв'язках цих рішень на ринках і про вплив державного регулювання і податків на ціни й обсяги виробництва і споживання благ.

Макроекономіка вивчає поведінку економіки на шляху вирішення основних економічних проблем як єдиного цілого за допомогою узагальнених показників її розвитку.

Мікроекономіка і макроекономіка формують теоретичні засади для економічної політики - відповідно *мікроекономічної політики* та *макроекономічної політики* держави. Основні питання мікроекономічної теорії та її застосування у державному секторі розглядатимуться у частині 2 книги, а питання макроекономічної теорії та політики - у частині 3.

А. ПРОБЛЕМА "ЩО"

Можливості суспільства в кожний момент є обмежені. Для графічного аналізу проблеми уявімо, що суспільство виробляє лише два узагальнених блага - інвестиційні товари (Y) та споживчі товари (X) і може варіювати обсяги виробництва кожного блага аж до повної відмови від виробництва одного з них за рахунок спрямування своїх рідкісних ресурсів на виробництво іншого. Тоді на площині у просторі двох благ (по горизонтальній вісі відкладаються обсяги блага X , по вертикальній - блага Y) можна показати множину виробничих можливостей цього суспільства (рис. 2.1).

Обмежує цю множину крива $ABCD$, яка називається *межею виробничих можливостей (PPF)*: це сукупність різних комбінацій благ, які суспільство здатне виробити в будь-який визначений час при фіксованих ресурсах та при наявних технологіях за умови, що всі ресурси використовуються повністю і ефективно. Тобто будь-яка точка на цій кривій показує *максимально можливу* кількість одиниць обох благ, які виробляються при *повному й ефективному* використанні ресурсів в економіці.

Ефективність використання ресурсів означає, що неможливо із того самого обсягу ресурсів виробити будь-яке благо в більших обсягах без одночасного зменшення обсягів виробництва хоч одного з інших благ (це відомий *принцип ефективності Парето у виробництві*, про який піде мова у подальших розділах).

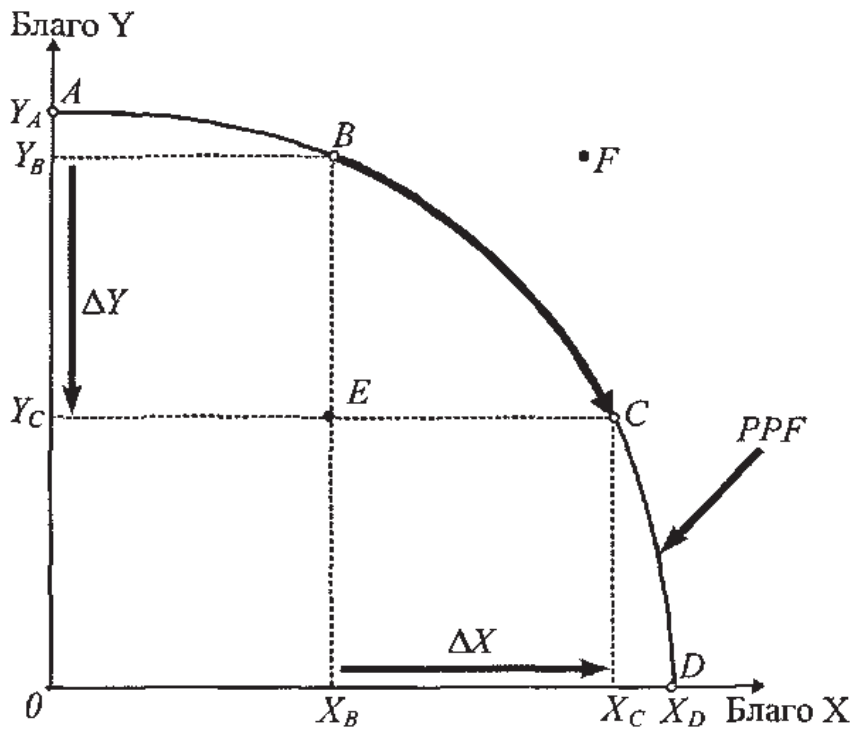


Рис. 2.1. Межа виробничих можливостей (PPF)

Якщо всі ресурси вкласти у виробництво лише засобів виробництва, то вироблятимуться тільки інвестиційні блага в обсязі Y_A . Якщо всі ресурси вкласти у виробництво споживчих благ, тоді будуть вироблятись лише вони в обсязі X_D . Комбінований випуск двох благ одночасно призводить до станів економіки B (X_B, Y_B) та C (X_C, Y_C).

Стан економіки ($\bullet F$) є недосяжним за даних обмежених можливостей. Стан економіки, якому відповідає точка E, що розташована нижче межі можливостей, означає, що ресурси використані неповністю або неефективно; така ситуація має бути предметом турботи для влади, адже за цим можуть стояти як соціальні проблеми (безробіття), так і суто економічні (неефективність ринкових механізмів, які нездатні за рахунок лише саморегуляції працювати ефективно). Розв'язання таких проблем потребує проведення відповідної державної політики.

Межа виробничих можливостей відома також під назвою *кривої трансформації*, тому що при русі вздовж цієї кривої (наприклад, від т.В до т.С) відбувається начебто трансформація одного блага в інше завдяки переорієнтації ресурсів з виробництва одного блага на інше. Одночасно крива демонструє й необхідність здійснення вибору, який суспільство має робити між різними наборами благ: адже якщо ми бажаємо мати більше споживчих благ (на величину ΔX), доведеться відмовлятися від частини інвестиційних благ (на величину ΔY). Це означає, що

альтернативну вартість (див. Розділ 1.1) додаткових одиниць споживчих благ можна виміряти в одиницях інвестиційних благ, від споживання яких суспільство відмовляється.

Крива має від'ємний нахил та опукла вгору від початку координат. Від'ємний нахил кривої демонструє, що збільшення виробництва одного з благ означає одночасне зменшення виробництва іншого блага. Опуклість вгору межі *PPF* ілюструє дію *закону зростаючої альтернативної вартості благ*: кожна додаткова одиниця певного блага коштує суспільству дорожче (в термінах альтернативної вартості) з огляду на необхідність відмови від все більшого додаткового обсягу альтернативного блага.

Межа *PPF* зсувається при змінах у технологіях або обсягах використання ресурсів - це відповідає змінам виробничих можливостей суспільства. (рис. 2.2).

Вдосконалення технологій виробництва споживчих товарів призводить до зсуву кривої вправо (рис. 2.2а), вдосконалення технологій виробництва інвестиційних товарів призводить до зсуву кривої вгору (рис. 2.2б). Збільшення запасів ресурсів або одночасне покращення технологій у всіх галузях призводить до зсуву всієї кривої вправо і вгору (рис. 2.2в). У всіх цих ситуаціях відбувається розширення множини виробничих можливостей економіки, і стає можливим перейти до більших обсягів виробництва всіх благ.

Державна політика суттєво впливає на виробничі можливості економіки. Відомо, що запаси більшості ресурсів в соціально-економічній системі не можуть швидко збільшуватись. Найбільш динамічною ресурсною складовою кожного суспільства є *людський капітал*. Якщо влада всіляко сприяє розвитку освіти і науки, це дає найвищу віддачу у розвиток виробничих можливостей суспільства. Якщо ж за несприятливих соціаль-

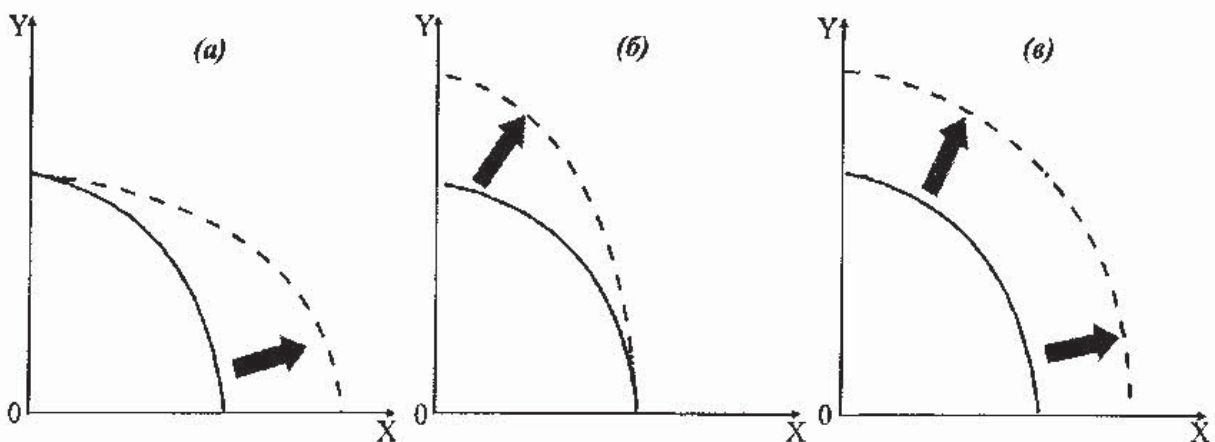


Рис 2 2 Зростання виробничих можливостей

но-економічних умов життя висококваліфіковані фахівці емігрують в інші країни, це завдає такого ж руйнівного удару по виробничих можливостях країни, як і війни та стихійні лиха. Саме таку ситуацію ми спостерігаємо в Україні. Через це виробничі можливості країни протягом 90-х років швидше скорочувались, ніж залишались незмінними (тобто відбувався рух межі *PPF* у напрямку, зворотному до того, що подається на рис.2.2в).

Серед найбільш рідкісних ресурсів для країн з перехідною економікою та тих країн, що розвиваються, є *якісне державне управління*. Явно недостатні запаси цього ресурсу в Україні не лише стримують зростання виробничих можливостей економіки, але призводять до того, що за умов непередуманої і непослідовної державної політики здійснення реформ суспільство перебуває навіть нижче межі своїх виробничих можливостей (у стані *E* на рис.2.1).

Б. Проблеми "Як" і для "Для кого"

Проблема "Як" полягає у визначенні організації виробництва: як розподілити ресурси між виробництвами різних благ? Які саме фірми повинні виробляти кожне із благ? Які комбінації ресурсів або яку технологію слід для цього використовувати?

Найважливіше з того, що враховується при визначенні того, як саме виробляти блага - це *ефективність* у виробництві благ. При виробництві благ ресурси слід використовувати так, щоб досягти стану ефективності у виробництві (тобто вийти на межу виробничих можливостей). Тоді подальше збільшення виробництва благ можливе за рахунок лише вдосконалення технологій або залучення додаткових ресурсів в економіку.

Проблема "Для кого" ставить питання, хто буде купувати вироблені блага і отримувати користь від їх споживання? Як розподілити дохід, отриманий від виробництва та продажу благ?

Розподіл благ та доходів в суспільстві (так само, як і розподіл ресурсів між виробниками) може здійснюватись із використанням різних підходів. Безліч механізмів розподілу можна поєднати в три основні групи:

- 1) розподіл на засадах звичаїв і традицій;
- 2) розподіл за допомогою ринкового механізму;
- 3) розподіл на командно-адміністративних засадах.

Звичаї та традиції з метою розподілу благ в основному використовувались у докапіталістичних суспільствах, хоча і зараз

можуть суттєво впливати на встановлення відносної цінності обмінюваних благ в різних країнах.

Зупинимось на характеристиці ринкового механізму.

Ринок - це суспільний механізм розподілу благ з використанням добровільного обміну благами між економічними агентами. Обмін може здійснюватись безпосередньо у формі бартеру (коли певний обсяг одного блага обмінюється на узгоджений учасниками бартерної операції обсяг іншого блага) або опосередковано, з використанням проміжного обміну на особливий товар - гроші. Гроші визнаються усіма учасниками як засіб обміну та одиниця рахунку. В такому разі обмін приймає форму купівлі-продажу, а його учасники зветься продавцями (якщо обмінюють товар на гроші) та покупцями (якщо обмінюють гроші на товар).

Норми обміну товарів на гроші зветься **цінами** товарів. Ціни показують, від чого треба відмовитись для отримання кожної одиниці благ. Ціни змушують споживачів при виборі певного товару враховувати ціни альтернативних благ, коли вони приймають рішення про витрати свого обмеженого доходу. Ціни показують виробникам, скільки вони отримають за вироблені ними товари як компенсацію своїх витрат.

Ціни вимірюються через суми грошей. **Номінальна** (або абсолютна) **ціна** блага - це його фактична ціна в грошовому вимірюванні в певний момент часу. Але з плином часу купівельна спроможність грошей (тобто вартість в грошових одиницях фіксованого набору благ) може змінюватись. Тому виникає потреба у **відносних (реальних) цінах** благ - це ціна, яка віднесена до середньої ціни всіх благ (інколи це ціна, яка віднесена до ціни одного блага, яке обирається як еталон). Використання відносних цін дозволяє виключити вплив зміни купівельної спроможності грошей на ціни благ.

Ринок забезпечує розповсюдження інформації про бажання покупців і продавців, останні використовують інформацію (перш за все, про ціни) для прийняття рішень щодо продажу та купівлі товарів: ціни діють як сигнали для покупців та продавців, завдяки яким вони змінюють обсяги купівлі та продажу (а згодом, і виробництва) одних товарів за рахунок інших.

На нерегульованих ринках реалізується принцип стихійного (самочинного) порядку координації економічних дій - коли вільні учасники приймають рішення, керуючись лише власними уподобаннями та самостійно отриманою інформацією про ринкову ситуацію.

Ринковий механізм реалізує запропонований А.Смітом принцип "невидимої руки", згідно якому кожний окремий економічний агент, який діє у власних інтересах для досягнення своєї вигоди, незалежно від власної волі прямує у напрямку досягнення вигоди для всього суспільства.

На відміну від ринкового механізму *командно-адміністративний механізм* розподілу благ передбачає, що держава в особі спеціально створених для цього інститутів призначає учасників операції обміну, визначає обсяги обміну та ціну товарів (або організує бартерну операцію). Запровадження подібних методів передбачає ієрархію - таку систему координації економічних дій, коли індивідуальні дії окремих учасників підпорядковані вказівкам центральної влади.

Практично в чистому вигляді ринковий та командно-адміністративний механізми розподілу не використовуються ні в одному суспільстві, держава втручається в дію ринкового механізму тією чи іншою мірою (щонайменше, коли встановлює лише "правила гри" на ринку - юридичні норми поведінки, обов'язкові для всіх учасників, та утворює механізми нагляду за дотриманням цих норм).

Розподіл благ та доходів у суспільстві повинен бути пов'язаний із досягненням *ефективності у розподілі*: це такий стан, коли за наявних благ неможливо більш повно задовольнити потреби будь-якої людини без того, щоб не наробити шкоду якійсь іншій людині (цей принцип відомий під назвою *принцип ефективності Парето* у споживанні).

Окрім проблеми ефективності існує *проблема справедливості* в розподілі благ. Можливі різні визначення справедливого розподілу. Поширеною є точка зору, згідно з якою розв'язок цієї проблеми не є універсальним, а залежить від механізму розподілу; зокрема в ринковій економіці для справедливого розподілу необхідно, щоб дотримувались права приватної власності та була відсутня расова і статева дискримінація.

Питання ефективності та справедливості розв'язуються в межах двох складових частин економічної теорії - відповідно позитивної та нормативної.

Позитивна економічна теорія вивчає факти, реальні економічні явища та залежності між фактами; дає відповідь на запитання "що є, що було, що може бути". Зокрема, питання, ефективно функціонує економіка чи ні, вирішується в термінах позитивної теорії. *Нормативна економічна теорія* виносить суд-

ження про те, наскільки сприятлива економічна ситуація або політика; дає відповідь на запитання "як повинно бути". Справедливість існуючого розподілу доходів визначається як нормативне твердження.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Мікроекономіка і макроекономіка/ С.Будаговська, О.Кілієвич та ін. Підручник для підготовки магістрів державного управління за ред. С. Будаговської. - К.: Основи, 1998. - 518 с. - Ч.1, Розд. 1.
2. Семюелсон П., Нордгауз В. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1998. - Розд. 1-3.
3. Семюелсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. - К.: Основи, 2000. - Розд. 1-3.
4. Піндайк Р., Рубінфелд Д. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1997. - Розд. 1.

Розділ 1.3

ПРИНЦИПИ АНАЛІЗУ РІШЕНЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

- 1. Прийняття індивідуальних рішень в економічній теорії.*
- 2. Взаємодія людей і координація рішень в економічних системах.*
- 3. Використання економічних моделей в аналізі рішень.*

1. Прийняття індивідуальних рішень в економічній теорії

Економічна теорія і, перш за все, неокласичний варіант цієї теорії ґрунтується на концепції раціональної поведінки всіх учасників економічних процесів, що відбуваються у суспільстві. Окрім раціональності, в економіці у процесі вироблення та ухвалення індивідуальних рішень використовується й ряд інших принципів, основні серед них такі:

- А. Існує багато цілей і, відповідно, варіантів використання ресурсів.*
- Б. Рідкісність ресурсів - причина проблеми вибору.*
- В. Оцінка варіантів - за принципом альтернативної вартості.*
- Г. Ефективність як критерій вибору.*
- Д. Вибір здійснює раціональна людина.*
- Е. Граничні зміни - принцип аналізу.*
- Є. Людина реагує на стимули.*

Розглянемо ці принципи більш детально¹.

А. ІСНУЄ БАГАТО ЦІЛЕЙ І, ВІДПОВІДНО, ВАРІАНТІВ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ

Учасники економічної системи мають різноманітні цілі, якими вони керуються, у відповідності до своїх ролей в системі - споживача благ чи продавця факторів виробництва, виробника і постачальника благ чи споживача факторів виробництва. Вони можуть мати найрізноманітніші потреби. Відповідно до задоволення кожної потреби і реалізації кожної із цілей необхідні певні ресурси. Досить часто досягнення якоїсь мети і певної потреби можна здійснити, використовуючи різні комбінації необхідних ресурсів (якщо ресурси можуть бути взаємозамінюваними).

¹ Принципи економічної теорії, які ілюструють процес прийняття індивідуальних рішень та взаємодії людей в цьому процесі, запропоновані в підручнику Грегорі Менк'ю (N.G.Mankiv) [3, с. 30-37].

Б. РІДКІСНІСТЬ РЕСУРСІВ - ПРИЧИНА ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ

Всі ресурси, які є предметом аналізу в економічній теорії, як зазначалось в розд.1.1 та 1.2, є *рідкісними*, їх не вистачає для задоволення всіх потреб одночасно, тому кожний учасник системи, змушений здійснювати *вибір*, які ресурси і в яких обсягах обрати для задоволення своїх потреб і досягнення власних цілей.

В. ОЦІНКА ВАРІАНТІВ - ЗА ПРИНЦИПОМ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ВАРТОСТІ

Як порівняти різні варіанти використання ресурсів? Здається, найпростіший спосіб - це оцінити, скільки вони коштують, і обрати найдешевшу комбінацію. Та на цьому шляху постають свої проблеми. По перше, найдешевше на завжди найкраще (адже можуть бути різні цілі). По-друге, не завжди легко оцінити вартість ресурсів. Дійсно, якщо їх треба попередньо купити, то в цьому разі задача оцінки вирішується просто. Але часто деякі ресурси немає потреби купувати, вони є власністю особи, яка приймає рішення. По-третє, ціни на деякі види рідкісних ресурсів інколи не визначені, інколи в силу певних причин вони викривлені.

Тому в економічній теорії за основу оцінки ресурсів береться *альтернативна вартість* благ, яка враховує втрачені можливості альтернативного використання ресурсів, якщо рішення приймається на користь якогось із варіантів (про цей принцип аналізу йшлося в розд.1.1).

Г. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК КРИТЕРІЙ ВИБОРУ

Якщо альтернативні варіанти використання ресурсів мають певну оцінку, їх можна порівнювати за умов, що існують критерії порівняння. В економічній теорії найпростішим універсальним критерієм порівняння альтернатив є *ефективність*, що означає використання рідкісних ресурсів з максимальним результатом. Хоча цей критерій найчастіше не єдиний, що береться до уваги, особливо коли йдеться про суспільство в цілому. Не менш актуальним для суспільства є критерій *справедливості*. Суспільству і органам влади доводиться шукати компроміс між справедливістю і ефективністю, коли треба зупинитись на певному рішенні. Звичайно, задача щодо здійснення такого вибору виходить за межі економічної теорії. Але аналіз цього компромісного вибору здійснюється з використанням методологічного інструментарію, який запроваджений саме в сучасних економічних науках.

Д. ВИБІР ЗДІЙСНЮЄ РАЦІОНАЛЬНА ЛЮДИНА

Раціональність - центральне поведінкове припущення економічної теорії. Воно ґрунтується на понятті "людини економічної"². Така людина має принаймні дві ознаки: вона діє раціонально і керується власними інтересами, або власною вигодою, як вона її розуміє.

Раціональна поведінка економічного агента стосується набору правил або аксіом щодо смаків й уподобань, які використовуються в аналізі альтернатив задоволення потреб.

Економічна теорія розглядає три *аксіоми раціонального вибору*:

1) *Порівнянність*: завжди можна визначити, чи альтернатива А краща за альтернативу В, чи А і В - рівноцінні альтернативи;

2) *Транзитивність* (або перехідність): якщо альтернатива "А" краща за альтернативу "В", а "В" краща за альтернативу "С", тоді й альтернатива "А" краща за "С";

3) *Ненасиченість*: якщо є дві альтернативи або два набору благ А і В, і в першому з них всіх благ не менше, ніж в другому, а хоч одного якогось блага в наборі А більше, ніж в В, тоді набір А кращий за набір В (тобто ліпше більше, ніж менше).

Щодо власних інтересів, якими керується людина раціональна, то це означає, що учасники намагаються максимізувати вигоди при ухваленні рішень. Для домогосподарств це означає максимізацію корисності, яку вони отримують при споживанні благ (з урахуванням наявних смаків й уподобань та обмежених можливостей), для фірм - максимізацію прибутку.

В межах економічної теорії смаки й уподобання споживачів вважаються *сталими*, хоча мода і реклама можуть сприяти їхнім змінам.

Реалізація власних інтересів потребують *суверенітету* учасників при виборі альтернатив і прийнятті рішень, що забезпечується припущеннями моделі чисто ринкової економіки. В реальних економічних системах такий суверенітет є інституційно обмеженим.

Важливою передумовою раціональної поведінки є наявність у економічних агентів повної інформації про своє становище. Інакше через неповну поінформованість вони можуть приймати помилкові рішення, які не максимізують вигоди.

²Термін "людина економічна" запропонував видатний англійський економіст Альфред Маршалл понад сто років тому, але сама ідея такої поведінкової гіпотези виникла значно раніше.

Отже основними *принципами поведінки*, що визначають раціонального учасника, є такі³

1) економічним агентам властивий сталий транзитивний порядок уподобань,

2) агенти керуються особистою вигодою і намагаються її максимізувати,

3) всі агенти мають повну інформацію про своє становище

Сучасна економічна теорія поширює гіпотезу про раціональну поведінку учасників на поведінку представників органів влади в процесі вироблення державної політики

Е. Граничні зміни - принцип аналізу

Раціональні індивіди, приймаючи якісь рішення щодо придбання благ чи продажу власних факторів виробництва, виходять із наявного становища та аналізують ситуацію в термінах її змін що буде, якщо збільшити споживання блага на одиницю? Чи додаткові вигоди (тобто *граничні вигоди, MB*) від споживання додаткової одиниці переважають додаткові витрати (*граничні витрати, MC*) на придбання цієї одиниці блага? Аналогічно фірми, що максимізують прибуток, аналізуючи вигідність збільшення випуску продукції, порівнюють додаткову виручку (граничну вигоду) від реалізації додаткової одиниці продукції з витратами на її виготовлення (граничними витратами) Це і є *принцип граничного аналізу* - технічний прийом, який використовується при прийнятті рішень стосовно максимізації чистого виграшу (як різниці між вигодами і витратами) від певної дії

Є. Людина реагує на стимули

Раціональні учасники враховують, як зміна навколишньої ситуації може змінити їхнє становище і відповідно корегують свої рішення Так, подорожчання спиртних напоїв внаслідок підвищення акцизних податків збільшують витрати на придбання напоїв і скорочують чисті вигоди від споживання Отже споживачі або скорочують споживання алкоголю або шукають альтернативні шляхи задоволення своєї потреби (збільшують споживання різноманітних сурогатів), щоб не зменшувати свій чистий виграш Наведений приклад також ілюструє можливість прийняття помилкових рішень внаслідок недостатньої поінформованості щодо ризику отруєння

³ Критичний аналіз гіпотези про раціональність наведено у підручнику Лесли Пала [3, с. 60-62]

Інший приклад - це вплив програми здійснення профілактичних заходів щодо захворювання на рак легенів, зокрема пропаганди здорового способу життя, на скорочення попиту людей на сигарети. Адже дехто з курців починає вище оцінювати комплексні витрати на паління (з урахуванням можливих витрат на лікування), внаслідок чого чистий вигравш від паління стає для них від'ємним.

Стимулами в цих прикладах були наслідки певних дій державної влади для споживачів, що змінюють вигідність споживання і придбання окремих благ. Якщо державна політика враховує об'єктивні економічні закони (в наведених прикладах - закон попиту) та спирається на ґрунтовний аналіз, тоді шляхом зміни стимулів вона може сприяти зміні поведінки окремих людей чи груп учасників у бажаному для суспільства напрямку.

2. Взаємодія учасників і координація рішень в економічних системах

Проблема координації рішень в сучасних економічних системах є надзвичайно гострою. Домогосподарства мусять визначитись з цим, які блага і в яких обсягах споживати, а це висуває певні вимоги до фірм. У свою чергу фірми повинні скоординувати свої рішення щодо використання рідкісних ресурсів. Домогосподарства повинні отримати товари і послуги, що виробляються фірмами, тобто скоординувати свої рішення щодо споживання. Органи влади повинні брати участь у процесах координації і як виробники, і як споживачі певних благ. Отже, подивимось на економічну систему з позиції координації рішень.

Економічна система - сукупність механізмів та інститутів, які реалізують вибір та координацію діяльності в суспільстві.

Серед сучасних економічних систем вирізняються три основні типи: ринкова економіка, командна економіка, змішана економіка (див. розд. 1.2).

Ринкова економіка (економіка вільного ринку) передбачає координацію дій учасників з використанням ринкових механізмів розподілу благ; учасники - вільні приватні підприємці та вільні індивідуальні споживачі. Ринкова економіка часто отожднюється з капіталізмом епохи вільної конкуренції, хоча це швидше теоретична модель.

Командна економіка передбачає координацію дій учасників з використанням командно-адміністративних методів розподілу благ, які є державною власністю. Держава приймає рішення

"що", "як", "для кого". Командна економіка найчастіше ототожнюється із соціалізмом, зокрема, радянського зразка.

В *змішаній економіці* одночасно органи влади та приватний сектор - фірми і домогосподарства - відіграють вагомую роль в розв'язанні основних економічних проблем. Змішані системи різноманітні: від авторитарного капіталізму (на зразок фашистської Німеччини) - поєднання приватної власності на ресурси з командно-адміністративним механізмом координації, до ринкового соціалізму (Югославія за часів Й.Б. Тіто, деякою мірою Угорщина за часів Я.Кадара) - поєднання суспільної власності на ресурси з ринковим механізмом координації.

Специфічними варіантами змішаних економічних систем в сьогоденному світі є соціально-орієнтована модель (Швеція) та китайська модель економіки.

В зв'язку із крахом світової соціалістичної системи виникло поняття *перехідної економіки* - це економічна система, в якій відбувається заміна командно-адміністративного механізму координації на переважно ринковий механізм, здійснюється широка приватизація державної власності.

Аналіз перехідної економіки і державної політики в умовах перехідної економіки має деякі особливості порівняно з класичним аналізом для країн з розвиненою змішаною економікою, але ці особливості більше стосуються інституційних аспектів і майже не зачіпають самих принципів аналізу.

Підсумовуючи огляд механізмів координації, розглянемо три основні принципи економічної теорії, які стосуються *взаємодії економічних агентів* у процесі координації:

A. Взаємовигоди торгівлі.

B. Ринок - кращий спосіб організації економічної діяльності.

B. Інколи влада спроможна "виправити" ринок.

A. ВЗАЄМОВИГОДИ ТОРГІВЛІ

Економічні агенти у процесі торгівлі на ринках здійснюють добровільний взаємовигідний обмін - кожний з них як мінімум не програє внаслідок операції купівлі-продажу (за умов повної поінформованості щодо умов і результатів операції), інакше б вони не погоджувались на взаємовигідний обмін. Суттєвою умовою взаємовигідності торгівлі є конкуренція серед продавців за можливість продати благо, і серед покупців - за можливість придбати його. Внаслідок складності виготовлення більшості товарів чи забезпечення послугами окремі споживачі не мо-

жуть забезпечувати самі себе всіма товарами і послугами як в натуральному господарстві - звідси історично виникають спеціалізація і необхідність обміну: адже купити готове благо виходить дешевше, ніж виготовити його самостійно.

Таке саме становище панує в міжнародній торгівлі. Країни ведуть взаємовигідну торгівлю внаслідок спеціалізації своїх економік на виготовленні для внутрішнього споживання і на експорт тих благ, де вони забезпечують собі *порівняльні переваги* щодо інших благ та інших країн. Інші країни, у свою чергу, імпортують такі блага, тому що це їм більш вигідно, ніж виробляти їх самостійно. І навпаки, якщо країна не має порівняльних переваг у виготовленні певних благ, для неї більш вигідно не виготовляти їх самій, а купувати такі блага за кордоном. Це і є передумовою взаємовигідної міжнародної торгівлі.

Щоправда, інколи інші цілі державної політики, окрім ефективності - такі як питання національної безпеки, захист національного виробника (останнє часто означає підтримку лобістських угруповань у національному бізнесі), змушують уряди деяких країн відмовлятися від вигід торгівлі і навіть захищатися від торгівлі протекціоністськими інструментами.

Б. Ринок - кращий спосіб організації економічної діяльності

Вище ми вже зазначали, що командна економіка не здатна ефективно розв'язати проблеми "що", "як", "для кого" і розрахувати всі ціни, обсяги виробництва і споживання економічних благ задля забезпечення цілей добробуту. Більше того, у командній економіці такі питання вирішуються гірше, ніж в ринковій, особливо в умовах швидких і масштабних технологічних змін, які відбувалися у провідних економіках світу протягом останніх десятиріч, та з урахуванням глобалізації світової економіки.

Цей історичний програш командної економічної системи, що став очевидним наприкінці 80-х років, досить красномовно ілюструє табл. 3.1.

Саме опір на ринкові механізми, всебічна підтримка конкуренції в економіці з боку влади забезпечують тривале економічне процвітання Сполученим Штатам. Якщо аналізувати успіхи країн, яким протягом останніх років вдавалося забезпечити високі і стійкі темпи економічного розвитку, то вони пов'язані, як правило, з існуванням розвинених ринкових інститутів та створенням сприятливих умов для існування приватного сектору.

Таблиця 3.1.

Попарне порівняння: ринок і план, ВВП на душу населення (дол.США) [4,с. 20].

<i>Країна</i>	<i>1970 р.</i>	<i>1980 р.</i>	<i>1991 р.</i>
Західна Німеччина	2860	13340	23650
Східна Німеччина	2109	4421	6900
Фінляндія	2380	10130	23980
Естонія	-	-	3830
Південна Корея	260	1620	6330
Північна Корея	272	739	636-2555
Австрія	1960	9990	20140
Чехословаччина	1604	2666	2470

В. Інколи влада спроможна "виправити" ринок

В реальних економічних системах досить часто виявляється, що умови, за яких досліджується ефективність конкурентних ринків, і в теорії, і на практиці часто порушуються. Тобто виникає проблема *неспроможності ринку* - це коли саморегульований ринок неспроможний функціонувати *ефективно* (тобто розміщення ресурсів, обсяги виробництва благ і ціни не відповідатимуть умовам ефективності). Тоді потрібне державне втручання з метою підвищити ефективність ринкових механізмів. Також слід врахувати, що ринок не здатний забезпечити *справедливий* розподіл благ і доходів між домогосподарствами з огляду на існуючі в суспільстві уявлення про справедливість (різні прояви неспроможності ринку досліджуються в частині 5).

В таких ситуаціях органи влади в принципі спроможні "виправити" ринок шляхом використання різноманітних інструментів економічної і соціальної політики.

Проте для країн з перехідною економікою і для новоутворених держав (як Україна) найбільшою проблемою є обґрунтованість державного втручання і вміння використати такі інструменти політики, які забезпечують результативність втручання - "виправлення" ринку. За умов недостатньо кваліфікованого державного управління результати втручання можуть лише погіршити загальний стан економіки і показники ефективності та соціальної справедливості.

3. Використання економічних моделей в аналізі рішень

Економічна наука має справу з фактами, які мають відношення до певних економічних проблем. Збирання подібних фактів є задачею емпіричної економічної науки.

Будь-який опис того, як факти зв'язані між собою, можна називати *теорією* або *моделлю*. В широкому розумінні цих понять модель і теорія - синоніми, методологія їх побудови майже ідентична. На практиці термін "модель" застосовують до опису більш конкретних явищ та процесів. Поняття "теорія" застосовується для узагальнення уявлення про взаємозв'язки між великими сукупностями фактів в описовій формі, яка є менш формалізованою порівняно із моделлю.

Економічна модель - умовний образ (відображення) економічного явища, об'єкта або процесу, сконструйований для спрощення його дослідження. Модель у процесі її дослідження дає нові знання щодо модельованого оригіналу. Вона дозволяє відповідати на питання "що було б, якби". Чим модель простіша, тим легше її використовувати для самої загальної відповіді на такі питання. І тим менш детальним буде прогноз, одержаний з використанням простої моделі. Модель, повністю адекватна об'єкту, що моделюється, неможлива і не має сенсу. Модель повинна бути настільки спрощеною, наскільки це достатньо для цілей дослідження.

Мета моделювання - допомогти зрозуміти, як функціонує певний елемент системи. Такою метою може бути, наприклад, спроба розібратися, як діє певний сектор економіки. Для спрощення моделі може використовуватися принцип "за інших рівних умов".

Економічна модель може задаватися в аналітичній формі, графічній, описовій (зокрема, табличній). Найбільш розповсюджена аналітична форма - економіко-математична модель. Така модель становить сукупність рівнянь, тотожностей, нерівностей, що дозволяють встановлювати взаємозв'язок між економічними змінними.

Економічна модель повинна включати умови (передумови), які необхідні для встановлення взаємозв'язків між економічними змінними.

Економічна змінна - вимірювана величина (річний обсяг виробництва, сума грошей, темп інфляції), що може приймати різноманітні значення.

Виділяють дві групи таких змінних :

- *ендогенні* (або *внутрішні*) *змінні* - це характеристики об'єкта, що треба визначити у ході розрахунків по моделі (невідомі величини);

- *екзогенні* (або *зовнішні*) *змінні* - це характеристики зовнішніх (по відношенню до модельованого об'єкта) умов, що змінюються, а також сукупність *внутрішніх* параметрів об'єкта; фіксація їх значень дозволяє конкретизувати модель.



Рис. 3.1. Структура економічної моделі

Висновки з моделі робляться у формі гіпотез, які потребують перевірки та можуть бути підтвердженні фактами. Розділ економічної теорії, в рамках якого здійснюється перевірка економічних гіпотез і оцінюються значення параметрів економічних моделей, зветься *економетрикою*. Після економетричного опрацювання загальна теоретична модель набуває конкретного вигляду, придатного для чисельного аналізу, прогнозних розрахунків та надання рекомендацій замовникам модельного дослідження.

Простим прикладом моделі може бути модель ринкового попиту на автомобілі певної марки

$$Q_D = a - bP,$$

де Q_D - обсяг попиту на автомобілі, P - ціна одного автомобіля, a та b - параметри моделі. Ціна - це екзогенна змінна. Параметри визначаються зафіксованим значеннями нецінових чинників попиту (уподобання споживачів, їхні доходи, ціни на автомобілі інших марок, ціни на бензин, вартість обслуговування та зберігання машини, ставки податків); фіксовані значення параметрів ілюструють застосування принципу "за інших рівних умов". Обсяг попиту - це ендогенна змінна, значення якої можна підрахувати при заданих ціні і параметрах.

Графічною формою наведеної моделі буде крива попиту у системі координат "обсяг попиту - ціна блага". Таблична форма буде мати вигляд таблиці попиту, яка включатиме сукупність пар чисел - ціни і відповідного цій ціні обсягу попиту (більш детально модель попиту буде розглядатись у розд.2.1).

Економічні моделі широко використовуються в аналізі державної політики, адже політичним рішенням повинні передувати аналітичні розрахунки з використанням відповідних моделей. Так, модель попиту на автомобілі може бути використана для аналізу реакції покупців автомобілів на зміну акцизних податків на бензин, на заходи щодо імпорту автомобілів, що були у користуванні, та інше.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Мікроекономіка і макроекономіка/ *С.Будаговська, О.Кілієвич та ін.* Підручник для підготовки магістрів державного управління за ред. С. Будаговської. - К.: Основи, 1998. - 518с. - Ч.1. Розд.1.
2. *Мэнкью, Н. Грегори.* Принципы экономики.- С.Пб.: Питер Ком, 1999. - Гл.1.
3. *Пал, Лесли А.* Аналіз державної політики: Пер. з англ. - К.: Основи, 1999. - Розд. 2.
4. *Сакс Дж., Пивоваровський О.* Економіка перехідного періоду: Уроки для України: Пер. з англ.- К.: Основи, 1996. - Розд. 2.

ЧАСТИНА 2

**МІКРОЕКОНОМІКА
І ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР**

Розділ 2.1

АНАЛІЗ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. Ринок благ.
2. Попит і обсяг попиту.
3. Пропозиція і обсяг пропозиції.
4. Ринкова рівновага.

1. Ринок благ

В моделі кругообігу (рис.1.1 в частині 1) було представлено два типи ринків - ринки товарів і послуг та ринки факторів. Поняття попиту і пропозиції будуть розглянуті на прикладі ринків першого типу - ринків готової продукції (*ринків благ*). На кожному ринку в моделі кругообігу взаємодіють дві групи учасників - продавці і покупці. На ринку споживчих благ в ролі продавців виступають фірми, а в ролі покупців - домогосподарства. На кожному ринку визначаються два показники - ціна і обсяг блага.

Ціна блага (P) вимірює цінність блага за допомогою грошей, вона є мірою, яка допомагає продавцям і покупцям добровільно обмінюватись благами. Зміна ціни змушує учасників змінити свою поведінку на ринку - продавати або купувати більше або менше. Тобто ціна - це сигнал, який координує рішення покупців і продавців.

Обсяг блага (Q) - це ще один показник, який визначається на ринку внаслідок взаємодії учасників. У підсумку ринок балансує обсяги благ, які виробники готові продати, а споживачі - придбати за кожною даною ціною.

Добуток $P \cdot Q$ визначає сукупну виручку (TR) продавців, яку вони отримують внаслідок продажу Q одиниць блага за ціною P . Одночасно ця ж величина $P \cdot Q$ визначає сукупні видатки споживачів на ринку.

2. Попит і обсяг попиту

Попит (D) на благо - це співвідношення між ціною блага (P) та його обсягом (Q_D), який споживачі бажають і можуть придбати за цією ціною за інших рівних умов.

В цьому визначенні всі складові частини мають важливе значення. "Споживачі бажають" означає, що в них є *потреба* у цьому товарі чи послугі, споживання блага приносить їм користь, тобто вигоди. "Можуть придбати" означає, що бажання володіти благом забезпечене певними можливостями (зокрема, доходом споживачів). Два слова "бажають і можуть" можливо замінити одним - "готові". *Готовність купити* означає таке поєднання бажань і можливостей споживача, коли він намагається максимізувати корисність від споживання блага з урахуванням власних обмежених можливостей.

Припущення "*За інших рівних умов*" (лат.- *Ceteris paribus*) означає, що всі інші, окрім ціни блага, чинники, що впливають на готовність споживачів купувати - такі як смаки та вподобання споживачів, дохід, який вони можуть витратити на придбання блага, ціни на суміжні товари (тобто товари-доповнювачі або замітники даного блага у споживанні), вважаються заданими і незмінними. Такі чинники зветься *неціновими чинниками попиту*. Взагалі до їхнього числа відносяться всі фактори, які можуть суттєво впливати на попит, зокрема, очікування споживачів щодо подальшої зміни цін, податки, які сплачують споживачі у разі придбання блага, погодні умови, якщо вони впливають на бажання купувати певне благо, та інші.

Обсяг попиту на благо - це кількість одиниць цього блага, які споживач готовий придбати за певний проміжок часу при заданій ціні на одиницю блага та за інших рівних умов.

Ціна P у визначенні попиту - це найвища ціна, яку споживач готовий сплатити за останню із Q_D одиниць, які він погоджується купити.

Попит на благо - це не кількісна величина (на відміну від обсягу попиту), а функціональне співвідношення між двома економічними змінними - ціною і обсягом попиту. Залежність обсягу попиту від чинників, що його визначають, зветься *функцією попиту*. Ця функція може представлятись в трьох формах: аналітичній, табличній (таблиця попиту) та графічній (крива попиту).

Аналітична форма має у загальному випадку вигляд $Q_D = F(P)$ і означає, що кожному значенню ціни мусить відповідати одне значення обсягу попиту - максимальний обсяг який споживач погоджується купити за даною ціною; F позначає правило відповідності значень ціни і обсягу.

Прикладом конкретної функції попиту може бути *лінійна функція попиту* типу

$Q_D = a - bP$, де a та b додатні параметри.

Досить часто досліджується обернена залежність - ціни від обсягу попиту, $P = f(Q_D)$, або $P = a/b - (1/b)Q_D$; така залежність зветься *оберненою функцією попиту*:

Таблична форма запису функції попиту може бути запропонована у вигляді *таблиці попиту*. Розглянемо чисельний приклад для такої таблиці:

<i>Назва варіанту</i>	<i>E</i>	<i>A</i>	<i>B</i>
P , грн. за одиницю	9	6	3
Q_D одиниць	2	8	14

Ця ж залежність може бути представлена у графічній формі (рис. 1.1), де кожній парі значень (P, Q_D) відповідає певна точка (наприклад, E чи A). Якщо ці точки з'єднати лінією, то отримуємо *криву попиту* у вигляді лінії D .

Параметр a функції попиту на графіку показує значення обсягу, яке відповідає нульовій ціні (тобто він відповідає точці перетину лінії попиту із горизонтальною віссю). Параметр b (разом із знаком "мінус") - це *нахил* кривої попиту. Нахил мож-

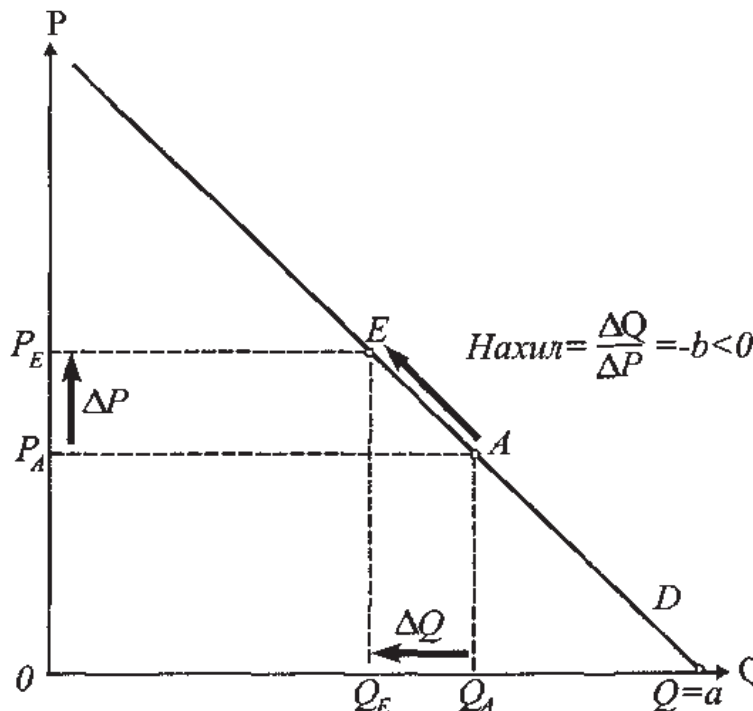


Рис. 1.1. Крива попиту D . Зміни в обсязі попиту

на визначити, якщо порівняти дві точки на кривій попиту (A та E): при зростанні ціни блага на величину $\Delta P = P_E - P_A$ обсяг попиту скоротиться на величину $\Delta Q = Q_E - Q_A$. Відношення $\Delta Q / \Delta P = -b$ визначає нахил кривої попиту. Нахил показує, що при підвищенні ціни на 1 грн. споживачі зменшують готовність купувати благо на b одиниць.

Таблиця попиту дозволяє побудувати не лише графік, але й функцію попиту в аналітичній формі. Із табличного прикладу отримуємо: $-b = (2-8)/(9-6) = -6/3 = -2$, тобто $b = 2$. Тоді $a = Q_D + bP = 2 + (2)9 = 20$. Отже, функція попиту матиме вигляд: $Q_D = 20 - 2P$.

Таблиця і графік ілюструють закономірний зворотний зв'язок між обсягом і ціною, який формулюється як **закон попиту**:

Чим нижча ціна блага, тим більший його обсяг споживачі готові придбати (за незмінних інших умов). І навпаки, чим вища ціна, тим менший обсяг блага споживачі готові придбати.

Саме тому нахил кривої попиту ($-b$) - величина від'ємна.

Закон попиту відображає ті обставини, що по-перше, кожний із споживачів по мірі насичення своєї потреби отримує все меншу користь від споживання кожної додаткової одиниці блага (це **закон спадної граничної корисності благ**) - тобто зменшується бажання купувати. А по-друге, при вищих цінах одні споживачі відмовляються від придбання коштовного товару, інші - скорочують обсяг купівлі, тобто в цілому зменшуються можливості споживачів щодо придбання блага. Закон попиту є гіпотезою, яка підтверджується численними емпіричними дослідженнями.

Слід відрізнити зміни попиту та зміни обсягу попиту.

При зміні ціни товару відбувається *зміна обсягу попиту*, цій ситуації відповідає *рух вздовж кривої попиту* (як на рис.1.1 від $t.A$ до $t.E$).

Зміна попиту виникає лише тоді, коли змінюється функціональне співвідношення між ціною і обсягом попиту, а це можливо лише при зміні нецінових чинників попиту. В цьому разі крива попиту зсувається або вправо-угору (як на рис.1.2) - коли попит зростає, чи вліво-униз - коли попит скорочується. Наприклад, якщо ціни на проїзд у метро зростуть з 50 коп. до 1 грн., а ціни на проїзд маршрутними таксі не зміняться (1 грн.), тоді попит на послуги наземного транспорту швидше за все зросте із D_1 до D_2 . Це означатиме, що кількість пасажирів, готових заплатити за проїзд маршруткою $P_E = 1$ грн., зросте із Q_E до Q_B .

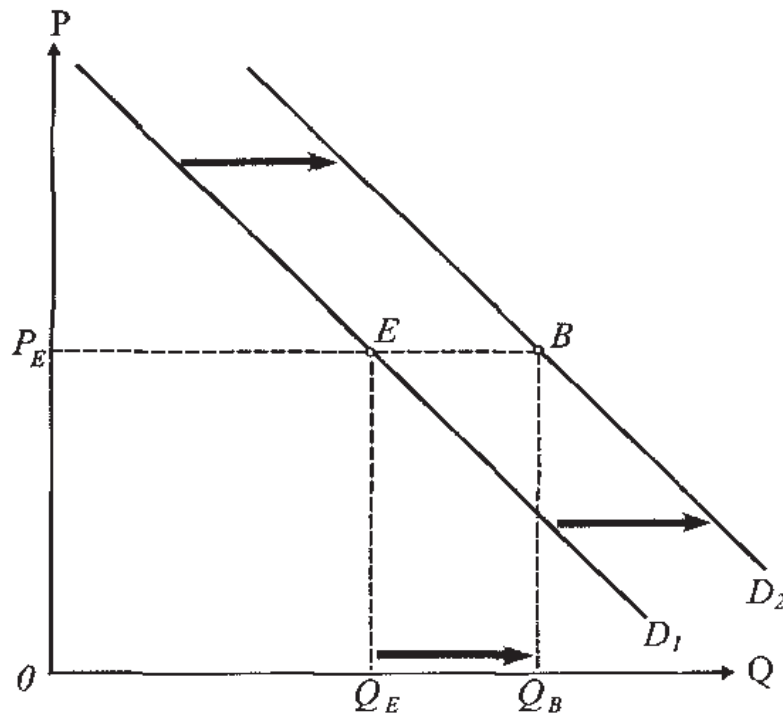


Рис.1.2. Зміна попиту

А. ІНДИВІДУАЛЬНИЙ І РИНКОВИЙ ПОПИТ

Розрізняється індивідуальний і ринковий попит. Їх визначення відрізняються лише тим, що в першому випадку враховується готовність купувати лише якогось окремого індивіда, а у другому - всіх потенційних споживачів, які присутні на ринку блага. До нецінових чинників ринкового попиту (на відміну від чинників індивідуального попиту) додається кількість потенційних покупців, а замість індивідуальних показників (наприклад, індивідуального доходу) враховуються середні показники (середній дохід споживачів).

Якщо нам відомі криві індивідуального попиту на якесь благо всіх споживачів, то можна побудувати *криву ринкового попиту* на це благо (рис. 1.3).

Припустимо для спрощення, що на ринку цього блага є лише два споживача, d_1 та d_2 - криві їхнього індивідуального попиту. Крива ринкового попиту D отримується шляхом так званого горизонтального підсумовування індивідуального попиту всіх споживачів (d_1 та d_2).

Це означає, що для кожної заданої ціни $P=P_E$ обсяг ринкового попиту Q_E визначається як сума $Q_E=Q_1+Q_2$, де Q_1 та Q_2 - обсяги індивідуального попиту кожного із споживачів при ціні P_E . Зазначимо, що при цінах вищих за P_0 крива ринкового попиту співпадає з кривою d_2 , тому що перший споживач не готовий купувати товар при таких високих для нього цінах.

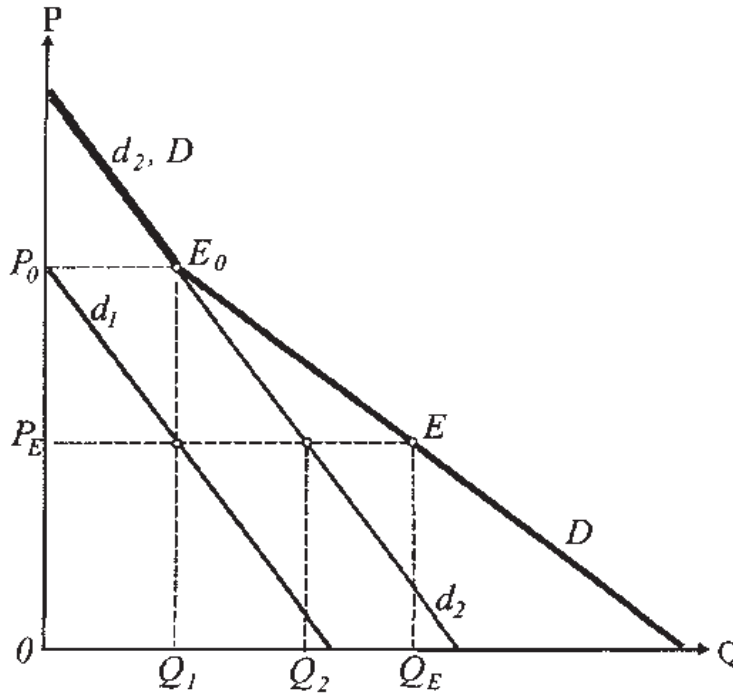


Рис.1.3. Крива ринкового попиту (D), отримана як горизонтальна сума кривих індивідуального попиту (d_1 та d_2)

Крива ринкового попиту, так само, як крива індивідуального попиту має від'ємний нахил.

Б. Надлишок споживачів

Якщо подивитись на спадну криву попиту (рис.1.4), то вона ілюструє той факт, що за першу одиницю блага споживач готовий платити більше, ніж за кожну наступну. Якщо на ринку встановилась якась ціна (P_B), то за цією ціною споживач готовий буде придбати Q_B одиниць блага, але на рівні P_B він оцінює вигоди від придбання лише останньої із одиниць, яку він придбає. За одну одиницю блага він готовий заплатити більше, P_1 . Якщо він купить Q_B одиниць, то перша одиниця принесе йому чисту вигоду, або чистий виграш у розмірі $(P_B - P_1)$. Його сумарний виграш (сукупна вигода) складе величину, яка вимірюється площею заштрихованого трикутника ABP_B на рис.1.4. Ця величина має назву *надлишку споживача* (CS).

Якщо ж розглядати не індивідуальний, а ринковий попит, тоді аналогічні міркування призводять до поняття *надлишку споживачів*, який утворюється на ринку певного блага як сума різниць між цінами, які кожний із споживачів був би готовий сплатити за товар і тією спільною для всіх ціною (P_B), яку вони сплачують фактично.

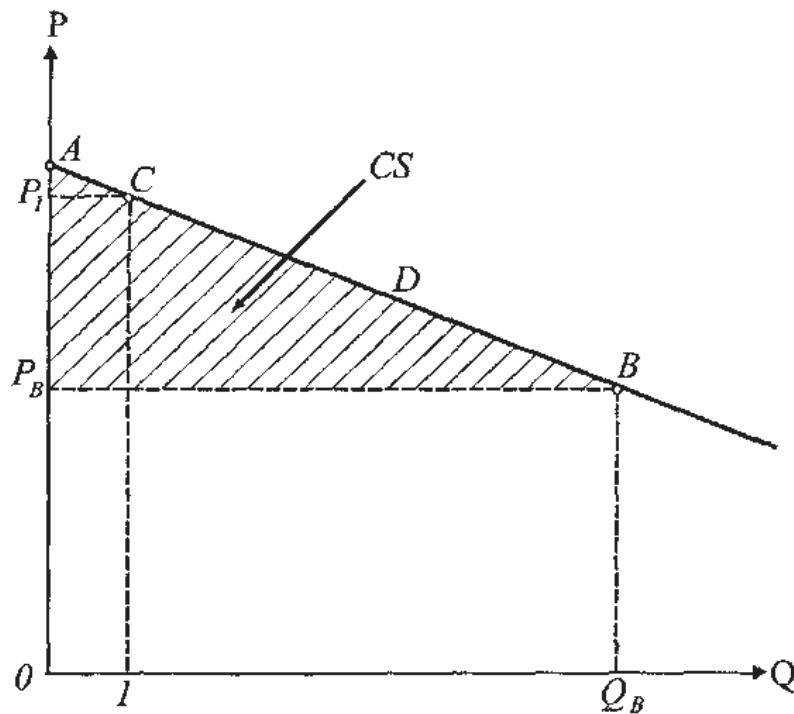


Рис.1.4. Надлишок споживача (CS)

Надлишок споживачів є своєрідним мірилом *добробуту споживачів*, який утворюється на ринку окремого блага. Концепція надлишку має надзвичайно велике значення, коли ми оцінюємо вплив на добробут споживачів державного втручання в ринкове ціноутворення. Для фірм наслідки подібного втручання оцінити легше - шляхом вимірювання зміни прибутків. Для споживачів не існує такої статистики, але надлишок споживачів певною мірою є своєрідним аналогом "прибутку" для них.

Зрозуміло, що споживачі будуть щось втрачати, коли ціни зростають, і вигравати, якщо вони спадають. Але яким буде їхній вигравш чи програш? Відповідь можна отримати, якщо підрахувати зміну надлишків.

Уявімо, що уряд підвищує податки з продажу блага, внаслідок чого ціна зростає на величину $t = P_2 - P_1$ (рис.1.5). Обсяг попиту скоротиться з Q_1 до Q_2 (адже не всі споживачі готові платити вищу ціну, і дехто з них відмовиться від придбання блага). Внаслідок зростання ціни надлишок споживачів скоротиться на величину B (площа трикутника) і на величину A (площа прямокутника). Перша величина (B) вимірює втрати надлишку (скорочення добробуту) тих споживачів, які відмовляються від придбання блага (і відповідно не можуть тепер отримувати вигоди від його споживання). Друга величина (A) вимірює втрати споживачів, які продовжують купувати благо, але платять за нього більше, і тому для них скорочується різниця між ціною

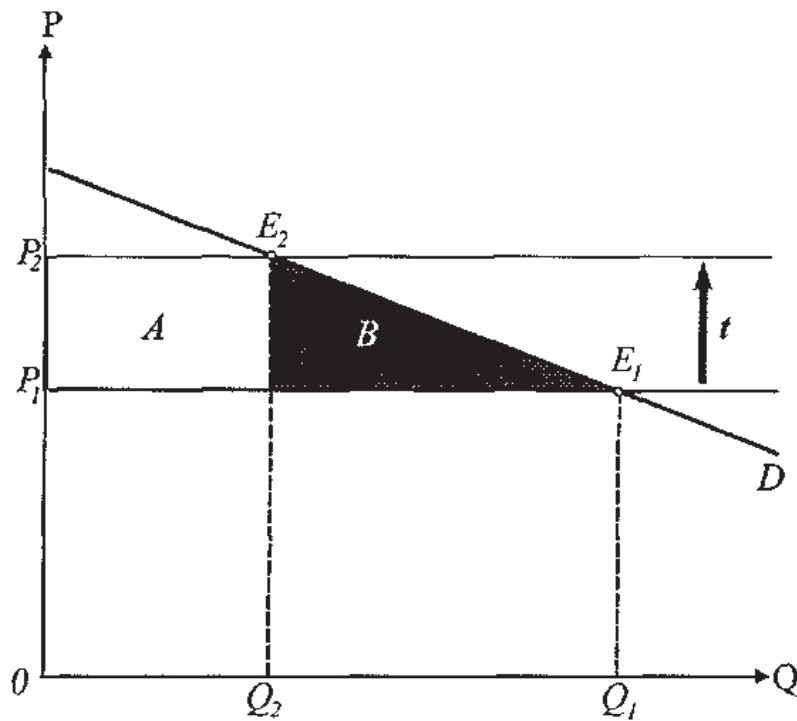


Рис.1.5. Податок і надлишок споживача

готовності купити і фактичною ціною. Але якщо сума коштів tQ_2 , що дорівнює величині A , не буде втрачена для суспільства, а перейде до бюджету, то величина втрат B являє собою так звані *незворотні втрати* добробуту споживачів внаслідок підвищення податку.

Отже концепція надлишку споживачів озброює нас інструментом чисельного аналізу соціальних наслідків для споживачів державної політики, що впливає на ціни благ.

3. Пропозиція і обсяг пропозиції

Пропозиція (S) - це співвідношення між ціною блага і його обсягом, який продавці бажають і можуть продати за цією ціною за інших рівних умов. Тобто пропозиція характеризує *готовність* виробника продати певний обсяг блага за кожною даною ціною за певний проміжок часу.

Таке співвідношення (готовність) для окремого виробника зветься *індивідуальною пропозицією*, а для всіх присутніх на ринку виробників одночасно - *ринковою пропозицією* (більш детально про те, як визначаються індивідуальна і ринкова пропозиція, буде йтися у розд.2.3).

Обсяг пропозиції (Q_s) - обсяг блага, яке пропонується за певною ціною при незмінності інших чинників, які впливають на пропозицію.

Ціна пропозиції (P) - це мінімальна ціна, за якою продавець погоджується продати (беззбитково для себе) відповідний обсяг блага.

Обсяг пропозиції блага залежить не лише від ціни P , але й "інших умов" - *нецінових чинників пропозиції*, до найважливіших з яких відносять технологію виробництва та ціни на фактори виробництва. Чинниками пропозиції є також очікування майбутніх змін цін, організація ринка (який може бути конкурентним і неконкурентним), податки і субсидії. Для ринкової пропозиції чинником є також кількість продавців на ринку.

Залежність обсягу пропозиції від чинників, що його визначають, зветься *функцією пропозиції*. Якщо зафіксувати всі фактори, окрім ціни блага, то матимемо функцію пропозиції від ціни $Q_s = f(P)$.

Найпростішим прикладом функції пропозиції є лінійна функція

$$Q_s = a + bP, \text{ де } a, b - \text{ додатні параметри}$$

Обернена функція пропозиції ілюструє залежність ціни блага від обсягу його пропозиції: $P = h(Q_s)$;

$$\text{для лінійної функції: } P = -a/b + (1/b)Q_s.$$

Функція пропозиції (від ціни) показує, який максимальний обсяг блага Q_s готовий запропонувати продавець за ціною P . Ця функція може задаватись в аналітичній, табличній формі (таблиця пропозиції) та графічній формі (крива пропозиції).

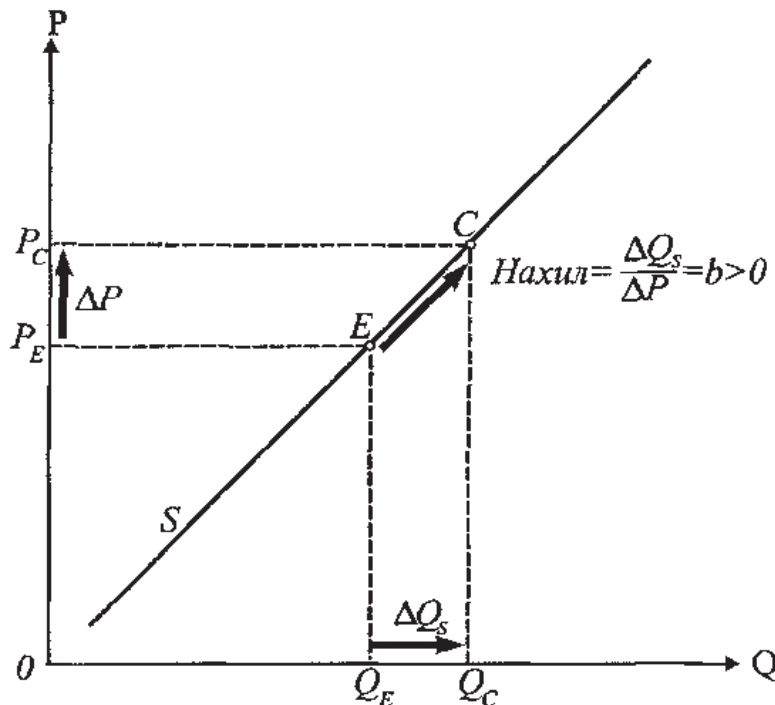


Рис.1.6.Крива пропозиції (S) і надлишок споживача

Таблиця пропозиції - це таблиця, яка містить два стовпчики показників (ціна і обсяг блага) та ілюструє їхній взаємозв'язок.

Крива пропозиції - це графік залежності між ціною блага й обсягом його пропозиції (рис. 1.6). Важливою характеристикою кривої пропозиції є її *нахил*, який показує, як змінюється обсяг пропозиції у відповідь на зміну ціни. Для лінійної функції пропозиції він дорівнює b і визначається так:

$$b = (\Delta Q_s / \Delta P), \text{ де } \Delta Q_s = Q_C - Q_E, \Delta P = P_C - P_E \text{ (див. рис. 1.6).}$$

Параметр a зветься *зсувом* - у тому розумінні, що він показує, наскільки зсувається крива пропозиції $Q_s = a + dP$ від початку координат вздовж вісі обсягів Q (тобто при $P=0$ крива перетне вісь обсягів в точці, де $Q=a$).

Слід відрізнити зміни пропозиції та обсягу пропозиції.

При змінах ціни блага (наприклад, від P_E до P_C на рис. 1.6) за інших незмінних умов функціональна залежність $Q_s = f(P)$ залишається незмінною, тобто крива пропозиції також не змінюється, відбувається начебто рух вздовж кривої (з т. E в т. C), відповідно змінюється обсяг пропозиції (з Q_E на Q_C). Зміна обсягу пропозиції не потребує внесення змін до таблиці пропозиції, адже вона відповідає лише переходу від однієї комбінації (P, Q) до іншої.

Якщо змінюється якийсь-то неціновий чинник (наприклад, вдосконалюється технологія), тоді змінюється функціональна залежність (в лінійній функції - параметр a); відповідно графік пропозиції зсувається вправо-униз, що відповідає *зміні пропозиції* (рис. 1.7). Зміна пропозиції потребує внесення змін у таблицю пропозиції (адже тепер кожному значенню ціни буде відповідати інший обсяг пропозиції).

Закон пропозиції стверджує, що за інших незмінних умов разом із збільшенням ціни P зростає обсяг пропозиції Q_s . Це відповідає додатному нахилу кривої пропозиції.

Слід зазначити, що цей закон має емпіричне підтвердження лише за певних умов. Зокрема, якщо розглядати тривалий період часу, то залежність між ціною і обсягом пропозиції визначається взаємодією низки факторів, що може призводити до будь-якого нахилу кривої.

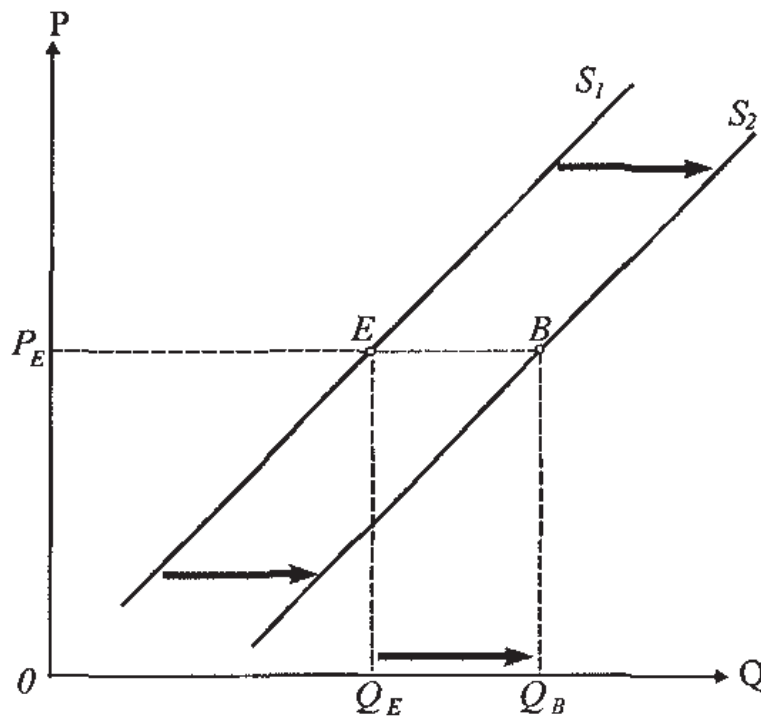


Рис.1.7. Зміни пропозиції

А. Надлишок виробників

Крива пропозиції дозволяє визначити, яка беззбиткова для виробника ціна відповідає кожній одиниці продукції, яку він пропонує для продажу. Тобто т. E на кривій пропозиції S (рис. 1.8) показує, що виготовлення останньої із Q_E одиниць продукції коштуватиме виробникові P_E гривень, а виробництво кожної із попередніх одиниць коштуватиме йому менше.

Якщо на ринку встановиться ціна на рівні P_E , тоді кожна із одиниць продукції із обсягу Q_E , окрім останньої, при продажі приносить йому певний прибуток, тому що єдина для всіх одиниць ціна перевищує витрати на виробництво кожної із одиниць продукції, окрім останньої. Цей прибуток як різниця між

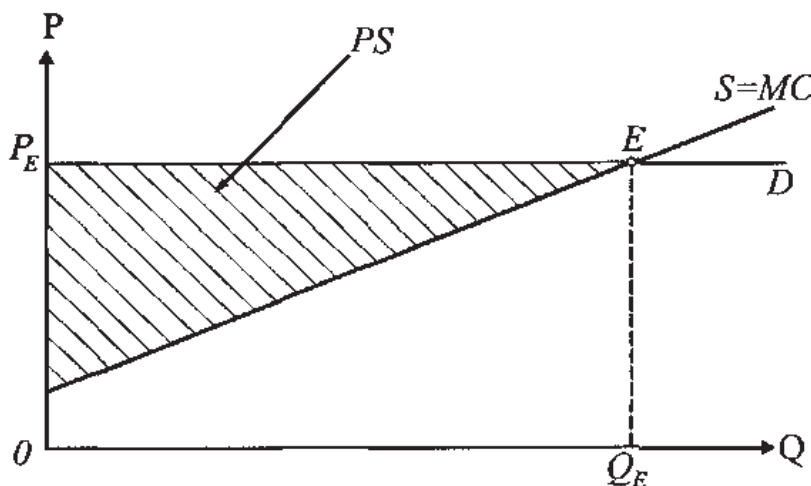


Рис.1.8. Надлишок виробника (PS)

ринковою ціною продукції і фактичними витратами на виробництво кожної одиниці призводить до появи *надлишку виробника* (назва - за аналогією із надлишком споживача).

Якщо скласти всі такі різниці для кожної одиниці випуску від першої до останньої (Q_E), отримуємо сукупний *економічний прибуток* фірми, або *надлишок виробника*; геометрично він обчислюється як площа фігури, яка обмежена знизу кривою S , зверху прямою лінією, що є рівнем ринкової ціни P_E , зліва - вертикальною координатною віссю, справа - лінією EQ_E , що відповідає обсягу випуску Q_E (рис. 1.8).

Якщо підсумувати надлишки (прибутки) всіх фірм на ринку певної продукції, отримаємо *надлишок виробників (PS)* на ринку цієї продукції (або прибуток виробників). Геометрично він обчислюється аналогічно надлишку окремого виробника, із заміною лише кривої індивідуальної пропозиції на криву ринкової пропозиції S .

Що відбуватиметься з надлишком виробників, якщо держава почне втручатись у процес ціноутворення шляхом, наприклад, стягнення податку за ставкою t за кожну виготовлену одиницю продукції?

В такому разі після сплати податку ціна для виробників фактично знизиться до рівня $P_2 = P_1 - t$ (рис. 1.9). Відповідно обсяг, який виробники готові продати на ринку беззбитково для себе, зменшиться з Q_1 до рівня Q_2 . Це призведе до зменшення надлишку виробників з величини, що дорівнює площі трикутника CP_1E_1 , до величини площі трикутника CP_2E_2 . Тобто зменшиться на величину площі прямокутника A і трикутника B . Величина A дорівнює втратам прибутку виробників внаслідок того, що вони після стягнення податку змушені продавати кожну одиницю продукції фактично дешевше. Але для суспільства в цілому ці втрати виробників компенсуються надходженнями до бюджету на таку саме величину (адже площа прямокутника дорівнює добутку tQ_2 - величині податкового збору). Величина B дорівнює втратам прибутку виробників, які виникають внаслідок зменшення обсягу випуску з Q_1 до Q_2 . Це є *незворотні втрати виробників* - у тому розумінні, що це скорочення вигід виробників не компенсується відповідним вирашем якихось інших учасників ринку.

Застосування концепції надлишку споживачів і виробників буде розглянуто у розд. 2.5.

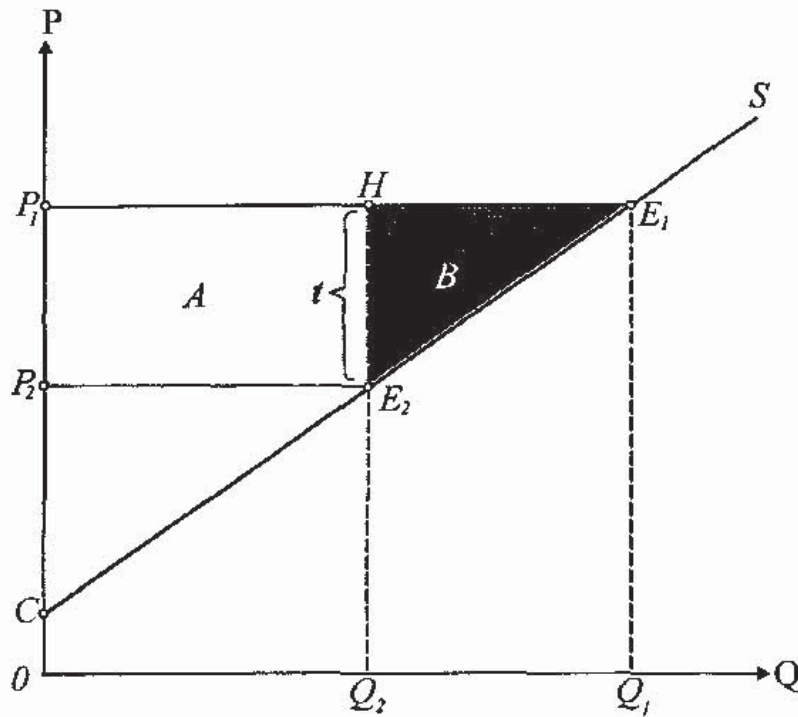


Рис.1.9. Податок і надлишок виробників

4. Ринкова рівновага

Поєднання функцій попиту та пропозиції в одній економічній моделі утворює *модель попиту та пропозиції*. Ця модель в аналітичній формі має вигляд системи алгебраїчних рівнянь; в графічній - сукупність кривих попиту та пропозиції у системі координат "ціна-обсяг блага" (рис. 1.10).

В цій моделі точка E перетину кривих попиту D і пропозиції S характеризує стан ринкової рівноваги.

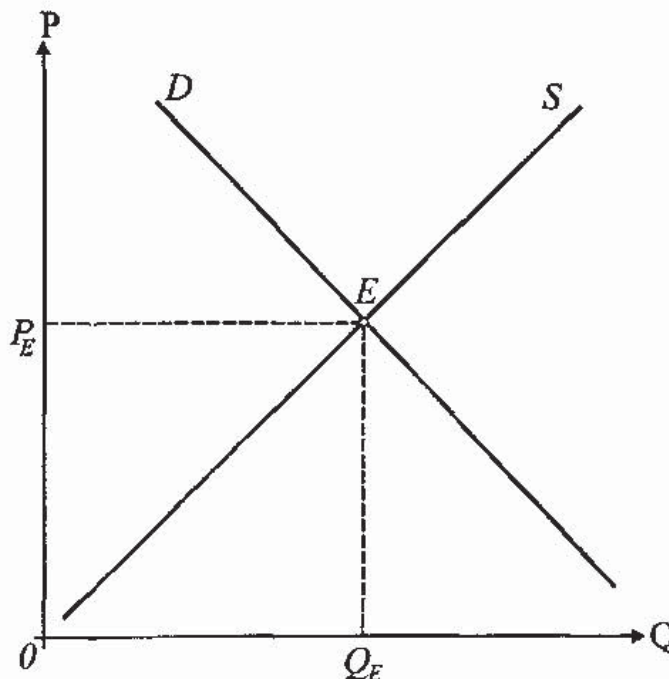


Рис.1.10. Ринкова рівновага

Рівновага взагалі - це такий стан системи, який вона зберігає незмінним при відсутності зовнішніх впливів.

Ринкова рівновага визначається такими ціною і обсягом благ, коли обсяг попиту Q_D співпадає з обсягом пропозиції Q_S , тобто готовність продати урівноважується із готовністю купити.

Обсяг $Q_E = Q_S = Q_D$ зветься *обсягом рівноваги*, а відповідна ціна P_E - *рівноважною ціною*.

Слід підкреслити, що рівноважний стан - це своєрідний компроміс між інтересами виробників і споживачів, кожний з яких намагається максимізувати власні вигоди на ринку, це навіть найкращий із всіх можливих компромісів - найкращий з позицій сукупного добробуту (більш детально про це буде сказано у розд.2.4).

В моделі попиту та пропозиції рівновага існує лише тоді, коли відсутня тенденція до зміни ринкової ціни або обсягу товарів, які продаються на ринку (при незмінних інших умовах).

Для лінійних функцій попиту і пропозиції можна проаналізувати стан рівноваги в аналітичній формі. Модель попиту-пропозиції матиме тоді вигляд

$$Q_D = a - bP,$$

$$Q_S = c + fP,$$

$$Q_D = Q_S$$

Q_D - обсяг попиту, Q_S - обсяг пропозиції; параметри $a, b, f > 0$.

Стан рівноваги (Q_E, P_E) на рис. 1.10 визначається в результаті розв'язку системи рівнянь:

$$Q_E = Q_D = Q_S = a - bP = c + fP;$$

$$P_E = (a - c) / (b + f),$$

$$Q_E = (af + bc) / (b + f),$$

Неважко помітити, що стан рівноваги існує не завжди, а лише за певних умов. В цьому прикладі параметри попиту і пропозиції повинні бути такими, щоб забезпечувалось існування невід'ємних рівноважних значень ціни і обсягу попиту, що виконується за умов $a > c$, $af > -bc$.

Інакше можлива ситуація, коли, приміром, попит покупців настільки низький, а виробничі витрати настільки значні, що за незбитковою для виробників ціною (а вона буде високою) споживачі не придбають жодної одиниці блага.

Для економічного аналізу і для державної політики суттєви-

ми є також дослідження, чи буде цей стан досяжним в умовах саморегульованого ринкового механізму, чи досягнення рівноваги потребує якогось державного втручання? Чи буде цей стан стабільним, тобто чи буде економічна система самостійно відновлювати стан рівноваги внаслідок якихось збурень (наприклад, суттєвого подорожчання енергоносіїв на світових ринках), чи потрібна інтервенція з боку держави для стабілізації становища на ринку? Нарешті, чи буде цей стан єдиним? Адже в іншому разі, коли існує декілька станів рівноваги, існуватиме відповідно декілька різних систем цін і обсягів благ, які врівноважують ринок. Щоправда, для лінійної моделі остання ситуація неможлива. Але в більш загальному випадку потрібні складні додаткові дослідження для відповіді на поставлені питання, що необхідно для проведення ефективної державної політики.

Взаємодію попиту і пропозиції можна прослідкувати, якщо ціна з якихось-то причин встановиться на рівні, нижчому за рівноважний (наприклад, P_1 на рис.1.11). Тоді за такою низькою ціною готовність споживачів купувати благо (обсяг Q_{D1}) буде вищою, ніж готовність виробників продавати це благо (обсяг Q_{S1}). Отже на ринку виникає *дефіцит* в обсязі ($Q_{D1} - Q_{S1}$). Тоді виникає конкуренція серед покупців за можливість купити товар; ті з них, хто готові платити вище, пропонуватимуть виробникам вищу ціну, ті, хто на це не погоджуються, покидають ринок, отже обсяг попиту скорочується разом із ціною.

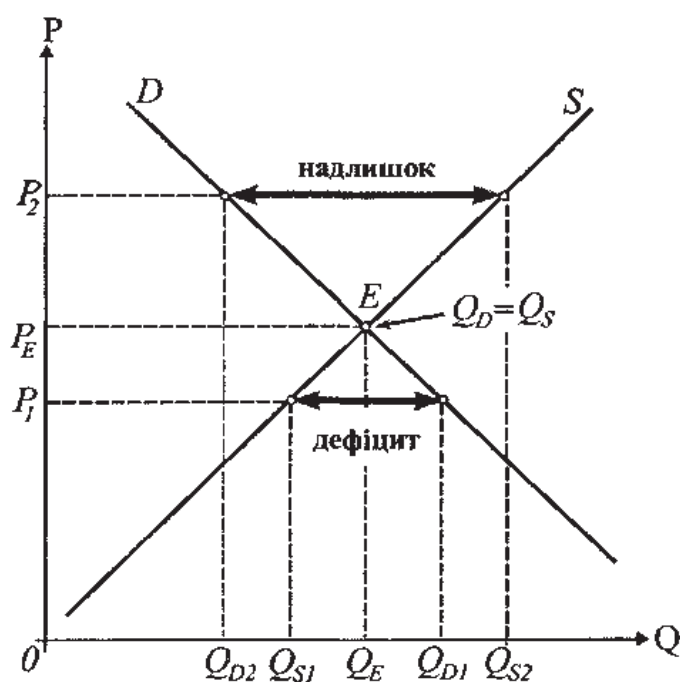


Рис.1.11. Відхилення цін від рівноважного рівня

Одночасно виробники можуть збільшити обсяг пропозиції за умов підвищення ціни, тобто система поступово повертається до стану рівноваги за рахунок підвищення ціни і скорочення розриву між обсягами попиту і пропозиції.

Аналогічні міркування можна навести у ситуації встановлення на ринку ціни P_2 , вищої за рівноважну. Тоді вже готовність продати (Q_{S2}) буде вищою за готовність купити (Q_{D2}). На ринку виникає надлишок (перевиробництво) продукції в обсязі ($Q_{S2} - Q_{D2}$). Цей надлишок буде тиснути на ціну в бік зниження, отже все одно виникне тенденція руху до стану рівноваги.

Слід зайвий раз підкреслити, що можливість відновлення стану рівноваги при його порушенні існує лише за певних передумов.

Зміни попиту або пропозиції призводять (як правило) до зміни ринкової рівноваги.

Припустимо, що внаслідок здешевлення енергоносіїв зростає ринкова пропозиція пального, тобто крива пропозиції зсувається вправо-униз від S до S_1 (рис. 1.12а). Тоді включаються в дію механізми пристосування (як у випадку встановлення зависокої ціни: попередня рівноважна ціна P_{E0} стає зависокою для нового стану рівноваги E . У виробників виникають можливості збільшити обсяг продажів за старими цінами або знизити ціни, відповідно споживачі готові купувати продукцію в більших обсягах. Отже встановлюються нові рівноважні ціна і обсяг (P_{E1} , Q_{E1}).

Аналогічно можна аргументувати встановлення нового стану рівноваги у разі скорочення попиту (наприклад, попиту на

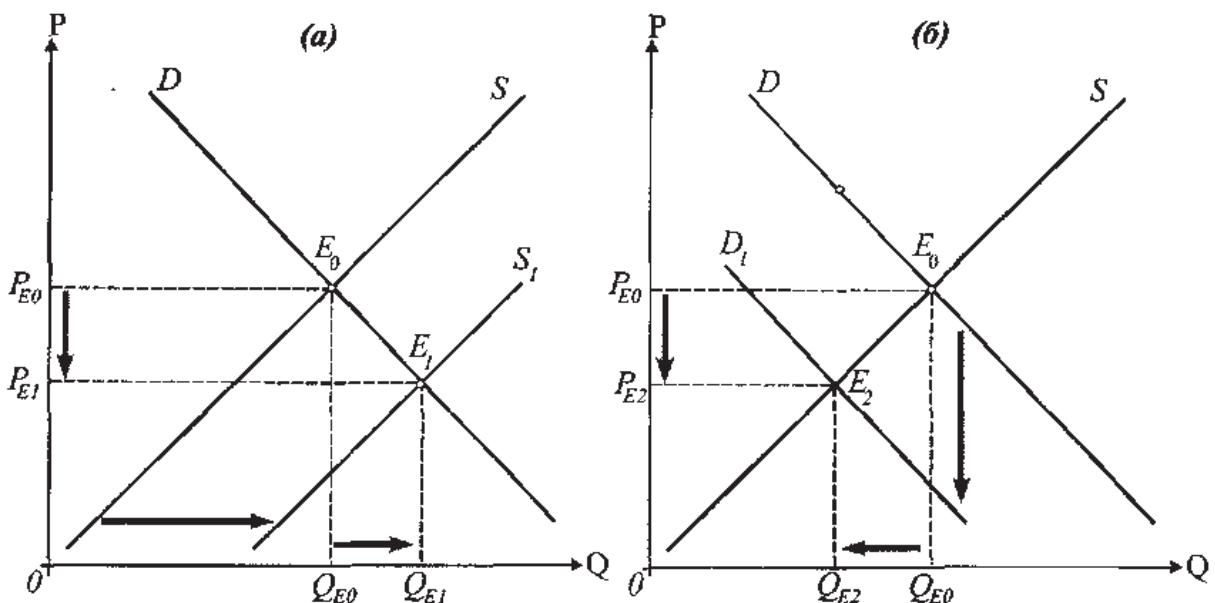


Рис.1.12. Окремі випадки зміни рівноваги:
(а) зростання пропозиції; (б) зменшення попиту

цигарки внаслідок пропаганди здорового способу життя). Це означає зменшення готовності споживачів купувати товар - крива попиту зсувається вліво-униз (рис. 1.126). Новий стан рівноваги E_2 встановлюється за нижчими цінами і обсягом (P_{E_2} , Q_{E_2}).

Наслідки одночасної зміни попиту і пропозиції можна проаналізувати у схожий спосіб.

Більш коректний аналіз наслідків змін попиту і пропозиції потребує використання концепції еластичності попиту і пропозиції, яка буде введена у наступному розділі.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Мікроекономіка і макроекономіка/ С.Будаговська, О.Кілієвич та ін. Підручник для підготовки магістрів державного управління за ред. С. Будаговської. - К.: Основи, 1998. - 518 с.- Ч.1. Розд. 2.
2. Піндайк Р., Рубінфелд Д. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1997. - Розд. 2.
3. Семюелсон П., Нордгауз В. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1998. - Розд. 4, 5.

Розділ 2.2

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Вимірювання чутливості результату до змін його чинників.*
2. *Показники цінової еластичності попиту.*
3. *Еластичність пропозиції*
4. *Еластичність попиту за доходом*

1. *Вимірювання чутливості результату до змін його чинників*

Кількісний аналіз змін попиту, пропозиції і стану ринкової рівноваги, наслідків державного втручання в роботу ринків потребує використання показників *чутливості* значень вихідних економічних змінних щодо змін значень вхідних змінних та параметрів.

Відомо два основних підходи до вимірювання чутливості - абсолютний і відносний.

Абсолютний (або *прирісний*) підхід дозволяє визначити, на скільки одиниць зміниться результат (y), якщо чинник, що впливає на цей результат (x), зміниться на одиницю.

Якщо досліджується економічна модель, якій відповідає функція $y=F(x)$, тоді мірою абсолютної чутливості значень y до змін значень x буде швидкість зміни функції в точці, тобто *похідна* функції $F(x)$. Зокрема, для лінійної моделі попиту $Q_D=a-bP$ абсолютна чутливість обсягу випуску до збільшення ціни на одиницю (похідна функції попиту по змінній P) буде дорівнювати $(-b)$.

Але цей показник має свої недоліки. По-перше, його значення залежать від одиниці вимірювання. По-друге, показник абсолютної чутливості не враховує, наскільки суттєво зміниться значення функції. Адже коли у відповідь на подорожчання товару на 1 грн. обсяг попиту скорочується на 1000 одиниць, то має значення, яким був і став обсяг попиту після підвищення ціни. Якщо обсяг скоротився з 2000 до 1000 одиниць, то це означає скорочення вдвічі, що суттєво. А якщо обсяг попиту скоротився з 1 млн. до 999 тис. одиниць, то такою незначною відносною зміною можна нехтувати в аналізі. Проте абсолютна чутливість в обох випадках буде однаковою.

Тому вводиться *відносний* (або *темповий*) показник вимірювання чутливості - *еластичність функції*. Еластичність (E) показує, на скільки відсотків зміниться значення результату (y),

якщо значення чинника (x) зміниться на 1%:

$$E = \% \Delta y / \% \Delta x. \quad (2.1)$$

2. Показники цінової еластичності попиту

Для функції попиту можна визначити **цінову еластичність попиту** E_D , яка показує відносну реакцію обсягу попиту на зміну ціни. Попит буде еластичним, якщо незначна відносна зміна ціни (наприклад на 1%) викликає суттєву зміну обсягу попиту (наприклад, на -10%). Нееластичність попиту означає, що суттєвій зміні ціни відповідає незначна зміна обсягу попиту. Більш строго показник еластичності визначається за допомогою формули

$$E_D = (\Delta Q_D / Q_{D1}) / (\Delta P / P_1), \text{ або } E_D = (\% \Delta Q_D) / (\% \Delta P). \quad (2.2)$$

Тут Q_{D1} , P_1 - початкові (базові) значення обсягу і ціни, Q_{D2} , P_2 - нові значення, $\Delta Q_D = Q_{D2} - Q_{D1}$; $\Delta P = P_2 - P_1$.

Попередня формула є формулою для розрахунку *еластичності в точці*. Якщо в якості базових взяти значення Q_{D2} , P_2 , тоді значення E_D в іншій точці зміниться, причому зміна буде тим більшою, чим більшими будуть зміни значень ціни і обсягу попиту.

Для більш точного розрахунку показника еластичності використовують формулу *дугової еластичності попиту*:

$$E_D = (Q_2 - Q_1) / (Q_2 + Q_1) : (P_2 - P_1) / (P_2 + P_1). \quad (2.3)$$

Проблема точності результату розрахунків взагалі знімається, якщо маємо неперервну функцію попиту $Q_D = F(P)$, для якої еластичність можна визначити, використовуючи *похідну* функції попиту ($dF(P)/dP$):

$$E_D = (dF(P)/dP)(P/QD). \quad (2.4)$$

Еластичний попит означає, що витрати споживачів при зміні ціни зростають ($P_1 Q_1 < P_2 Q_2$). Для нееластичного попиту навпаки, витрати споживачів спадають ($P_1 Q_1 > P_2 Q_2$). У разі незмінності витрат ($P_1 Q_1 = P_2 Q_2$) попит має *одиничну еластичність*.

Рис.2.1 ілюструє криву попиту, для якої еластичність залишається одиничною для будь-яких змін ціни і відповідно обсягу попиту. Відповідна цій кривій функція попиту має вигляд $Q_D = P^{-1}$. Більш загальному випадку кривої попиту із постійною еластичністю відповідає функція $Q_D = aP^{-b}$, для неї $E_D = -b$.

Абсолютно еластичний попит означає, що будь-яке збільшення ціни призводить до повної відмови від споживання блага,

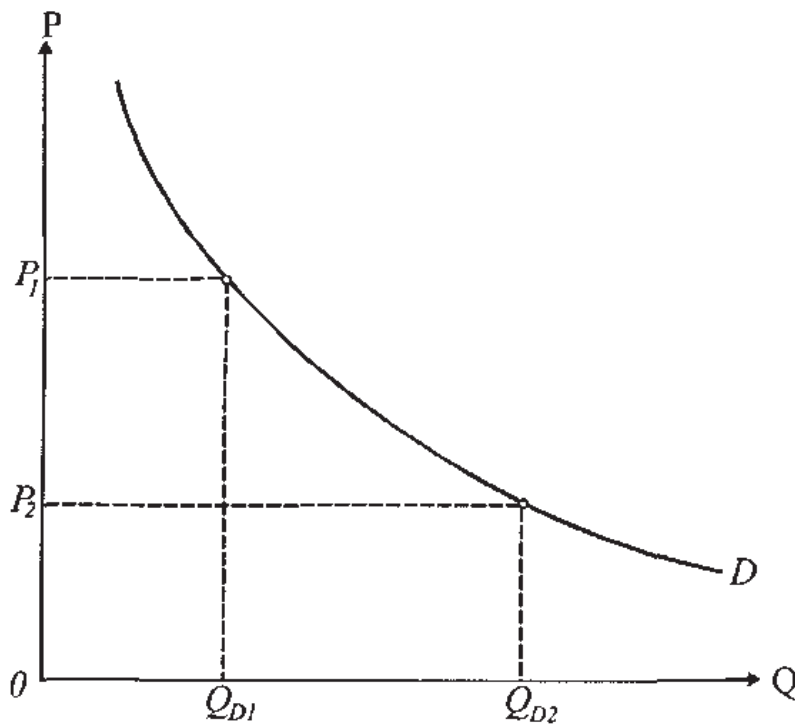


Рис.2.1. Крива попиту з постійною еластичністю

$E_D = -\infty$. Таку еластичність має горизонтальна крива попиту D (рис.2.2).

Абсолютно нееластичний попит означає, що будь-які зміни ціни (на величину ΔP) не призводять до зміни обсягів попиту, $E_D = 0$. Така ситуація гіпотетично можлива, якщо якесь-то благо є життєво необхідним і його нема чим замінити у споживанні. Крива попиту в цьому разі є вертикальною лінією (рис. 2.3).

Які чинники впливають на цінову еластичність попиту?

1) Наявність товарів-замінників. Цей чинник сприяє підвищенню еластичності попиту на даний товар, адже при наявності близьких замінників споживачам легше відмовитись від споживання блага при підвищенні його ціни, ніж у ситуації, коли замінників немає.

2) Ступінь необхідності благ для життєдіяльності. Життєво необхідні блага мають нижчу еластичність попиту, ніж предмети розкоші.

3) Визначення ринку. Якщо розглядається ринок дуже конкретного блага (білий хліб), тоді еластичність попиту буде вищою, ніж у випадку більш узагальненого блага (хліб взагалі). Для узагальненої групи благ "продукти харчування" попит буде наближатись до абсолютно нееластичного.

4) Період часу. У тривалому періоді за рахунок ефекту пристосування попит буде більш еластичним, ніж для того самого блага у короткому періоді, відразу після зміни ціни.

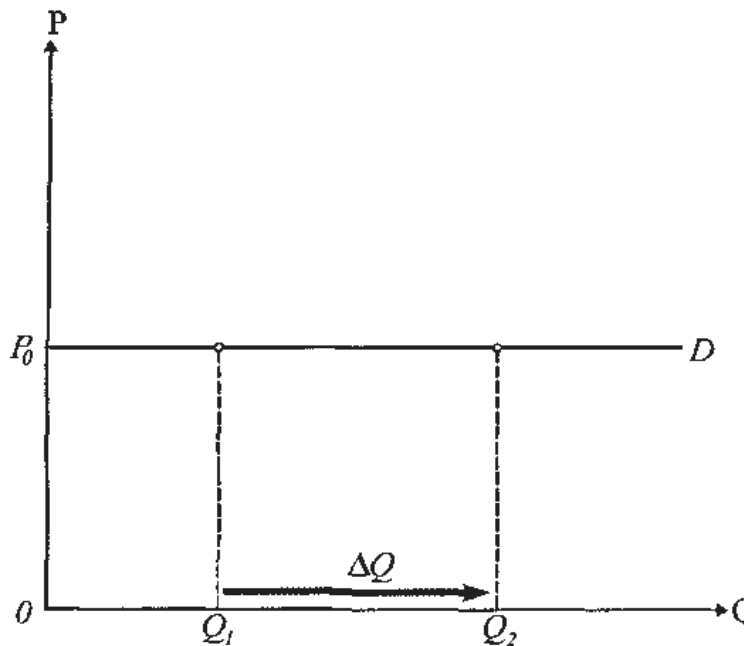


Рис. 2.2 Абсолютно еластичний попит D , $|E_D| = \infty$

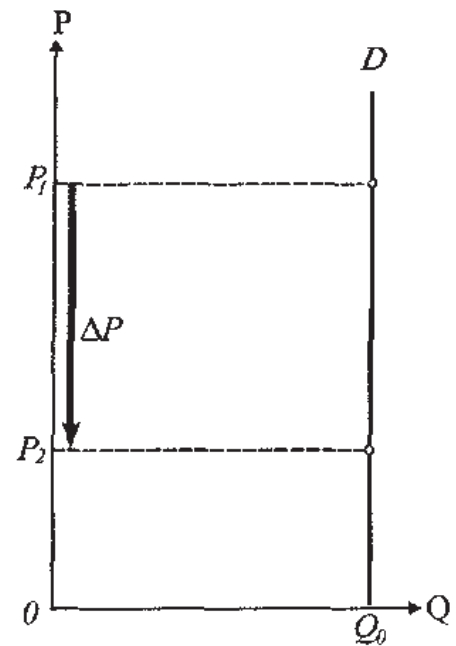


Рис. 2.3 Абсолютно нееластичний попит D , $|E_D| = 0$

Для лінійної функції попиту $Q_D = a - bP$ еластичність попиту буде змінюватись від 0 до $-\infty$ в залежності від того, в якій точці кривої попиту визначається еластичність (рис.2.4а):

- 1) абсолютно нееластичний попит: $E_D = 0$ (точка C);
- 2) нееластичний попит: $0 < |E_D| < 1$ (внутрішні точки відрізка CK);
- 3) еластичний попит: $-1 < E_D < \infty$ (внутрішні точки відрізка AK);
- 4) абсолютно еластичний попит: $|E_D| = -\infty$ (точка A);
- 5) попит з одиничною еластичністю: $|E_D| = 1$ (точка K).

Зміна значень еластичності в різних точках кривої попиту підкреслює відмінність, яка існує між нахилом кривої і еластичністю. Для лінійної кривої попиту цінова еластичність попиту дорівнює $E_D = (-b)P/Q$, тобто добутку відношення P/Q і нахилу $(-b)$. Нахил для лінійної кривої є незмінним у всіх точках кривої попиту, а співвідношення між ціною і обсягом весь час змінюється при русі вздовж кривої.

Як вже було підкреслено вище, еластичність попиту має зв'язок із зміною витрат споживачів при змінах ціни блага. Цей зв'язок ілюструє пара рисунків 2.4. На нижньому (б) зображена крива сукупних витрат споживачів і одночасно виручки продавців ($TR = PQ_D$). Якщо попит на благо еластичний (відрізок AK кривої попиту на рис.2.4а), тоді зниження ціни призводить до зростання витрат споживачів і виручки продавців. При нееластичному попиті (відрізок CK кривої попиту) зниження ціни призводить до зменшення витрат споживачів і виручки продавців.

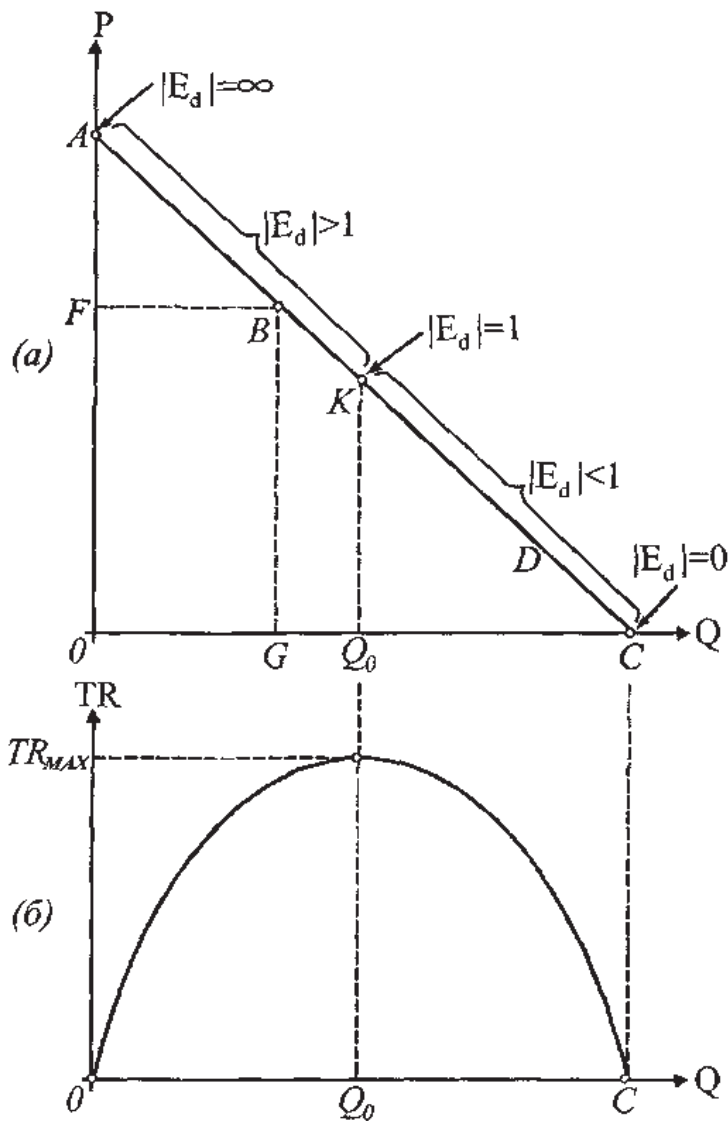


Рис. 2.4. (а) Цінова еластичність попиту вздовж лінійної кривої попиту; (б) зв'язок між еластичністю попиту та видатками споживачів (виручкою продавця, TR)

ПЕРЕХРЕСНА ЦІНОВА ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ.

Один із чинників, що визначає еластичність попиту, є наявність товарів-замінників. Але якою мірою наявність замінників впливає на споживання даного блага? Якою мірою зміни цін на ринках інших благ впливають на попит на досліджуване благо? Подібний вплив вимірюється за допомогою показника **перехресної еластичності попиту** (E_{PQ}), який визначає на скільки відсотків зміниться обсяг попиту (Q_A) на дане благо A , якщо ціна іншого блага B (P_B) зміниться на один відсоток:

$$E_{PQ} = \% \Delta Q_A / \% \Delta P_B. \quad (2.5)$$

Якщо, наприклад, дорожчає товар-замінник, тоді, згідно закону попиту, обсяг попиту на цей товар скорочується, споживачі у відповідь переключаються на споживання даного блага,

попит на нього зростає, отже для товарів-замінників перехресна еластичність попиту $E_{PQ} > 0$.

Якщо ж дорожчає товар, який є доповнювачем даного блага у споживанні, тоді навпаки, буде $E_{PQ} < 0$.

Якщо між двома товарами майже відсутній зв'язок у споживанні, тоді перехресна еластичність попиту для такої пари благ буде близькою до нуля.

3. Еластичність пропозиції

Цінова еластичність пропозиції (E_s) вимірює чутливість зміни обсягів пропозиції (ΔQ_s) до зміни ціни (ΔP) як відношення процентної зміни обсягу попиту до процентної зміни ціни:

$$E_s = (\Delta Q_s / Q_s) / (\Delta P / P), \text{ або } E_s = \% \Delta Q_s / \% \Delta P. \quad (2.6)$$

Тобто цінова еластичність пропозиції визначає, на скільки відсотків зміниться обсяг пропозиції при зміні ціни блага на 1%. На відміну від цінової еластичності попиту еластичність E_s як правило величина додатна.

Цінова еластичність пропозиції може змінюватись від нуля до нескінченності:

- а) $E_s = 0$ - пропозиція абсолютно нееластична;
- б) $0 < E_s < 1$ - пропозиція нееластична;
- в) $E_s = 1$ - пропозиція має одиничну еластичність;
- г) $E_s > 1$ - пропозиція еластична;
- д) $E_s = \infty$ - пропозиція абсолютно еластична.

Цінова еластичність пропозиції буде залежати від технології виробництва, можливостей гнучко і швидко змінювати обсяги виробництва у відповідь на зміну ринкової кон'юнктури. Чинник часу є вирішальним щодо впливу на показник цінової еластичності пропозиції. У більшості випадків фірми не можуть миттєво збільшити обсяги пропозиції благ при підвищенні ринкової ціни на продукцію. Та чим більший період часу ми будемо розглядати, тим легше фірмі змінювати обсяги виробництва при змінах цін. Отже еластичність пропозиції буде вищою у довгостроковому періоді порівняно із короткостроковим періодом.

Для лінійної кривої пропозиції еластичність не змінюється в залежності від точки, для якої визначається цей показник (на відміну від еластичності попиту).

Якщо лінія пропозиції проходить через початок координат, тоді еластичність пропозиції буде одиничною.

При проходженні лінії пропозиції вище початку координат (тобто коли вона перетинає вісь цін) пропозиція буде еластичною.

При проходженні лінії пропозиції нижче початку координат (коли вона перетинає вісь обсягів) пропозиція буде нееластичною.

Вертикальна крива пропозиції (як і вертикальна крива попиту на рис.2.3) є абсолютно нееластичною.

Горизонтальна крива пропозиції (як і горизонтальна крива попиту на рис.2.2) є абсолютно еластичною.

Предметом економічного аналізу може бути також вплив цін факторів виробництва на обсяги пропозиції готової продукції за допомогою показників *еластичності пропозиції залежно від цін на фактори виробництва*.

В розд.2.5 буде проаналізовано різний вплив податків на рівень цін і різний розподіл податкового тягара між виробниками і споживачами в залежності від цінової еластичності попиту і пропозиції.

4. Еластичність попиту за доходом

Еластичність попиту за доходом (E_I) вимірює ефект впливу зміни доходів споживачів (I) на обсяг попиту

$$E_I = (\Delta Q_D / Q_D) / (\Delta I / I), \text{ або } E_I = \% \Delta Q_D / \% \Delta I. \quad (2.7)$$

Еластичність попиту за доходом показує, на скільки відсотків зміниться обсяг попиту, якщо дохід споживачів зміниться на 1%.

В залежності від реакції споживачів на зміну доходів вирізняються нормальні блага і блага нижчої якості. Для *нормальних благ* $E_I > 0$. Тобто споживачі готові купувати їх у більших обсягах, якщо їхні доходи зростають. І навпаки, для *благ нижчої якості* $E_I < 0$, що означає відмову споживачів від споживання низькоякісних благ при зростанні їхніх доходів, адже стає можливим перейти до споживання більш якісних благ.

Можна виділити як окрему групу благ *предмети розкоші*, споживання яких починається при досить високому рівні доходів, і зростає випереджаючими темпами щодо зростання доходів. Це означає, що для предметів розкоші $E_I > 1$. Але останній факт не слід розуміти так, що благо, яке для певної групи споживачів у якийсь-то період має еластичність попиту за доходом вищу за одиницю, слід вважати предметом розкоші.

Існують також *предмети першої необхідності* (або життєво необхідні блага), еластичність попиту за доходом для них близька до нуля.

Розподіл благ на життєво необхідні і предмети розкоші залежить від рівня доходів населення. Табл.2.1 ілюструє цей вплив

на прикладі еластичності попиту на продукти харчування за доходом для різних країн. В країнах з низьким рівнем доходів (Танзанія та Індія) еластичність попиту за доходом є високою і наближається до одиниці, тоді як для багатих країн (США) вона є низькою. Якщо в Індії зростання доходів на 10% призводить до збільшення обсягу попиту на продукти харчування на 7.5%, то для США цей показник складає лише трохи більше за 1%. Ця статистика є середньою по країні, тому вона не означає, що в США відсутні бідні, для яких еластичність попиту на їжу за доходом наближається до 1. Так само в Індії є заможні верстви населення із низькою еластичністю попиту на їжу за доходом.

Отже місце, яке займає благо в структурі споживання, є суттє-

Таблиця 2.1.

Еластичність попиту на продукти харчування в різних країнах¹.

Країна	Дохід (% від США)	Еластичність за доходом					
		0	02	04	06	08	1
Tanzania	3.3	[Bar extending to ~0.85]					
India	5.2	[Bar extending to ~0.8]					
Nigeria	6.7	[Bar extending to ~0.75]					
Indonesia	7.2	[Bar extending to ~0.7]					
Bolivia	14.4	[Bar extending to ~0.65]					
Korea	20.4	[Bar extending to ~0.6]					
Peru	23.1	[Bar extending to ~0.55]					
Chile	32.4	[Bar extending to ~0.5]					
Brasil	36.8	[Bar extending to ~0.45]					
Greece	41.3	[Bar extending to ~0.4]					
Ireland	45.4	[Bar extending to ~0.35]					
Israel	45.6	[Bar extending to ~0.35]					
Spain	55.9	[Bar extending to ~0.3]					
Japan	61.6	[Bar extending to ~0.25]					
Italy	69.7	[Bar extending to ~0.2]					
United Kingdom	71.7	[Bar extending to ~0.18]					
France	81.1	[Bar extending to ~0.15]					
Germany	85.0	[Bar extending to ~0.12]					
Canada	99.2	[Bar extending to ~0.1]					
United States	100	[Bar extending to ~0.08]					

¹ Джерело: Henri Theil, Ching-Fan Chung, and James L. Seale, Jr., *Advances in Econometrics, Supplement 1, 1989, International Evidence on Consumption Patterns* (Greenwich, Conn: JAI Press Inc., 1989).

вим чинником, який впливає на еластичність попиту за доходом.

Зв'язок між доходами споживачів і обсягом попиту на благо ілюструє *крива Енгеля* (рис.2.5). Якщо доходи зростають від I_A до I_0 , то споживачі спочатку збільшують обсяг попиту на певне благо, наприклад, на курячі ніжки (з Q_A до Q_0), це відповідає випадку нормального блага. Крива Енгеля має додатний нахил. Якщо ж добробут споживачів зростає ще більше, доходи підвищуються від I_0 до I_B , то споживачі починають "перебирати харчами" і скорочують обсяг попиту на курячі ніжки (з Q_0 до Q_B). Для них цей товар переходить у категорію товарів нижчої якості. Крива Енгеля для таких благ має від'ємний нахил.

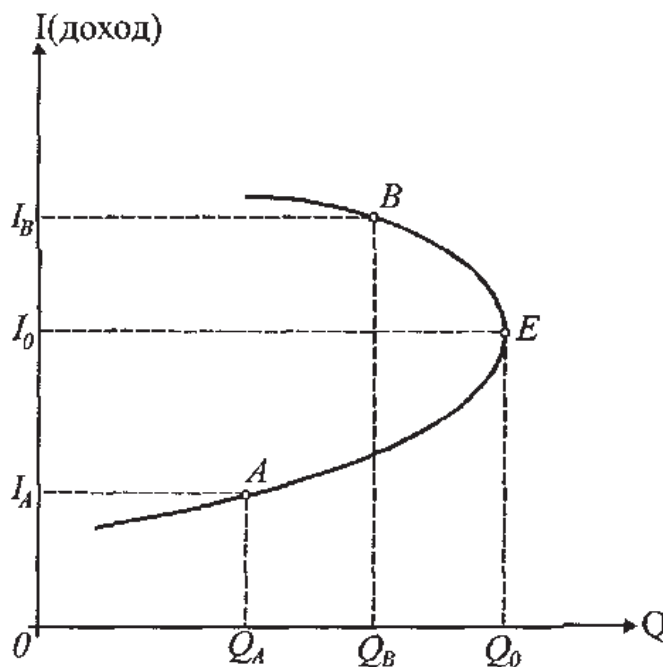


Рис. 2.5 Крива Енгеля: AE - для нормальних благ; BE - для товарів нижчої якості

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Мікроекономіка і макроекономіка/ С.Будаговська, О.Кілієвич та ін. Підручник для підготовки магістрів державного управління за ред. С. Будаговської. - К.: Основи, 1998. - 518 с. - Ч.1. Тема 3.
2. Піндайк Р., Рубінфелд Д. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1997. - Розд. 2.3 - 2.4.
3. Семюелсон П., Нордгауз В. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1998. Розд. 5.
4. Хайман Д.Н.. Современная микроэкономика: Анализ и применение: В 2 т. / Пер. с англ.- М.: Финансы и статистика, 1992. - Т.І. Гл. 5.
5. Н.Грегори Менкью. Принципы экономики: -Спб: Питер Ком, 1999. - 784 с. Гл. 5.

Розділ 2.3

ВИРОБНИЦТВО І ВИТРАТИ. ПОВЕДІНКА ФІРМИ НА КОНКУРЕНТНИХ РИНКАХ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Фірма як економічний агент.*
2. *Процес виробництва. Затрати і випуск.*
3. *Виробнича функція і заміщення факторів виробництва. Ефект масштабу.*
4. *Вартість виробництва та її мінімізація.*
5. *Вартість виробництва у коротко- і довгостроковому періодах.*
6. *Попит, середня та гранична виручка.*
7. *Максимізація прибутку фірми.*
8. *Короткострокові рівновага і пропозиція фірми та галузі.*
9. *Довгострокові рівновага і пропозиція галузі.*

1. Фірма як економічний агент

Фірма - економічний агент, що є споживачем факторів виробництва на ринках факторів, виробником продукції та її продавцем на ринках товарів і послуг; головною метою діяльності є максимізація прибутку як різниці між виручкою та вартістю виробництва.

В неокласичній теорії фірма розглядається лише як перетворювач потоку ресурсів у потік готової продукції. З урахуванням визначеної мети діяльності цього виявляється достатньо для аналізу питань ціноутворення і активності фірм на ринках з різною структурою. Зокрема, в межах окресленої теорії можна проаналізувати такі економічні проблеми:

- яку саме продукцію і в якому обсязі слід виробляти фірмі;
- які фактори виробництва і в якому обсязі слід використовувати;
- які з потрібних факторів виробництва купувати на ринках і які власні ресурси використовувати у виробництві продукції.

Наведене визначення фірми звичайно не є вичерпним. Більш адекватне визначення фірми враховує її координуючу роль як механізму розміщення ресурсів, що розглядається в теоріях поведінки фірми. Поза неокласичним підходом залишається також інституційний аналіз економічної системи і фірм, що, корисно, зокрема, при розгляді особливостей теорії фірми в умовах адміністративної і перехідної економік у порівнянні з розвиненою змішаною економікою.

Суттєвими припущеннями теорії є *раціональність поведінки фірми* (фірма має певну мету - максимізація прибутку, і здатна шукати і знаходити шляхи досягнення цієї мети), *суверенітет* у прийнятті рішень щодо своєї діяльності. Звичайно, припущення про єдину мету діяльності фірми є певним спрощенням, фірма може переслідувати й інші цілі, особливо в короткостроковому періоді (коли фірма може йти на певні збитки при впровадженні нової продукції, веденні боротьби за захоплення більшої частки ринку), але домінуючою метою довгострокової діяльності повинна бути саме максимізація прибутку, інакше фірма не може втриматись у своєму бізнесі в ході конкурентної боротьби і не зможе боротися за досягнення інших цілей.

Основними типами фірм щодо правових аспектів є індивідуальна підприємницька фірма, партнерство (колективне підприємство) та корпорація.

Індивідуальна підприємницька фірма має одного власника, який є одночасно і менеджером. Партнерство має кількох співвласників, які можуть одночасно працювати на своїй фірмі. Нарешті, корпорація має багатьох власників - акціонерів, які для управління фірмою наймають менеджерів.

В останньому випадку може виникнути проблема конфлікту інтересів, так звана *проблема замовника-виконавця*, коли замовник-власник переслідує свої цілі - максимізацію прибутку, а виконавець-менеджер керує фірмою, маючи на меті максимізацію своєї особистої вигоди. Проблема конфлікту інтересів може бути послаблена шляхом надання менеджеру частини акцій, укладання з ним тривалого контракту.

Конфлікт інтересів виникає й у ситуації, коли робітники фірми є її колективними власниками. Їхня раціональна поведінка полягає в максимізації власних вигод: як наймані робітники вони досягають цієї мети, якщо вимагають більшої платні, а як власники - коли максимізують прибутки, адже мінімізують видатки, що потребує зменшення платні.

В Україні правові аспекти діяльності підприємств регулюються Законами України "Про підприємства в Україні", "Про підприємництво", "Про власність" та інш., в яких визначаються поняття підприємства, підприємництва, організаційно-правові форми підприємств тощо.

В цьому розділі мова буде йти лише про приватні фірми. Деякі аспекти діяльності державних підприємств, зокрема, визначення галузей, де їх існування доцільне, питання роздержавлення підприємств в умовах перехідної економіки, будуть розглянуті у частині 5.

2. Процес виробництва. Затрати і випуск

В мікроекономіці процес виробництва розглядається суто функціонально - як процес перетворення вхідного потоку *затрат*, тобто *ресурсів*, у вихідний потік *випуску* з використанням певної *технології* виробництва. Тобто предметом аналізу є спрощена модель фірми (рис.3.1).

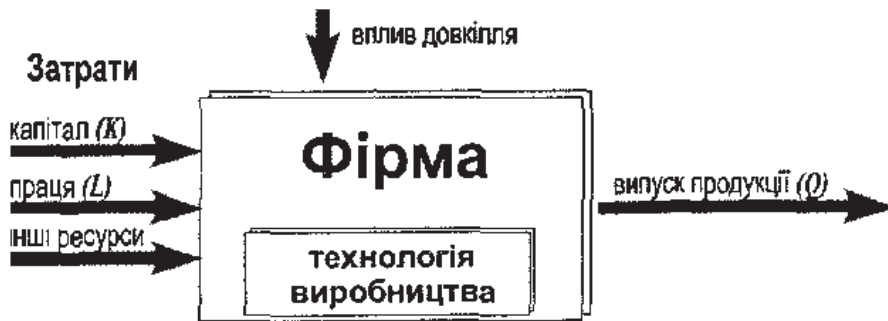


Рис.3.1. Мікроекономічна модель фірми

Випуск - це товари або послуги в грошовому чи натуральному вимірі, які вироблені фірмою (галуззю) за певний проміжок часу з використанням необхідних для цього ресурсів.

Затрати (або **фактори виробництва**) - блага, які потрібно придбати фірмі для забезпечення випуску інших благ - готової продукції; основні види факторів - капітал, праця, земля (природні ресурси), підприємницький хист.

Технологія - знання про те, як сполучити різні фактори виробництва для забезпечення випуску певного блага; кількісно характеризується сукупністю норм затрат ресурсів на випуск одиниці готової продукції.

З огляду на можливості фірми змінювати обсяги використання ресурсів у процесі виробництва визначаються **короткостроковий і довгостроковий періоди**.

Короткостроковий період - період у виробничій діяльності фірми, протягом якого вона може змінити обсяги використання лише деяких із ресурсів, що забезпечують випуск продукції; його тривалість залежить від технологій виробництва.

Довгостроковий період - період у діяльності фірми, достатній для зміни обсягів використання всіх без винятку факторів виробництва, які потрібні фірмі для випуску продукції (на відміну від короткострокового періоду).

У подальшому аналізі буде розглядатись використання двох узагальнених видів ресурсів - капіталу, що може варіюватись

лише в довгостроковому періоді, і праці, обсяги використання якої можуть змінюватись і в короткостроковому періоді. Для спрощення будемо також вважати, що кожна фірма випускає лише один вид продукції в обсязі Q .

Процес трансформації ресурсів у готову продукцію характеризується показниками *сукупного, середнього та граничного продукту*.

Ящо зафіксувати обсяги використання всіх факторів виробництва, окрім одного (наприклад, праці, обсяг використання якої будемо позначати літерою L), тоді *сукупний продукт змінного фактора виробництва (праці - TP_L)* визначається як обсяг продукції, що виробляє фірма при певному обсязі L використання цього фактора і незмінних обсягах використання всіх інших факторів. Аналогічний показник для капіталу позначається як TP_K .

Середній продукт змінного фактора виробництва (праці - AP_L , капіталу - AP_K) - це відношення сукупного продукту змінного фактора до обсягу фактора, що забезпечив випуск цього продукту:

$$AP_L = TP_L / L; AP_K = TP_K / K. \quad (3.1)$$

Ці показники мають також назву - продуктивність праці, продуктивність капіталу.

Граничний продукт змінного фактора виробництва (праці - MP_L , капіталу - MP_K) - додатковий випуск продукції, який забезпечується використанням додаткової одиниці ресурсу:

$$MP_L = \Delta TP / \Delta L; MP_K = \Delta TP / \Delta K. \quad (3.2)$$

Тут $\Delta L = L_2 - L_1$, $\Delta K = K_2 - K_1$ - додаткові обсяги ресурсів, $\Delta TP = TP_2 - TP_1$ - додатковий випуск, що забезпечується за рахунок ΔL (при фіксованому K) або ΔK (при фіксованому L).

Показники MP_L і MP_K мають також назву *гранична продуктивність праці, гранична продуктивність капіталу*.

Взаємозв'язок між зазначеними показниками ілюструє рис.3.2, де зображено, як будуть змінюватись криві TP_L , AP_L , MP_L при збільшенні обсягу використання праці (в певних одиницях виміру, наприклад, L - годин за місяць, Q - одиниць продукції за місяць). Сукупний продукт збільшується разом із збільшенням L до певної межі Q_3 , в точці C сягає найбільшого значення Q_3 при $L=L_3$, а потім зростання припиняється.

Закономірним є те, що криві AP та MP на рис.3.26 перетинаються в точці E , де *продуктивність праці є максимальною* (при

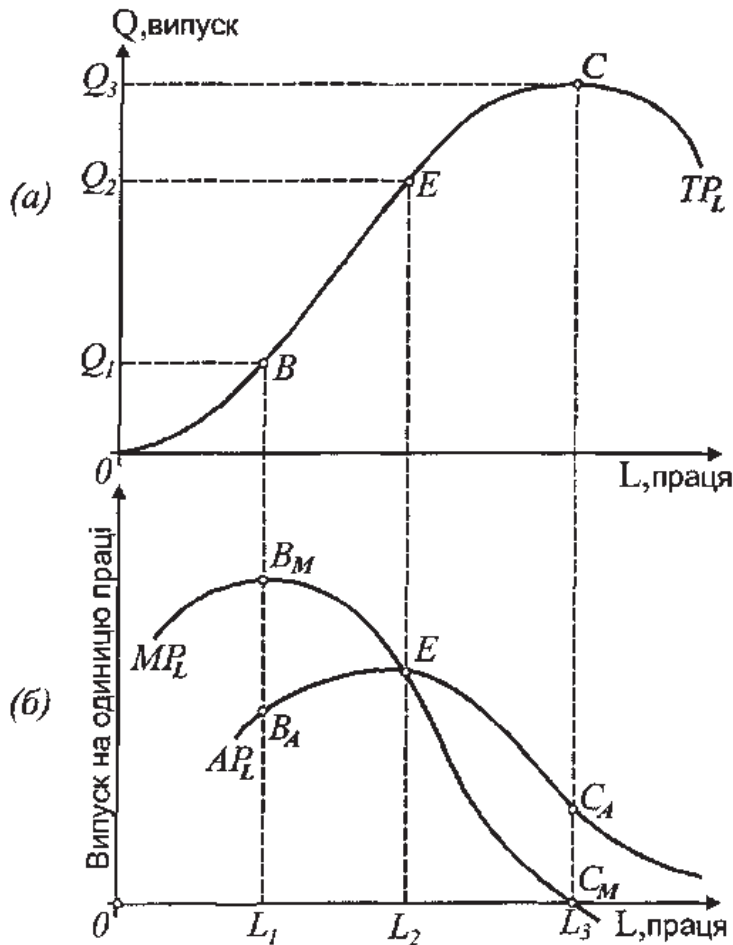


Рис.3.2.(а) сукупний продукт праці (TP_L) на стадії виробництва;
(б) середній (AP_L) та граничний (MP_L) продукти праці.

$L=L_2$), тобто в цьому випадку досягається *найбільш ефективно використання ресурсу*. При $L < L_2$ маємо $MP > AP$, продуктивність праці зростає при збільшенні L , при $L > L_2$ маємо $MP < AP$, продуктивність праці спадає при збільшенні L . Зазначена властивість впливає із загальної властивості співвідношення між середніми та граничними величинами і використовується для аналізу ефективності використання ресурсів.

3. Виробнича функція і заміщення факторів виробництва. Ефект масштабу

Технологічна залежність між структурою затрат ресурсів (факторів виробництва - працею L , капіталом K) і максимально можливим випуском продукції (Q) записується за допомогою *виробничої функції*:

$$Q = F(L, K). \quad (3.3)$$

Виробнича функція (ВФ) показує, який *максимальний* обсяг випуску Q може бути одержаний при кожному конкретному наборі (L, K) витрачених ресурсів і незмінній технології. Зміна технології веде до зміни самої функціональної залежності.

В залежності від кількості факторів ВФ визначається як однофакторна, двофакторна, багатофакторна.

Функціональна залежність може бути задана у табличній, графічній та аналітичних формах. Так, крива TP_L на мал. 3.2(a) є прикладом однофакторної виробничої функції $Q=f(L)$ у графічній формі.

Звичайно виробнича функція задовольняє *закону спадної граничної віддачі*, згідно якому при збільшенні обсягу використання певного фактора і незмінних обсягах інших факторів, починаючи із деякого моменту (на рис.3.2(б) при $L=L_1$), гранична продуктивність MP цього фактора починає спадати.

Двофакторна виробнича функція у табличній формі задається у вигляді так званої *виробничої сітки*, її приклад див. у таблиці 3.1. В ній на перетині кожного стовпчика (який визначає обсяг використання капіталу K) та рядка (обсяг використання праці L) вказується відповідний максимальний обсяг випуску Q :

Для побудови двофакторної функції у графічній формі слід повибирати в табл.3.1 всі різні комбінації ресурсів, що забезпечують один і той же обсяг випуску, і нанести точки з відповідними координатами (L,K) на координатну площину (рис.3.3). Так, випуску $Q_0=10$ в табл.3.1 відповідають точки $A_0(2,4)$, $B_0(3,3)$, $D_0(5,2)$ на рис.3.3. Якщо з'єднати ці точки плавною кривою, отримаємо лінію незмінного випуску - ізокванту.

Ізокванта - крива, що показує всі можливі комбінації ресурсів (L,K) , які дозволять отримати певний фіксований обсяг виробництва (Q_0).

Таблиця 3.1.

Робочий час (L), людина-днів за місяць	Витрати капіталу (K), одиниць за місяць			
	1	2	3	4
1	1	2	3	4
2	2	4	5	10
3	3	5	10	15
4	4	6	13	20
5	5	10	15	22
6	6	12	17	23
7	7	13	19	24
8	8	14	20	25

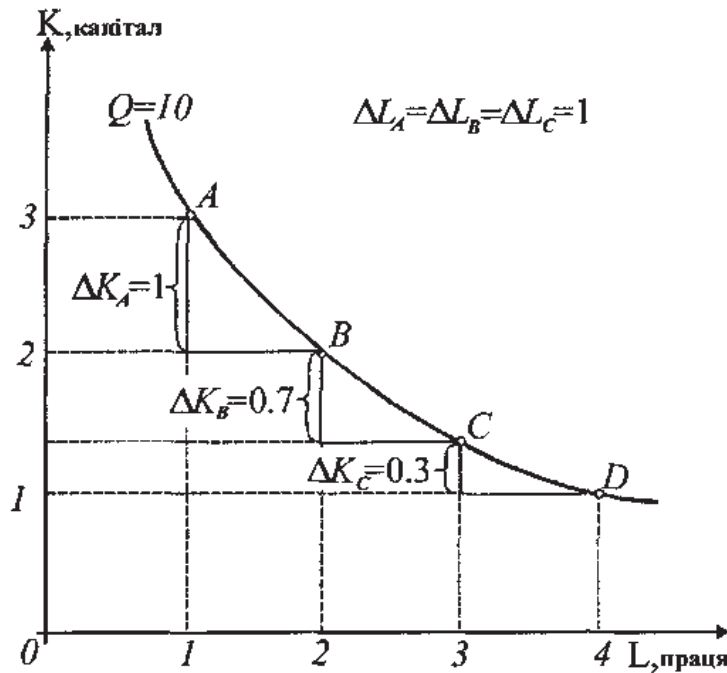


Рис. 3.3. Спадаюча гранична норма технологічного заміщення ($MRTS$) капіталу працею

Аналогічно в табл.3.1 можна розглянути різні можливості досягнення обсягів випуску $Q_1=5$, $Q_2=15$ та побудувати відповідні їм ізокванти. Отримаємо певну кількість ліній - *карту ізоквант* - сукупність ізоквант однієї виробничої функції, кожна з яких відповідає певному обсягу випуску продукції. Карта ізоквант - це графічна форма зображення ВФ в системі координат "праця - капітал".

Ізокванти мають певні властивості: дві ізокванти, що відповідають різним обсягам випуску, не можуть перетинатись; чим далі розташована ізокванта від початку координат, тим більший випуск Q відповідає цій лінії; ізокванти опуклі в бік початку координат.

З використанням ВФ у табличній формі можна також побудувати ВФ в аналітичній формі, для цього слід за допомогою відповідних економетричних процедур обрати конкретний вид функціональної залежності (наприклад, степеневу функцію) та оцінити параметри обраної функції.

Прикладом ВФ в аналітичній формі запису може бути *виробничою функцією Кобба-Дугласа*, що має вигляд

$$Q = a L^b K^c, \quad a, b, c > 0, \quad b, c < 1. \quad (3.4)$$

Її ізокванти мають вигляд кривої, що зображена на рис.3.3; вони опуклі в бік початку координат і не перетинають їх, а лише необмежено наближаються до координатних вісей. Це означає, що фактори виробництва можуть лише частково

замінювати один одного, але повна заміна неможлива, тобто $F(0, K) = F(L, 0) = 0$.

Ізокванти виробничої функції демонструють можливість заміщення одного фактора виробництва іншим при збереженні незмінного випуску. Чисельною характеристикою цієї властивості ізокванти є *гранична норма технологічного заміщення (MRTS)* капіталу працею, яка визначає обсяг капіталу, який може бути заміщений однією додатковою одиницею праці при збереженні незмінного обсягу випуску:

$$MRTS_{LK} = -\Delta K / \Delta L = MP_L / MP_K. \quad (3.5)$$

Рис.3.3 демонструє зміну $MRTS$ при русі вздовж ізокванти. Так, при заміні комбінації факторів, що відповідає точці A , на комбінацію B матимемо $MRTS(A) = \Delta K_A / \Delta L_A = 1$, далі в точках B і C відповідно $MRTS(B) = 0.7$, $MRTS(C) = 0.3$. Це ілюструє зменшення $MRTS$ по мірі насичення виробничого процесу працею за рахунок скорочення використання капіталу.

Геометрично $MRTS$ в кожній точці (наприклад, A) ізокванти дорівнює *нахилу ізокванти* в цій точці (з протилежним знаком, тому що норма заміщення визначається як додатна величина, а нахил є від'ємним). Нахил звичайно спадає із збільшенням використання "горизонтального" ресурсу за рахунок зменшення "вертикального".

Форма ізокванти ілюструє властивості ВФ щодо можливостей часткового заміщення факторів виробництва.

Якщо обсяги використання факторів змінюються в одному, а не в протилежних напрямках, можна казати про *зміну масштабу виробництва*, яка може спостерігатись в довгостроковому періоді, коли всі фактори є змінними.

Ступінь віддачі від масштабу виробничої функції визначає, як зміниться випуск продукції, якщо використання всіх факторів буде пропорційно збільшено (наприклад, удвічі). Якщо випуск при цьому зростає в 2^n разів, тоді говорять, що виробнича функція є *однорідною ступеня n* і для неї можна визначити *ефект масштабу*.

Так, якщо при подвоєнні обсягів використання всіх факторів виробництва випуск теж подвоюється, тоді маємо *постійну віддачу від масштабу*. Якщо ж випуск при цьому зростає більше ніж удвічі, тоді виникає *зростаюча віддача від масштабу*, якщо менше ніж удвічі - тоді можна казати про *спадну віддачу від масштабу*.

4. Вартість виробництва та її мінімізація

Вартість (або *витрати*) виробництва в економічній теорії визначається згідно концепції альтернативної вартості і є вартісною оцінкою блага з боку його виробника.

Бухгалтерська вартість включає всі витрати виробництва, які пов'язані з придбанням необхідних для забезпечення випуску продукції ресурсів на ринках відповідних ресурсів за ринковими цінами. Це *явна*, або *зовнішня вартість*.

Але така вартість не включає *неявні* (внутрішні) *витрати*, які слід брати до уваги, якщо підприємець використовує у виробництві благ власні ресурси - працю, капітал, свої підприємницькі здібності; ці виробничі ресурси він не купує на ринках, але їх використання слід оцінити згідно їхньої альтернативної вартості (можна вважати, що вона визначається ринковими цінами, які складаються на факторних ринках).

Тоді *економічна вартість* (на відміну від бухгалтерської) включає не лише явну, але й неявну вартість виробництва продукції і є певним мірилом собівартості продукції. В подальшому скрізь термін "*вартість*" буде вживатись в розумінні *економічної вартості*.

В деяких випадках у фірм виникають видатки, які вони не можуть собі відшкодувати, якщо будуть припиняти справу і виходити із галузі. В такому разі говорять про *незворотні витрати* фірми, їх альтернативна вартість дорівнює нулю, тому незворотні витрати не слід брати до уваги при економічному аналізі подальшої поведінки фірми.

Для визначення зв'язку між обсягом виробництва продукції і вартістю її виробництва проаналізуємо попередньо зв'язок між обсягами затрат факторів (L, K) і вартістю виробництва. Такий зв'язок в довгостроковому періоді задає *функція сукупної вартості виробництва* $c(L, K)$, яка має вигляд

$$TC = c(L, K) = P_L L + P_K K. \quad (3.6)$$

Тут TC - *сукупна вартість* виробництва (тобто *економічна вартість*) - *сумарна вартість всіх використаних факторів виробництва*, P_L - ціна одиниці праці, P_K - ціна одиниці капіталу.

Через те, що однакові обсяги випуску продукції можуть забезпечуватись використанням різних комбінацій обсягів виробничих факторів з різною вартістю, виникає питання вибору сполучення факторів мінімальної вартості.

Мінімізація вартості - процес досягнення фірмою таких обсягів використання ресурсів, коли вартість набору ресурсів,

необхідних для забезпечення певного обсягу випуску продукції (Q_0), буде найменшою в порівнянні з вартістю всіх інших наборів ресурсів, які забезпечують той самий обсяг випуску.

Аналітично проблема мінімізації вартості приводить до математичної задачі умовної мінімізації:

мінімізувати значення функції ($P_L L + P_K K$)

з урахуванням обмеження $Q_0 = F(L, K)$

і умови невід'ємності змінних L, K .

Розв'язок зазначеної задачі дає *умову мінімізації вартості*, яка має вигляд:

$$MRTS_{LK} = MP_L / MP_K = P_L / P_K, \quad (3.7)$$

$$\text{або } MP_L / P_L = MP_K / P_K \quad (3.7')$$

Ця умова відома під назвою *еквімаргінальний принцип*, або *принцип рівності граничних величин*.

Якщо для кожного фіксованого обсягу випуску Q визначити обсяги використання факторів, які мінімізують вартість виробництва цього обсягу, це дає змогу визначити *функцію вартості виробництва*

$$TC = c(Q), \quad (3.8)$$

яка задає зв'язок між обсягом випуску Q і мінімально можливою вартістю виробництва цього обсягу.

5. Вартість виробництва у коротко- і довгостроковому періодах

У короткостроковому періоді тільки частина із факторів (праця) є змінною, а капітальні затрати вважаються фіксованими. Тому функція вартості виробництва (3.8) для короткострокового періоду матиме вигляд:

$$TC = c(Q) = FC + VC(Q), \quad (3.9)$$

де FC - *фіксована вартість*, що не залежать від обсягу випуску (фактично вартість капіталу, що використовується в цьому періоді), $VC(Q)$ - *змінна вартість*. На відміну від функції (3.8) функція вартості (3.9) задає зв'язок між обсягом випуску Q і мінімально можливою змінною вартістю виробництва (а не сукупною) при певному фіксованому рівні FC . Зазначимо, що при $Q=0$, $VC(0)=0$, $TC(0)=FC$.

Типові криві сукупної, змінної і фіксованої вартостей показані на рис.3.4а.

Вартість виробництва аналізується з використанням середніх і граничних показників.

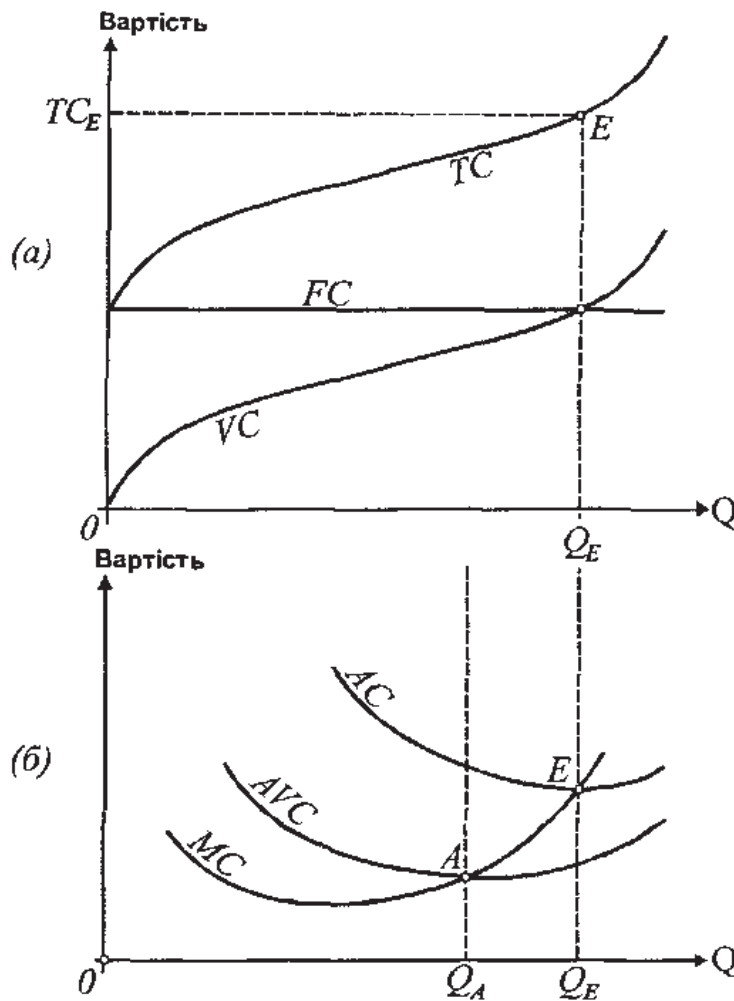


Рис. 3.4.

- (а) криві сукупної (TC), змінної (VC) і фіксованої (FC) вартості;
 (б) криві середньої (AC , AVC , AFC) та граничної (MC) вартості

Середня сукупна вартість (AC або ATC) - це вартість виробництва одиниці продукції:

$$AC = TC(Q) / Q. \quad (3.10)$$

Відповідно визначаються показники **середньої змінної вартості** (AVC) - і **середньої фіксованої вартості** (AFC):

$$AVC = VC / Q, \quad (3.11)$$

$$AFC = FC / Q. \quad (3.12)$$

Між середніми показниками існує зв'язок:

$$AC = AFC + AVC. \quad (3.13)$$

Гранична вартість (MC) визначається як величина зміни загальної вартості (ΔTC) внаслідок зміни обсягу випуску на величину ΔQ :

$$MC = \Delta TC / \Delta Q; \quad (3.14)$$

На рис.3.4б показано співвідношення між кривими середньої і граничної вартості. Мінімальне значення MC досягається в т.В при $Q=Q_B$, мінімальне значення AVC - в т.А при $Q=Q_A$, а мінімальне значення AC в т.Е при $Q=Q_E$.

Можна довести, що крива граничної вартості MC перетинає криві середніх вартостей AVC і AC в точках їхніх мінімумів - відповідно A і E .

Обсяг Q_E можна вважати ефективним в короткостроковому періоді з огляду на мінімальний рівень вартості виробництва одиниці продукції.

У довгостроковому періоді можуть змінюватись обсяги використання всіх факторів, тому в складі сукупної вартості не можна виділити фіксовану і змінну вартості. Функція сукупної вартості у довгостроковому періоді визначається як залежність $LRC = c(Q)$ між обсягом виробництва Q і довгостроковою вартістю виробництва цього обсягу (LRC).

Довгострокова середня вартість ($LRAC$) визначається як вартість виробництва одиниці продукції в довгостроковому періоді

$$LRAC = LRC/Q. \quad (3.15)$$

Для визначення цієї залежності треба розглянути різні варіанти розвитку фірми у довгостроковому періоді, які відрізняються обсягами використання капіталу, тобто рівнями FC . Для кожного такого варіанту можна визначити сукупну і середню вартості виробництва. Відповідні криві середньої вартості AC_1 , AC_2 , AC_3 для кожного з варіантів показані на рис.3.5. Рисунок дозволяє визначити, який із варіантів розвитку слід обрати для досягнення будь-якого з можливих обсягів випуску Q , щоб середня вартість AC була мінімальною. Якщо розглянути велику

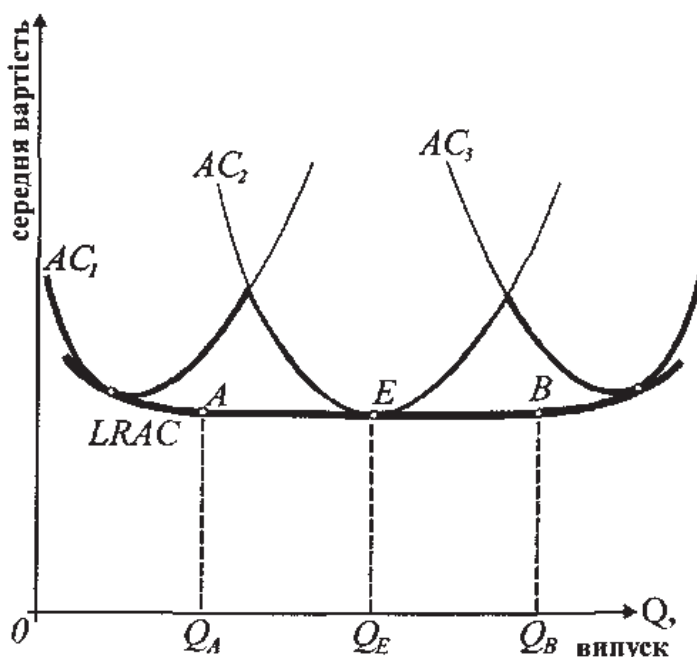


Рис. 3.5. Середня вартість в короткостроковому (AC) та довгостроковому ($LRAC$) періодах. Економія та втрати на масштабі виробництва

кількість варіантів розвитку із дуже дрібним кроком зміни FC (а це означатиме, що криві AC будуть розташовані на графіку дуже щільно), тоді можна вважати, що нижня *обвідна лінія* на рис.3.5 і буде довгостроковою кривою $LRAC$, яка дозволяє для кожного обсягу випуску визначити потрібний варіант розвитку з мінімальною середньою вартістю.

Довгострокова гранична вартість (LRMC) визначається аналогічно показнику MC як вартість виробництва (ΔLRC) додаткового обсягу випуску (ΔQ):

$$LRMC = \Delta LRC / \Delta Q. \quad (3.16)$$

Крива $LRMC$ закономірно проходить через точку мінімуму кривої $LRAC$.

Якщо проаналізувати вигляд типової кривої $LRAC$ на рис.3.5, то вона має спадну частину при зростанні випуску від 0 до $Q=Q_A$, незмінний - при змінах випуску від Q_A до Q_B і зростаючий при $Q=Q_B$. *Економія на масштабі* має місце, якщо при збільшенні випуску вартість виробництва одиниці продукції в довгостроковому періоді зменшується (спадна частина $LRAC$); якщо ж при збільшенні випуску в довгостроковому періоді вартість виробництва одиниці продукції зростає, то виникають *втрати на масштабі* (висхідна частина $LRAC$). Слід підкреслити, що ці економія і втрати розглядаються лише в довгостроковому періоді і за незмінних цін факторів. На відміну від *ефектів масштабу*, які розглядалися вище при незмінних пропорціях використання факторів (з метою аналізу технологічної ефективності використання ресурсів у натуральних одиницях шляхом встановлення залежності між фізичними обсягами ресурсів і продуктів), економія і втрати на масштабі аналізуються з урахуванням можливості зміни пропорцій у використанні факторів.

6. Попит, виручка і прибуток конкурентної фірми

Розглянемо ринок, на якому присутні дуже багато виробників однорідної продукції, кожний з них забезпечує незначну частку продукції у загальноринковому її обсязі, а тому нездатний впливати на ціну. Такі фірми визначаються як *конкурентні*, а відповідний ринок - як *конкурентний ринок* (більш детально про це буде йти мова у розд.2.4).

Сукупність фірм, які виробляють близьку за споживчими характеристиками продукцію, утворюють *галузь*; якщо вся ця продукція є однорідною, а фірми конкурентні, тоді *галузь є конкурентною*.

Рівноважні ціна і обсяг на такому конкурентному ринку встановлюються внаслідок взаємодії тисяч конкуруючих учасників з боку попиту і пропозиції (рис.3.6а). Особливістю такого ринку є те, що жодна окрема фірма не може відхилитись від рівноважної ціни. Це досить очевидно, коли йдеться про спробу підвищити ціну, адже на ринку присутні багато продавців абсолютно ідентичної продукції, яка однаково доступна покупцям, і вони не будуть сплачувати більше за продукцію, яка доступна за нижчою ціною. Одночасно і знизити ціну порівняно з рівноважною на конкурентному ринку неможливо (звичайно, за незмінності всіх нецінових чинників, що визначають стан ринкової рівноваги), тому що виробництво при нижчій ціні реалізації буде збитковим для виробника. Окремий виробник не може вплинути на рівноважну ринкову ціну також і при змінах обсягу своєї пропозиції, тому що його частка дуже мала у галузевому обсязі пропозиції.

Отже, конкурентна фірма будь-який можливий обсяг свого випуску може продати за ціною ринкової рівноваги P_E , інакше кажучи, ціна попиту на продукцію окремої конкурентної фірми є сталою для різних обсягів випуску, що їх може забезпечити окрема фірма (за інших рівних умов), тому що покупці не вирізняють продукцію цієї фірми серед однорідної продукції інших виробників. Тому *попит на продукцію конкурентної фірми* є абсолютно еластичним, а відповідна *крива попиту* є горизонтальною лінією, яка відповідає ціні P_E (рис.3.6б). Саме з горизонтальною кривою попиту на свою продукцію (яка отримала на-

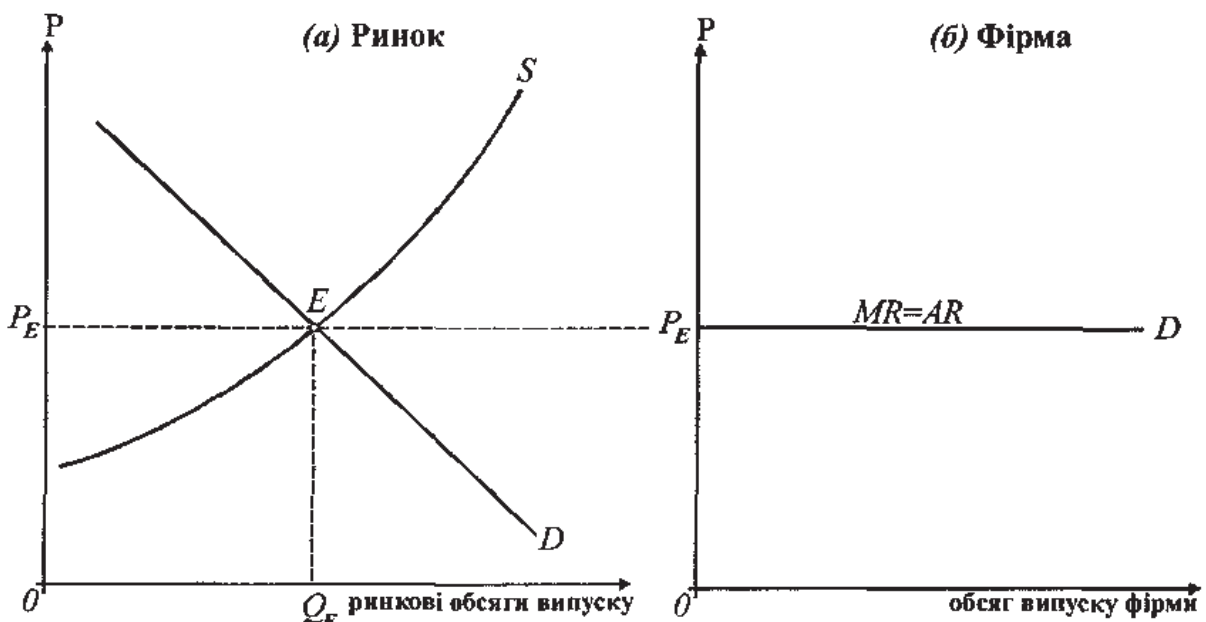


Рис. 3.6 (а) утворення ринкової ціни P_E на конкурентному ринку; (б) попит на продукцію конкурентної фірми

зву *специфічної кривої попиту*) зустрічається кожна фірма на повністю конкурентному ринку.

Через це фірма на повністю конкурентному ринку зветься *ціноодержувачем* - тому що вона зовсім не впливає на ринкову ціну, а одержує її як задану ринком.

Фірма в результаті продажу своєї продукції на ринку отримує певну *виручку*. Розглянемо показники виручки, які використовуються в економічному аналізі.

Сукупна виручка (TR) - сума грошей, яку отримує фірма після продажу своєї продукції на ринку, дорівнює добутку обсягу проданого товару Q на ціну P , за якою реалізовано товар:

$$TR=R(Q)=PQ. \quad (3.17)$$

Середня виручка (AR) - це виручка від реалізації одиниці продукції:

$$AR=TR/Q=PQ/Q=P. \quad (3.18)$$

Гранична виручка (MR) - це зміна загальної виручки (ΔTR), яка стала наслідком продажу додаткової одиниці продукції (ΔQ):

$$MR = \Delta TR/\Delta Q; \quad (3.19)$$

Бачимо, що $AR=MR=P$, тобто горизонтальна лінія попиту є одночасно лінією ринкової ціни, середньої і граничної виручки (рис.3.66).

Прибуток (П) будь-якої фірми утворюється як різниця між виручкою від продажу продукції і її вартістю для виробника:

$$П=TR-ТС. \quad (3.20)$$

Зазначимо, що цей прибуток відрізнятиметься від *бухгалтерського прибутку*, який отримує фірма. *Бухгалтерський прибуток* дорівнює різниці між виручкою і *бухгалтерською вартістю* (див. вище питання 4). Якщо ж враховуємо *економічну вартість*, то отримуємо за формулою (3.20) *економічний прибуток*, або просто *прибуток*. Цей прибуток відрізняється від бухгалтерського прибутку на величину *нормального прибутку*.

Нормальний прибуток - це альтернативна вартість використання у виробництві власних факторів виробництва підприємця. Можна вважати, що нормальний прибуток повинен відшкодувати власнику фірми вартість його власних ресурсів, зокрема, його праці, підприємницьких здібностей на рівні ринкових цін цих ресурсів.

Отже, нульовий прибуток (економічний) означає, що підприємець отримує нормальний прибуток, додатний прибуток - що він отримує надприбуток (окрім нормального прибут-

ку), від'ємний прибуток - що підприємець не повністю відшкодує нормальний прибуток (тут можливі ситуація і збитків, і часткового покриття нормального прибутку, і нульового нормального прибутку).

Як бачимо, нормальний прибуток є ще однією інтерпретацією різниці між бухгалтерською і економічною вартістю.

7. Максимізація прибутку фірми

Задача максимізації прибутку може бути розв'язана в аналітичному і графічному вигляді в залежності від форми завдання функцій виручки $R(Q)$ і вартості $C(Q)$.

Аналітично знаходження максимального прибутку полягає в максимізації функції однієї змінної $\Pi(Q) = R(Q) - C(Q)$. Згідно з необхідною умовою максимуму функції, шукаємо такий обсяг Q , для якого похідна $M\Pi$ функції $\Pi(Q)$ дорівнює нулеві, що означає

$$M\Pi = MR - MC = 0 \text{ при } Q = Q_E,$$

де $M\Pi$ - граничний прибуток.

Тоді (якщо виконуються і достатні умови максимуму) за обсягу випуску Q_E матимемо максимальний прибуток Π_E . Тобто умова максимізації прибутку має вигляд

$$MR = MC, \quad (3.21)$$

яка відома під назвою **правила граничного випуску**.

Графічний розв'язок задачі максимізації прибутку з використанням граничних величин показано на рис.3.7а. Умова (3.21) виконується в точці E . P_E і Q_E - це ціна і обсяг, які визначають максимальний прибуток. Сукупна виручка $TR = P_E Q_E$ графічно визначається як площа прямокутника $P_E E Q_E O$. При обсязі Q_E середня вартість дорівнюватиме AC_B , отже сукупна вартість визначається як

$$TC = C(Q_E) = AC_B \cdot Q_E,$$

тобто дорівнює площі прямокутника $AC_B B Q_E O$. Тоді прибуток графічно визначається як різниця площ $P_E E Q_E O$ та $AC_B B Q_E O$ і чисельно дорівнює площі прямокутника $AC_B P_E E$.

Рис. 3.7а відповідає випадку, коли фірма має додатний економічний прибуток ($P_E > AC_E$). На мал. 3.7б економічний прибуток дорівнює нулю ($P_E = AC_E$), тобто фірма може забезпечити собі лише нормальний прибуток; у ситуації на рис.3.7в задача максимізації прибутку фактично перетворюється на мінімізацію збитків через високий рівень середньої вартості ($P_E < AC_B$).

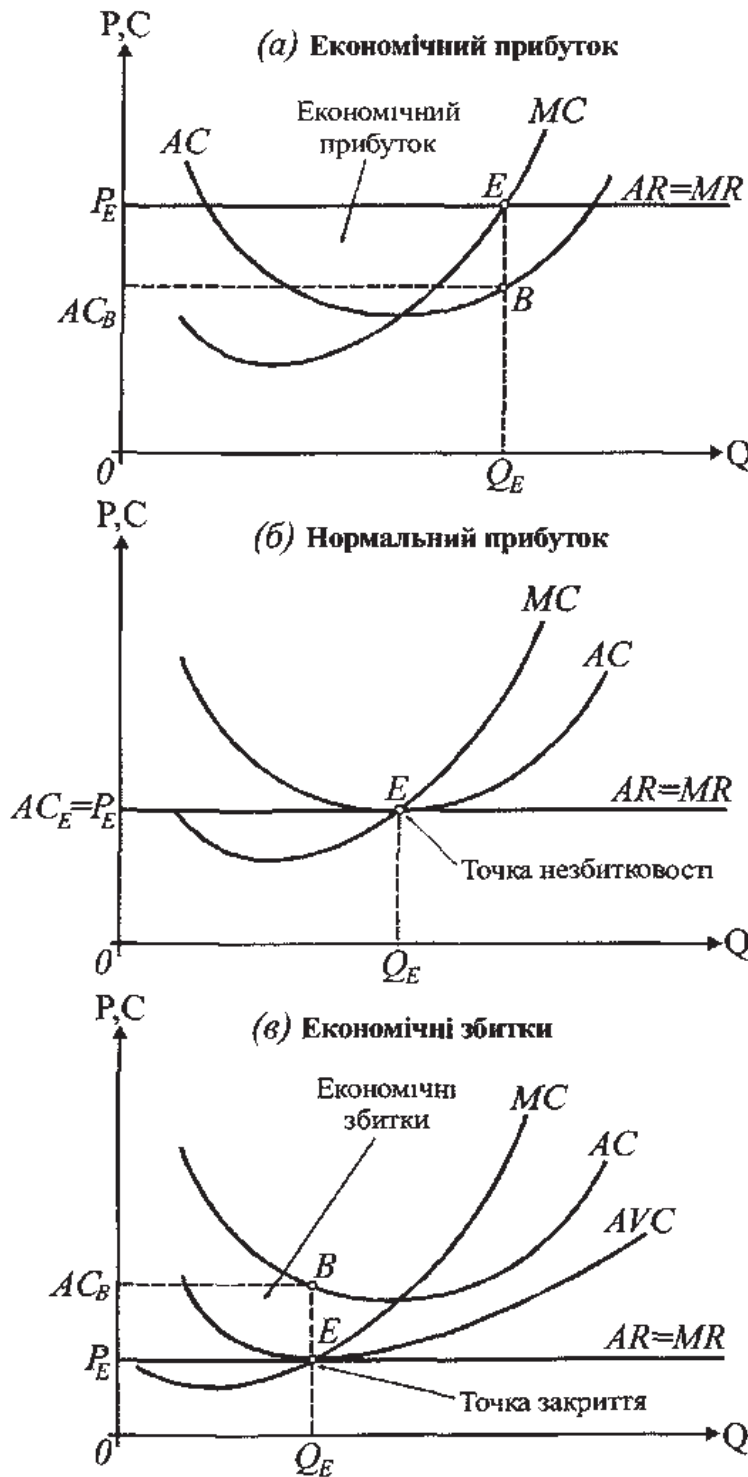


Рис. 3.7 Можливі випадки прибутковості за діяльності фірми в короткостроковому періоді

Умова незбитковості фірми досягається, якщо

$$P = \min AC. \quad (3.22)$$

Ця умова виконується на рис.3.7б у точці E мінімуму кривої AC - в **точці незбитковості**, і означає можливість отримування лише нормального прибутку.

В короткостроковому періоді фірма може залишатись у галузі навіть за наявності певних збитків, тому що у разі миттєво-

го припинення діяльності вона втрачає вартість фіксованих факторів FC , а припиняє витрачати гроші лише на придбання змінних факторів VC (адже $VC = 0$ при $Q=0$). Тому фірма буде залишатися в галузі за наявності збитків, які не перевищують FC доти, доки вона не зможе змінити обсяг FC :

$$\text{Витрати} = TC - TR = FC + VC(Q) - PQ < FC, \quad VC(Q) < PQ, \quad \text{або } P > AVC.$$

Умова закриття фірми в короткостроковому періоді означає, що виручка TR не може компенсувати навіть фіксовану вартість FC , або, якщо навіть при мінімально можливих AVC ,

$$P < \min AVC \quad (3.23)$$

Точка B дотику кривої AVC до лінії $P_0 = MR_0$ на рис.3.7а, для якої виконується умова

$$P = \min AVC, \quad (3.24)$$

має назву **точки закриття**.

Отже, в короткостроковому періоді фірма отримує економічний прибуток, якщо $P > \min AVC$, отримує лише нормальний прибуток при $P = \min AVC$, змушена мати збитки при $\min AVC < P < \min AC$ і припиняє діяльність (виходить із галузі) при $P < \min AVC$.

8. Короткострокові рівновага і пропозиція фірми та галузі

В короткостроковому періоді ми припускаємо, що фірма вже випускає певний обсяг продукції і повинна лише визначити, чи слід його змінювати з метою максимізації прибутку. Фірма приймає рішення про збільшення випуску, якщо вона буде мати від цього зиск. Коли йдеться про збільшення випуску продукції на одиницю, то виручка від реалізації одиниці продукції ($MR = P$) повинна бути не меншою від вартості виробництва цієї одиниці (MC). Отже мінімальна ціна, за якою фірма погодиться пропонувати додаткову одиницю продукції, що забезпечує їй лише нульовий економічний прибуток (тобто нормальний прибуток), визначається умовою

$$P = MC. \quad (3.25)$$

Це є умова ефективного обсягу випуску.

Якщо ціна буде вищою ($P > MC$), фірма отримує економічний прибуток в обсязі $P - MC$, за цінами $P < MC$ фірма матиме економічні збитки в обсязі $MC - P$.

Якщо візьмемо до уваги також умову закриття (3.24), отримаємо умови

$$P > MC, \quad P > AVC, \quad (3.26)$$

за яких фірма може (виходячи із вартості виробництва) і бажає (виходячи з мотиву прагнення до прибутку) пропонувати

додаткову продукцію. Якщо ми згадаємо визначення *пропозиції* (див. розд.2.1), то зможемо визначити графічну форму функції попиту - *криву пропозиції*.

Індивідуальна короткострокова крива пропозиції S - це графічна форма функції пропозиції $Q_s=S(P)$ в системі координат "обсяг випуску - ціна"; кожна точка кривої показує ціну і обсяг блага, який продавці готові запропонувати за цією ціною за інших незмінних умов. В короткостроковому періоді крива пропозиції утворюється як частина кривої *MC*, яка розташована не нижче точки перетину з кривою *AVC* (рис. 3.8). За цінами $P < \min AVC$ обсяг пропозиції дорівнюватиме нулю, тому формально до кривої пропозиції слід включати і вертикальний відрізок OP_B на рис.3.8. Слід підкреслити, що крива пропозиції для кожного обсягу Q визначає мінімальну ціну, за якою фірма беззбитково для себе пропонує останню одиницю продукції на ринку.

Крива пропозиції звичайно має висхідний характер, що відповідає закону пропозиції - вищій ціні відповідає більший обсяг пропозиції. При зміні нецінових чинників пропозиції крива пропозиції зсувається, що відбиває зміну пропозиції; при зміні ціни крива не зсувається, змінюється лише обсяг пропозиції. Так, вдосконалення технології виробництва, надання субсидії виробнику приведе до зменшення вартості виробництва, крива *MC* і відповідно крива пропозиції *S* зсунеться вправо

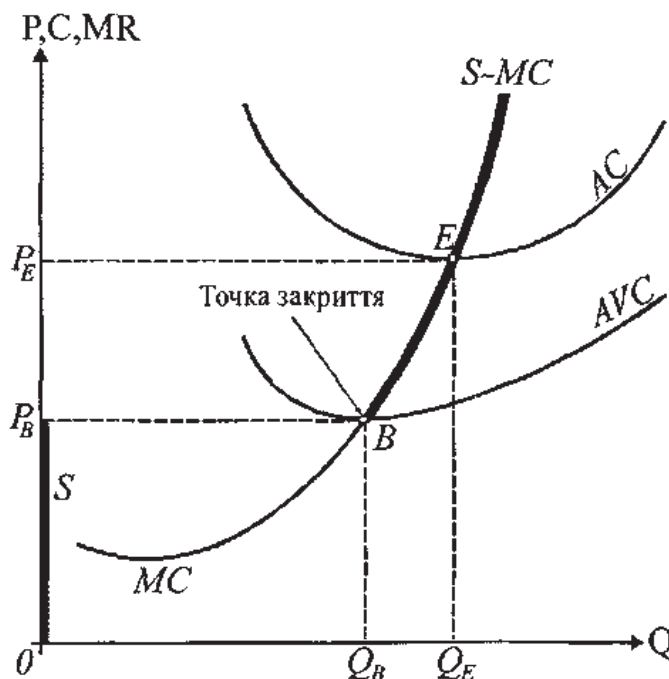


Рис.3.8. Пропозиція конкурентної фірми (*S*) в короткостроковому періоді

униз - пропозиція зростає. А при підвищенні цін на змінні фактори виробництва, введенні акцизних податків вартість виробництва збільшується, крива S зсувається вліво вгору - пропозиція скорочується.

Якщо для кожної із N фірм, що входять у галузь, визначити свою криву пропозиції, то можна побудувати *криву ринкової (галузевої) короткострокової пропозиції* - вона утворюється як горизонтальна сума індивідуальних кривих пропозиції окремих фірм. Для цього слід для кожного рівня ціни P визначити відповідні обсяги випуску кожної із N фірм галузі - $q_1(P), q_2(P), \dots, q_N(P)$, їхня сума $Q(P) = q_1 + q_2 + \dots + q_N$ визначає обсяг ринкової пропозиції для цієї ціни P , а всі утворені таким чином сполучення (P, Q) дозволяють побудувати *криву ринкової пропозиції*. (Такий саме підхід було використано у розд.2.1 для побудови кривої ринкового попиту із сукупності кривих індивідуального попиту).

Крива ринкової пропозиції, так само, як і крива індивідуальної пропозиції окремої фірми, має нахил угору. Вона буде зсуватись вліво-вгору (зменшення пропозиції) або вправо-униз (збільшення пропозиції) при зміні відповідних *нецінових чинників ринкової пропозиції*.

Отже, кожна конкурентна фірма з метою максимізації прибутку повинна визначити лише обсяг випуску Q_E , який дозволяє максимізувати прибуток, тому що ціна вважається визначеною на конкурентному ринку. Для заданої ціни P_E треба знайти такий випуск Q_E , який задовольняє правилу граничного випуску (3.21) та умові щодо вартості виробництва ($P_E > AVC$). В такому разі *фірма* буде знаходитись в стані *короткострокової конкурентної рівноваги*.

Ринкова короткострокова конкурентна рівновага визначається такими ціною P та обсягом Q , що на ринку відсутні тенденції до їхньої зміни (за інших незмінних умов). При цьому обсяги ринкового попиту та ринкової пропозиції співпадають, так само як і ринкові ціна попиту і ціна пропозиції. Кожна фірма в цьому стані виробляє обсяг продукції, який дозволяє їй максимізувати прибуток.

9. Довгострокові рівновага і пропозиція галузі

В довгостроковому періоді кожна конкурентна фірма, що максимізує прибуток, так само, як і в короткостроковому періоді, не може впливати на ринкову ціну, вона в змозі обирати лише обсяг випуску, тобто варіювати середню вартість виробництва.

Якщо в перспективі фірма прогнозує можливість отримати економічний прибуток, то такий саме прогноз може зробити і будь-яка інша фірма, навіть якщо вона не працює в цій галузі (адже повна поінформованість всіх зацікавлених сторін - одна із передумов повної конкуренції). Тому потенційний прибуток буде сприйматись іншими фірмами як сигнал щодо доцільності входження нових фірм у галузь, а це призведе до збільшення галузевої пропозиції. Наслідком збільшення пропозиції (за інших незмінних умов) буде поступове зменшення ринкової рівноважної ціни і скорочення економічного прибутку аж до нуля (а можливо й нижче - через інерційність процесів в економіці). Тому на перспективу фірмам в конкурентній галузі слід сподіватись на такий рівень ринкових цін, який забезпечує лише незбитковість виробництва (тобто нормальний прибуток). Але цей нормальний прибуток можна отримати лише при мінімізації вартості виробництва, що для довгострокового періоду означає знаходження такого обсягу випуску, коли довгострокова середня вартість $LRAC$ буде мінімальною.

Фактично для довгострокового періоду фірма повинна проаналізувати різні варіанти свого розвитку, для кожного визначити стан рівноваги, тобто оптимальний обсяг випуску, і обрати серед них варіант з найменшою середньою вартістю AC та відповідний обсяг q_E (рис.3.9.б). Так визначається умова *довгострокової конкурентної рівноваги*

$$P = \min LRAC = LRMC. \quad (3.27)$$

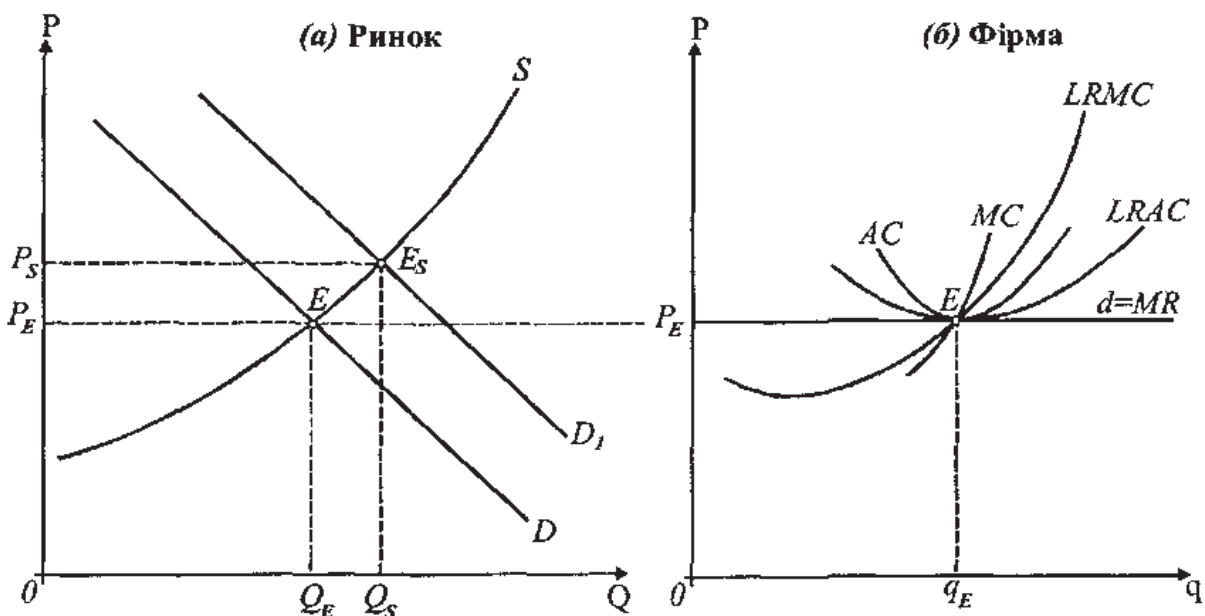


Рис.3.9. Довгострокова рівновага конкурентної фірми на конкурентному ринку

Стан довгострокової рівноваги визначає обсяг випуску, що забезпечує фірмі нормальний прибуток на перспективу. Зазначимо, що умова (3.27) визначає для *довгострокового періоду* умову незбитковості та умову закриття одночасно.

У разі змін у стані короткострокової рівноваги ринкова ціна може впасти, що на перспективу означатиме збитки для фірм, які працюють на рівні мінімальної вартості виробництва. Через цю обставину деякі із фірм почнуть виходити із галузі, ринкова пропозиція зменшиться, ринкова ціна почне зростати, а збитки фірм, що залишились у галузі, зменшуватись аж до нуля. Отже, за рахунок роботи такого *конкурентного механізму* в довгостроковому періоді буде існувати тенденція до руху в бік стану довгострокової рівноваги з нульовим економічним прибутком для фірм-учасників. Для спрощення аналізу вважаємо, що на повністю конкурентному ринку діють фірми з однаковою вартістю виробництва, тобто однаковими кривими *LRAC*.

Завдяки дії механізму конкуренції виникає *парадокс прибутку*: можливість отримати економічний прибуток в конкурентній галузі є причиною його зникнення в довгостроковому періоді, тому що можливість вільного входження нових фірм на ринок у гонитві за прибутком призведе до зменшення ринкової ціни і втрати прибутку у перспективі для всіх фірм галузі.

Конкурентний ринок вважається *ефективним у довгостроковому періоді* тому, що згідно умові (3.27), фірми зацікавлені обирати обсяг виробництва з мінімальними затратами рідкісних ресурсів, що відповідає інтересам суспільства.

Галузева (ринкова) довгострокова крива пропозиції має суттєві відмінності порівняно із короткостроковим періодом, вона утворюється як сукупність станів довгострокової рівноваги галузі, що виникають за рахунок різних рівнів значень нецінових чинників попиту і пропозиції. Для її побудови слід проаналізувати перспективні наслідки, наприклад, збільшення попиту на продукцію галузі.

Нехай галузь знаходиться в стані довгострокової і короткострокової рівноваги $E(P_E, Q_E)$ - рис. 3.9а. При збільшенні попиту з D до D_1 у короткостроковому періоді зростають ціни на продукцію галузі з P_E до P_S , стан галузевої рівноваги зміщується з $t.E$ спочатку в $t.E_S$ - новий стан короткострокової рівноваги. Галузь стає прибутковою, а це, згідно парадоксу прибутку, веде до збільшення галузевої пропозиції у більш тривалому періоді, що означає зростання попиту на фактори виробництва. Розг-

лянемо три можливі варіанти подальшого розвитку ситуації.

1. Збільшення попиту на рідкісні ресурси призводить до зростання цін на ресурси, тобто до збільшення довгострокової вартості виробництва згідно умові (3.6). Внаслідок цього крива $LRAC$ зсувається вгору, $\min LRAC$ теж зростає, тобто нова довгострокова галузева рівновага досягається за ціною нижчою, ніж P_s (адже за рахунок збільшення пропозиції ціни спадають), але не до рівня P_E .

Отже, маємо *галузь із зростаючою вартістю (виробництва)* - це галузь, при розширенні якої середня вартість виробництва зростає за рахунок підвищення цін використаних ресурсів (у відповідності з властивістю рідкості ресурсів). Для такої галузі довгострокова крива ринкової пропозиції LS (яка утворюється при з'єднанні лінією станів існуючої і нової довгострокової рівноваги) нахилена вгору.

2. Збільшення попиту на рідкісні ресурси не призводить до зміни цін на ресурси, тобто довгострокова вартість виробництва не змінюється. Отже, маємо *галузь із незмінною вартістю (виробництва)* - галузь, при розширенні якої середня вартість виробництва не змінюється через сталість цін на фактори виробництва. Для такої галузі крива довгострокової ринкової пропозиції LS є горизонтальною лінією.

3. Збільшення попиту на рідкісні ресурси призводить до зменшення цін на ресурси, тобто до зменшення довгострокової вартості виробництва. Така ситуація не є поширеною у порівнянні із попередніми випадками і може бути пов'язана із технологічними особливостями або виробництва деяких із проміжних продуктів, що використовуються як ресурс у виробництві кінцевої продукції, або виробництва самої кінцевої продукції. Внаслідок цього крива $LRAC$ зсувається вниз, $\min LRAC$ теж спадає.

Так виникає *галузь із спадною вартістю (виробництва)* - галузь, при розширенні якої середня вартість виробництва зменшується за рахунок зниження цін використаних ресурсів. Для такої галузі довгострокова крива ринкової пропозиції LS нахилена вниз (а не вгору). Галузі із спадною вартістю виробництва, як правило, породжують *природні монополії* (див. розд.5.3).

Різний характер довгострокових кривих пропозиції веде до відповідно різних довгострокових наслідків державного регулювання конкурентних ринків (зокрема, при введенні податків) в залежності від типу галузі.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Мікроекономіка і макроекономіка/ *С.Будаговська, О.Кілієвич та ін.* Підручник для підготовки магістрів державного управління за ред. С. Будаговської. - К.: Основи, 1998. - 518 с. - Ч.1. Теми 6,7.
2. *Піндайк Р., Рубінфелд Д.* Мікроекономіка.- К.: Основи, 1996. - Розд. 6-8.
3. *Семюелсон П., Нордгауз В.* Мікроекономіка.- К.: Основи, 1998. - Розд. 7-9.

Розділ 2.4

СТРУКТУРА РИНКУ. ЕФЕКТИВНІСТЬ КОНКУРЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. Структура ринку і умови конкуренції.
2. Ефективність конкурентного ринку.
3. Ефективність розміщення ресурсів в конкурентній економіці.

1. Структура ринку і умови конкуренції

Виробники товарів та послуг пропонують свою продукцію на ринках відповідної продукції, де вони взаємодіють з іншими виробниками аналогічної продукції та із споживачами. На реальних ринках завжди присутня також державна влада, яка може виступати як регулятор поведінки фірм і домогосподарств, як власник державних підприємств або як споживач деякої продукції. Поки що розглядатимемо *чисто ринкову економіку*.

Умови взаємодії учасників та ціноутворення на ринках залежить від *структури ринку*, яка визначається такими характеристиками:

- 1) частка кожного з учасників у ринковому обсязі попиту або пропозиції;
- 2) ступінь однорідності продукції на ринку;
- 3) можливості входження нових фірм на ринок та виходу з ринку;
- 4) умови взаємодії продавців між собою та покупців між собою, можливість змов учасників;
- 5) можливості отримання необхідної інформації для визначення поведінки на ринку.

В подальшому будуть розглянуті основні типи ринкових структур - повна конкуренція і повна монополія, олігополія і монополістична конкуренція, монопсонія і монопсонічна конкуренція. В цьому розділі ми зосередимось на аналізі *повної конкуренції*.

Повна конкуренція - це такий *тип ринкової структури*, для якого:

- 1) частка кожного постачальника і споживача (яких на ринку дуже багато) в загальному обсязі ринкової продукції незначна, ніхто не домінує на ринку;
- 2) продукція однорідна;

3) учасники можуть вільно входити на ринок та виходити з нього;

4) постачальники не взаємодіють один з одним, так само і споживачі;

5) всі учасники повністю поінформовані для визначення своєї поведінки на ринку.

Порушення будь-якої з цих умов приводить до ринку з *неповною конкуренцією*. Слід зазначити, що реальних ринків, де одночасно в повному обсязі виконуються всі ці умови, не існує. Отже, йдеться про деяку ідеальну модель ринку, своєрідний еталон, відхилення від якого можуть вести до певних втрат для суспільства.

Фірми, які діють на конкурентному ринку - це *конкурентні фірми* - такі, які виробляють однорідну або близьку за споживчими якостями продукцію та інтереси яких перетинаються на ринку при максимізації прибутку в боротьбі за споживача та визначенні ринкової ціни.

2. Ефективність конкурентного ринку

Як уже стверджувалось у вступному розд. 1.1, *концепція ефективності* є центральною у вивченні економічної теорії. Розглянемо спочатку, що слід розуміти під ефективністю окремого конкурентного ринку.

А. Виробнича ефективність на окремому ринку

Виробнича ефективність досягається, коли фірма не може зменшити вартість виробництва певного фіксованого обсягу випуску продукції зміною обсягів використання факторів виробництва.

Виробнича ефективність, у свою чергу, потребує досягнення двох умов:

а) *технологічної ефективності*, яка означає, що фірма досягає максимально можливого випуску продукції при затратах наявних ресурсів (цій умові відповідають *виробничі функції*, які розглядались у розд. 2.3);

б) *економічної ефективності*, яка означає, що фірма використовує таку комбінацію факторів виробництва, що мінімізується вартість виробництва даного обсягу випуску (така задача також розглядалась у розд. 2.3).

Окрема фірма досягає виробничої ефективності, якщо її виробничому рішенню відповідає точка на кривій граничної вар-

тості MC (яка є одночасно кривою індивідуальної пропозиції фірми). *Галузь* досягає виробничої ефективності, якщо обсяг її випуску відповідає якійсь точці кривої галузевої пропозиції (S).

Підкреслимо, що точки кривої пропозиції відповідають умовам виробничої ефективності. Це означає, що ціна для конкурентної фірми на рівні граничної вартості MC є *ефективною ціною*,

$$P=MC. \quad (4.1)$$

Якщо виникне ситуація, коли $P > MC$, то вона є прийнятною для конкурентної фірми, але не може утримуватись довго на конкурентному ринку, тому фірмі краще буде збільшувати виробництво, поки не буде виконуватись умова (4.1). Ситуація $P < MC$ буде непринятною для фірми, вона буде скорочувати обсяг виробництва, поки не буде виконуватись умова (4.1).

Б. Ефективність у споживанні на конкурентному ринку

Ефективність у споживанні досягається, якщо споживачі не можуть покращити своє становище - досягти вищого рівня корисності при заданому бюджеті і цінах - шляхом перерозподілу своїх бюджетних витрат. Ефективності у споживанні відповідають точки кривої індивідуального попиту споживача. Якщо всі споживачі досягають ефективності у споживанні, тоді це відповідатиме якійсь точці кривої ринкового попиту.

Крива попиту є одночасно *кривою граничних вигід* (MB) споживача. Дійсно, якщо проаналізувати рішення, яке приймає раціональний споживач щодо зміни обсягів споживання, то він виходить із власної вигоди.

Так, якщо додаткові вигоди від споживання додаткової одиниці блага (тобто *гранична вигода*, MB) будуть більшими, ніж додаткові витрати (ціна блага P) на придбання цієї одиниці (тобто якщо $MB > P$), то він буде готовий збільшити споживання блага.

Якщо ж додаткові вигоди від споживання додаткової одиниці блага будуть меншими, ніж ціна P ($MB < P$), то це означає для нього збитковість (неприйнятне становище вище кривої попиту), і споживач буде змушений зменшити готовність споживати благо.

Отже, споживач буде обирати такі рішення, коли для нього виконується *умова ефективності*

$$MB=P \quad (4.2).$$

А цій умові відповідають точки кривої попиту.

В. ЕФЕКТИВНІСТЬ В ОБМІНІ НА КОНКУРЕНТНОМУ РИНКУ

Ефективність в обміні досягається, коли всі ринкові операції на кожному з ринків здійснюються за ефективними цінами P_E , що одночасно дорівнюють граничній вартості для виробників MC і граничній вигоді для споживачів MB (рис. 4.1), тобто

$$MC = P_E = MB. \quad (4.3)$$

Умова (4.3) відповідає балансу інтересів раціональних споживачів і виробників на окремому конкурентному ринку.

Конкурентний ринок також призводить до найбільш економічного використання ресурсів, тому що в довгостроковому періоді змушує всі конкурентні фірми обирати обсяги виробництва з мінімально можливою середньою вартістю продукції $LRAC$ (див. умову (3.27) в розд.2.3):

$$P_E = \min LRAC. \quad (4.4)$$

В розд.2.1 було зазначено, що стан рівноваги - це найкращий із всіх можливих компромісів між інтересами виробників і споживачів з позицій сукупного добробуту. Дійсно, згадаємо поняття *надлишку виробників* та *надлишку споживачів*, які вимірюють добробут, що формується для них на ринку певного блага за ціною P (вони були введені у розд.2.1).

Сума надлишків виробників і споживачів на ринку утворює *сукупний* (або *суспільний*) *надлишок* (TS). Сукупний надлишок (рис.4.1) вимірює суму чистих вигід виробників і споживачів, якщо вони відповідно виробляють і споживають блага в обсязі

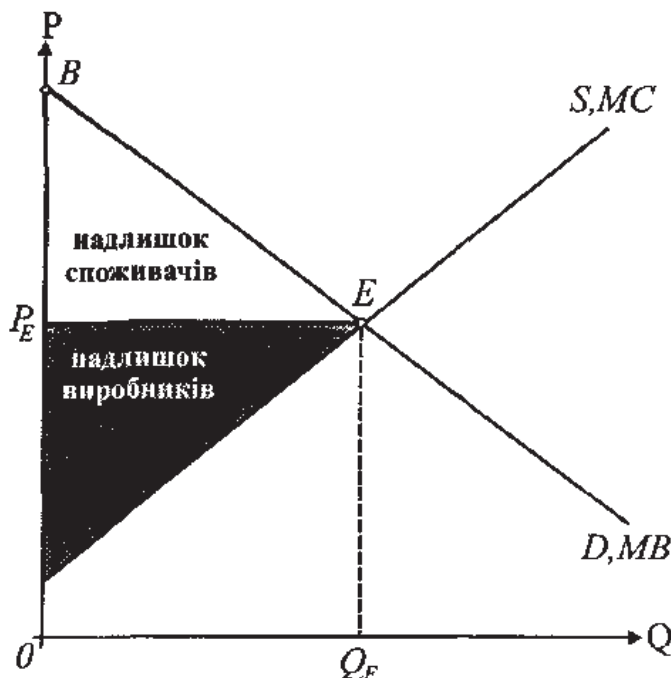


Рис. 4.1. Сукупний (суспільний) добробут на конкурентному ринку як сума чистих вигід (надлишків) споживачів і виробників

Q_E і ціною P_E відповідно до стану рівноваги. Тобто це і є сукупний добробут всіх виробників і споживачів, який формується на конкурентному ринку у стані рівноваги.

Будь-яке відхилення виробників і споживачів від стану рівноваги за незмінних попиту і пропозиції (зокрема, спровоковане якоюсь-то державною інтервенцією на ринку) веде до зменшення сукупного надлишку і скорочення сукупного добробуту. Аналіз наслідків державного втручання в роботи ринку з позицій зміни сукупного надлишку буде розглянуто в розд.2.5.

3. Ефективність розміщення ресурсів в конкурентній економіці

Вище були розглянуті умови ефективності з позиції *рівноваги на окремому конкурентному ринку (часткової рівноваги)*, коли на ринку виконуються умови повної конкуренції, а ціни відповідають умовам ефективності (4.3)-(4.4).

Перейдемо до розгляду концепції ефективності з урахуванням прямих і зворотних зв'язків між окремими ринками, тобто з позиції *загальної рівноваги*. Цей підхід базується на поняттях ефективності розміщення ресурсів і розподілу доходів, які були запропоновані італійським економістом В. Парето наприкінці минулого сторіччя.

А. ЕФЕКТИВНІСТЬ У РОЗПОДІЛІ БЛАГ

Спочатку розглянемо гіпотетичну *економіку обміну* - економіку, в якій відсутнє виробництво, а є лише домогосподарства (M і N) із відомими початковими запасами споживчих благ (X і Y). Споживачі максимізують корисність від споживання благ і обмежені власними доходами. З метою покращання свого становища вони можуть обмінюватись благами. В такій економіці приймаються рішення про вибір найкращого варіанту розподілу благ між споживачами.

Центральним поняттям економіки обміну є поняття ефективності у розподілі благ: в економіці досягається ***ефективний (оптимальний за Парето) розподіл*** благ, якщо покращити добробут якогось домогосподарства можливо тільки через перерозподіл, тобто шляхом погіршення добробуту хоч одного з інших домогосподарств.

Якщо ж такий перерозподіл не погіршує нічье становище, тоді в економіці можливий взаємовигідний обмін, який веде до ***покращання за Парето***.

Умова *ефективності в обміні* ґрунтується на умові *ефективності у споживанні* для кожного із споживачів. Споживання відповідає умові ефективності, якщо споживач обирає такі обсяги споживання благ, щоб співвідношення корисностей від споживання різних благ узгоджувалось із співвідношенням між цінами на ці блага. Якщо подібні ефективні варіанти вибору кожного із споживачів є взаємоузгоджені між ними (щодо обсягів благ і структури цін), тоді такий вибір буде ефективним в обміні.

Для ілюстрації цієї концепції ефективності побудуємо систему координат (рис.4.2), де на вісях відкладаються відповідні рівні добробуту W_M , W_N для споживачів M і N , а точкам в цій системі координат (наприклад, R) відповідатиме один із варіантів розподілу благ між ними (що призводить до добробуту відповідно в обсягах W_M^R , W_N^R).

Крива (межа) можливих корисностей (UPC) - лінія, яка показує максимально можливі рівні добробуту споживачів при даному сукупному обсягу благ у випадку, коли розподіл цих благ відповідає умові ефективності в обміні. Всі точки кривої можливих корисностей на рис.4.2 є оптимальними (ефективними) за Парето.

Ця крива є *межею*, яка відокремлює досяжні рівні задоволення потреб (точки R , T самої кривої і внутрішні точки типу A) від недосяжних рівнів (т. L). Для внутрішніх точок на відміну

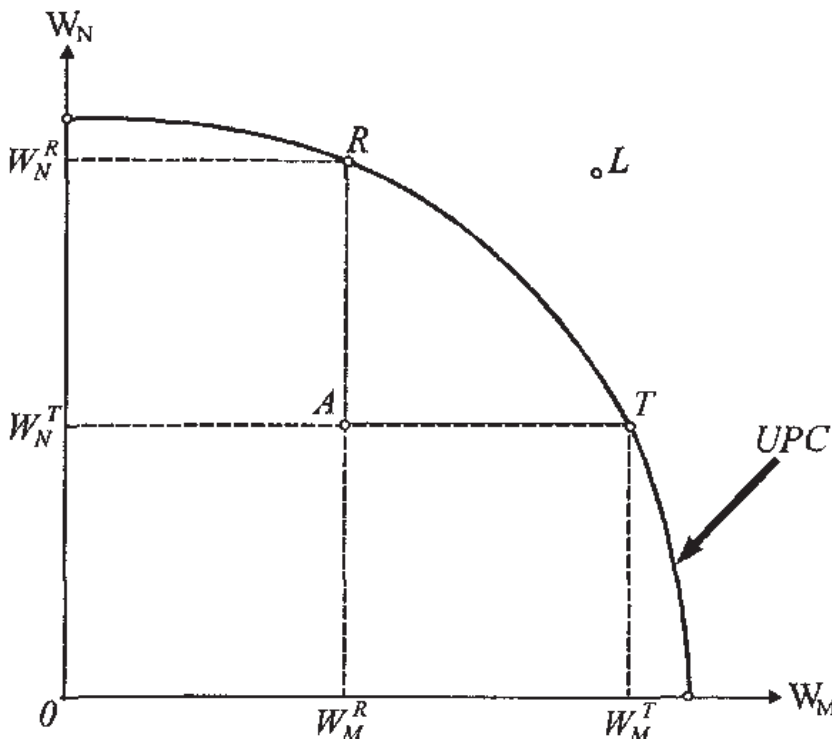


Рис. 4.2. Крива можливих корисностей (UPC) як множина ефективних за Парето варіантів розподілу

від точок границі умови ефективності в обміні не виконуються і тому стає можливим покращання за Парето. Так, від неефективного варіанту (т.А) шляхом перерозподілу благ можна перейти в будь-який з ефективних варіантів, яким відповідатимуть точки сегменту RT кривої виробничих можливостей. А будь-який рух від точки A в межах сектору ART у напрямку до кривої UPC означатиме покращання за Парето.

Б. ЕФЕКТИВНІСТЬ У ВИРОБНИЦТВІ

Умови ефективності у виробництві розглянемо для економіки, де задані фіксовані обсяги ресурсів (праці і капіталу), що використовуються у виробництві благ X і Y . В такій системі треба прийняти рішення про розподіл ресурсів між галузями, кожна з яких випускає одне благо, і визначити оптимальні обсяги виробництва благ.

Ефективність (оптимальність за Парето) у виробництві досягається при такому розміщенні ресурсів між галузями, що неможливий ніякий їхній перерозподіл, який збільшував би виробництво будь-якого блага без одночасного зменшення виробництва хоч одного з інших благ.

Якщо кожна фірма використовує ресурси *ефективно* (тобто обирає таке сполучення факторів, що мінімізується вартість виробництва - див. розд.2.3), і ефективний вибір всіх фірм є взаємоузгодженим, тоді це відповідатиме умові ефективного використання ресурсів в економіці в цілому.

Крива (межа) виробничих можливостей або *крива трансформації* - лінія, яка показує максимально можливий обсяг випуску одного з благ для кожного даного обсягу випуску іншого блага при фіксованих запасах ресурсів в економіці і незмінних технологіях. При русі вздовж цієї кривої за рахунок перерозподілу ресурсів між різними виробництвами відбувається начебто трансформація одного блага в інше.

Від'ємний нахил кривої виробничих можливостей до горизонтальної вісі (який, наприклад, для т.В визначається як відношення $(Y_B - Y_C)/(X_B - X_C)$) дорівнює *граничній нормі трансформації (MRT)* з протилежним знаком (MRT за визначенням є величиною додатною), тобто

$$MRT = -(Y_B - Y_C)/(X_B - X_C). \quad (4.5)$$

MRT показує, від виробництва скількох одиниць блага Y треба відмовитись для збільшення виробництва блага X на одиницю за даних обсягів ресурсів і незмінних технологіях. Це озна-

чає, що альтернативна вартість виробництва додаткової одиниці блага X може бути визначена як цінність $(Y_B - Y_C)$ одиниць блага Y , від споживання яких треба буде відмовитись. У свою чергу вартість виробництва додаткової одиниці блага X визначається як гранична вартість MC_X . Якщо так само проаналізувати альтернативну вартість виробництва блага Y , матимемо, що

$$MRT = MC_X / MC_Y. \quad (4.6)$$

Всі точки кривої виробничих можливостей є оптимальними за Парето. Крива є *межею*, що для економіки з фіксованими запасами ресурсів відокремлює досяжні обсяги випуску (точки самої кривої і внутрішні точки типу $t.E$) від недосяжних обсягів. Для внутрішніх точок на відміну від точок границі умови ефективності у виробництві не виконуються, і тому є можливість збільшення випуску продукції за рахунок перерозподілу ресурсів.

На рис. 4.3 всі точки сектора EBK (окрім $t.E$) відповідають варіантам розподілу ресурсів, які означають *покращання за Парето* у виробництві благ X і Y порівняно із станом E . Ефективними серед цих варіантів є лише ті, що відповідають точкам сегменту BC кривої виробничих можливостей.

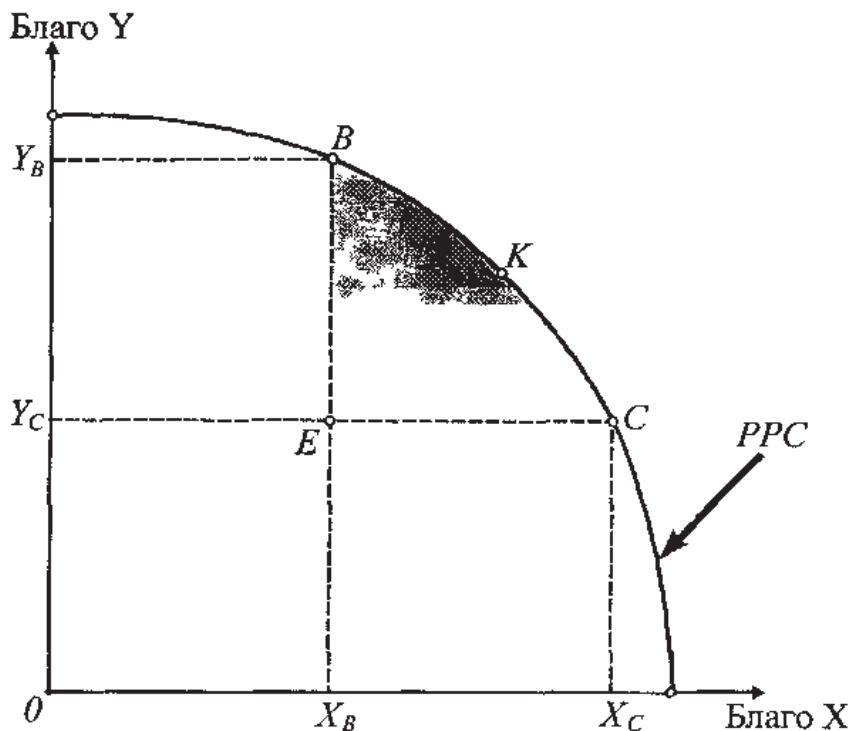


Рис. 4.3. Крива виробничих можливостей (PPC) як множина ефективних за Парето варіантів розміщення факторів виробництва

В. ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗМІЩЕННЯ РЕСУРСІВ

Повернемося до розгляду економіки в цілому. Раніше були визначені:

1) умова ефективності в обміні для споживачів благ при фіксованих запасах цих благ;

2) умова ефективності у виробництві благ при фіксованих запасах ресурсів; цій умові задовольняють різні набори благ, яким відповідають точки кривої виробничих можливостей, що характеризуються співвідношенням (4.6).

Для ефективності економіки в цілому розміщення ресурсів між виробництвом різних благ повинно бути таким, щоб структура виробництва благ при ефективному використанні ресурсів співпадала із структурою споживання. Тобто споживачі повинні бути готові замінити блага у своєму споживчому кошику у такій самій пропорції, як економіка може трансформувати одне благо в інше. Таке співпадіння можливе, якщо всі ринки є повністю конкурентні, і на кожному з них встановлюються ефективні ціни згідно умові (4.1):

$$P_X = MC_X, \quad P_Y = MC_Y.$$

Звідси випливає, що

$$MC_X / MC_Y = P_X / P_Y \quad (4.7)$$

Умова (4.7) дозволяє поєднати умову ефективності у споживанні з умовою (4.6):

$$MRT = MC_X / MC_Y = P_X / P_Y = MRS_{XY}. \quad (4.8)$$

(тут MRS_{XY} - узгоджена для всіх споживачів норма заміщення блага X благом Y).

Співвідношення (4.8) і є *умовою ефективного розміщення ресурсів*. Воно означає, що вибір, який треба зробити суспільству для ефективного розміщення ресурсів, повинен бути допустимим і ефективним у виробництві (тобто йому повинна відповідати точка на границі виробничих можливостей), і він повинен відповідати максимально можливому рівню корисності споживачів згідно умові ефективності в обміні (тобто йому повинна відповідати якась точка на границі виробничих можливостей).

Але цей вибір, який задовольняє всім умовам ефективності, дозволяє максимізувати лише *сукупний* добробут у суспільстві. В част. 5 будуть проаналізовані ситуації, в яких саморегульований ринок нездатний призвести до стану ефективності (і потрібне регулююче державне втручання), а також ситуації, коли фактичний розподіл благ між членами суспільства, хоча і задовольняє умовам ефективності, є неприйнятним з урахуванням соціальних і політичних чинників (що теж потребує відповідного державного втручання).

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Мікроекономіка і макроекономіка/ *С.Будаговська, О.Кілієвич та ін.* Підручник для підготовки магістрів державного управління за ред. С. Будаговської. - К.: Основи, 1998. - 518 с.- Ч.1. Тема 13.
2. *Піндайк Р., Рубінфелд Д.* Мікроекономіка.- К.: Основи, 1996. - Розд. 9,16.
3. *Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1992. - Т. 2, Гл. 12,16.
4. *Н.Грегори Менкью.* Принципы экономики. -С.-Пб.: Питер Ком, 1999. - 784 с. Гл. 7.

Розділ 2.5

ПОЛІТИКА УРЯДУ НА КОНКУРЕНТНИХ РИНКАХ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

- 1. Регулювання цін.*
- 2. Короткострокові наслідки встановлення нових податків.*
- 3. Довгостроковий вплив податків і субсидій.*

В цьому розділі розглядаються приклади застосування деяких інструментів державної політики на конкурентних ринках, таких як регульовані ціни, податки і субсидії, цілі та наслідки їхнього застосування.

1. Регулювання цін

При аналізі державного регулювання цін слід починати із визначення цілей державного втручання, що потребують впливу влади на процеси ціноутворення. Адже ціни можуть регулюватись і в ринковій (точніше змішаній), і в командній економіках. Однак при зовнішньому співпадинні інструментів політики часто переслідуються зовсім відмінні цілі і виникають прямо протилежні наслідки.

В командній економіці контроль за цінами є тотальним, влада встановлює ціни практично на всі ресурси, товари та послуги, керуючись добрими намірами "оптимального" ціноутворення. При цьому державне регулювання замінює саморегульований ринковий механізм; вважається, що влада може сама розрахувати ціни, і не слід довірятись ринковій стихії. Наслідки планового ціноутворення нам добре знайомі: диспропорції між обсягами попиту і пропозиції, майже тотальний дефіцит на продукти і ресурси.

В сучасній економічній теорії, в практиці економічної політики розвинених країн держава втручається в процеси ціноутворення відповідно до основних цілей державної політики - ефективність, справедливість, стабільність.

Якщо йдеться про ефективність функціонування економіки, тоді державне регулювання цін припускається лише за наявності ситуацій неспроможності ринку (див. розд.5.2), якщо не допомагають інші заходи державного втручання - встановлення правил поведінки на ринках, податки і субсидії.

Якщо йдеться про соціальні цілі, тоді можливе встановлення граничних максимальних цін, нижчих за ринкові рівноважні: це дозволяє захистити споживачів через перерозподіл чистих вигод від виробників до споживачів.

Якщо йдеться про ціль стабілізації (наприклад, на ринках сільськогосподарської продукції), тоді можуть вводитись граничні мінімальні ціни, вищі за ринкові рівноважні: цей захід захищає виробників сільськогосподарської продукції від нестабільностей, притаманних саме цій галузі через значне коливання пропозиції в залежності від погодних умов.

На окремих ринках ціни можуть регулюватись з метою вирішення проблем зовнішньоторговельної політики, підтримки національних виробників.

У разі регулювання цін можливі різні варіанти:

- 1) встановлення фіксованих цін;
- 2) встановлення верхніх граничних цін;
- 3) встановлення нижніх граничних цін.

Фіксація цін (тарифів) широко використовується у випадку *природних монополій* і буде проаналізована у розд.5.3.

А. Встановлення верхніх граничних цін

Верхня гранична (або максимальна) ціна означає, що фактична ціна P не може перевищувати певної межі P_{MAX} , яка встановлюється владою, і це обмеження впливає на стан ринку лише тоді, коли ціновий бар'єр розташовано нижче рівноважної ціни конкурентного ринку P_E (рис.5.1), тобто

$$P \leq P_{MAX} < P_E \quad (5.1)$$

Метою регулювання найчастіше є захист споживачів від надмірних цін. Це широко практикувалося за радянських часів (наприклад, на м'ясо-молочну продукцію). В останні роки подібне регулювання в Україні інколи запроваджували місцеві органи влади на так звані "соціально значимі товари", наприклад, хліб (хоча не завжди таке втручання було узгоджене із чинним законодавством).

Таке обмеження цін зветься *ефективним* в тому розумінні, що воно змушує учасників ринку скорегувати свою поведінку порівняно з нерегульованим ринком. Так, споживачі збільшують свою готовність купити до обсягу Q_D , а виробники навпаки, зменшують готовність продати до обсягу Q_S . На ринку виникає *дефіцит* в обсязі ($Q_D - Q_S$). Якщо обмеження ціни не супроводжується іншими регуляторними заходами, тоді ціна встановиться

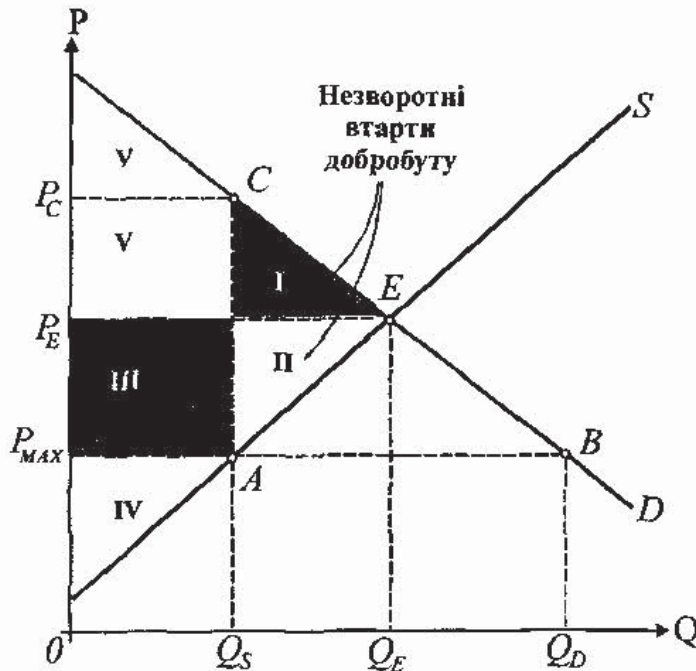


Рис. 5.1. Втрати добробуту внаслідок встановлення верхньої межі ціни P_{MAX}

на рівні P_{MAX} , а обсяг на рівні Q_S , тобто ринок переходить із стану E в стан A , виробники скорочують обсяг пропозиції, а попит споживачів залишиться незадоволеним.

Для визначення наслідків державного втручання з позицій ефективності скористаємось концепцією надлишків виробників (PS), споживачів (CS) (розд. 2.1) та сукупного надлишку (TS) (розд. 2.4).

За ціною P_E : CS складало величину $(I+V)^*$, PS - величину $(II+III+IV)$, TS - $(I+II+III+IV+V)$.

За ціною P_{MAX} : CS складе величину $(III+V)$, PS - (IV) , TS - $(III+IV+V)$.

Отже, зміна CS складатиме величину $(-I+III)$, зміна PS - $(-II-III)$, зміна TS - $(-I-II)$.

Виробники, як бачимо, програють від подібного регулювання, вони втрачають частину прибутків: (а) за рахунок того, що скорочують обсяги виробництва (величина II) і (б) за рахунок того, що змушені продавати кожен одиницю із меншого обсягу Q_S за нижчою ціною, ніж раніше (величина III).

Споживачі щось програють за рахунок скорочення обсягів продажу (величина I), і одночасно виграють за рахунок того, що за кожен придбану одиницю вони тепер платять менше (величина III). Вони залишаються в чистому вигравші, тому що вигреш (III) перевищує втрати (I). Для суспільства в цілому частина

* Римськими цифрами позначені площі фігур, що утворюються на рис. 5.1.

надлишків (величина *III*) просто змінює свою адресу, це є перерозподіл, який не змінює сукупний добробут. Але сукупний добробут скорочується на величину надлишків (*I+II*) через скорочення обсягів виробництва і продажу. Ці втрати мають назву *незворотних втрат добробуту* внаслідок державного втручання в ціноутворення, вони означають зменшення ефективності ринку через порушення ефективного стану рівноваги.

Побічним наслідком такого регулювання є незадоволений попит споживачів, адже не всі з них можуть тепер отримувати вигоди від споживання благ. Деякі із споживачів починає шукати обхідні шляхи у гонитві за дефіцитним благом (тобто виникає тіньовий ринок, ціна на якому може сягнути надвисокого рівня P_c - саме стільки споживачі готові будуть платити за зменшений обсяг продукції Q_s (згідно точці *C* на кривій попиту *D*); тоді відбуватиметься вторинний перерозподіл вигід між учасниками ринку). Наслідком буде також часткове звільнення ресурсів, що використовувались для виробництва більших обсягів, отже і зростання безробіття.

На деяких ринках обмеження зверху цін може призводити до втрат не тільки виробників, а й споживачів - якщо попит на благо є низькоеластичним (рис.5.2). В цьому випадку крива попиту *D* наближається до вертикальної лінії, а виграш споживачів (*III*) буде меншим за втрати (*I*), тобто в цілому споживачі залишаться у чистому програві, як і виробники. Такий пара-

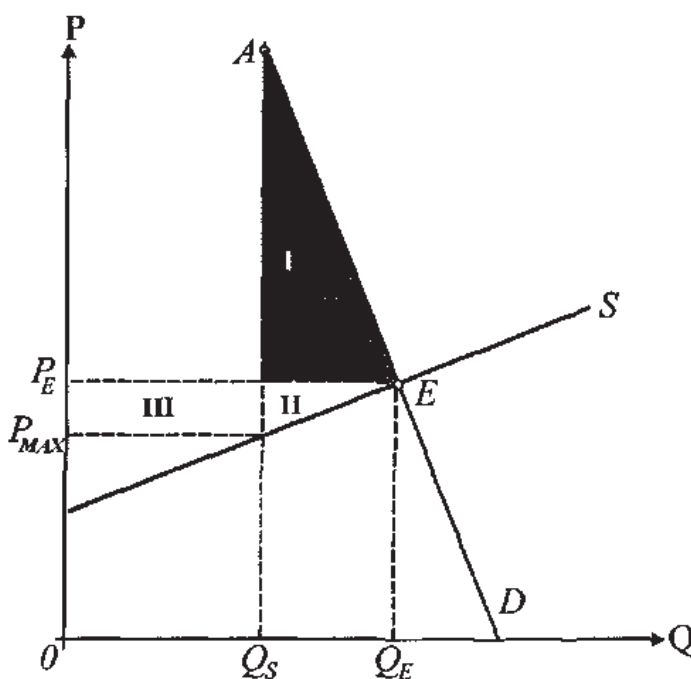


Рис. 5.2. Наслідки встановлення верхньої межі ціни при нееластичному попиті

доксальний результат пояснюється низькою еластичністю попиту, що означає життєву потребу споживачів у даному товарі. Вони не можуть відмовитись від його споживання, тому втрати від незадоволеного попиту оцінюють значно вище, ніж у випадку товарів з еластичним попитом.

Отже, поставлена соціальна мета часто не досягається, адже дешевий товар може і не потрапити до тих, хто цього найбільше потребує. Тому влада інколи супроводжує регулювання цін заходами щодо нормування доступу до блага. Також можуть вживатись заходи щодо виробників, щоб вони не скорочували виробництво (але це лише зменшить дефіцит з рівня $(Q_D - Q_S)$ на рис. 5.1 до рівня $Q_D - Q_E$), або навіть збільшили виробництво до обсягу попиту Q_D . Проте останні заходи потребують виплати субсидій виробникам, адже інакше вони будуть нести збитки.

Б. Встановлення нижніх граничних цін

Нижня гранична (або мінімальна) ціна означає, що фактична ціна P не може бути нижче за певну межу P_{MIN} , яка встановлюється владою, і це обмеження впливає на стан ринку, лише якщо ціновий бар'єр розташовано вище за рівноважну ціну конкурентного ринку P_E (рис.5.3), тобто

$$P \geq P_{MIN} > P_E. \quad (5.2)$$

Метою регулювання найчастіше є захист інтересів постачальників благ. Це можуть бути і виробники сільгосппродукції, і про-

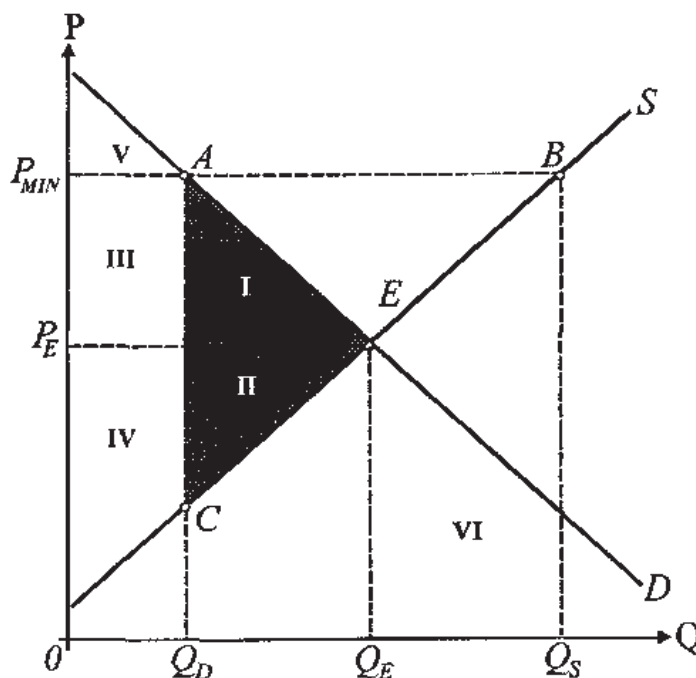


Рис. 5.3. Втрати добробуту внаслідок встановлення нижньої межі ціни P_{MIN}

давці фактору виробництва "праця", тобто наймані виробники. Саме на ринках сільськогосподарської продукції і на ринках праці в світовій практиці широко застосовується встановлення мінімальних цін і мінімальних ставок заробітної плати. В першому випадку переслідуються цілі стабілізації аграрного сектору і відповідно всієї економіки від щорічних коливань врожайності і цін. В другому випадку на першому плані - соціальні цілі.

Безпосередніми наслідками цінового регулювання буде зменшення з боку споживачів готовності купувати товар, що подорожчав, до обсягу Q_D . Виробники навпаки, збільшують готовність продати до обсягу Q_S . На ринку виникає *перевиробництво* в обсязі $(Q_S - Q_D)$. Якщо обмеження ціни не супроводжується іншими регулятивними заходами, тоді ціна встановиться на рівні P_{MIN} , обсяг на рівні Q_D , тобто ринок переходить із стану E в стан A , споживачі скорочують обсяг попиту, а виробники залишаються із нереалізованою продукцією (якщо вони встигли її виготовити до початку регулювання цін).

Підрахуємо наслідки державного втручання з позицій ефективності (за такими ж принципами, як і в попередньому прикладі).

За ціною P_E : CS складало величину $(I+III+V)$, PS - величину $(II+IV)$, TS - $(I+II+III+IV+V)$.

За ціною P_{MIN} : CS складе величину (V) , PS - $(III+IV)$, TS - $(III+IV+V)$.

Отже, зміна CS складатиме величину $(-I-III)$, зміна PS - $(-II+III)$, зміна TS - $(-I-II)$.

Цей результат отримаємо за умови, що виробники скоротять обсяг виробництва до Q_D . Якщо ж вони будуть орієнтуватися лише на високу ціну P_{MIN} і збільшать виробництво до рівня Q_S (згідно точці B на кривій пропозиції S), то матимуть значні додаткові збитки. В цьому разі зайвою залишиться продукція в обсязі $(Q_S - Q_D)$, вартість виготовлення кожної із цих одиниць продукції визначається рівнем граничних витрат (які співпадають з кривою пропозиції), тобто інтегрально збитки від нереалізованої продукції складуть величину, що дорівнює площі сектора (VI) , або площі фігури Q_DCBQ_S . Отже, зміна PS в такому випадку складе $(-II+III-VI)$, а зміна TS - $(-I-II-VI)$.

На ринках сільськогосподарської продукції влада, щоб зменшити негативні наслідки свого втручання, може викупити зайву продукцію у виробників в обсязі $Q_0 = (Q_S - Q_D)$ за ціною P_{MIN} і витратить на це $(Q_S - Q_D)P_{MIN}$ (рис.5.4). Це зменшить втрати ви-

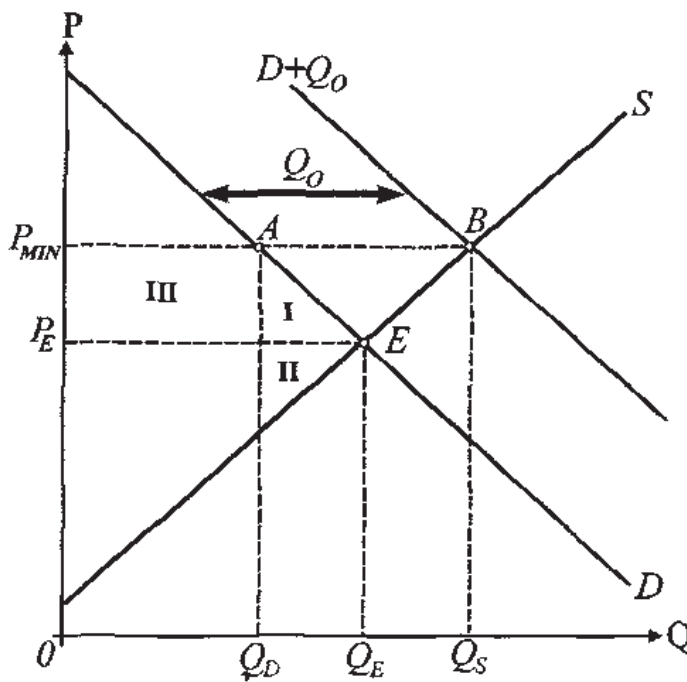


Рис. 5.4. Підтримка завищеної ціни P_{MIN} з боку уряду

робників і навіть принесе їм додаткові чисті вигоди, але тоді слід врахувати значні бюджетні видатки для визначення наслідків втручання на аграрних ринках для суспільства в цілому. Адже ці видатки треба якось компенсувати - найімовірніше за рахунок податків, які погіршують становище інших учасників системи. А на додаток до цього щось треба робити із зайвою продукцією, яку держава викупила у виробників.

Деякі країни заохочують виробників скорочувати виробництво продукції з метою уникнення перевиробництва (такі механізми широко використовують у США), але подібне заохочення також потребує використання значних бюджетних коштів. Так, у США у 1990 р. бюджетні програми підтримки цін в аграрному секторі оцінювались для платників податків у суму 20 млрд. дол. Одночасно втрати надлишку споживачів за рахунок завищення цін були оцінені у 24 млрд. дол. Отже для суспільства ці програми коштували не 20, а 44 млрд.дол.¹

На ринках праці регулювання ставок заробітної плати провокує зростання безробіття, особливо на ринках із низькою рівноважною ставкою - там, де використовується некваліфікована праця. Це більшою мірою зачіпає молодь і "групи ризику", які працюють саме на таких ринках. Для країн із високими соціальними стандартами непрямим наслідком регулювання ставок заробітної плати є виникнення тіньового ринку праці. На ньому нелегальні мігранти часто працюють за ставками, значно нижчими за вста-

¹ J. Bovard. "Farm subsidies: Milking Us Dry", New York Times, July 20, 1990.

новлені мінімальні рівні оплати праці, без будь-якого офіційного оформлення і без відповідного соціального захисту.

Отже, наслідки регулювання цін є негативними з позицій ефективності. Але якщо ця практика триває в багатьох країнах, це означає що з урахуванням комплексу цілей, які переслідує регулювання, і врахування балансу інтересів всіх зацікавлених осіб, позитивні результати переважають (про методику оцінки подібних регуляторних програм буде йтися у розд.5.8). Слід також враховувати, що у багатьох випадках подібна неефективна політика має місце через лобіювання в органах влади власних інтересів з боку певних зацікавлених груп (про цю проблему буде йтися у розд.5.6 і 5.7).

2. Короткострокові наслідки встановлення нових податків

Розглянемо наслідки введення нових податків на конкурентному ринку для окремих груп учасників і суспільства в цілому на прикладі акцизного податку за ставкою t (рис. 5.5). Введення податку веде до зсуву кривої пропозиції вгору на величину t , збільшує ціну продукції з P_E до P_t і скорочує обсяг продажів з Q_E до Q_t . Стан ринкової рівноваги зміщується з $t.E$ у $t.E_t$.

Слід підкреслити, що ціна на рівні P_t встановлюється для споживачів. Виробники після сплати податку отримують від продажу кожної одиниці своєї продукції суму $P_s = P_t - t$. Також зазначимо, що ціна зросла на величину $(P_t - P_E)$, яка менша, ніж ставка податку t .

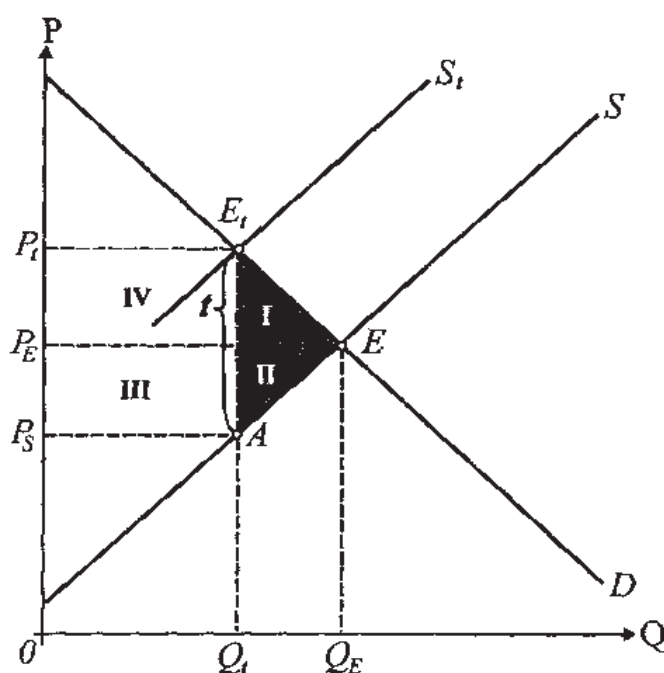


Рис. 5.5. Наслідки введення акцизного податку за ставкою t

Тепер оцінимо наслідки введення податку з позицій ефективності. Зазначимо, що на відміну від ситуації з регульованими цінами, в цьому випадку слід врахувати наявність третьої групи учасників - органів влади, які отримують вигоди у вигляді надходжень до бюджету в обсязі податкового збору. В результаті відбувається перерозподіл надлишків виробників (PS) і споживачів (CS) на користь бюджету.

Зміна CS , згідно позначень рис.5.5, складатиме величину ($-I-IV$), зміна PS - ($-II-III$). Бюджетні надходження складатимуть величину tQ_p , або ($III+IV$). Ці надходження частково формуються за рахунок оподаткування споживачів - на величину $(P_i - P_E)Q_p$, або (IV), і частково - за рахунок виробників - на величину $(P_E - P_s)Q_p$, або (III). Отже, для суспільства зміна сукупного надлишку TS складатиме величину ($-I-II$) - це і будуть незворотні втрати добробуту внаслідок введення податку.

Якщо метою стягнення податків було профінансувати якісь соціальні програми, тобто соціальні цілі, тоді втрати в ефективності становлять своєрідну плату суспільства за прагнення підвищити справедливість розподілу доходів.

Ми вже акцентували увагу на тому, що, хоча податком обкладаються виробники, фактично частину податкового тягаря беруть на себе споживачі.

На конкурентному ринку результати оподаткування щодо величини підвищення ціни $(P_i - P_E)$, обсягу скорочення продукції $(Q_E - Q_i)$, суми податкового збору tQ_i і розподілу податкового тягаря між виробниками і споживачами, залежать від еластичності попиту і пропозиції. Розглянемо різні випадки.

1) Чим менш еластична крива попиту і більш еластична крива пропозиції, тим більша частка податку лягає на споживачів (в цьому разі крива попиту буде наближатись до вертикальної лінії, а пропозиції - до горизонтальної). Чим більш еластична крива попиту і менш еластична крива пропозиції, тим більша частка податку лягає на виробників.

2) *Випадки оподаткування лише споживачів:*

a) Абсолютно нееластичний попит, тобто споживачі не спроможні з якихось причин скоротити обсяги споживання (рис.5.6a); ціна зростає на всю величину ставки податку t , який цілком лягає на споживачів, випуск продукції (і відповідно база оподаткування) не змінюється, податковий збір складатиме величину (I).

b) Абсолютно еластична пропозиція (горизонтальна лінія S ,

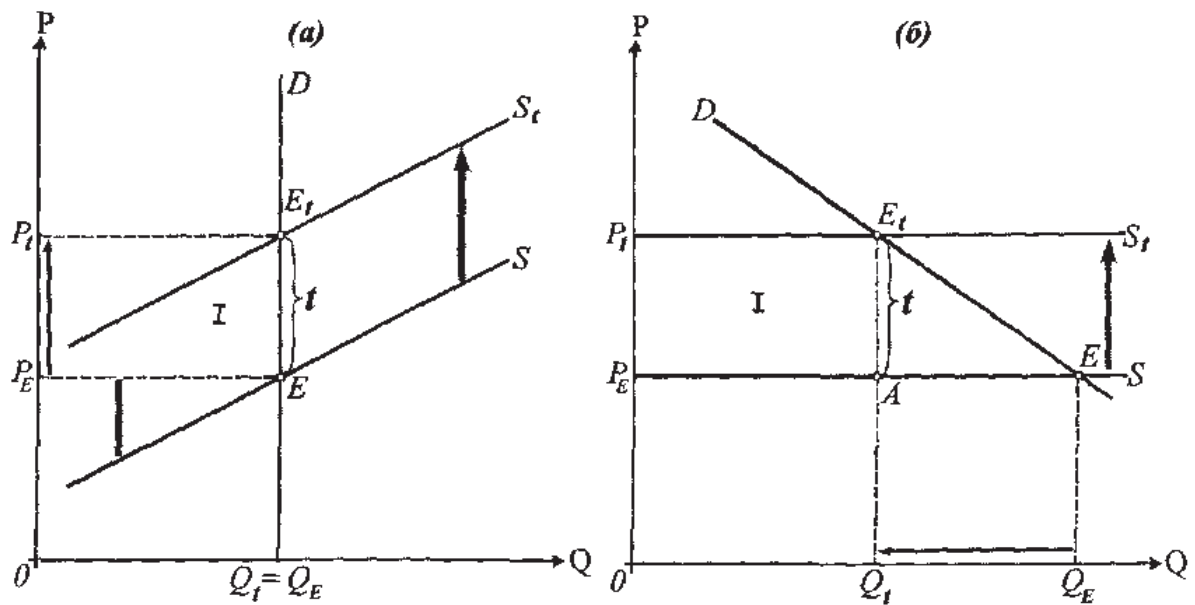


Рис. 5.6. Податок сплачують споживачі: (а) абсолютно нееластичний попит; (б) абсолютно еластична пропозиція

рис.5.6б), ціна також зростає на всю величину ставки податку, який знов лягає лише на споживачів, але випуск вже суттєво скорочується. Ситуація пояснюється тим, що виробники через високоеластичну пропозицію будуть відмовлятися від виробництва продукції, якщо ціна для них хоч трохи зменшиться, і тому споживачі, які готові платити і більше (але за менші обсяги), змушені перебирати тягар оподаткування на себе.

3) Випадки оподаткування лише виробників:

а) Абсолютно еластичний попит (горизонтальна лінія D , рис.5.7а), ціна зростає на всю величину ставки податку, який ля-

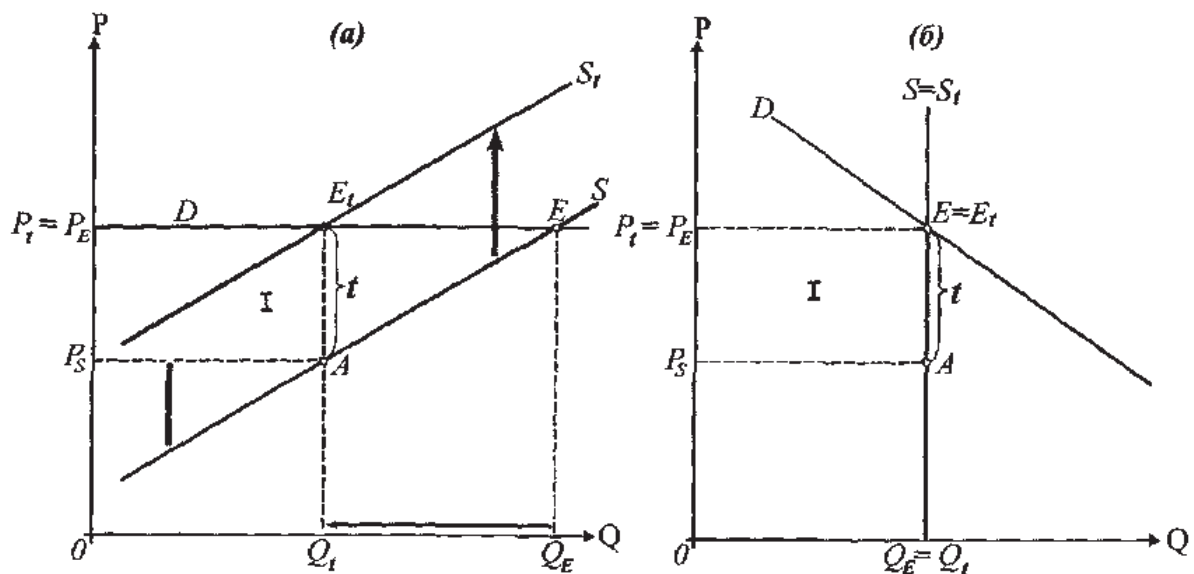


Рис. 5.7. Податок платять виробники: (а) абсолютно еластичний попит; (б) абсолютно еластична пропозиція

гає лише на виробників, випуск продукції суттєво скорочується. Ситуація пояснюється тим, що споживачі через високоеластичний попит повністю відмовляться від споживання продукції, якщо ціна для них хоч трохи зросте, і тому виробники, які зацікавлені у виробництві продукції, готові отримувати за неї і менші гроші (але відповідно і виробляти її в менших обсягах), змушені перебирати тягар оподаткування на себе.

б) Абсолютно нееластична пропозиція, тобто виробники не спроможні з якихось причин скоротити обсяги виробництва (рис.5.7б); ціна зростає на всю величину ставки податку t , який цілком лягає на виробників, випуск продукції (і відповідно база оподаткування) не змінюється.

3. Довгостроковий вплив податків і субсидій

Вище були розглянуті лише короткострокові наслідки введення нових податків на конкурентному ринку. Але в більш тривалому періоді наслідки можуть бути й іншими.

А. Випадак акцизного податку

Отже, знову розглядатиметься випадок встановлення нового акцизного податку за ставкою t . У найбільш загальному випадку (коли еластичності попиту і пропозиції суттєво не відрізняються), на ринку (рис.5.8а) отримуємо криву пропозиції з урахуванням податку S_t , яка зсунута вертикально вгору на величину ставки податку порівняно з кривою пропозиції S_0 , ціна зростає з P_0 до рівня P_t (але це зростання менше, ніж ставка податку t), обсяг продажів скорочується з Q_0 до Q_t , отже стан ринкової рівноваги перейде з $t.E_0$ у $t.E_t$. (ситуація ідентична рис.5.5.)

Якщо ринок і типові фірми на цьому ринку знаходились у стані короткострокової рівноваги ($P=MC$, умова (3.25) в розд.2.3) і одночасно довгострокової рівноваги, то це означає, що ціна і обсяг відповідали мінімуму довгострокових середніх витрат $LRAC$ (умова 3.27). Це означало беззбиткову роботу фірми, тобто на рівні нульового економічного прибутку (стан E_0 на рис.5.8б).

Подивимось, як змінюється вартість виробництва для конкурентної фірми з урахуванням податків.

Сукупна вартість згідно (3.8) в розд.2.3 була визначена як $TC=c(Q)$. Акцизний податок перетворює вартість виробництва TC на

$$TC_t = c(Q) + tQ \quad (5.3)$$

Середня вартість з урахуванням податку (AC_t) згідно визна-

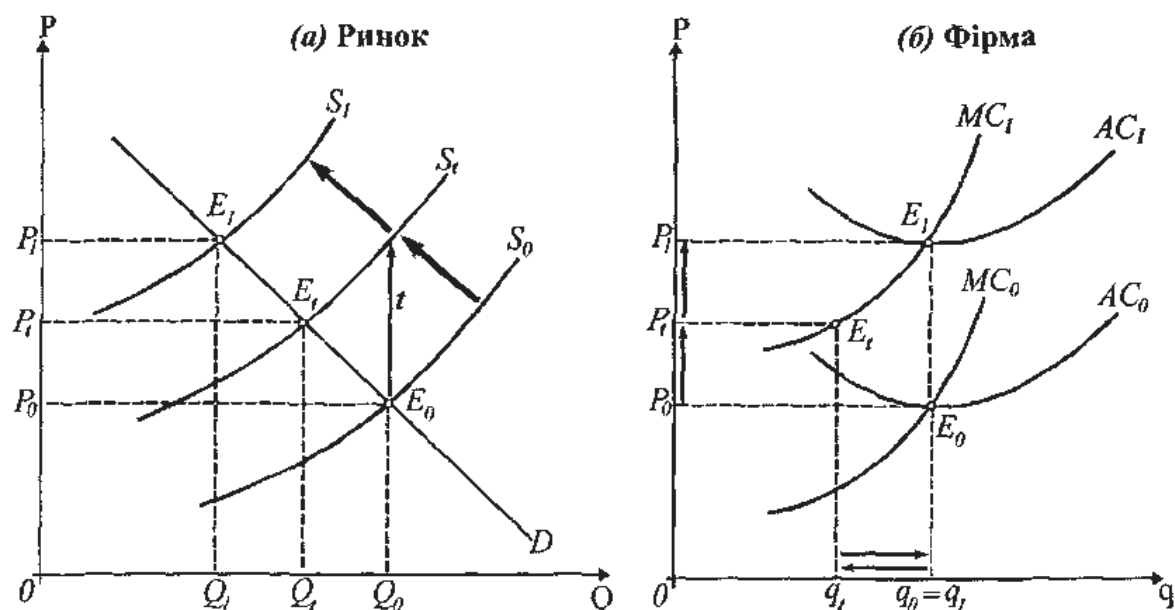


Рис. 5.8 Коротко- і довгостроковий вплив акцизного податку на конкурентному ринку

ченню (3.10) становитиме:

$$AC_1 = TC/Q = c(Q)/Q + tQ/Q = AC + t \quad (5.4)$$

Гранична вартість з урахуванням податку (MC_1) згідно визначенню (3.14) становитиме:

$$MC_1 = MC + t \quad (5.5)$$

Отже, з урахуванням податку криві середньої і граничної вартості для фірми зсунуться вгору на величину ставки податку t (рис.5.8б). Ціна, за якою фірма буде беззбитковою, мусить підвищитись на величину t і становити $P_1 = P_0 + t$. Але ж щойно ми вже встановили, що на ринку утвориться нижча ціна, на рівні лише $P_1 < P_1$. Отже типова фірма скорочує обсяги виробництва від q_0 до q_1 згідно умові максимізації прибутку $P_1 = MC_1$ (це пояснює, чому сумарний ринковий обсяг пропозиції Q теж скорочується) і переходить у стан E_1 (рис.5.8б). Але це пристосування не рятує становище, а лише дозволяє типовій фірмі скоротити збитки, тому починається процес поступового виходу з ринку збиткових фірм, спочатку найслабкіших. Цей процес розтягується в часі, і поступово, як наслідок відтоку фірм, починає скорочуватись ринкова пропозиція (але вже за рахунок зменшення кількості виробників). Крива ринкової пропозиції зсувається вліво-вгору від S_0 до S_1 доти, доки на ринку не встано-

² В аналізі наслідків оподаткування ми не врахували можливу зміну цін на ресурси внаслідок зменшення обсягів виробництва і відповідного скорочення попиту на ресурси. Тобто фактично розглядалась галузь із незмінною вартістю виробництва (див. розд.2.3). Читачеві пропонується самостійно проаналізувати випадки спадної і зростаючої вартості виробництва.

вється рівноважна ціна на рівні P_1 , і ринок перейде у стан E_1^2 (рис. 5.8а). Ця ціна знову дозволяє працювати беззбитково для тих фірм, які залишилися в галузі, вони відновлюють обсяг виробництва на рівні $q_1 = q_0$ (згідно умові $P_1 = MC_1$), але вже за вищою ціною P_1 ; отже фірма опиниться у стані E_1 (рис. 5.8б).

Таким чином будемо мати довгострокові наслідки встановлення податку. Ціна остаточно підвищиться на величину ставки податку, тобто весь податковий тягар буде перекладено на споживачів. Отже втрати їхнього добробуту будуть вищими у порівнянні з короткостроковим періодом. Рівноважний обсяг (і відповідно, база оподаткування та податковий збір) у довгостроковому періоді скоротяться на величину більшу, ніж в короткостроковому періоді. Скорочення станеться за рахунок виходу частини фірм з ринку (потенційно це загрожує загостренню соціальних проблем через зростання безробіття). Фірми, які залишилися на ринку, будуть продовжувати виробництво в попередніх обсягах на умовах беззбитковості.

Б. Випадок одноразового податку.

Одноразовий (акордний) податок відрізняється від акцизного тим, що не залежить від обсягу виробництва і може стягуватися як плата за ліцензію. Якщо цей податок встановлено на рівні T , то сукупна вартість з урахуванням податку (TC_T) становитиме

$$TC_T = c(Q) + T \quad (5.6)$$

Середня вартість з урахуванням податку (AC_T) становитиме:

$$AC_T = TC_T / Q = c(Q) / Q + T / Q = AC + T / Q \quad (5.7)$$

Гранична вартість з урахуванням податку (MC_T) становитиме:

$$MC_T = MC \quad (5.8)$$

Отже, з урахуванням цього податку крива довгострокової середньої вартості $LRAC$ зсунеться вгору до $LRAC_T$. Так само і крива короткострокової середньої вартості AC зсунеться вгору - при одиничному обсязі випуску на величину T , при більших обсягах - на все меншу величину, а при значних обсягах практично не зміниться (рис. 5.9б).

Крива граничної вартості взагалі не зсунеться, а залишиться на тому ж місці. Тобто в короткостроковому періоді одноразовий податок сприймається як фіксована вартість (FC) і не впливає на рішення фірми в короткостроковому періоді (тому що в умові максимізації прибутку (3.25) нічого не змінюється). Ціна також залишиться на попередньому рівні.

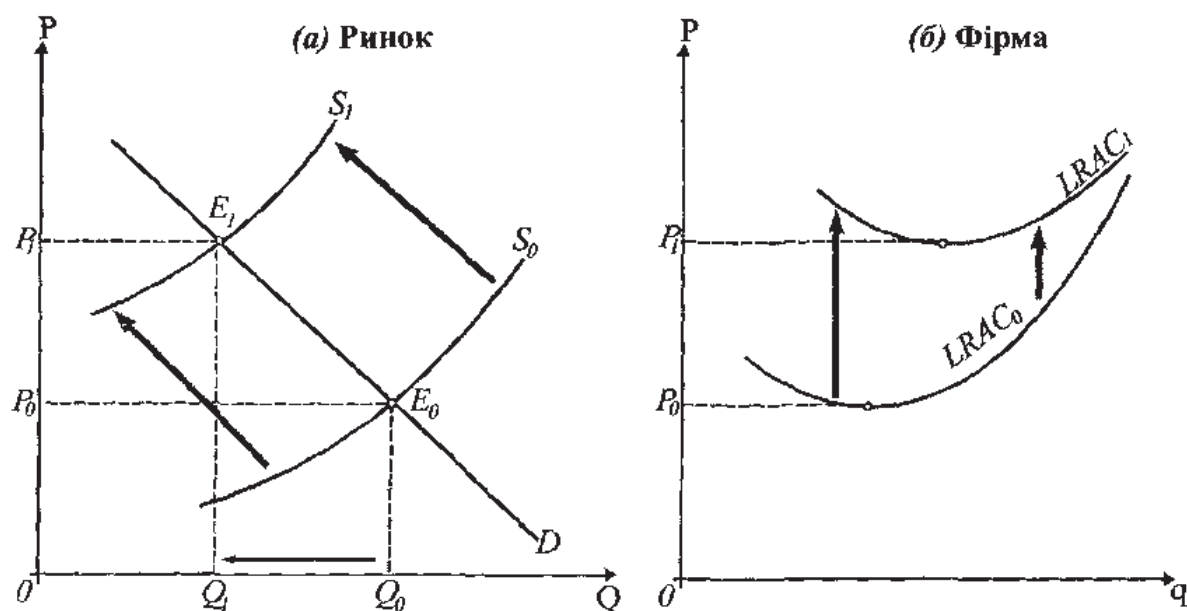


Рис. 5.9. Довгостроковий вплив акордного податку (плати за ліцензію)

Відповідно залишається незмінною і ситуація на ринку (рис. 5.9а).

Але податок зменшує прибутковість фірм і в більш тривалому періоді змушує деякі з них виходити з ринку - тобто відбуватимуться такі ж події, як і у випадку акцизного податку в довгостроковому періоді. Частина фірм буде виходити з ринку, ринкова пропозиція почне зменшуватись, крива ринкової пропозиції зсуватиметься вліво-вгору до становища S_1 . Тоді ціна почне поступово підвищуватись до рівня P_1 , і для фірм, які залишаються в галузі, почне знову виконуватись умова беззбитковості - умова довгострокової рівноваги $P_1 = \min LRAC_1$.

В розд. 2.7 будуть розглянуті наслідки державного втручання на монополізованих ринках.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Піндайк Р., Рубінфелд Д. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1996. - Розд.9.
2. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1992. - Т.1. Гл. 9.
3. Н.Грегори Менкью. Принципы экономики: -С.-Пб.: Питер Ком, 1999. - 784 с. Гл.6.

Розділ 2.6

НЕКОНКУРЕНТНІ РИНКИ. МОНОПОЛІЯ. ТЕОРІЯ ІГОР В АНАЛІЗІ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ РИНКУ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Неповна конкуренція і монополія.*
2. *Монопольне ціноутворення.*
3. *Монополія і повна конкуренція.*
4. *Олігополістична конкуренція і теорія ігор.*

1. *Неповна конкуренція і монополія*

Неповна конкуренція - це сукупність типів ринкових структур, для яких не виконуються умови повної конкуренції. Найбільш суттєва відмінність неповністю конкурентних ринків від повністю конкурентних полягає у здатності окремих учасників неконкурентних ринків тією або іншою мірою впливати на ринкові ціни, тоді як учасники повністю конкурентного ринку є *ціноодержувачами*.

Серед неконкурентних ринків найбільш відомим є *монополія*. *Монополія* - це такий *тип ринкової структури*, де:

- 1) весь галузевий випуск постачає одна фірма, частка кожного споживача (яких на ринку дуже багато) в загальному обсязі ринкової продукції незначна;
- 2) продукція однорідна і не має близьких замінників;
- 3) входження на ринок нових фірм блоковано;
- 4) споживачі не взаємодіють один з одним;
- 5) існує повна поінформованість щодо ринкових цін, обсягів та попиту споживачів.

Найбільш суттєвим у визначенні монополії є те, що лише одна фірма пропонує весь ринковий обсяг блага, для якого не існує близьких замінників.

Практично монополією зветься також ринки із порушеннями деяких із вищезазначених умов. Наприклад, одна фірма-монополіст може виробляти лише 80% галузевого обсягу, а 20% постачатимуть дрібні виробники.

Ринок, де сурово виконуються всі зазначені умови (1)-(5), зветься *чистою монополією*. Це ще одна ідеальна модель ринку, як і *повна конкуренція*. Реально існуючі ринкові структури розташовані на проміжку між цими двома крайніми проявами можливостей ринків щодо конкуренції.

Конкурентний механізм не спрацьовує на монопольному ринку через наявність *вхідних бар'єрів*, які блокують входження у монополізовану галузь нових фірм завдяки чинникам, що створюють для них несприятливі умови порівняно з фірмою, яка вже працює у галузі. Такими чинниками може бути *абсолютна перевага у вартості продукції, економія на масштабі*¹, необхідність великого початкового капіталу, диференціація продукції, високі транспортні витрати або взагалі нетранспортабельність окремих товарів і послуг (це створює умови для існування *місцевих монополій*, чия сфера діяльності обмежується окремим регіоном), монопольне володіння всім обсягом пропозиції окремого ресурсу. Бар'єри може створювати також державна влада у вигляді патентів, ліцензій, авторських прав, привілеїв на здійснення певної діяльності лише однією фірмою; інколи сама державна влада є монополістом (наприклад, у сфері державного управління).

Ринки, закриті для входження конкурентів юридичними бар'єрами, зветься *закритими монополіями*.

Існування різноманітних вхідних бар'єрів є джерелом монопольної влади. *Монопольна (ринкова) влада* полягає у здатності фірми впливати на ринкову ціну чи навіть встановлювати її. Так, монополіст може призначити ціну P_A , тоді обсяг реалізації Q буде однозначно визначатись кривою попиту D (рис.6.1) і складатиме $Q_A = F(P_A)$ - більше покупці за такою ціною не зможуть придбати. Монополіст може приймати рішення щодо обсягів, тоді встановлений обсяг з урахуванням кривої попиту однозначно визначатиме ринкову ціну.

Конкурентна фірма позбавлена ринкової влади. Чистий монополіст має абсолютну ринкову владу, його здатність впливати на ціну обмежує лише попит споживачів. Тому фірма-монополіст зветься *ціноутворювачем* - тобто той, хто встановлює ціну на ринку.

2. Монопольне ціноутворення

Фірма-монополіст одноосібно задовольняє попит споживачів на ринку певної продукції, тому у випадку монополії виробник зустрічається безпосередньо з кривою ринкового попиту D (рис.6.1), що відрізняє монополіста від конкурентної фірми (рис.3.6б в розділі 2.3).

¹ Монополія, яка існує за рахунок економії на масштабі, зветься *природною монополією*: вона розглянута у розд.5.3.

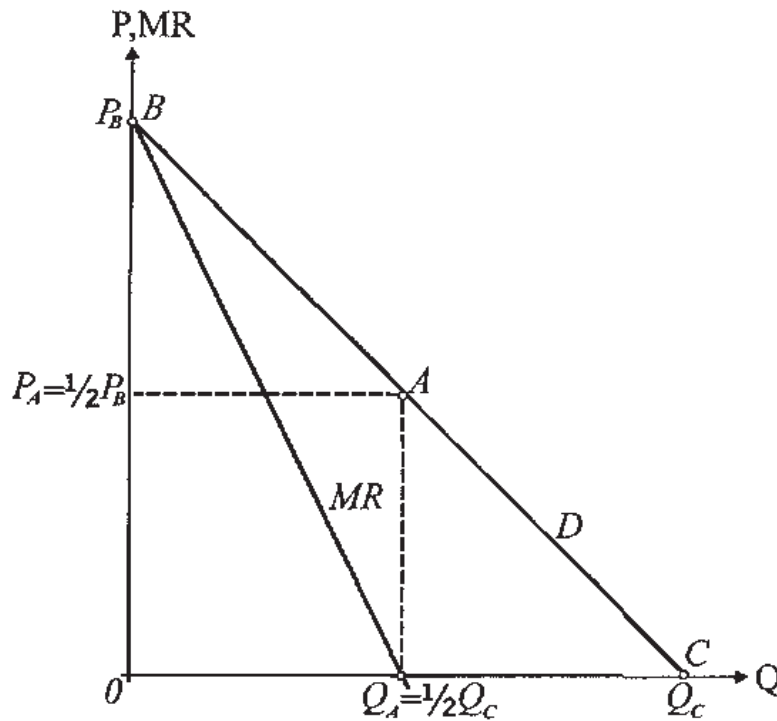


Рис. 6.1. Зв'язок між попитом та граничною виручкою у випадку монополії

Сукупна виручка TR монополіста визначається за такою ж формулою $TR=PQ$, як і для конкурентної фірми, але ціна в цьому випадку не є незмінною, а залежить від обсягу попиту $P = f(Q_D)$ згідно заданій функції попиту (чи оберненій функції попиту). Для випадку лінійної (оберненої) функції попиту $P = a - bQ_D$ виручка визначається за формулою

$$TR=R(Q)=PQ=(a-bQ)Q=aQ-bQ^2. \quad (6.1)$$

Тоді середня виручка, AR , складає

$$AR=TR/Q=a-bQ=P, \quad (6.2)$$

тобто збігається з ринковою ціною. Гранична виручка MR визначається як похідна від функції сукупної виручки (6.1):

$$MR=dR(Q)/dQ=a-2bQ. \quad (6.3)$$

тобто теж є лінійною функцією, як і функція попиту, проте має нахил до горизонтальної осі $(-2b)$, а не $(-b)$, як функція попиту $P=a-bQ_D$, тому крива MR на рис.6.1 перетинає відрізок OC на осі обсягів посередині, в точці, де $Q=Q_A$, а $MR=0$. Обсяг Q_A відповідає точці A - середині відрізка BC (кривої попиту), а їй, в свою чергу, на осі цін відповідає ціна $P=P_A$ - середина відрізка OB .

В розд.2.2. було визначено зв'язок між ціновою еластичністю попиту в різних точках прямої лінії попиту D та сукупною виручкою продавця (рис.2.4). Цей результат можна застосувати для випадку монополії, якщо врахувати ще й залежність між граничною виручкою і еластичністю попиту (рис.6.1).

Зазначимо, що сукупна виручка TR буде найбільшою при такому обсязі Q_A (т.А на рис.6.1), для якого $MR = 0$, а еластичність попиту одинична.

Аналітичний зв'язок між ціною еластичністю попиту (E_D), ціною попиту (P) і граничною виручкою (MR) можна встановити, якщо продиференціювати функцію сукупної виручки $TR = R(Q)$ як добуток двох функцій - Q і $p(Q)$, тоді матимемо

$$MR = P + Q(dP/dQ). \quad (6.4)$$

Скористаємось формулою (2/2) для цінової еластичності попиту (див. розд.2.2)

$$E_D = (dQ/dP)(P/Q), \text{ тоді } dP/dQ = (P/Q)E_D,$$

Звідси після підстановки останнього співвідношення dP/dQ у ф-лу (6.4) отримаємо

$$MR = P + Q(P/Q)E_D = P(1 + 1/E_D). \quad (6.5)$$

Такий зв'язок допомагає монополісту визначати наслідки підвищення чи зниження ціни продукції і відповідно зміни обсягів випуску щодо обсягів виручки: якщо попит еластичний то ціну для збільшення виручки можна знизити (тобто випуск збільшити), а якщо нееластичний, то ціну для збільшення виручки треба знижувати, тобто випуск скорочувати. З урахуванням того, що сукупна вартість виробництва при збільшенні випуску зростає, можна стверджувати, що при обсягах випуску більших, ніж Q_A прибуток фірми буде меншим, ніж при обсязі Q_A . Тому монополістові не слід виробляти продукцію в обсягах, які відповідають нееластичному попиту.

Проблема максимізації прибутку фірми-монополіста розв'язується дещо інакше, ніж у випадку конкурентної фірми. Головна відмінність полягає в тому, що монополіст повинен прийняти рішення і щодо обсягу випуску, і щодо ціни, тоді як конкурентна фірма визначає лише обсяг.

При аналітичному розв'язку задачі для короткострокового періоду відмінності виникають за рахунок різних функцій попиту у випадку конкурентної фірми (абсолютно еластичний попит - горизонтальна лінія) і монополіста (ринковий попит - крива з нахилом униз), звідси впливають розбіжності у вигляді функцій виручки - завжди лінійної $TR = PQ$ для конкурентної фірми і нелінійної типу (6.1) для монополіста. *Правило граничного випуску*

$$MR = MC, \quad (6.6)$$

яке ми визначили для конкурентної фірми, є універсальною необхідною умовою максимізації прибутку для всіх типів рин-

кових структур; функції сукупної і граничної вартості теж не мають принципових відмінностей для ціноотримувача і ціноутворювача. Розбіжність результатів при максимізації прибутку виникає за рахунок показника граничної виручки MR . Для конкурентної фірми $MR=P$, а для монополіста $MR < P$ (при $Q > 0$).

Отже, для монополіста після знаходження оптимального обсягу Q_M (в результаті розв'язку рівняння (6.6) відносно Q) треба визначити оптимальну ціну P_M , а для цього слід скористатись оберненою функцією попиту $P=f(Q_D)$. звідси матимемо

$$P_M = f(Q_M), \quad (6.7)$$

тобто визначаються ціна і обсяг (P_M, Q_M) , які максимізують прибуток монополіста Π_M .

Графічний розв'язок задачі ілюструє рис.6.2. Точка A відповідає умові $MR=MC$, її координата на осі обсягів визначає монополіний обсяг Q_M . Далі визначаємо точку E_M на лінії попиту D , яка відповідає обсягу Q_M , тоді горизонтальна координата т. E_M на осі цін визначає монополіну ціну P_M . Сукупна виручка TR чисельно дорівнюватиме площі прямокутника $OP_M E_M Q_M$, сукупна вартість TC визначається після встановлення AC_M - середньої вартості виробництва обсягу Q_M . Величину AC_M визначає т. B перетину вертикалі $E_M Q_M$ із кривою AC ; таким чином, TC чисельно дорівнює площі прямокутника $AC_M B Q_M O$. Тоді монополіний економічний прибуток Π_M дорівнює різниці площ двох прямокутників - площі прямокутника $AC_M P_M E_M B$.

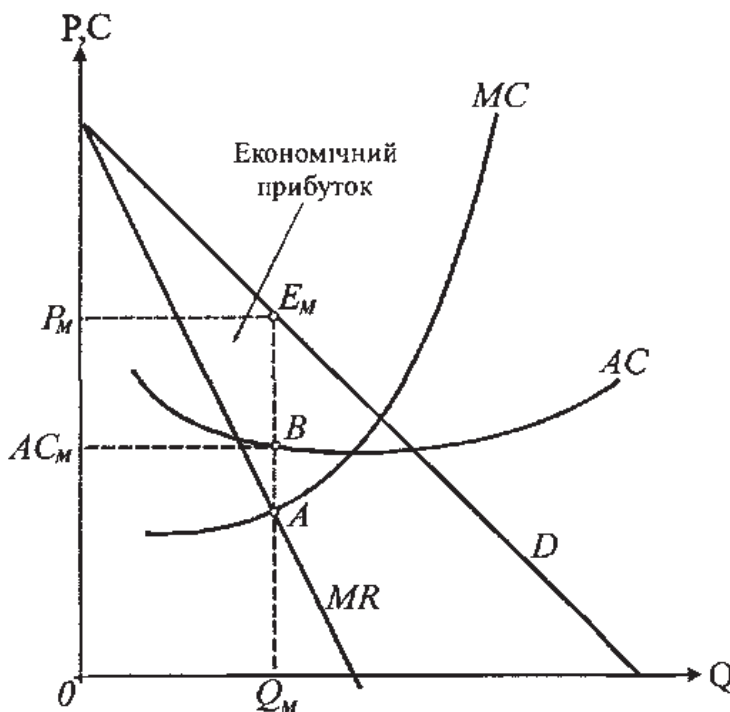


Рис. 6.2. Максимізація економічного прибутку фірмою-монополістом

Отже, точка E_M на рис.6.2 визначає стан *короткострокової рівноваги чистого монополіста* (слід також врахувати, що для успішної роботи фірми повинна виконуватись умова $P_M \geq AVC$, інакше фірма мусить закритись в короткостроковому періоді).

При аналізі поведінки монополіста в *довгостроковому періоді* виходимо із особливостей монополії - наявність лише одного постачальника продукції й існування вхідних бар'єрів у галузі для фірм-новачків. В довгостроковому періоді монополіст може зберігати економічний прибуток за рахунок існування бар'єрів для входження в галузь конкурентів (конкурентний механізм не спрацьовує, парадокс прибутку не спостерігається).

Тому монополіст при максимізації прибутку в довгостроковому періоді не змушений працювати на рівні мінімальної довгострокової середньої вартості, як конкурентна фірма; його обсяг випуску Q_M як правило менше того обсягу, який відповідає *ефективному масштабу виробництва* для конкурентної фірми.

Ціноутворення за формулами (6.6) і (6.7) визначає точні умови максимізації прибутку фірми-монополіста. На практиці монополісти користуються принципом *ціноутворення "вартість плюс"* - тобто ціна встановлюється на рівні граничної вартості MC плюс певна надбавка. З урахуванням ф-л (6.5) і (6.6) матимемо

$$MC = MR = P(1 + 1/E_D),$$

звідси

$$P = MC / (1 + 1/E_D), \quad (6.8)$$

тобто ціна дійсно встановлюється вищою за рівень MC (адже знаменник менший за 1).

Формула (6.8) не використовується у випадку $E_D = -1$.

Монополісти з метою збільшення свого прибутку досить широко використовують *цінову дискримінацію* - принцип ціноутворення, коли той самий товар або послуга продається різним категоріям покупців за різними цінами. Для впровадження цінової дискримінації необхідно виконання двох умов:

1) існує формальна ознака, за якою можна розрізняти різні категорії споживачів;

2) благо не можна перепродавати (інакше ті, хто має можливість купувати його за нижчою ціною, перепродавали б його іншим покупцям).

Розрізняються три види цінової дискримінації.

Цінова дискримінація першого ступеня (абсолютна цінова дискримінація) існує тоді, коли кожному споживачеві встановлюють індивідуальну ціну на рівні його готовності сплачувати за

благо, тобто за найвищої із цін, за якою споживач погоджується на купівлю товару або послуги. Запровадження абсолютної цінової дискримінації дозволяє монополісту отримати додатковий прибуток за рахунок скорочення чистих вигід споживачів. Єдина перевага такої дискримінації для суспільства - збільшення ринкового обсягу до ефективного рівня конкурентної рівноваги.

Цінова дискримінація другого ступеня полягає у встановленні рівня ціни в залежності від обсягів продажу. Цей спосіб дискримінації, як і в попередньому випадку, використовує спадну криву ринкового попиту, яка відбиває зменшення готовності покупця сплачувати при збільшенні обсягу. Така цінова політика поширена на ринках електроенергії. І в цьому випадку дискримінація дозволяє збільшити сукупну виручку і прибуток монополіста.

Цінова дискримінація третього ступеня (на сегментованих ринках) запроваджується тоді, коли можна виділити кілька окремих груп споживачів (наприклад, дві групи - A і B), які відрізняються одна від одної своїм попитом, отже і еластичністю попиту, тобто коли можна сегментувати ринок. Ціни на різних сегментах ринку можна визначити за формулою (6.8) з урахуванням відомих еластичностей попиту E_A , E_B та граничної вартості виробництва MC . Це найбільш поширений варіант цінової дискримінації, який застосовується, наприклад, на ринках авіаперевезень, на залізниці. Звичайно, і в цьому випадку монополіст отримує можливість збільшити власні прибутки.

3. Монополія і повна конкуренція

Для порівняльного аналізу повної конкуренції і чистої монополії розглянемо спочатку конкурентну галузь (рис.6.3). Крива ринкового попиту D є одночасно лінією граничних вигід споживачів MB , крива ринкової пропозиції S є одночасно лінією граничної вартості MC . Крива попиту D_K на продукцію окремої конкурентної фірми і крива її граничної виручки MR_K будуть мати вигляд горизонтальної лінії, що проходить на рівні P_K . Стан рівноваги для конкурентної галузі досягається в т. $E_K(P_K, Q_K)$.

Припустимо, що ця галузь монополізується, в ній залишиться лише одна фірма з кривою граничної вартості MC . Граничній виручці монополіста відповідатиме лінія MR_M , а стан рівноваги монополії досягатиметься в т. $E_M(P_M, Q_M)$. Тобто ринкова ціна зростає, а ринковий обсяг скорочується.

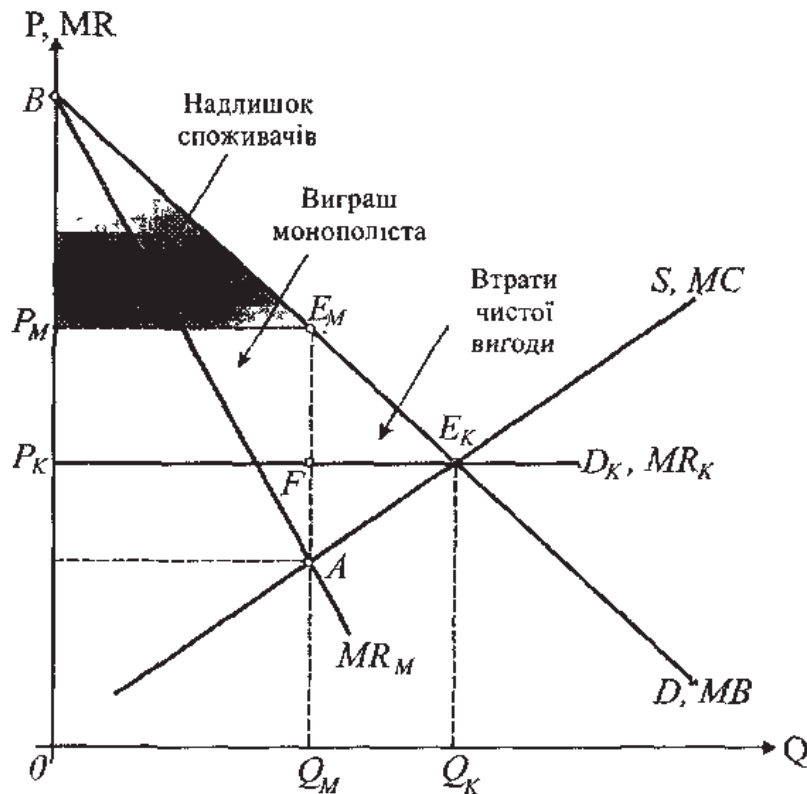


Рис. 6.3. Конкурентна (E_C) і монополістична (E_M) рівновага; неефективність монопольного ціноутворення

Якщо порівняти надлишки всіх учасників ринку в двох випадках, то побачимо, що при монополізації ринку споживачі втрачають чисту вигоду, що чисельно дорівнює площі прямокутника $P_K P_M E_M F$ і площі трикутника $E_M E_C F$, виробники отримують виграш, що вимірюється площею прямокутника $P_K P_M E_M F$ (це монополістичний прибуток), а програють величину $FE_C A$. Таким чином, частина чистої вигоди переходить від споживачів до монополіста у вигляді монополістичного прибутку, а частина незворотно втрачається. Ця величина **втрат чистої вигоди** від монополізації ринку, що дорівнює площі трикутника $E_M E_C A$, зветься також **соціальною вартістю монополії**.

Отже, існування монополій веде до скорочення виробництва порівняно з ефективним рівнем, підвищення ринкових цін, перерозподілу добробуту на користь монополістів і скороченню загального добробуту у суспільстві.

4. Олігополістична конкуренція і теорія ігор

Олігополія - це такий тип ринкової структури, де:

- 1) на ринку діє декілька продавців;
- 2) продукція може бути і стандартизованою, і диференційованою;

3) існують деякі бар'єри для входу на ринок;

4) виробники повинні враховувати поведінку конкурентів, тобто діють *стратегічно*;

5) має місце повна поінформованість щодо ринкових цін та обсягів.

Найбільш важлива риса, притаманна олігополії (окрім, звичайно, незначної кількості продавців - десь до 10) - це їхня *стратегічна поведінка*: фірма-олігополіст повинна розробляти стратегію своїх дій на ринку з урахуванням потенційних зустрічних дій своїх конкурентів.

Значна кількість ринків, які визначають обличчя сучасних економік, організовані як олігополії (машинобудування, галузі високих технологій та ін.). Слід також врахувати, що в умовах глобалізації світової економіки деякі важливі світові ринки є олігополії (авіабудівництво, космічна промисловість). Тому аналізу таких ринків приділяється значна увага.

Моделі поведінки фірм при олігополії досить різноманітні і виходять із різних підходів щодо сценаріїв стратегічної поведінки фірми - способів конкурентної боротьби і взаємодії із суперниками в умовах прагнення до максимальних прибутків в *короткостроковому періоді*.

А. КАРТЕЛЬ

Олігополістична конкуренція досить жорстка і може вести до великих втрат для її учасників. Тому олігополісти з метою збільшення і гарантування отримання прибутків йдуть на утворення *картелю* - змови фірм щодо майбутніх обсягів випуску і цін.

Розглянемо галузь, де діє N однакових фірм. Якщо б галузь була організована як конкурентна, тоді б кожна типова фірма знаходилась би у стані конкурентної рівноваги і не отримувала б економічного прибутку.

При організації картелю фірми повинні:

а) узгодити спільну ціну і галузевий обсяг випуску Q ;

б) встановити квоти кожного учасника;

в) прийняти механізми запровадження угоди і контролю за її виконанням.

Через те, що мета угоди - максимізація прибутку її учасників, для розрахунку спільних ціни і обсягу використовується модель монопольного ціноутворення, яка забезпечує найвищі прибутки виробникам. Стан монопольної рівноваги $E_M(Q_M, P_M)$ (див. рис.6.1) є одночасно *станом рівноваги і для картелю*.

Квота кожної фірми визначається таким чином, щоб сума часток кожної фірми дорівнювала узгодженому сукупному обсягу Q_M .

Щодо дотримання угоди, то окремі фірми завжди мають спокусу її порушити, тому що висока ціна $P > MC$ дозволяє збільшити свій прибуток при збільшенні випуску до такого рівня q , де $P = MC$ (якщо дозволять виробничі потужності). Але збільшення випуску неминуче буде вести до падіння ринкової ціни; якщо всі учасники підуть на порушення угоди, тоді галузевий випуск може бути навіть більшим, ніж до укладання картельної угоди, а такий обсяг неможливо продати за монопольно високою картельною ціною.

Картельні угоди є прикладом змови, які суперечать умовам економічної ефективності для суспільства, зменшують суспільний добробут і тому, як правило, забороняються антимонопольним законодавством різних країн.

Б. Модель домінуючої фірми

Ця модель виходить із припущення, що в олігополістичній галузі, де діє $N+1$ фірма, одна з них за рахунок переваги у нижчій вартості виробництва забезпечує значну частину галузевого випуску. Така фірма зветься *домінуючою фірмою*. Всі інші відносно незначні за обсягом випуску фірми галузі є ціноотримувачами (вони зветься *конкурентним оточенням* домінуючої фірми).

Домінуюча фірма визначає ринкову ціну і свій обсяг випуску, а всі інші фірми, маючи цю ринкову ціну як орієнтир, обирають лише оптимальний для себе обсяг випуску. Тому такий спосіб олігополістичного ціноутворення має назву *лідерство у цінах*. Взагалі лідерство у цінах охоплює й інші ситуації, коли одна фірма (не обов'язково домінуюча) оголошує про зміну цін, наприклад, про підвищення, а інші фірми сприймають це як сигнал для такої ж зміни ціни. В такій ситуації явної змови фірм щодо цінової політики може і не бути, і тому випадки лідерства у цінах утворюють певну проблему при спробах застосування антимонопольного законодавства.

В. Дуополія і теорія ігор

Дуополія - це олігополія з двома фірмами.

Стратегічна поведінка в умовах дуополії може розроблятися на основі суперництва або змови учасників. Суперництво може полягати у визначенні цін в залежності від прогнозованої ціни конкурента або у визначенні обсягів в залежності від прогнозованих обсягів випуску конкурента.

Суперництво у цінах приводить до *цінових війн*. *Цінова війна* - це послідовність знижень цін фірмами-суперниками в умовах олігополії.

Нехай галузь знаходиться у стані рівноваги. Одна з фірм може сподіватись збільшити власні виручку і прибуток, якщо знизить ціну (за умови, що конкурент залишить свою ціну без змін). Але конкурент досить швидко відреагує так само зниженням ціни на свою продукцію, і галузь перейде у новий стан рівноваги - в ньому ціна нижча, обсяг зростає. Такі своєрідні "бійки" будуть повторюватись доти, доки фірми не досягнуть рівня незбитковості - тобто галузь опиниться у стані конкурентної рівноваги. Від цінових війн виграють споживачі і суспільство в цілому, а програють учасники - олігополісти.

Стратегічну поведінку в умовах дуополії найбільш адекватно відображають моделі *теорії ігор*; це теорія індивідуальних раціональних рішень, які приймаються її учасниками в умовах недостатньої інформації відносно результатів цих рішень. Основними поняттями теорії ігор є такі:

Гравець - це особа, що приймає рішення (наприклад, фірма), учасник гри.

Функція платежів - це цільова функція гравця, яка встановлює зв'язок між варіантом дій та значенням функції - *виграшем* гравця, який вимірюється певною корисністю для нього (наприклад, прибутком для фірми).

Гра - це сукупність відомих всім гравцям правил, які визначають можливі дії гравців і наслідки та виграші від кожної окремої дії. *Стратегія* - це набір правил, які формулюються до гри, що визначають вибір варіанта дій гравця в залежності від можливих дій суперників.

Ігри з двома учасниками мають назву *ігор двох осіб*. Якщо виграш одного учасника дорівнює програшу іншого, то це зветься *грою із нульовою сумою*. Гра з ненульовою сумою має місце тоді, коли кожний із учасників може виграти від рішення одного з них.

Гра зветься *кооперативною*, якщо припускається змова гравців, і *некооперативною*, якщо змова не припустима.

Результати дій учасників у грі двох осіб відбиваються у *матриці виграшів*, яка показує виграш кожного з учасників при будь-якій із можливих пар їхніх стратегій.

		Стратегії фірми А	
		А1: зменшити ціну	А2: залишити ціну без змін
Стратегії фірми В	В1: зменшити ціну	Прибуток А: 50 тис. Прибуток В: 50 тис.	Прибуток А: 25 тис. Прибуток В: 100 тис.
	В2: залишити ціну без змін	Прибуток А: 100 тис. Прибуток В: 25 тис.	Прибуток А: 75 тис. Прибуток В: 75 тис.

Рис.6.4. Олігополістична гра.

Відомим в економічній літературі прикладом гри двох осіб з ненульовою сумою є *дилема ув'язнених* (див. наприклад, [2, с.404-406, 430]). Розглянемо схожий за логічною структурою приклад цінової конкуренції двох фірм (А і В) у випадку дуополії.

Кожна з фірм при існуючих цінах отримує певний прибуток. Вона може його збільшити, якщо зменшить ціну за умови, що конкурент залишає свою ціну без змін. Тобто кожна фірма має дві стратегії: 1) зменшити ціну; 2) залишити ціну без змін. Для кожної пари стратегій відомі виграші обох гравців - їхні прибутки (збитки), тобто можна побудувати матрицю виграшів (рис.6.4).

Для розв'язку ділеми фірми-гравці можуть скористатися *максимінною стратегією*: спочатку із всіх можливих результатів виграшу (які утворюються за рахунок різних варіантів дій суперника) для кожної стратегії фірма знаходить варіант з мінімальним виграшем, що дає песимістичну оцінку для кожної її стратегії. Потім серед цих варіантів з мінімальними оцінками обирається стратегія з максимальною оцінкою.

Так, фірма А при виборі стратегії А1 може отримати прибуток 50 або 100 (в залежності від дій фірми В) - мінімальна оцінка складатиме 50; при виборі стратегії А2 відповідна оцінка буде дорівнювати $\min(25; 75) = 25$, тоді максимальна оцінка із двох (50 і 25) - тобто 50 - досягається, якщо обрати стратегію зниження цін (А1); 50 тис. буде безумовним прибутком, який не може бути меншим при будь-яких діях конкурента, а при пев-

них діях конкурента прибуток може бути лише ще більшим (тобто 100).

Аналогічно для фірми *Б* мінімальні оцінки стратегій будуть: для *Б1*: $\min(50;100)=50$, для *Б2*: $\min(25;75)=25$, тоді максимінною стратегією для фірми *Б* буде також перша (*Б1*) - зменшити ціну - з виграшем $\max(50;25)=50$.

В наведеному прикладі обидві фірми мають *домінантну стратегію* - це така стратегія, яка дає найкращий результат порівняно з іншими стратегіями *незалежно від дій конкурента*.

Якщо обидва учасники (чи хоча б один з них) мають домінуючу стратегію, тоді гра має єдину точку *рівноваги за Нешем*. *Рівновага за Нешем* означає, що кожна фірма обирає найкращий для себе варіант дій *залежно від дій конкурента*.

Апарат теорії ігор дуже широко застосовується, перш за все, при аналізі олігополій, зокрема, картелей, при дослідженні змов на ринках готової продукції і ринках праці, при прийнятті рішень фірми щодо початку рекламної кампанії чи будівництва нових виробничих потужностей.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Мікроекономіка і макроекономіка/ С.Будаговська, О.Кілієвич та ін. Підручник для підготовки магістрів державного управління за ред. С. Будаговської. - К.: Основи, 1998. - 518 с.- Ч.1. Теми 8,9.
2. Піндайк Р., Рубінфелд Д. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1996. - Розд. 9,16.
3. Семюелсон П., Нордгауз В. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1998. - Розд. 10-12.
3. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2 т. Пер. с англ.- М.: Финансы и статистика, 1992. - Т. 2, Гл. 10,11.
4. Н.Грегори Менкью. Принципы экономики: -С.- Пб.: Питер Ком, 1999. - 784 с. Гл.15-17.

Розділ 2.7

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА НА НЕКОНКУРЕНТНИХ РИНКАХ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. Підстави для конкурентної політики.
2. Ідентифікація монополізованих ринків.
3. Державне втручання на монополізованих ринках.
4. Антимонопольне законодавство.
5. Міжнародні зобов'язання України у сфері конкуренції.

1. Підстави для конкурентної політики

Монополізація ринків у більшості випадків не відповідає інтересам суспільства з економічних, соціальних і політичних міркувань.

1. При наявності монопольної влади фірми *завищують ціну* порівняно з ефективною ціною $P=MC$, скорочують обсяги виробництва порівняно з ефективним обсягом у короткостроковому періоді і порівняно з ефективним масштабом виробництва в довгостроковому періоді. Тобто, монополія витрачає ресурси менш продуктивно, ніж це мінімально можливо, хоча обсяг їхнього використання може бути й меншим, ніж це визначається умовами ефективності (за рахунок меншого обсягу випуску). Це веде до *неефективності у розподілі ресурсів* між різними галузями.

2. Для монополістичної фірми мінімізація вартості виробництва не є необхідною умовою максимізації прибутку, що не стимулює ефективного витрачання ресурсів і не вимагає необхідності *економії на масштабі*.

Різниця між фактичною і мінімально можливою вартістю виробництва означає так звану *X-неефективність* (або *технологічну неефективність*). При аналізі вартості виробництва в традиційній теорії фірми (розд.2.3) вважається, що фірма оперує з кривими мінімально можливої вартості. Внаслідок монопольної влади фірма має криві вартості, що, як правило, розташовані вище, ніж це мінімально можливо; тому виникає неефективне використання ресурсів, їхня продуктивність зменшується.

3. На монополізованих ринках *втрачаються чисті вигоди для суспільства* порівняно з конкурентними ринками, зменшується суспільний добробут, зростає *нерівність у розподілі доходів за рахунок монополістичного прибутку*.

4. Нарешті, монополії створюють певну політичну небезпеку для суспільства, коли здійснюють надмірний тиск на уряд у пошуках пільг і привілеїв. Цьому є багато прикладів і в історії розвинених країн, і сьогодні в країнах з перехідною економікою. До речі, цей політичний тиск у вигляді витрат на лобіювання, забезпечення юридичної підтримки фірми є однією із причин збільшення вартості виробництва у монополістів.

Щоправда, не всі аргументи у критиці монополій є такими однозначними.

Зокрема, деякі великі корпорації досягли панівного становища на ринку завдяки виробництву продукції високої якості, яка користується високим попитом споживачів.

При визначенні монопольного становища інколи недооцінюється справжня конкуренція, адже враховується лише внутрігалузева конкуренція. Але існує ще й міжгалузева, й іноземна конкуренція, які послаблюють реальну ринкову владу монополістів.

Деякі галузі мають спадну вартість виробництва (природні монополії) і в них неможлива конкуренція з об'єктивних причин.

Нарешті, на думку багатьох економістів, монополії сприяють науково-технічному прогресу (а не стримують його) - завдяки великим масштабам виробництва, значним прибуткам, що дозволяє вкладати гроші в розробку нових технологій, які можуть принести вигоди лише в довгостроковому періоді.

Окремі аргументи на користь монополій не знімають в цілому проблему обмеження конкуренції з боку монопольних утворень. Все це є причиною проведення у більшості країн світу *антимонопольної політики* державної влади - втручання у роботу ринкової системи з метою підтримки конкуренції, тобто з метою підвищення ефективності економіки. Так, у Конституції України (ст.42) зазначається, що "Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом".

2. Ідентифікація монополізованих ринків

Для визначення необхідності державного втручання на монополістичних і олігополістичних ринках слід більш строго визначити ринки, на яких виникає загроза конкуренції.

Причинами концентрації ринків, на яких діють монополісти та олігополісти, є:

- економія на масштабі виробництва, що веде до появи природних монополій;
- існування вхідних бар'єрів для нових фірм у галузі;
- незворотні витрати.

¹Для визначення концентрованих ринків використовуються різноманітні кількісні показники.

Один із поширених показників монополійної влади утворюється за допомогою формули, що визначає відомий принцип монополійного ціноутворення "вартість плюс" (див. розд.2.6):

$$P=MC/(1+(1/E_D)), \text{ тобто } -1/E_D = (P-MC)/P, \quad (7.1)$$

де E_D - цінова еластичність попиту. Якщо врахувати, що граничну вартість не завжди можливо визначити, у формулі (7.1) MC можна приблизно замінити на середню вартість AC . Тоді отримаємо *індекс Лернера (L)*

$$L=(P-AC)/P, \text{ або } L=(P-AC)Q/PQ= \text{прибуток/виручка} \quad (7.2)$$

Отже, частка прибутку у виручці вважається показником ринкової влади фірми.

Найбільш поширений і простий із показників монополізації ринків - це *коефіцієнт концентрації* - процент сукупного галузевого випуску продукції, який забезпечує певна кількість найбільших фірм галузі. Поширено вимірювання *коефіцієнта концентрації* для чотирьох та для восьми найбільших фірм. Для його обчислення визначається ринкова частка кожної фірми - відсоток галузевого обсягу випуску, який фірма постачає на ринок за певний проміжок часу (рік), а потім підсумовуються частки чотирьох (восьми) фірм з найвищим індивідуальним коефіцієнтом.

Індекс концентрації є недосконалим, тому що він може бути однаковим і для олігополії з кількома близькими за обсягами випуску фірмами і для галузі із домінуючою фірмою, яка наближається до монополії. Більш чутливим для виявлення таких відмінних ситуацій є *індекс Герфіндаля-Гіршмана (H)*, який для галузі із N фірмами визначається за формулою

$$H=S_1^2+S_2^2+S_3^2+\dots+S_N^2, \quad (7.3)$$

де S_i - ринкова частка фірми "i" у відсотках, причому

¹ Незворотні витрати пов'язані із ситуаціями, коли для виробництва продукції треба витратити ресурси, які після використання мають нульову (або незначну) альтернативну вартість, наприклад, спеціальне обладнання з низькою вартістю перепродажу, коштовна реклама, яку перепродати взагалі неможливо, чорнобильський саркофаг та інше.)

$$S_1 + S_2 + S_3 + \dots + S_N = 100.$$

Зокрема, для чистої монополії ($N=1$) $H=10\ 000$, а для повної конкуренції H може бути меншим за 1 (для $N=20000$ однакових за часткою фірм, $H=0.5$). Зазначимо, що об'єднання фірм веде до збільшення галузевого індексу H .

Використовуються й інші показники для вимірювання концентрації ринка та ринкової влади його учасників. Так, в Законі України 1992 року "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" монополістами, які мають домінуючі позиції на відповідному ринку, вважаються підприємства, частка яких на ринку складає не менше 35% (на майбутнє пропонується встановити більш гнучкі критерії: якщо підприємець може нав'язати ринку якісь умови - ціну або обсяги, тоді він визнаватиметься монополістом).

Отже, показники концентрації дозволяють визначити галузі і окремі фірми, до яких можна застосовувати заходи антимонопольної політики.

Іншою проблемою ідентифікації монополізованих ринків є визначення відповідного ринку: слід відокремити продукцію, що відноситься до одного ринку, від продукції, яку слід віднести до якогось іншого ринку. Від того або іншого варіанту розподілу всього розмаїття товарів та послуг по окремих ринках залежать показники ринкової влади фірм та визначення, чи займає якась фірма панівне становище на відповідному ринку.

Одним із формальних показників, який можна застосувати при віднесенні продукції до певного ринку, є показник перехресної еластичності попиту для товарів-замінників. Якщо перехресна еластичність попиту значна, тоді товари є добрими замінниками і їх слід відносити до одного ринку, в іншому випадку вони належать до різних (хоча і пов'язаних між собою) ринків.

3. Державне втручання на монополізованих ринках

Державне втручання як засіб конкурентної політики на монополістичних і олігополістичних ринках може бути прямим - у формі прямого встановлення цін, тарифів, обсягів, і опосередкованим, через встановлення певних правил поведінки у вигляді антимонопольних законів. Розглянемо деякі інструменти прямого державного втручання в діяльність монополізованих ринків.

А. ВСТАНОВЛЕННЯ ГРАНИЧНИХ ЦІН

Поширеним заходом (особливо для перехідних економік) є обмеження цін на таких ринках, тобто встановлення *верхньої межі ціни* P_{MAX} , яка не дозволяє виробникам продавати продукцію за цінами вищими, ніж це встановлено нормативним актом. Таке обмеження буде ефективним лише тоді, коли межа P_{MAX} буде нижчою, ніж монополісна ціна P_M (рис. 7.1).

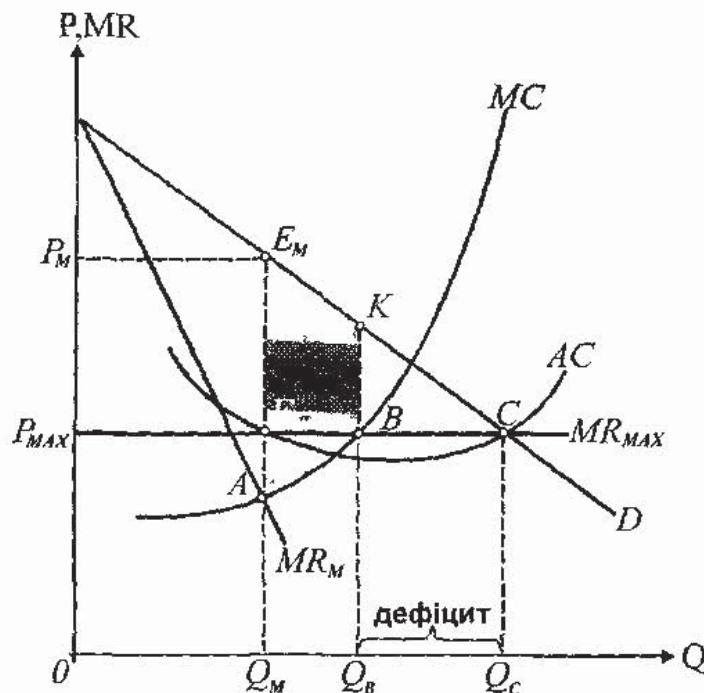


Рис. 7.1. Реакція монополіста на встановлення верхньої межі ціни P_{MAX}

Нерегульована монополія буде визначати стан рівноваги $E_M(P_M, Q_M)$ з урахуванням граничної виручки монополіста $MR_M (MR_M = MC)$. Встановлення межі ціни $P_{MAX} < P_M$ веде до того, що для монополіста замінюється крива граничної виручки MR_M на криву MR_{MAX} яка визначається умовою $MR_{MAX} = P_{MAX}$ (тому що кожна додаткова одиниця продукції буде продаватись за граничною ціною). В цих умовах монополісту залишається визначити лише новий обсяг випуску, який максимізує його прибуток: згідно умові $MC = MR_{MAX}$ (яка досягається в т.В) знаходимо цей оптимальний обсяг Q_B .

Отже, випуск зростає ($Q_B > Q_M$). Сукупний надлишок (чисті вигоди для суспільства) внаслідок цього зростає на величину, що дорівнює площі фігури $A E_M K B$; надлишок споживачів зростає як за рахунок перерозподілу частини монополісного прибутку на їхню користь (площа $P_{MAX} P_M E_M F$), так і за рахунок збільшення

обсягу випуску (площа FE_MKB); надлишок монополіста (прибуток) зменшується на величину частини монопольного прибутку (площа $P_{MAX}P_M E_M F$) і зростає за рахунок збільшення обсягу (площа AFB), але в цілому скорочується.

Таким чином, обмеження монопольної ціни має деякі позитивні наслідки, але одночасно веде до появи дефіциту на ринку в обсязі $(Q_C - Q_B)$, тому що за ціною P_{MAX} обсяг попиту зростає до Q_C . Цікаво, що аналогічний регулюючий захід на конкурентному ринку (див. розд.2.5) також веде до виникнення дефіциту, але обсяг випуску і чисті вигоди для суспільства після встановлення максимальної ціни в тому випадку скорочуються, а не зростають.

Особливості регулювання цін (тарифів) у випадку природних монополій буде розглянуто у розд.5.3.

Б. Встановлення податків

Встановлення податків не є специфічним регулятором на монопольних ринках, але веде до дещо відмінних наслідків порівняно із конкурентними ринками.

Розглянемо наслідки встановлення акцизного податку за ставкою t на монопольному ринку (рис.7.2). До введення податку ринок знаходився у стані монопольної рівноваги $E_M(P_M, Q_M)$. Податок змінює сукупну вартість TC на

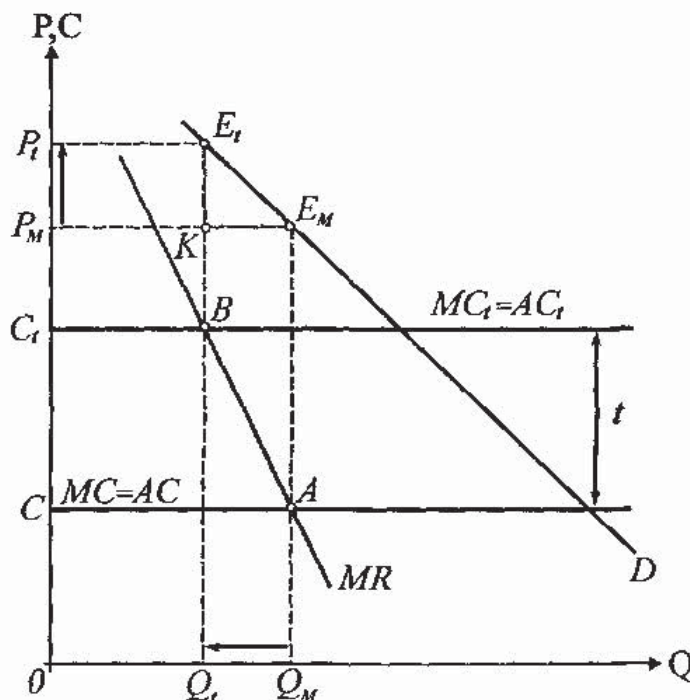


Рис. 7.2. Реакція монополіста на встановлення акцизного податку за ставкою t

$$TC_i = TC + tQ. \quad (7.4)$$

Тому змінюються середня (АС) і гранична (МС) вартість²:

$$MC_i = MC + t, \quad AC_i = AC + t, \quad (7.5)$$

тобто відповідні криві зсуваються вгору на величину ставки податку t . Максимізація прибутку з урахуванням нового податку веде до скорочення обсягу випуску з Q_M до Q_i (якщо попит не є абсолютно нееластичним) згідно умові $MC_i = MR$ (виконується в т.В). Відповідно змінюється стан рівноваги з т. E_M на т. E_i , і зростає ціна до P_i . Закономірним є те, що у випадку лінійної функції попиту ціна зростає на величину меншу, ніж ставка податку:

$$P_i - P_M < t.$$

Це означає, що податковий тягар розподіляється між виробником і споживачами. Чисті вигоди для суспільства, які складатимуться із надлишків виробника, споживачів і податкового збору, зменшаться порівняно із неоподаткованим ринком на величину площі трикутника KE_iE_M , скорочення торкнеться і монополіста, і споживачів. Ціна і обсяг випуску ще більше віддаляться від ефективного стану конкурентної рівноваги. Порівняно з аналогічним конкурентним ринком (тобто з такими ж попитом D і граничною вартістю MC) монополіст бере на себе відносно більшу частку податкового тягара, ніж конкурентні фірми.

Інша ситуація виникає при встановленні *одноразового податку* (наприклад, ліцензії) за ставкою T , яка безпосередньо не залежить від обсягу випуску, а є фіксованою величиною, на яку збільшується сукупна вартість:

$$TC_T = TC + T. \quad (7.6)$$

Тому середня вартість зростає (нерівномірно), а гранична залишається без змін (рис.7.3):

$$AC_T = AC + T/Q, \quad MC_T = MC. \quad (7.7)$$

Відповідно крива MC не зсувається, тому стан монопольної рівноваги $E_M (P_M, Q_M)$, що визначається умовою $MC = MR$, також не змінюється. Залишаються незмінними чисті вигоди для суспільства і надлишок споживачів. Скорочується лише монопольний прибуток на величину T (це чисельно дорівнює площі прямокутника S_TVAC), який перерозподіляється у вигляді податкового збору на користь державної влади. Суттєво, що сукупний надлишок (добробут) в цьому випадку не зменшується.

² Зміни TC , AC , MC , які зумовлені податком, були обґрунтовані в розд.2.5, умови (5.3)-(5.5).

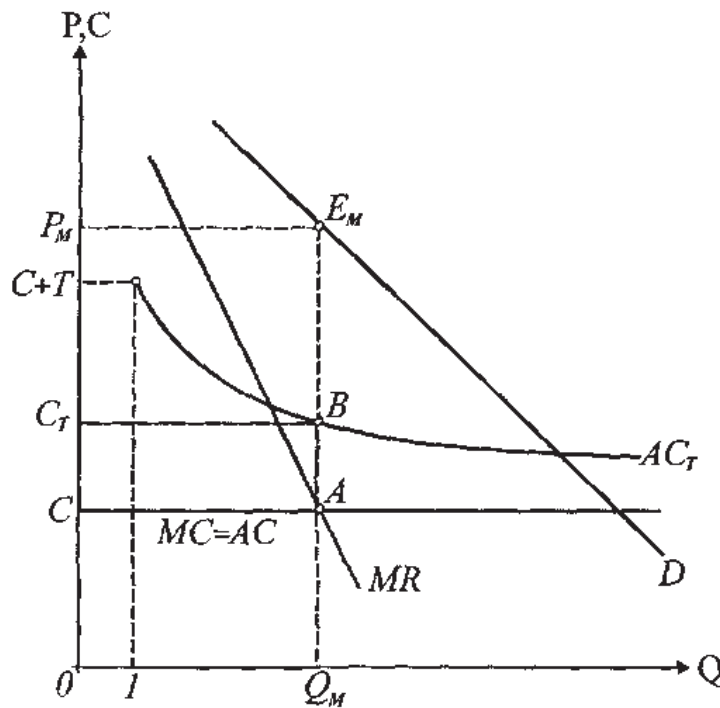


Рис. 7.3. Реакція монополіста на встановлення одноразового податку за ставкою T

4. Антимонопольне законодавство

Світова історія впровадження антимонопольного законодавства сягає кінця XIX сторіччя, коли в 1890 р. у США був прийнятий Закон Шермана, пізніше антимонопольне законодавство поповнилося іншими законодавчими актами. Американський досвід законодавчого розв'язання проблем антимонопольної політики, принципи побудови та практика застосування антимонопольних законів були використані і збагачені й іншими країнами. На сьогодні антимонопольні закони діють майже у всіх країнах із розвиненою економікою. В Україні основними законодавчими актами, що регулюють антимонопольну політику (окрім вже згаданої ст.42 Конституції України), є:

- Закон України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" від 18.02.1992 (ВВР, 1992, №21, ст.296)
- Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції" від 7.06.1996 (ВВР 1996, №36, ст.164)
- Закон України "Про Антимонопольний комітет України" від 26.11.1993 (ВВР 1993, №50, ст.472)
- Закон України "Про природні монополії" від 20.04.2000 ("Урядовий кур'єр", 24.05.2000)
- Указ Президента України "Про основні напрями конку-

рентної політики на 1999-2000 рр. та заходи щодо їх реалізації" від 26.02.1999 № 219/99.

Одним із основних питань при застосуванні антимонопольного законодавства є те, як оцінювати галузь, до якої застосовується це законодавство - за структурою галузі чи за поведінкою фірм галузі.

Щодо структури, то її кваліфікують за допомогою показників ринкової концентрації, про які вже йшлося. Так, в Україні Антимонопольний комітет складає переліки підприємств, що займають монопольне становище на загальнодержавних і регіональних ринках. Станом на 1 січня 2000 р. на загальнодержавних ринках налічувалось 376 суб'єктів господарювання (на 1.01.1999 - 372), що займають монопольне становище на 583 товарних ринках (на 1.01.1999 - на 579). Територіальними відділеннями Антимонопольного комітету України затверджені переліки у складі 3016 суб'єктів господарювання, що діяли на 4883 регіональних ринках [10, с.94]. В 1997 р. було затверджено перелік 150 конкретних державних структур монопольного типу, що підлягають ліквідації, поділу або реорганізації з метою посилення конкуренції.

Щодо оцінки поведінки фірм на ринку, то слід брати до уваги такі аспекти їхньої діяльності:

а) чи можуть фірми блокувати входження конкурентів на ринок;

б) чи зустрічають вони конкуренцію з боку імпорту (тому що існуюча в світі тенденція зростання транснаціональної конкуренції веде до зменшення ризику втрат для споживачів від порушень національними монополістами антимонопольного законодавства);

в) чи є конкуренція за цінами або існує змова щодо цін;

г) чи існує конкуренція між фірмами у сфері інноваційної діяльності й інших нецінових областях.

Ефективність діючого антимонопольного законодавства визначається можливостями його застосування по відношенню до існуючих ринкових структур (1), до злиття (2) і до фіксованих цін (3).

Перша із зазначених проблем розв'язується шляхом визначення відповідного ринка та ринкової концентрації. Сама по собі наявність монопольної влади не є приводом для застосування антимонопольного законодавства, воно застосовується лише при наявності дій, які обмежують свободу конкуренції - це є відомий у юридичній практиці *принцип причини*; конкретні

підходи до визнання тих або інших дій антиконкурентними можуть визначатись в окремих країнах різним чином.

Як правило, достатньою умовою для підтримки конкуренції є наявність *конкурсного* (або *змагального*) *ринка* - такого ринка, на якому відсутні вхідні бар'єри, а вихід з ринку є майже безкоштовним (тобто відсутні *незворотні витрати*). На конкурсному ринку деякий час може діяти навіть одна фірма - чистий монополіст.

Майже всі країни тим або іншим чином обмежують такі антиконкурентні дії, як злиття та фіксація цін.

Злиття - це об'єднання двох або більше фірм при згоді власників об'єднати їхні капітали у власність однієї нової фірми. Розрізняють горизонтальне, вертикальне та конгломератне злиття.

Горизонтальне злиття це злиття фірм, які конкурують на одному і тому ж ринку.

Вертикальне злиття - це злиття фірм, які пов'язані відношеннями "постачальник - покупець".

Конгломератне злиття - це злиття фірм, які діють на різних ринках, які не перетинаються (тобто продукція на цих ринках не є замінниками). Частіше обмежується горизонтальне злиття (в США, наприклад, при розгляді питань при наданні дозволу на злиття використовується індекс Герфіндаля-Гіршмана, який зростає при горизонтальному злитті фірм).

Вертикальне злиття з одного боку може навіть заохочуватись, тому що веде до зниження *транзакційних витрат*, з іншого - угода про таке злиття може містити дії, які обмежують конкуренцію, що стає предметом розгляду владних антимонопольних органів.

Фіксація цін - це спроба кількох фірм об'єднатися з метою встановлення певної ціни на товар або послугу. Як правило, фіксується або така ціна, яка є завищеною, монопольною (на зразок картельних угод), або така, яка обмежує появу нових конкурентів. Останнє асоціюється із *грабіжницьким ціноутворенням* - встановленням ціни нижче рівня вартості³; іншою неформальною ознакою грабіжницької ціни є встановлення ціни на такому низькому рівні, що це має сенс тільки для виштовхування більш слабких суперників з ринка.

Звичайно, це лише загальні принципи. Конкретна практика визначення дій антиконкурентними та застосування антимонопольного законодавства має суттєві відмінності в різних краї-

³ В міжнародній торгівлі ціна, яка нижча за вартість виробництва, зветься демпінговою.

нах. Так, у США порівняно з багатьма європейськими країнами більш жорстке антимонопольне законодавство, в ньому вважаються за порушення свободи конкуренції такі дії, як *цінова дискримінація, лідерство у цінах*. У британському, наприклад, законодавстві колективні угоди та злиття оцінюються з огляду на суспільні інтереси, з'ясовується баланс їхніх переваг (економія від масштабу, зниження трансакційних витрат) і недоліків (порушення свободи конкуренції, збільшення Х-неефективності). В українському антимонопольному законодавстві (яке ще потребує вдосконалення) в деяких випадках задекларовані більш жорсткі обмеження, ніж навіть в американському (наприклад, при визначенні незаконних координованих дій), але в цілому недостатньою є досвід і практика його застосування.

Більш сучасним у світі вважається такий підхід до антимонопольного законодавства і антимонопольної політики взагалі, коли враховуються різні цілі суспільства, не лише висока ефективність, але й справедливість; більше уваги повинно приділятися проблемі підвищення суспільного добробуту і, зокрема, добробуту споживачів (питання захисту прав споживачів).

З урахуванням альтернативних цілей політики державна влада інколи сама йде на обмеження конкуренції. Наприклад, можуть робитись винятки з антимонопольного законодавства для деяких учасників ринку (наприклад, для профспілок); можуть створюватись *легальні картелі* - коли адміністративними рішеннями розподіляється ринок і обмежується конкуренція; можуть прийматись закони на зразок патентних, які з певних міркувань обмежують конкуренцію.

Існують погляди (наприклад, австрійської економічної школи), що неокласичне розуміння ефективності, яке обмежує взаємовигідні добровільні угоди, є надто вузьким, тому що такі угоди є основним механізмом координації в ринковій економіці. І тому всі угоди слід вважати ефективними через те, що вони спрямовані на кращу координацію економічних планів учасників; найбільш ефективним є такий відкритий ринок, де кожний учасник має максимально вільний доступ до ринкової інформації і широкий спектр можливого планування своїх дій.

Отже, антимонопольна політика є предметом дискусій у багатьох країнах, а відповідна економічна теорія ще не набула закінченого вигляду.

В Україні питаннями конкурентної політики займається, як вже зазначалось вище, перш за все Антимонопольний комітет

України. Він здійснює державний контроль за дотриманням антимонопольного законодавства, захищає інтереси підприємців і споживачів шляхом застосування заходів щодо запобігання і припинення порушень антимонопольного законодавства, сприяє розвитку добросовісної конкуренції у всіх сферах економіки.

Основними видами порушень антимонопольного законодавства вважаються такі дії (або бездіяльність), як:

- зловживання монопольним становищем на ринку;
- антиконкурентні узгоджені дії;
- дискримінація підприємців органами влади і управління;
- недобросовісна конкуренція.

Перелік дій, що вважаються зловживанням монопольним становищем, наведено в ст.4 Закону України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності". Серед них - нав'язування умов договору, які ставлять контрагентів у нерівне становище, встановлення дискримінаційних, монопольно високих і монопольно низьких цін, сприяння створенню дефіциту на ринку, створення перешкод доступу на ринок.

У цьому ж Законі визначається антиконкурентні узгоджені дії - такі, як встановлення (підтримання) монопольних цін, розподіл ринків за територіальним принципом, асортиментом товарів і таке інше, усунення з ринку або обмеження доступу на нього продавців і покупців (ст. 5).

У ст.6 Закону наводяться прояви дискримінації підприємців органами влади і управління - заборона створення нових підприємств і встановлення обмежень на здійснення окремих видів діяльності, що обмежує конкуренцію; прийняття рішень про централізований розподіл товарів, що призводить до монопольного становища на ринку; заборона на реалізацію товарів з одного регіону республіки в інший; надання окремим підприємцям податкових та інших пільг, що ставлять їх у привілейоване становище щодо інших підприємців тощо.

У Законі України "Про захист від недобросовісної конкуренції" сформульовані види порушень у вигляді недобросовісної конкуренції - такі, як неправомірне використання ділової репутації господарюючого суб'єкта (ст. 4-7), створення перешкод господарюючим суб'єктам у процесі конкуренції та досягнення неправомірних переваг у конкуренції (ст. 8-15), неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці (ст. 16-19).

5. Міжнародні зобов'язання України у сфері конкуренції

Україна проводить активну конкурентну політику, метою якої є підвищення ефективності національної економіки. Підписання Угоди про партнерство і співробітництво (УПС) між ЄС та Україною надало цій політиці певну спрямованість, що зафіксовано у ст. 49 частини VI УПС у положеннях, які стосуються конкуренції.

Базовими документами, що визначають засади інтеграції України до ЄС у галузі конкурентної політики, є:

- Конституція України;
- Угода про партнерство та співробітництво між ЄС і Україною, яка була підписана 16.06.94 р. і набула чинності 1.03.98 р.;
- Стратегія інтеграції України до ЄС, затверджена Указом Президента України від 11.06.98 р. №615/98.

На основі цих документів Антимонопольним комітетом України були розроблені Концепція розвитку стосунків з ЄС у галузі конкурентної політики та законодавства (затверджена 25.08.98 р.) та Програма інтеграції України до ЄС у галузі конкурентної політики.

Різні положення УПС, що стосуються конкуренції, порушують широке коло складних питань стосовно різних форм надання державної допомоги підприємствам, а також стосовно антимонопольних принципів та зобов'язань. УПС містить багато положень, спрямованих на сприяння вільній та добросовісній конкуренції на ринках ЄС та України, між підприємствами та їх товарами. Це, наприклад, правила ст. 49 УПС, ст. 15-19 УПС (розд. III) про торгівлю товарами, ст. 5 УПС, яка стосується гармонізації правил щодо конкуренції та державної закупівлі.

Стаття 49 УПС, пункт 1 зобов'язує Сторони "співпрацювати з метою виправлення або усунення... обмежень конкуренції, до яких вдаються підприємства, або викликаних державним втручанням, якщо вони можуть впливати на торгівлю між Співтовариством і Україною" [11, с. 25].

Дуже суттєвою для нашої країни є ст.49.2.3 щодо державної допомоги: "Сторони утримуються від надання будь-якої державної допомоги окремим підприємствам чи виробництву товарів, крім первинних товарів, що визначені ГАТТ, або від надання послуг, які спотворюють або загрожують спотворити конкуренцію і які таким чином впливають на торгівлю між Співтовариством і Україною" [11, с. 26].

Стаття 49.2.4. УПС містить положення про державні монополії комерційного характеру - про недопущення дискримінації громадян Сторін щодо умов, за яких товари закупаються або продаються (починаючи з четвертого року від дати набуття чинності цієї Угоди). До державних монополій, передбачених цією статтею, належать монополії спирту, цукру, спиртних напоїв, зв'язку, імпорту та продажу природного газу та електроенергії. Перелік може включати також природні монополії в галузях постачання електроенергії, нафти і газу, комунальних послуг, пошти.

Мета ст. 49.2.4 УПС (як і наступної, 49.2.5) полягає в забезпеченні рівноправності застосування правил добросовісної конкуренції у державному секторі.

Незважаючи на деякі недостатньо продумані рішення щодо підтримки окремих національних виробників протягом кількох попередніх років (які, на думку європейських партнерів не завжди узгоджувались із УПС), в цілому Україна у своїй антимонопольній діяльності здійснює заходи щодо реалізації стратегії інтеграції до ЄС у сфері конкурентної політики.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Мікроекономіка і макроекономіка/ С.Будаговська, О.Кілієвич та ін. Підручник для підготовки магістрів державного управління/ за ред. С. Будаговської. - К.: Основи, 1998. - 518 с. - Ч.1. Тема 10.

2. Семюелсон П., Нордгауз В. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1998. - Розд. 10-12.

3. О.Кілієвич. Спільні положення ЄС щодо конкуренції. - В кн.: Україна на шляху європейської інтеграції: Наук.-практ. зб. матеріалів / Товариство Карла Дуйсбурга; Міністерство економіки України. - К., 2000. - 219 с. Розд.1.3. - С.16-19.

4. О.Кілієвич. Конкурентоспроможність економіки та конкурентна політика. - В кн.: Україна на шляху європейської інтеграції: Наук.-практ. зб. матеріалів / Товариство Карла Дуйсбурга; Міністерство економіки України. - К., 2000. - 219 с. Розд.2.4. - С.106-127,199-218.

5. О.Кілієвич. Політика деяких країн в галузі конкуренції - уроки для України.- В кн.: Україна на шляху європейської інтеграції: Наук.-практ. зб. матеріалів / Товариство Карла Дуйсбурга; Міністерство економіки України. - К., 2000. - 219 с. Розд.3.3. - С.138-143.

6. Посібник з питань імплементації угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС. - К.: Tacis - UEPLAC, 1999. Ч. VI. С. 76-86.

7. *Рассел Пітман*. Конкурентна політика в Україні та Сполучених Штатах: український закон про конкуренцію та американський досвід.- К.: Проект Економічної реформи в Україні (ПЕРУ), 1995.- 35 с

8. *Прокопенко Є.* Зобов'язання України та ЄС у сфері конкуренції згідно Угоди про Партнерство та Співробітництво (робочі матеріали).

9. *Дахно І.І.* Антимонопольне право: Курс лекцій. - К.: Четверта хвиля, 1998. - 352 с.

10. Антимонопольний Комітет України. Річний звіт.- К. 1999.

11. Угода про Партнерство і Співробітництво: Повний текст угоди, підписаної між Європейським Союзом та Україною в Люксембурзі 16 черв. 1994 р. - К.: Представництво Європейської Комісії в Україні.

РОЗДІЛ 2.8

КОНКУРЕНТНІ РИНКИ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Ринки факторів виробництва в економічній теорії.*
2. *Попит на фактор виробництва.*
3. *Ринок праці.*
4. *Пропозиція праці.*
5. *Рівновага на ринку праці.*
6. *Ринок землі.*

1. *Ринки факторів виробництва в економічній теорії*

Для забезпечення випуску економічних благ фірми використовують різноманітні *ресурси*. Ресурси, які використовуються у виробничому процесі, називають *факторами виробництва* - це блага, які потрібно придбати фірмі для забезпечення випуску інших благ - готової продукції.

Ринки факторів - праці, капіталу, землі, - така сама невід'ємна складова ринкової економіки, як і ринки товарів і послуг. Це специфічні ринки, де, на відміну від ринків продукції, з боку попиту виступають фірми, які споживають виробничі фактори, а з боку пропозиції - власники факторів - домогосподарства. На ринках факторів визначаються ціни та обсяги використання факторів. Ринки факторів виробництва вважаються вторинними по відношенню до ринків готової продукції, тому що стан перших (ціни і обсяги факторів) визначається станом других (обсягами продукції). Попит фірми на фактори визначається попитом споживачів на ринках готової продукції, тому попит на фактори зветься *вторинним (похідним) попитом*.

Аналіз функціонування ринків факторів виробництва в економічній теорії здійснюється за тими ж принципами (т.зв. *неокласичної* чи *Маршалової* методології), що й аналіз ринків благ. З урахуванням типу ринкової структури досліджується, як формується *попит* на фактори, як формується *пропозиція*, і які чинники визначають *рівновагу* на ринку, що дозволяє дослідити проблеми ціноутворення на фактори виробництва, а також вплив держави на стан цих ринків.

Повністю конкурентними є ринки факторів, де жоден окремо взятий учасник не має можливості впливати на ціни. Повна конкуренція на ринку фактора передбачає, що:

- фірми і домогосподарства є цінодержувачами;
- фактор є однорідним;
- вхід на ринок для нових учасників і вихід з нього є вільними;
- всі учасники повністю поінформовані щодо ситуації на ринку, зокрема, цін.

Щоб ринок фактора вважався повністю конкурентним, фірма повинна бути також конкурентною і на ринках готової продукції. Вважається, що всі учасники ринку факторів поводять себе раціонально і максимізують кожний власну вигоду: домашні господарства - вигоди (*корисність*) від їхнього продажу, фірми - купують фактори за такими цінами і в таких обсягах, щоб максимізувати прибуток від продажу готової продукції.

2. Попит на фактор виробництва

Кожна фірма визначає обсяг факторів, що будуть використуватись у виробництві, виходячи з критерію максимізації прибутку. Приймаючи *рішення про найм* додаткової одиниці фактору виробництва, фірма зіставляє *вигоди*, що будуть отримані, і *витрати*, які необхідно для цього понести. Вигоди фірми від найму додаткової одиниці фактору можуть бути виміряні показником *граничного продукту у грошовому виразі* - це додаткова виручка, що буде отримана від реалізації продукції, виробленої за допомогою цієї додаткової одиниці фактору виробництва:

$$MRP = MP \times P, \quad (8.1)$$

де MP - граничний продукт фактору виробництва - приріст випуску продукції у натуральному виразі за рахунок використання додаткової одиниці фактору виробництва, P - ринкова ціна одиниці продукції. Якщо фірма має *ринкову владу* на ринку своєї продукції - тобто може впливати на ціни, і збільшення обсягу реалізації пов'язане із зменшенням ціни, то граничний продукт у грошовому виразі обчислюється як:

$$MRP = MP \times MR, \quad (8.2)$$

де MR - гранична виручка - приріст виручки при збільшенні обсягу реалізації на одиницю.

Витрати фірми по залученню у виробничий процес додаткової одиниці фактору виробництва назвемо *граничною вартістю*

фактора виробництва і позначимо як MIC . Якщо ринок фактору конкурентний, то гранична вартість фактору дорівнює ринковій ціні фактору виробництва і не залежить від того, який обсяг фактору наймає окрема фірма. Скажімо, якщо йдеться про ринок праці, гранична вартість фактору - це ринкова ставка заробітної плати w :

$$MIC = w. \quad (8.3)$$

Внаслідок дії *закону спадання граничної продуктивності*, при збільшенні обсягу використання окремого фактора виробництва (якщо обсяг інших факторів лишається незмінним) величина MP (а, тим самим, і величина MRP) буде зменшуватись. Поки вигоди від найму додаткової одиниці фактору перевищують витрати ($MRP > MIC$) фірма буде збільшувати використання даного фактору. *Оптимальним* обсяг використання фактору буде, коли граничні вигоди і граничні витрати зрівняються, тобто буде виконуватись умова, яка називається *правилом найму*:

$$MRP = MIC \quad (8.4)$$

На конкурентному ринку праці правило найму матиме вигляд (рис. 8.1):

$$MP_L = w / P, \quad (8.5)$$

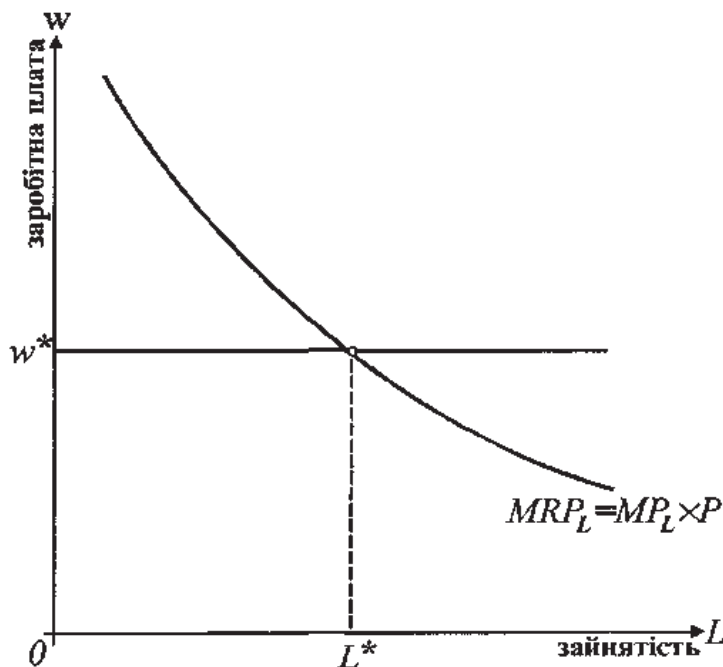


Рис. 8.1. Правило найму на конкурентному ринку праці

w^* - ринкова ставка заробітної плати; L - обсяг праці; MRP_L - гранична виручка у грошовому виразі (крива попиту фірми на працю); MP_L - граничний продукт праці; P - ціна продукту, що виробляє фірма; L^* - оптимальний для фірми (за інших рівних умов) обсяг трудових ресурсів.

тобто фірма використовує оптимальний обсяг праці, якщо гранична продуктивність праці (MP_L) дорівнює *реальній заробітній платі* (w/P).

Якщо ринкова ціна фактора змінюється, то змінюватиметься і обсяг фактора, який наймає фірма, яка в будь-якому випадку прагне максимізувати прибуток - тобто, в даному випадку, досягти стану, що описується умовою (8.4). Таким чином, крива MRP (залежність граничного продукту у грошовому виразі від обсягу використання фактору) є *кривою попиту фірми на фактор виробництва* - тобто залежністю між ціною фактору і обсягом, який наймає фірма.

3. Ринок праці

Ринок праці - ринок одного з факторів виробництва, де домогосподарства в ролі найманих робітників пропонують свою працю, а фірми - виробники товарів та послуг (працедавці) - потребують її. На ринку праці встановлюється ціна праці - ставка заробітної плати - та обсяг використання праці.

Праця (або *послуги праці*) - один з основних факторів виробництва, власниками якого є домогосподарства; це фізичні і розумові здібності людей, що можуть бути використані у виробництві благ.

Унікальність праці як виробничого фактора полягає в тому, що послуги праці неможливо відокремити від робітника. Але через те, що об'єктом купівлі-продажу є лише послуги праці робітника, а не сам робітник, поряд із ціною праці не менше важать умови праці, які визначаються трудовими угодами і чинним законодавством.

Обсяг використання праці вимірюється у годинах роботи протягом певного періоду (отже, праця - це змінна потоку). Запаси праці в економіці вимірюються показником *робоча сила*: це працездатне населення, тобто кількість людей, які досягли певного віку і працюють або, хоча й не мають роботи, то шукають її чи очікують, що їм запропонують роботу.

Працедавець - це фірма, яка, виходячи із попиту на свою продукцію, створює попит на працю та надає можливість найманим робітникам працювати і отримувати заробітну плату.

4. Пропозиція праці

Модель індивідуальної пропозиції праці може бути побудована на основі аналізу оптимального вибору людини між двома благами - трудовим *доходом* (точніше - споживанням благ, які можуть бути придбані за зароблені гроші) і *вільним часом*. Під вільним часом розуміють не лише час відпочинку, а й будь-який час, що не оплачується роботодавцем. Вважаючи вільний час благом, тим самим припускається, що сама по собі робота для типового індивіда є *антиблагом* - збільшення годин роботи зменшує корисність. Як по відношенню до трудового доходу, так і до вільного часу виконується *закон спадання граничної корисності*. Вважатимемо також, що робітник *вільний у виборі* - скільки працювати і скільки мати вільного часу. Ставка заробітної плати w по суті виступає як *альтернативна вартість вільного часу*. Відносну корисність вільного часу можна виразити через граничну норму заміщення між роботою та вільним часом:

$$MRS = MU_{\text{вільного часу}} / MU_{\text{доходу}} = -\Delta\text{доходу} / \Delta\text{вільного часу}$$

- це такий приріст доходу, що компенсує людині втрату одиниці вільного часу (MU - гранична корисність). Якщо вартість вільного часу перевищуватиме корисність ($w > MRS$), робітник намагатиметься працювати і заробляти більше (збільшуватиме індивідуальну пропозицію праці), у протилежному випадку ($w < MRS$) - індивідуальна пропозиція праці зменшуватиметься. Станом рівноваги для робітника буде ситуація коли відносна корисність вільного часу і його альтернативна вартість співпадають:

$$w = MRS \quad (8.6)$$

При зміні ставки заробітної плати, рішення робітника - збільшувати чи зменшувати індивідуальну пропозицію праці знаходиться під впливом двох стимулів - *ефекту доходу і ефекту заміщення*, дія яких протилежна один одному. Розглянемо для прикладу *зростання* ставки заробітної плати. По-перше, це означає збільшення альтернативної вартості вільного часу - як і по відношенню до будь-якого блага, якщо на нього зростає ціна, це стимулює людину скоротити його споживання (*ефект заміщення*). З іншого боку, збільшення заробітної плати означає збільшення доходу людини - і якщо вільний час вважати *нормальним благом*, його споживання має зрости. Таким чином, внаслідок протилежної дії ефектів доходу і заміщення, однозначно визначити реакцію типового робітника на зміну ставки заробітної плати неможливо.

5. Рівновага на ринку праці

Ринкова пропозиція праці (рис. 8.2) є сумою індивідуальної пропозиції всіх робітників. Цю криву прийнято вважати *нахиленою вгору*, виходячи з того, що в середньому ефект заміщення має більш сильний вплив на поведінку людей. Кривій ринкової пропозиції праці можна дати й іншу інтерпретацію - вона відображає середню *альтернативну вартість одиниці робочої сили* для кожного даного рівня зайнятості.

Якщо ринок праці є конкурентним, то рівновага (тим самим - ринкова ставка заробітної плати і обсяг зайнятості) на ньому встановиться у ситуації, коли обсяг попиту дорівнюватиме обсягу пропозиції, і, тим самим, - граничні вигоди від залучення у виробничий процес додаткової одиниці праці дорівнюватимуть вартості альтернативних способів використання робітниками свого часу (рис. 8.2). Конкурентний ринок праці є ефективним у тому розумінні, що забезпечує максимізацію сукупних суспільних вигод. Будь-яке державне втручання на конкурентному ринку праці означатиме суспільні втрати, пов'язані з виникненням неефективності.

Різниця між ринковою *ціною* фактору (у даному випадку - ставкою заробітної плати) і *вартістю* альтернативних способів

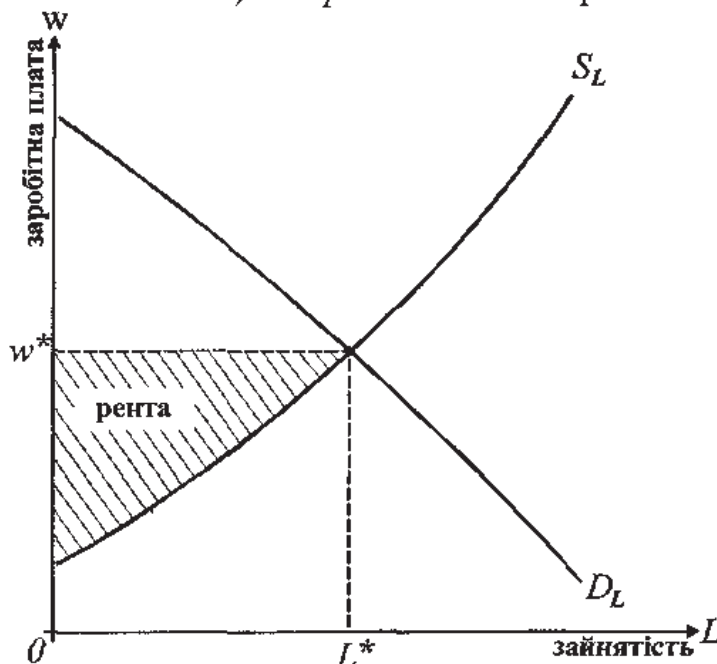


Рис. 8.2. Конкурентний ринок праці

Ринковою пропозицією праці S_L є сума пропозиції праці всіх робітників на даному ринку; крива S_L відображає середню альтернативну вартість одиниці праці на даному рівні зайнятості. Ринковий попит на працю D_L є сумою попиту всіх фірм на даному ринку. Попит на працю визначається усередненою по всіх фірмах граничною продуктивністю у грошовому виразі.

використання ресурсу (тут - часу) називається *ренною*. Рента є аналогом поняття надлишку виробника на ринках благ. Сукупна рента, яку отримують робітники на ринку праці, зображена заштрихованою областю на рис. 8.2.

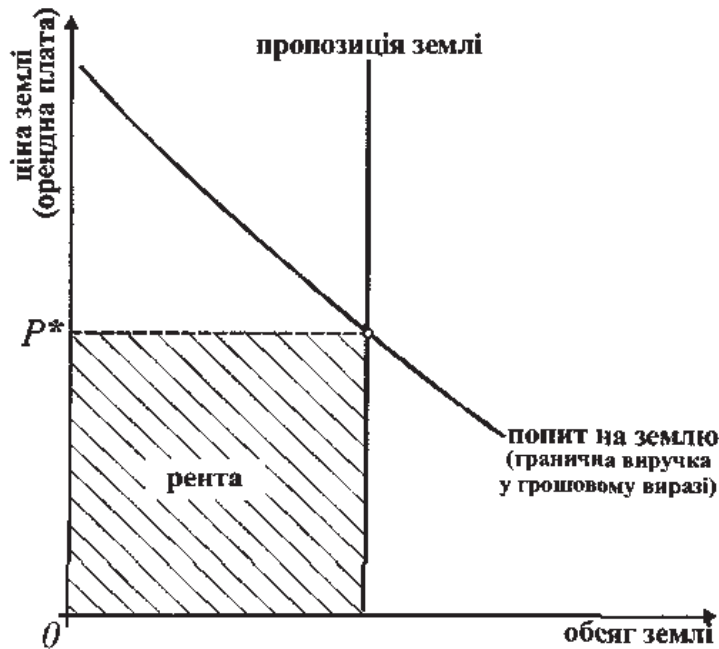


Рис. 8.3. Ринок землі

6. Ринок землі

Ключовою відмінністю ринку землі від інших ринків факторів виробництва є *фіксований* обсяг землі, доступний для корисного використання. Це означає, що крива пропозиції землі є вертикальною лінією (рис. 8.3). Альтернативна вартість землі за цих умов дорівнює нулю. Ринкова ціна землі (тут - орендна плата за використання землі) визначається лише фактором попиту - граничними вигодами (граничним доходом у грошовому виразі), що отримують фірми від використання землі у процесі виробництва. Вся оплата, яку отримують власники землі є ренною.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Піндайк Р., Рубінфелд Д. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1997.
2. Семюелсон П., Нордгауз В. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1998.
3. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Микроэкономика. - С.-Пб.: СПб-оркестр: Литера плюс, 1994.
4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - М.: Дело, 1993.
5. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 Т. / Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1992. - Т. 1. - Гл. 13, 14. (Пер. с англ.)
6. Основы экономической теории: Учеб.-метод. пособие под ред. Р. Нуреева. - М.: Вопр. экономики, 1996. - №1.

РОЗДІЛ 2.9

НЕДОСКОНАЛА КОНКУРЕНЦІЯ НА РИНКАХ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. Недосконала конкуренція та державне регулювання ринку праці
2. Моносонія на ринку праці.
3. Профспілки і ринкова влада продавця на ринку праці.

1. Недосконала конкуренція та державне регулювання ринку праці

Ринки праці в реальності, як правило, далекі від досконалої конкуренції. Втручання держави на ринках праці звичайно обумовлене нездатністю нерегульованого ринку забезпечити оптимальне розміщення трудових ресурсів. Для обґрунтувань такого втручання звичайно наводять наступні аргументи: наявність ринкової влади, нерівність сторін трудового контракту, дискримінація, недостатня інформація, проблеми страхування від несприятливих умов на ринку праці.

Нерівноправність положення робітника по відношенню до фірми, яка приводить до відчуження робітника від його праці, відчуття невпевненості у майбутньому і зменшення зацікавленості у підвищенні ефективності, веде до втрат добробуту. Дискримінація на ринку праці означає не лише несправедливість, але й зменшення ефективності. Втрати ефективності відбуваються і тоді, коли роботодавці і робітники не мають достатньої інформації про умови праці, зокрема у питаннях безпеки. Нарешті, ринок праці не дає робітникам можливості застрахувати себе на випадок втрати працездатності та настання старості.

Практично у всіх країнах уряди встановлюють норми, які передбачають визначені умови праці, забороняють дискримінацію тощо. Конкретні заходи та регулюючі положення можуть бути різними, але майже завжди вони складаються з наступних напрямів:

- 1) законодавче оформлення і захист прав робітників,
- 2) захист вразливих груп населення,
- 3) гарантування прийнятних умов праці,
- 4) забезпечення стабільного доходу і соціальне страхування робітників.

Державне регулювання ринку праці далеко не завжди є ефективним. Закріплені у законодавстві положення не завжди ефективно впроваджуються. Деякі форми державного регулювання забезпечують захист лише відносно благополучної категорії робітників "формального сектору" за рахунок обмеження зайнятості і витіснення робітників у "неформальний" сектор. Це відбувається, коли встановлені стандарти оплати та умов праці помітно випереджають рівень розвитку країни чи є перешкодою для гнучкості ринку праці.

2. Монопсонія на ринку праці

Монопсонією називають ринкову структуру, в якій на ринку присутній лише один покупець даного блага чи виробничого ресурсу. Чиста монопсонія (лише *один* працедавець для даної категорії робітників) на ринках праці зустрічається нечасто, але ситуація, коли працедавець має значну *ринкову владу* і може істотно впливати на ставки заробітної плати, є розповсюдженою.

У випадку монопсонії крива пропозиції праці з точки зору окремого працедавця вже не є горизонтальною лінією, як це було на конкурентному ринку (див. рис. 8.1 у розділі 2.8), коли фірма може наймати як завгодно багато робітників по ринковій ставці заробітної плати. Фірма-монопсоніст зустрічається з *ринковою* пропозицією праці даної категорії робітників і може збільшити найм робітників лише збільшивши ставку заробітної плати. Це означає, що граничні витрати на фактор виробництва перевищують середню вартість праці (ставку заробітної плати) і зростають із збільшенням зайнятості. За правилом найма, фірма максимізує прибуток, якщо гранична виручка у грошовому виразі дорівнює граничним витратам на найм фактору ($MRP = MIC$). Але при цьому фірма-монопсоніст встановлює заробітну плату на мінімально можливому рівні, необхідному для залучення необхідної кількості робітників. Цей мінімально можливий рівень визначається кривою пропозиції праці - тобто середньою вартістю праці при даному рівні зайнятості (див. рис. 9.1).

Монопсонія приводить до *втрат мертвого грузу* - безповоротних втрат суспільного добробуту, пов'язаних в даному випадку з наявністю у одного з учасників ринку ринкової влади: зайнятість і ставка заробітної плати у випадку монопсонії буде нижчою від суспільно ефективного рівня. У даному випадку державне втручання у вигляді встановлення мінімальних рівнів оплати праці може покращити ефективність.

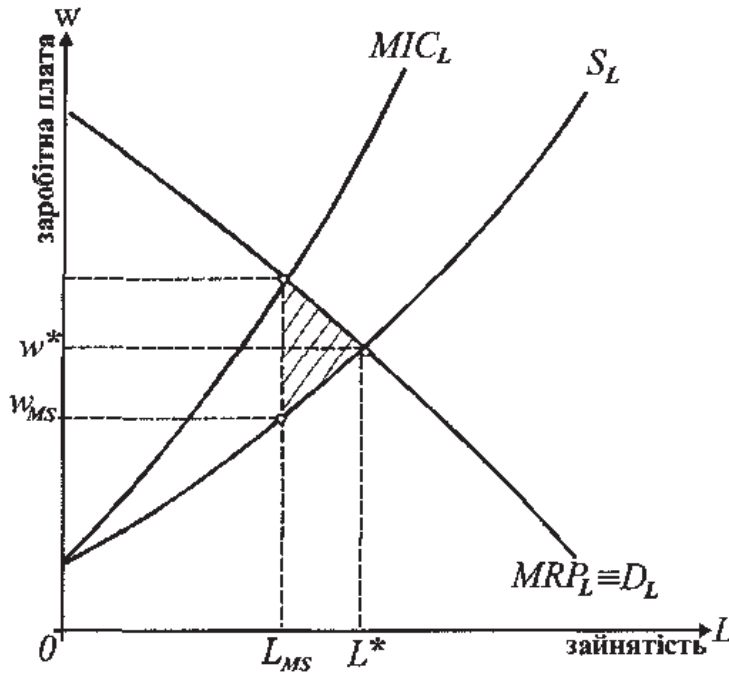


Рис. 9.1. Монопсонія на ринку праці

У випадку монопсонії зайнятість (L_{MS}) буде меншою за суспільно ефективний рівень (L^*), заробітна плата також менша ніж у випадку повної конкуренції. Суспільні втрати, пов'язані з монопсонією, позначені заштрихованою областю.

3. Профспілки і ринкова влада продавця на ринку праці

Профспілки часто відіграють позитивну роль на ринках праці, пом'якшуючи проблеми нерівноправності робітників і роботодавців, дискримінації, невизначеності умов праці, соціального страхування тощо. Але в той же час діяльність профспілок не завжди є однозначно ефективною з точки зору суспільного добробуту. Виступаючи як монопольний продавець певного виду трудових ресурсів при укладанні трудових контрактів, профспілки мають ринкову владу. Якщо метою профспілки є не максимізація зайнятості, а отримання максимально можливої заробітної плати для членів профспілки, це приводить до неефективності (див. рис. 9.2). Максимально можливий рівень заробітної плати, який може платити фірма дорівнює граничному доходу у грошовому вимірі (MRP), але із збільшенням зайнятості MRP зменшується. Це означає, що граничні вигоди профспілки від найму кожного додаткового робітника (крива MR на рис. 9.2) будуть також зменшуватись при зростанні зайнятості, і будуть меншими від ставки заробітної плати. Оптимальним рівнем зайнятості для профспілки буде такий, коли граничні вигоди MR дорівнюватимуть альтернативній вартості праці (крива MR перетне криву пропозиції праці). Ситуація, що при цьому ви-

никне, також буде характеризуватись неефективністю: зайнятість буде меншою, а заробітна плата - вищою за ефективний рівень.

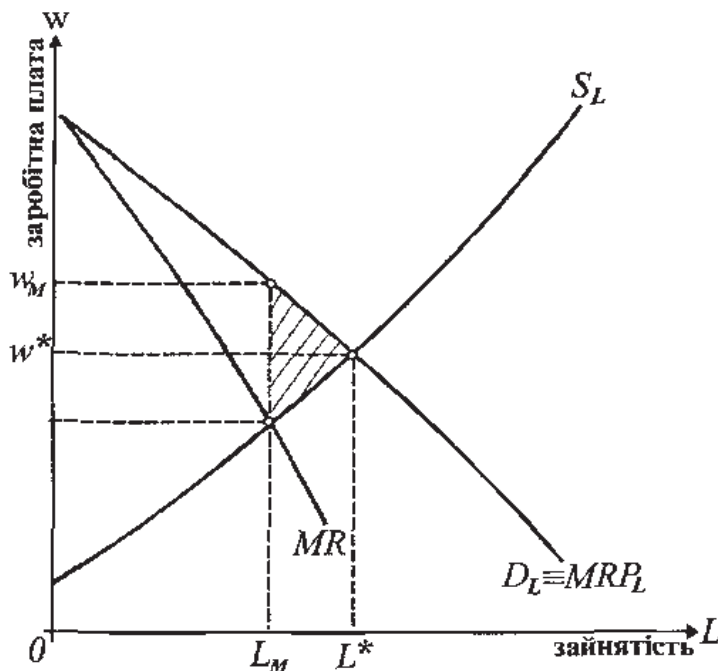


Рис. 9.2. Монополія профспілки на ринку праці

Монопольна влада профспілки приводить до того, що зайнятість буде меншою від суспільно ефективного рівня ($L_M < L^*$), а заробітна плата - вищою ($w_M > w^*$), що, як і у випадку монопсонії, приводить до суспільних втрат (заштрихована область).

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Піндайк Р., Рубінфелд Д. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1997.
2. Семюелсон П., Нордгауз В. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1998.
3. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Микроэкономика. - С.Пб.: СПб-оркестр: Литера плюс, 1994.
4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - М.: Дело, 1993.
5. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 Т. / Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1992. - Т. 1. - Гл. 13, 14. (Пер. с англ.)
6. Основы экономической теории: Учеб.-метод. пособие под ред. Р. Нуреева. - М.: Вопр. экономики, 1996. - №1.
7. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. - М.: Прогресс, 1986.

Розділ 2.10

КЛАСИЧНА МОДЕЛЬ РИНКУ КАПІТАЛУ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Капітал, інвестиції та класична модель ринку позичкових коштів.*
2. *Інвестиційний попит.*
3. *Пропозиція заощаджень: теорія міжчасового вибору.*
4. *Рівновага на ринку позичкових коштів.*
5. *Фактори часу та ризику, множинність процентних ставок.*

1. Капітал, інвестиції та класична модель ринку позичкових коштів

Під *капіталом* у мікроекономіці розуміють *створені засоби виробництва, що використовуються у виробничому процесі протягом певного часу*. До поняття капіталу часто відносять не лише будівлі, машини, обладнання (т.зв. *фізичний капітал*), але й знання, навички, досвід робітників (*людський капітал*). *Інвестиції* - це процес створення капіталу, який вимагає витрат ресурсів.

В класичній економічній теорії ринок капіталу розглядається як ринок *інвестиційних ресурсів* - коштів, необхідних для здійснення інвестицій. У найпростішій класичній моделі ринку капіталу - т. зв. *моделі ринку позичкових коштів*, - одні економічні агенти (*кредитори*) надають іншим (*позичальникам*) можливість використання ресурсів для здійснення інвестицій (створення капіталу) в обмін на зобов'язання повернення ресурсів в майбутньому з деякою винагородою - процентом. Як *ціна* на ринку позичкових коштів виступає *процентна ставка* - процент у розрахунку на одиницю запозичених коштів, що виплачується за користування цими коштами *на протязі одиниці часу*.

Як і в аналізі інших ринків, ринок капіталу в класичній теорії аналізується через призму закономірностей формування *попиту, пропозиції та рівноваги* на ринку, а базовим припущенням є раціональна поведінка економічних агентів, рішення яких завжди спрямовані на максимізацію власних вигід. Під *попитом* розуміють загальний обсяг ресурсів, які готові позичати фірми і домашні господарства при кожному даному рівні ціни - процентної ставки. *Пропозиція* відображає, який обсяг коштів (зао-

щаджень) готові запропонувати домашні господарства при кожному значенні процентної ставки. Якщо ринок позичкових коштів характеризується досконалою конкуренцією, то процентні ставки і обсяг інвестицій в економіці встановляться на такому рівні, коли обсяги попиту на інвестиційні ресурси і пропозиції заощаджень будуть рівними.

2. Інвестиційний попит

Інвестиційний попит з боку фірм є не єдиним, але головним фактором попиту на позичкові кошти. Фірма, створюючи капітал, робить це з метою максимізації прибутку. Стимули створення нового капіталу з'являються у фірми, коли інвестовані кошти дозволяють отримати додатковий прибуток. Цей додатковий прибуток може бути охарактеризований показником *доходності інвестицій (віддачі на інвестовані кошти)* - приросту прибутку у розрахунку на одиницю інвестованих коштів¹. Доходність інвестицій може бути різною в залежності від виду діяльності, розміру фірми чи інших факторів, але існує загальна закономірність, обумовлена *законом спадання граничної продуктивності* факторів виробництва - із збільшенням обсягу інвестицій їх доходність у межах окремої фірми зменшується. На рис. 10.1. представлена типова залежність доходності інвестицій від їх обсягу - крива граничної ефективності інвестицій. Ця крива визначає можливості фірми по отриманню вигід від інвестиційної діяльності і визначає її інвестиційний попит.

Рішення про інвестиції, як і будь-яке інше економічне рішення, визначається співставленням вигід і витрат. Витратами, або точніше - *вартістю створення капіталу*, - виступає в моделі позичкових коштів ринкова процентна ставка. Ринкова процентна ставка являє собою альтернативну вартість інвестування ресурсів. Якщо фірма використовує запозичені кошти, процентна ставка - це *явні витрати*, що необхідно понести для створення капіталу. У випадку використання власних ресурсів, процентна ставка відіграє роль упущених вигід (*неявних витрат*), пов'язаних з тим, що кошти використані на створення капіталу, а не надані у користування іншим учасникам ринку.

¹ Більш точне визначення поняття доходності інвестицій та критеріїв прийняття інвестиційних рішень фірмою - див. у розд. 5.9.

Таким чином, рішення фірми про обсяг інвестицій визначається, з одного боку, ефективністю (доходністю) власних інвестиційних проектів, з іншого - ринковою ставкою процента, яка в даній моделі відіграє роль *альтернативної вартості створення капіталу*. Це ілюструє рис. 10.1 - фірма збільшує обсяг інвестицій до того моменту, поки доходність інвестицій не стане рівною ринковій процентній ставці.

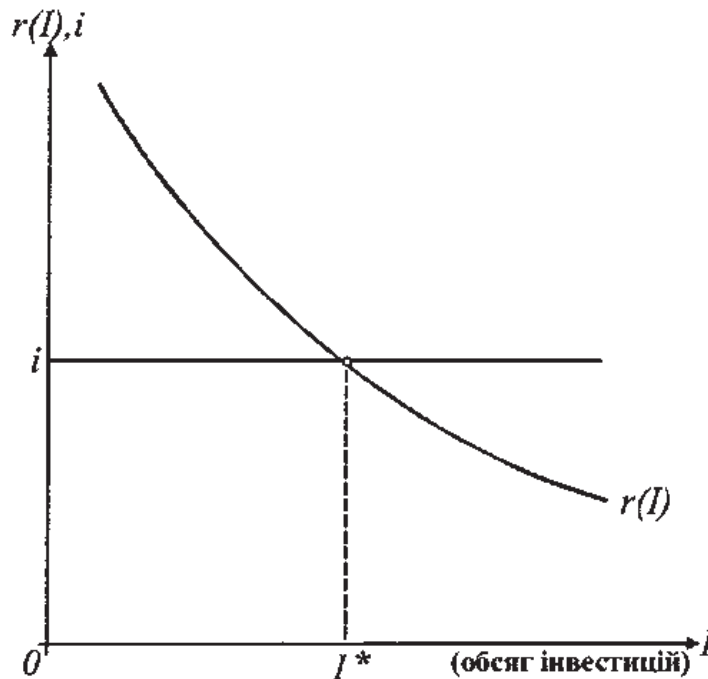


Рис. 10.1. Інвестиційний попит фірми та рішення про обсяг інвестицій

Крива $r(I)$ відображає граничну ефективність інвестицій: норму віддачі (доходність) інвестицій в залежності від обсягу. Обсяг інвестицій є оптимальним, коли доходність інвестицій дорівнює ринковій процентній ставці i . Крива $r(I)$ є кривою попиту фірми на інвестиційні ресурси.

3. Пропозиція заощаджень: теорія міжчасового вибору

Пропозиція інвестиційних ресурсів на ринку формується домашніми господарствами, які *заощаджують* частину доходів для споживання у майбутньому. Можлива і обернена ситуація - коли людина збільшує своє поточне споживання за рахунок запозичень - тобто за рахунок зменшення майбутнього споживання. *Модель міжчасового вибору* економічного агента, що стисло викладається нижче, була запропонована Ірвінгом Фішером на початку ХХ ст.

Вважатимемо, що людина вільна у виборі - який обсяг доступних їй ресурсів споживати, а який заощаджувати. Рішення індивіда визначається з одного боку - доступними можливостями-

ми, з іншого - перевагами (корисністю) стосовно поточного і майбутнього споживання. *Можливості* визначаються розміром накопиченого багатства, доходом, який людина отримує в поточному періоді і який буде отримувати в майбутньому, а також ринковою процентною ставкою. Процентна ставка визначає *пропорцію*, в якій суб'єкт може обмінювати поточне споживання на майбутнє: якщо процентна ставка дорівнює i , то за кожну одиницю поточного споживання, можна отримати $(1+i)$ одиниць споживання у майбутньому. Тим самим, величина $(1+i)$ є *альтернативною вартістю* одиниці сьогоденного споживання, вираженою у одиницях майбутнього споживання.

Відношення переваги людини відносно сьогоденного і майбутнього споживання можна охарактеризувати граничною нормою заміщення (*MRS*) між сьогоденним і майбутнім споживанням - максимальним обсягом споживання у майбутньому, яким суб'єкт згоден пожертвувати в обмін на додаткову одиницю споживання сьогодні:

$$MRS = -(\Delta \text{Майбутнє споживання} / \Delta \text{Поточне споживання})$$

Величина *MRS* характеризує відносну корисність для людини сьогоденного споживання, виражену у одиницях майбутнього споживання. Якщо $MRS > (1 + i)$ - тобто корисність сьогоденного споживання більша за його альтернативну вартість, людина буде збільшувати споживання у поточному періоді, скорочуючи заощадження. У протилежному випадку: $MRS < (1 + i)$ - заощадження будуть зростати. Умовою рівноваги для домашнього господарства буде, таким чином:

$$MRS = (1 + i)$$

При зміні ринкової процентної ставки однозначно прогнозувати реакцію домашнього господарства неможливо. Наприклад, якщо процентна ставка зростає - на поведінку людини впливають одночасно два стимули - *ефект заміщення* (збільшення вартості поточного споживання стимулює людину споживати менше, відкладаючи кошти на майбутнє) і *ефект доходу* (зростання процентних ставок для людини, що заощаджувала кошти, означає збільшення сукупних - сьогоденних і майбутніх - доходів, що дозволяє збільшити поточне споживання).

4. Рівновага на ринку позичкових коштів

Сума інвестиційного попиту всіх фірм утворює ринковий попит на інвестиції (рис.10.2). Крива ринкового інвестиційного попиту має від'ємний нахил внаслідок дії закону спадання граничної продуктивності. Сума пропозиції заощаджень домашніх господарств являє собою ринкову пропозицію заощаджень.

На ринку позичкових коштів присутні всі фірми і всі домашні господарства, тому природно вважати, що жоден окремо взятий учасник не може впливати на ринкову ціну, тобто ринок позичкових коштів можна вважати близьким до стану повної конкуренції. Таким чином, ринкова процентна ставка і обсяг інвестицій в економіці визначається взаємодією факторів інвестиційного попиту (інвестиційними можливостями фірм, тобто *ефективністю інвестицій*) і пропозиції заощаджень (обсягами доходів та перевагами домашніх господарств відносно сьогоденного і майбутнього споживання)².

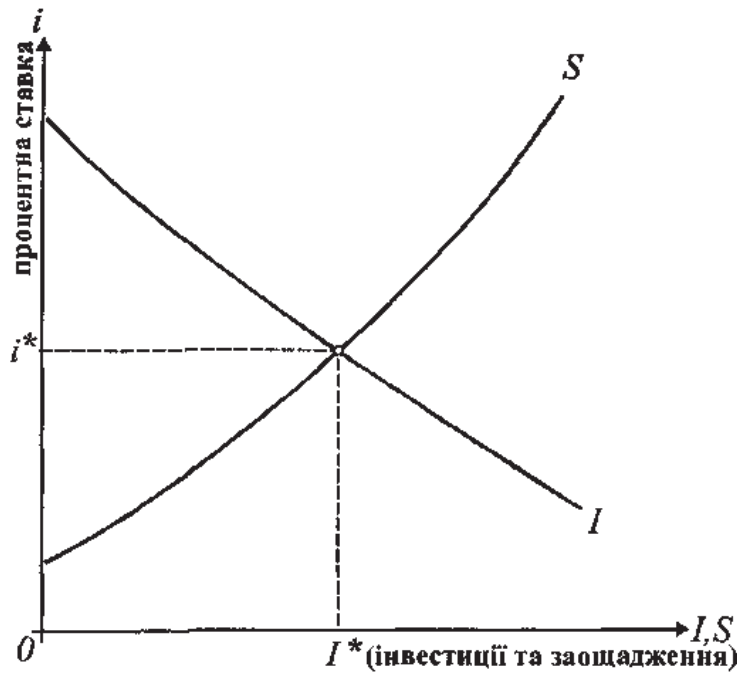


Рис. 10.2. Рівновага на ринку позичкових коштів

5. Фактори часу та ризику, множинність процентних ставок

В реальності, на відміну від розглянутої вище простої моделі, на ринку існує не єдина ціна за використання позичкових коштів - тобто спостерігається *множинність процентних ста-*

²Такий висновок є справедливим, якщо відсутнє втручання держави і вплив зовнішньоекономічних зв'язків.

вок. Два основних фактори, що визначають це явище - *час* та *ризик*.

Фінансові зобов'язання мають різний строк виконання, - як свідчить практика, позики на різний строк видають під різний процент, - тобто існує *структура процентних ставок у часі*.

Крім того, фінансові зобов'язання відрізняються за ступенем ризику, який можна розуміти як невизначеність стосовно строків і обсягів повернення запозичених коштів. І цей факт, в силу несхильності до ризику більшості інвесторів, є основою для існування *структури процентних ставок за ступенем ризику*: більш ризиковані інвестиції фінансуються лише якщо вони забезпечують більш високий дохід.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Піндайк Р., Рубінфелд Д. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1997.
2. Семюелсон П., Нордгауз В. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1998.
3. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Микроэкономика. - С.Пб.: СПб-оркестр: Литера плюс, 1994.
4. Мертенс А. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. - К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997.
5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - М.: Дело, 1993.
6. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т.; Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1992. - Т. 1. - Гл. 13, 14. (Пер. с англ.)
7. Основы экономической теории: Уч.-метод. пособие под ред. Р. Нуреева. - М.: Вопр. экономики, 1996. - №1.
9. Fisher I. The Theory of Interest. New York: Macmillan, 1930.

Розділ 2.11

ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ В УМОВАХ РИЗИКУ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Теорія прийняття рішень в умовах ризику.*
2. *Теорія портфелю та диверсифікація.*
3. *Рівновага на ринку капіталу.*
4. *Асиметрична інформація.*
5. *Замовник та агент.*

Ризик, неповна та нерівномірно розподілена між учасниками ринку інформація - найважливіші фактори, що визначають поведінку економічних агентів та функціонування економіки в цілому. Стандартні неокласичні економічні моделі, що розглядають діяльність домашніх господарств, фірм, їх взаємодію на ринках благ та ресурсів часто ігнорують фактор ризику, що значно спрощує реальність, і не дозволяє адекватно аналізувати процеси, що відбуваються в економіці.

У цьому розділі йдеться про деякі ключові положення сучасної економічної теорії стосовно впливу факторів *невизначеності, ризику та асиметрично розподіленої інформації* на рішення учасників економіки та загальноекономічну ефективність.

1. Теорія прийняття рішень в умовах ризику

Функціонування ринкової економіки визначається безліччю рішень, які щохвилини приймаються економічними суб'єктами. Результат рішення далеко не завжди можна точно передбачити. Більше того, можна сказати, що ситуація *повної визначеності* є виключенням з правила. Типовим є прийняття рішень *в умовах ризику* - коли результат залежить від багатьох випадкових за своєю природою факторів, і не може бути заздалегідь точно передбачений. Звичайно, наявність ризику не означає повної відсутності інформації про можливі наслідки. Чим більш повно поінформований суб'єкт про фактори, що визначають результат, - тим менша невизначеність результату рішення, і тим менший є ризик.

Природно припустити, що люди, вибираючи рішення, виходять з власних уявлень про вірогідність (*ймовірність*) тих чи інших наслідків. Альтернативні варіанти рішення асоціюються з

різними варіантами імовірнісних розподілів результату. Наприклад, коли йдеться про інвестиційні рішення, результат - це в першу чергу майбутній рівень добробуту ("багатства") людини, який забезпечується сьогоднішніми фінансовими вкладеннями.

Природним також є припущення, що ризик для абсолютної більшості людей є *антиблагом* - збільшення ступеню невизначеності завжди зменшує привабливість рішення. Так звана *несхильність до ризику*, як фундаментальна характеристика поведінки більшості економічних агентів, усвідомлювалась економістами ще з часів Адама Сміта. Але першою в історії економічної думки стрункою теорією вибору рішень в умовах ризику була запропонована наприкінці 40-х рр. ХХ-го сторіччя *теорія сподіваної корисності* Джона фон Неймана та Оскара Моргенштерна.

Теорія Неймана-Моргенштерна є розвитком неокласичної теорії вибору рішень на випадок ризику. Рішення суб'єкта полягає у виборі найкращої з доступних альтернатив, кожна з яких в умовах ризику може бути охарактеризована не єдиним значенням, а *імовірнісним розподілом* багатства, який людина отримує при виборі даного рішення. Наприклад, нехай $(w_i, i=1, \dots, n)$ - множина всіх можливих значень добробуту (обсягів багатства), може отримати індивід в результаті рішення, яке він приймає. Будь-який варіант рішення може бути охарактеризований розподілом ймовірностей P , який характеризує ймовірність отримання кожного можливого рівня багатства. Нейман та Моргенштерн виходили з припущення, що людина приймає рішення *раціонально*, а її вподобання відповідають стандартним неокласичним аксіомам щодо поведінки людей. Це означає існування функції корисності $U(P)$, визначеної на множині ймовірнісних розподілів, яка визначає вибір людини - найкраще для людини рішення дає найбільше значення функції корисності.

Крім того, Нейман та Моргенштерн ввели додаткове припущення - про *незалежність* (т.зв. *лінійність*) вподобань. Це означає - якщо, наприклад, рішення 1 краще в очах людини за рішення 2, то і будь-яка *комбінація* рішення 1 з деяким рішенням 3 буде кращою за таку саму комбінацію рішень 2 і 3. Наявність аксіоми незалежності дозволяє обґрунтувати конкретний *вигляд* функції корисності $U(P)$ - приймаючи рішення, людина вибирає найбільшу *сподівану корисність* результату, тобто максимізує величину:

$$U(P) = E_P[u(w)], \quad (11.1)$$

де $u(\cdot)$ - корисність багатства, $E_p[\cdot]$ - математичне сподівання по розподілу P . Важливою особливістю гіпотези сподіваної корисності є той факт, що для людини, яка несхильна до ризику, функція корисності u відповідає стандартним неокласичним припущенням - в першу чергу про *спадання граничної корисності багатства*.

Несхильна до ризику людина *завжди надає перевагу рішення з гарантованим виграшем перед ризикованим рішенням з таким самим сподіваним виграшем*.

Різницю між сподіваним (середнім) виграшем ризикового рішення і еквівалентним цьому ризиковому рішенням (з точки зору людини) гарантованим виграшем називають *премією за ризик*, - це частина сподіваного виграшу, від якого несхильна до ризику людина готова відмовитись, щоб не ризикувати.

2. Теорія портфелю та диверсифікація

Властивість несхильності до ризику пояснює той факт, що люди вибирають ризиковані рішення тільки за умови, якщо ці рішення забезпечують додаткові сподівані вигоди. По відношенню до фінансового ринку це означає, що більш ризиковані інвестиції будуть фінансуватись тільки за умови, якщо вони *в середньому є більш ефективні* - тобто забезпечують інвестору більшу сподівану *дохідність*.

Таким чином, чим більш ризикованим є рішення, тим вищою повинна бути його дохідність для того, щоб раціональні та несхильні до ризику інвестори таке рішення вибрали. Різниця між доходністю рішень з різним рівнем ризикованості є *премією за ризик*, і одною з центральних проблем сучасної економіки є дослідження закономірностей визначення премій за ризик в економіці. Першою в історії економічної думки спробою вирішення цієї задачі був підхід, запропонований Джоном Хіксом, Гаррі Марковіцем та Джеймсом Тобіном у 40 - 50-х роках, який увійшов в економічну науку під назвою *сучасної теорії портфеля*.

Ідея підходу сучасної теорії портфеля надзвичайно проста - вважати, що ризикованість рішення характеризується величиною можливого *відхилення* фактичного результату від сподіваного (середнього). Чим більше можливе *відхилення* - тим більший ризик. Наприклад, ризикованість фінансових активів може вимірюватись величиною *стандартного відхилення* випадкової величини доходності. Тим самим теорія портфеля припускає, що *ризик може бути вимірний єдиним показником - стандарт-*

ним відхиленням, і для інвестора при виборі рішення щодо інвестування важливі тільки два параметри - середня доходність і стандартне відхилення доходності фінансового активу. Теорія Марковіца та Тобіна не суперечить гіпотезі сподіваної корисності, але є лише частковим випадком останньої.

Теорія портфеля дозволяє зробити ще один важливий висновок - розподіл ресурсів між різними напрямками використання (*диверсифікація*) дозволяє зменшувати ризикованість рішення. Звичайно, принцип "не класти всі яйця в один кошик" відомий задовго до появи робіт Марковіца та Тобіна, але заслуга авторів теорії портфеля полягає в строгому обґрунтуванні і використанні отриманих висновків в різних розділах економічної теорії.

Вибираючи портфель з усіх доступних на ринку активів, раціональний інвестор завжди буде намагатись сформувати так званий *ефективний портфель* - такий, що забезпечує найменший ризик для визначеного рівня сподіваної доходності. Тим самим, поняття ефективності тут вживається в розумінні *оптимальності за Парето*. Сукупність всіх ефективних портфелів утворюють так звану *множину ефективності* - обмеження по доступних для інвесторів комбінаціях ризику та сподіваної доходності (рис. 11.1).

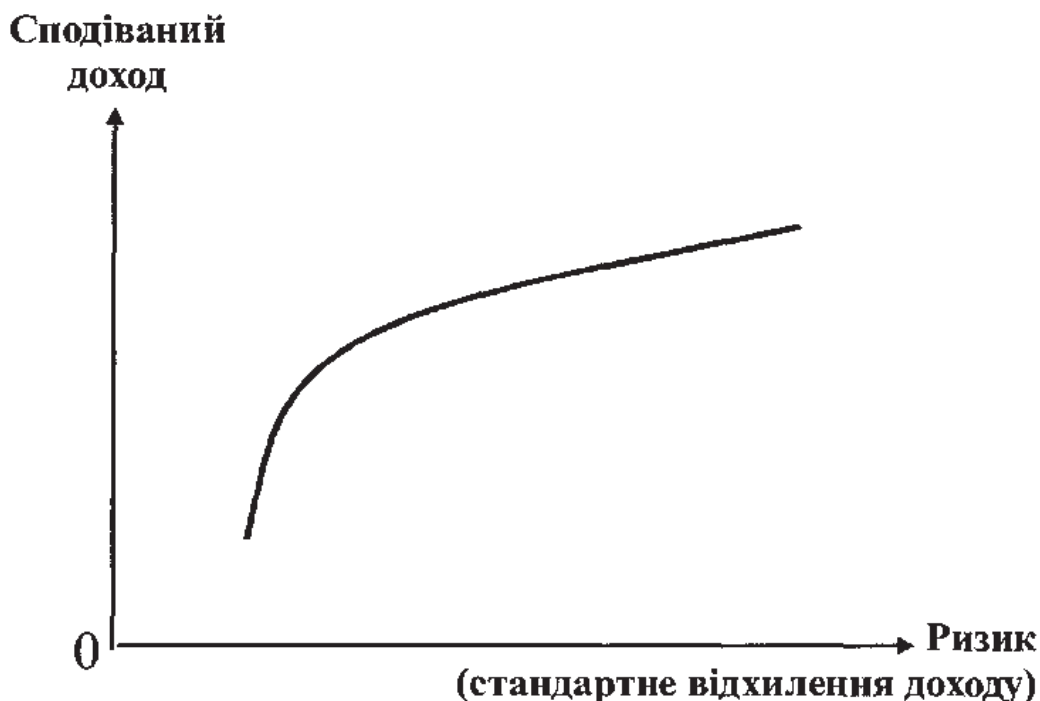


Рис. 11.1. Ефективна множина доступних для інвесторів на фінансовому ринку комбінацій ризику і сподіваного доходу

3. Рівновага на ринку капіталу

На базі мікромоделі вибору портфелю може бути побудована модель фінансового ринку, що дозволяє дослідити особливості стану рівноваги та закономірності ціноутворення на фінансові активи. Така модель була запропонована у середині 60-х років В.Шарпом, Дж.Лінтнером та Дж.Моссеном і отримала назву моделі ціноутворення на ринку капіталів (CAPM - Capital Asset Pricing Model). Модель базується на ряді припущень відносно фінансового ринку.

Вважається, що:

- всі інвестори оцінюють ефективність інвестицій за двома параметрами - сподіваною доходністю та стандартним відхиленням доходності, тобто намагаються вибрати ефективний портфель у розумінні сучасної портфельної теорії;
- всі інвестори мають однакову інформацію відносно ризику та доходності активів та однаковий плановий горизонт;
- відсутні податки та операційні витрати;
- існують необмежені можливості коротких продаж;
- активи нескінченно ділимі.

Крім того, в модель введено ще одне важливе припущення - вважається що існує безризиковий актив, і у інвесторів є необмежені можливості по інвестуванню та кредитуванню по безризиковій ставці доходності r_0 .

Наявність безризикової ставки істотно міняє поведінку інвесторів, тому що є можливість не просто вибрати найкращий портфель ризикових активів, але і розподіляти інвестиції між безризиковим активом і ризиковим портфелем. На рис.11.2 зображена множина ефективних портфелів. Якщо кошти розподіляються між безризиковими інвестиціями та будь-яким з цих портфелів, всі можливі комбінації ризику та доходності будуть лежати вздовж променя, проведеного з точки r_0 через точку, що відповідає доходності та ризику вибраного ризикового портфеля. Але в цьому випадку всі інвестори будуть намагатись сформувати один і той самий портфель - сподівана доходність і ризик якого лежать в точці дотику променя опущеного з точки r_0 до множини ефективності. Вибір саме цього портфелю, який називають дотичним, дозволяє досягти найвищого рівня сподіваної доходності для кожного даного рівня ризику незалежно від пропорції розподілу коштів між ризикованими та безризиковими інвестиціями.

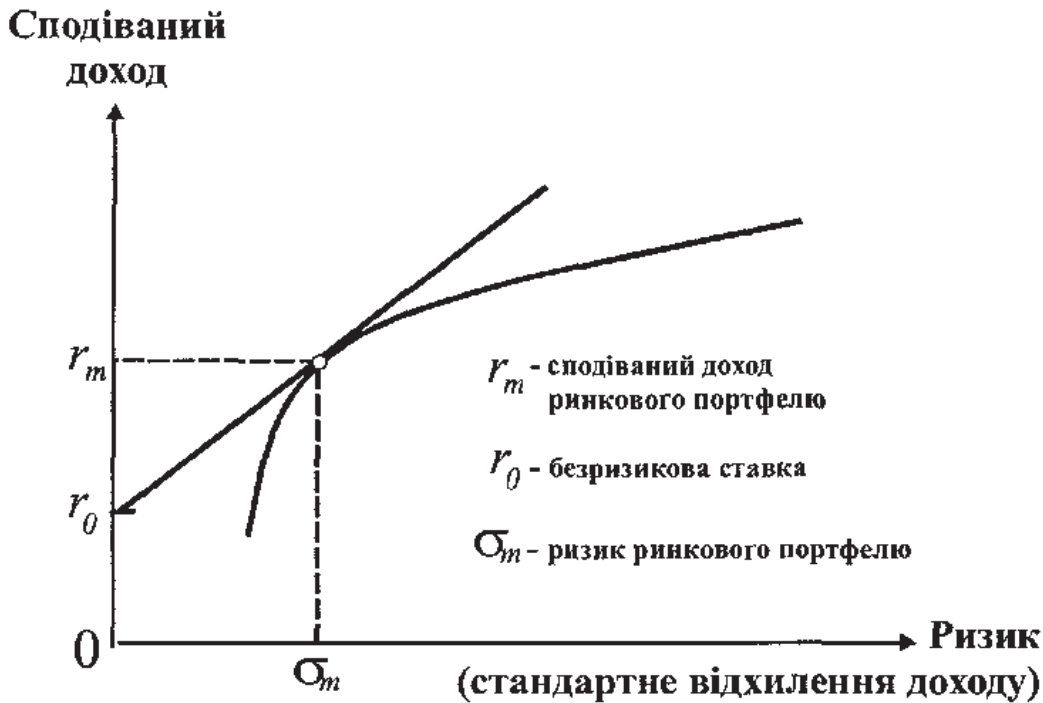


Рис. 11.2. Модель CAPM

Далі припустимо що ринок досяг стану *рівноваги* - тобто всі інвестори сформували *найкращі* з власної точки зору портфелі фінансових активів. Пропорції розподілу багатства між безризиковими та ризиковими інвестиціями для різних інвесторів будуть різними, але *портфель ризикових активів* у всіх буде однаковим - це буде дотичний портфель. З того факту, що йдеться про всіх інвесторів на ринку - структура дотичного портфелю в точності відповідає структурі *ринкового портфелю* - сукупності всіх активів в економіці. А це в свою чергу означає, що *ринковий портфель є ефективним* в розумінні сподіваного доходу та стандартного відхилення.

Необхідною умовою ефективності ринкового портфелю, тим самим - *необхідною умовою рівноваги* на ринку капіталу, є виконання для кожного активу умови

$$r_k = r_0 + \beta_k (r_m - r_0) \quad \forall k \in K \quad (11.2)$$

де r_k - сподівана доходність k -го активу, K - множина всіх ризикових активів в економіці, r_m - сподівана доходність ринкового портфелю, $\beta_k \equiv \rho_{km} \sigma_k / \sigma_m$ - так званий *коефіцієнт бета* k -го активу, який є ні чим іншим, як коефіцієнтом лінійної регресії і вимірює *чутливість* доходності k -го активу до доходності ринкового портфелю (ρ_{km} - коефіцієнт кореляції між доходністю ринкового портфелю та доходністю k -го активу, σ_k та σ_m - стандартне відхилення доходності відповідно k -го активу та ринкового портфелю).

Модель *SAPM* дозволяє зробити дуже важливий висновок. Ризик економічних рішень може бути поділений на дві складові: по-перше, це *ринковий* або *систематичний* ризик, пов'язаний з загальноекономічними факторами ризику, по-друге - *специфічний* ризик. Причому інвестор шляхом диверсифікації може *повністю позбутись специфічного ризику*. Тому у стані рівноваги ціни та дохідність фінансових активів знаходиться під впливом лише ринкового ризику. Рівняння (11.2) визначає рівноважну премію за ризик, яка повинна бути пропорційна коефіцієнту бета - показнику, що вимірює ринковий ризик інвестування в даний актив. Специфічний ризик у відповідності з моделлю *SAPM* не винагороджується ринком і не впливає на рівноважну премію за ризик.

4. Асиметрична інформація

Традиційні економічні моделі базуються, як правило, на припущенні про повну інформованість суб'єктів економічних відносин стосовно умов угод, які між ними укладаються. Домашні господарства та фірми трактуються як суб'єкти, які, виходячи з принципу раціональної поведінки, приймають рішення, що *максимізують вигоди* - добробут (корисність) в першому випадку, та прибуток - в другому. Аналіз поведінки фірм та домашніх господарств за даних припущень дозволяє отримати важливі висновки відносно функціонування економіки в цілому. Але велика кількість питань залишається без вирішення. Чому фірми, в залежності від ситуації вибирають різні схеми оплати праці робітників? Чому обираються зовнішні чи, навпаки, внутрішні джерела фінансування капіталу фірм? Чому в реальному житті не існують ринки деяких товарів та послуг, в той час як існує платоспроможний попит, а рівень витрат дозволяє ці товари чи послуги виробляти? Чому фірми вибирають різні шляхи залучення капіталу - оренду, створення чи придбання? Нарешті, чому існують різні форми організації підприємств, тоді як простими стимулами максимізації прибутку даний факт не можна пояснити? Відповіді на ці, а також безліч інших питань, можуть бути отримані, якщо припустити, що інформація між учасниками економічних взаємин розподілена нерівномірно, або *асиметрично*.

Теорія асиметричної інформації - одне з найбільш важливих досягнень сучасної економічної теорії за останні десятиріччя. В основі даної теорії лежить факт, що часто одна із сторін еконо-

мічних взаємин поінформована гірше, ніж інша. Одна з ситуацій, яка найбільш часто зустрічається - модель відносин "замовника" та "агента", - коли дії або *властивості* однієї з сторін угоди приховані від іншої сторони. Проблема асиметричної інформації присутня у взаємовідносинах робітника та роботодавця, орендаря та орендодавця, страхової компанії та її клієнта. На фінансовому ринку ситуація асиметричної інформації виникає у взаємовідносинах кредитора та позичальника, власника (акціонера) та менеджера корпорації, нарешті, власника та кредитора, і т.д.

Одна з найвідоміших сучасних економічних моделей - модель відносин *замовника та агента* дозволяє відобразити вплив фактору ризику та асиметричної інформації на функціонування економіки та, хоча б частково, отримати відповіді на поставлені вище питання.

5. *Замовник та агент*

Загальний зміст проблеми замовника-агента¹ зводиться до наступного: одному суб'єкту (назвемо його замовником) необхідно визначити компенсаційну схему, яка мотивувала б іншу особу (агента) діяти в інтересах замовника. Проблема замовника та агента виникає тоді, коли є неповна інформація стосовно дій, які повинен здійснити агент. В цьому випадку оплата (розмір компенсації) не може бути визначена виходячи з дій чи обсягу зусиль, які докладає агент. Проблема вирішується тільки в тому випадку, якщо результат, який отримує замовник *однозначно* визначається діями (зусиллями) агента. В останньому випадку, визначаючи оплату в залежності від результату, замовник може безпосередньо впливати на агента, стимулюючи його виконувати саме той обсяг дій, який вигідний замовнику.

Набагато більш складна ситуація виникає у випадку, коли дії агента не можуть бути повністю контрольовані, і одночасно неможливий вплив на ці дії через відомі параметри, - наприклад, результат може залежати не лише від дій агента, але і від деяких *випадкових параметрів*. Більше того, з багатьох причин замовник зацікавлений, щоб агент діяв найкращим чином *по відношенню до тої інформації, якою володіє агент*, а не тієї, яка доступна замовнику. Замовник, тим самим, перекладає відпові-

¹ Principal-agent Термін «замовник» не зовсім точно відображає поняття «principal», але тут і далі ми будемо притримуватись саме такого перекладу, на відміну від використання терміну «принципал», що також вживається в російськомовній економічній літературі.

дальність за результат на агента. По причині асиметричності інформації замовник не знає - чи діяв агент найкращим чином навіть тоді, коли він може повністю контролювати діяльність агента. Таким чином, якщо інтереси замовника та агента не співпадають - агент далеко не завжди буде діяти так, як того хотів би замовник, і як це було б в умовах повної інформації, що виводить на перший план *проблему створення економічних стимулів в умовах неповної інформації*. Класичні моделі економіки як правило базуються на припущенні, що замовник *знає* - які саме дії повинен виконати агент, і що ці дії можуть бути повністю проконтрольовані, причому це не пов'язано з додатковими витратами. Але в реальності жодне з цих припущень як правило не виконується.

Можна констатувати, що проблема замовника-агента виникає тоді, коли *дії одного суб'єкта впливають на інтереси іншого*. Виникає питання - чому не можна запропонувати таку систему економічних взаємовідносин на ринку, яка б виключала цей вплив. Наприклад, якщо роботодавець продає або надає в оренду свій капітал робітнику - всякий вплив дій робітника на інтереси роботодавця на перший погляд буде відсутнім. Скажімо, у відповідності з *традиційним неокласичним аналізом*, взаємовідносини робітника та підприємця *симетричні* - їх можна описати як продаж робітником своєї робочої сили (*власник наймає робочу силу*), чи як продаж власником послуг свого капіталу робітнику (*робітник наймає капітал*, що належить роботодавцю).

В реальності є декілька вагомих причин виникнення проблеми замовника-агента. По-перше в економічних взаємовідносинах важливу роль може відігравати фактор *часу*. Прикладами є страхові та кредитні угоди. Наприклад, типовий страховий контракт передбачає, що один суб'єкт зобов'язується виплатити іншому певну суму грошей у разі настання деякої події. Проблема замовника-агента виникає, якщо одна з сторін угоди може вплинути на вірогідність того, що ця подія настане. Аналогічно, при наданні кредиту, позичальник зобов'язується виплатити кредиторі певну суму грошей у певний майбутній момент часу. Якщо існує можливість того що дії позичальника вплинуть на його платоспроможність - це означає наявність так званого морального ризику², і тим самим - існування проблеми замовника-агента.

Елементи страхування присутні у багатьох економічних взаємовідносинах. Наприклад *дольовий розподіл* прибутку між орен-

² Moral hazard.

дарем та орендодавцем може розглядатись як різновид страхового контракту - орендар платить визначену орендну плату, і в той же час отримує компенсацію (*страхову виплату*) від орендодавця у випадку несприятливих умов (низького прибутку) - різницю між фіксованою орендною платою та часткою прибутку орендаря. Відповідно, якщо прибуток високий (сприятливий випадок), орендар виплачує орендодавцю різницю між своєю часткою прибутку та фіксованою орендною платою (*страхову премію*). Аналогічно, відносини кредитора та позичальника також є частковим випадком страхування. Якщо існує імовірність неплатоспроможності (банкрутства) позичальника, кредитор фактично погоджується у випадку банкрутства отримати менший обсяг коштів ніж сума боргу, втрачаючи у цьому випадку різницю між сумою боргу та вартістю активів позичальника. В обмін на це, позичальник погоджується платити більший (у порівнянні з випадком відсутності ризику) процент по кредиту.

Необхідність страхових механізмів у економічних взаємовідносинах пояснюється в першу чергу *необхідністю перерозподілу ризику* між економічними агентами (дольової участі зацікавлених сторін у результатах сумісної діяльності). Наприклад, орендар отримуючи право користування майном в обмін на *фіксовану орендну плату* фактично бере на себе весь ризик, пов'язаний з несприятливими умовами, тоді як при дольовій участі в прибутку ризик *розподіляється* між орендарем та орендодавцем. В цілому, ефективність тієї чи іншої системи компенсації (зокрема дольової участі) залежить від того, як розподілена інформація між учасниками, і якщо цей розподіл нерівномірний - виникає проблема замовника-агента.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Вариан Х.* Микроэкономика: Пер. с англ. - М., 1997.
2. *Шарп В., Александер Г., Бейли Дж.* Инвестиции.- М.: Инфра-М, 1997.
3. *Мертенс А.В.* Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. - К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997.
4. *Reichelstein, S.* Agency. In *The New Palgrave Dictionary of Money & Finance*, ed. P. Newman, M. Milgate and J. Eatwell, London: Macmillan, 1992.
5. *Stiglitz J.* Principal and agent. In *The New Palgrave Dictionary of Money & Finance*, ed. P. Newman, M. Milgate and J. Eatwell, London: Macmillan, 1992.
6. *Varian H.R.* Microeconomics Analysis.- New York: Norton, 1992.
7. *Ястремський О.І.* Основи Теорії Економічного Ризику. - К.: АртЕк, 1997.

Розділ 2.12

РИНКИ КАПІТАЛУ У СУЧАСНОМУ СВІТІ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Інвестиційне середовище.*
2. *Фінансові інструменти.*
3. *Фінансові посередники.*
4. *Фінансові ринки.*
5. *Державне регулювання та ефективність фінансового ринку.*
6. *Теорія корпоративних фінансів.*
7. *Практика корпоративних фінансів.*
8. *Неповна інформація на ринках капіталів.*
9. *Корпоративний контроль та структура фінансових ринків.*

1. *Інвестиційне середовище*

Модель ринку позичкових коштів, розглянута у розділі 2.10 є надзвичайно спрощеною моделлю ринку капіталу, в першу чергу тому, що вона нічого не говорить про *ринковий механізм*, що забезпечує трансформацію суспільних заощаджень у інвестиції. Ці функції в сучасній ринковій економіці забезпечує складна система фінансових ринків - *інвестиційне середовище*, основними елементами якої є *фінансові інструменти (цінні папери)*, *фінансові інститути (посередники)* і власне *фінансові ринки*. Інвестиційне середовище забезпечує передачу коштів (заощаджень) від домашніх господарств (приватних інвесторів) до кінцевих користувачів (фірм та уряду). Кошти передаються в обмін на *фінансові інструменти* - певним чином оформлені зобов'язання їх повернення з виплатою інвесторам доходу на вкладені кошти. Процес акумуляції заощаджень і передачі коштів кінцевим користувачам здійснюють *фінансові посередники* - банки, інвестиційні фонди, пенсійні фонди тощо. Процес торгівлі фінансовими інструментами забезпечує складна інфраструктура *фінансових ринків*.

2. *Фінансові інструменти*

Предметом торгівлі на фінансових ринках є фінансові інструменти (*цінні папери*). Цінний папір - є оформлений у відповідності з регулятивними вимогами документ, що забезпечує його власнику певні *майнові права*, і тим самим має певну *вартість*.

Слово "папір" є на сьогодні швидше данню минулому - коли фінансові активи оформлялись лише у формі паперових документів. В сучасній економіці термін "цінний папір" відноситься до будь-якої легальної форми закріплення майнових прав - як у вигляді паперового документу, так і у вигляді запису (у тому числі і у електронній формі) в реєстрі власників чи на відповідному *рахунку*.

В загальному випадку цінним папером є угода про обмін *сьогоднішньої вартості на майбутню вартість*, чи іншими словами, купівля цінного паперу для інвестора є обміном абсолютної ліквідності (грошей) на майбутню купівельну спроможність. У даної угоди завжди є дві сторони - *емітент* цінних паперів і *інвестор*, який купляє за гроші майнові права, пов'язані з даним цінним папером. Важливою особливістю власне *цінних паперів*, є можливість їх перепродажу.

Наведене визначення фінансових ринків не є цілком точним з практичної точки зору. Не всі угоди про обмін сьогоднішньої вартості на майбутню оформляються у вигляді *цінних паперів*, - фінансових інструментів, що можуть бути предметом вільної купівлі-продажу на ринку (т. зв. *transferable securities*). Значна частина фінансових інструментів не характеризуються такою властивістю (*non-transferable securities*). На практиці, особливо у розвинутій ринковій економіці, структура фінансових ринків є надзвичайно складною, а кількість різних видів фінансових інструментів є дуже великою. Основними різновидами фінансових інструментів є боргові інструменти, інструменти власності, та похідні фінансові інструменти.

Боргові інструменти оформляють відносини позики, і являють собою зобов'язання позичальника виплатити кредитору певні суми грошей у заздалегідь визначені строки. Позичальниками на фінансовому ринку можуть виступати всі учасники економіки - фірми, домашні господарства, уряди (центральні та місцеві).

Фінансування *фірм* може здійснюватись не лише за рахунок запозичених коштів, але й за рахунок коштів *власників*. Якщо для створення фірми використовуються кошти багатьох власників, таке підприємство називають *корпорацією*. Корпорація має цілий ряд переваг перед підприємницькою фірмою, в якій власником є одна людина. По-перше, об'єднання коштів багатьох власників дозволяє здійснення масштабних інвестицій, які не могли б бути профінансовані одною людиною. По-друге,

корпоративна форма забезпечує принцип *обмеженої відповідальності*, - коли кожний співвласник несе відповідальність по зобов'язанням підприємства лише у межах тих коштів, які ним інвестовані. По-третє, корпоративна форма забезпечує можливість *професійного управління* підприємством, коли власнику не обов'язково бути фахівцем у тій галузі бізнесу, яким займається фірма. Нарешті, у випадку *публічних корпорацій* - частки власності у яких (*акції*) можуть бути предметом вільної купівлі-продажу на фінансовому ринку (в Україні - *відкриті акціонерні товариства*), забезпечується *ліквідність інвестицій* - кожен власник має можливість у будь-який момент повернути вкладені кошти (щонайменше частково), продавши свою частку власності на підприємство на фінансовому ринку.

Існує декілька різновидів фінансових інструментів, які об'єднують властивості боргових зобов'язань і прав власності. В першу чергу, це - *привілейовані акції* і *конвертовані облигації*. Власники привілейованих акцій мають першочергове право на отримання частки прибутку фірми, причому обсяг доходу, що належить власникам привілейованих акцій заздалегідь оголошується. По цій причині привілейована акція близька за своїми властивостями до боргового зобов'язання. Конвертована облигація - цінний папір, що забезпечує його власнику право на отримання (в рахунок погашення боргових зобов'язань) акцій корпорації-емітента.

Похідними фінансовими інструментами прийнято називати угоди, права та зобов'язання по яких пов'язані з певним реальним чи фінансовим активом, який називають *базовим*. Похідні інструменти - це, як правило, угоди по купівлі-продажу базового активу з відстроченим виконанням. Головною причиною існування похідних фінансових інструментів є невизначеність майбутнього (*ризик*) і призначені вони головним чином для страхування ризику непередбачуваних коливань цін на ринку. Основними видами похідних фінансових інструментів є *форвардні (ф'ючерсні) контракти* і *опіони*.

Форвардний (ф'ючерсний) контракт є угодою, у відповідності з якою одна сторона зобов'язана купити, а інша - продати певну кількість базового активу по заздалегідь визначеній ціні у майбутній момент часу. Якщо *форвардним* контрактом є будь-яка угода купівлі-продажу з виконанням у майбутньому, то *ф'ючерсом* називають стандартні контракти, якими торгують на організованому ринку за визначеними правилами.

Опціон - інший різновид угоди на строк, у відповідності до якої одна сторона (продавець опціону) *зобов'язана* продати або купити базовий актив по визначеній ціні у певний майбутній момент часу, а інша сторона (покупець, або власник опціону) - *має право вибору* - виконати угоду чи відмовитись від її виконання. Велика кількість фінансових інструментів мають властивості, що роблять їх подібними до опціонів. Такі інструменти називають *умовними вимогами* - тому що їх вартість залежить від ситуації, що складається на ринку (ринкових умов). Властивості опціонів є у конвертованих облигацій, кредитів та облигацій з плаваючим процентом, і навіть у звичайних акцій.

3. Фінансові посередники

Фінансові посередники - невід'ємна частина сучасної фінансової системи, і одна з найважливіших складових сучасної ринкової економіки. Фінансові інститути, чи фінансові посередники, - являють собою організації, головним предметом діяльності яких є торгівля фінансовими інструментами, а головною функцією - акумуляція заощаджень і спрямування їх на інвестиційні цілі.

Діяльність фінансового інституту зводиться, по суті, до продажу власних фінансових інструментів і інвестуванню отриманих коштів у зобов'язання інших учасників економіки. Крім акумуляції заощаджень, фінансові посередники виконують і ряд інших важливих функцій - зменшення витрат на фінансування інвестиційних проектів (вартості залучення капіталу), перерозподіл ризику, забезпечення рівноваги на фінансовому ринку шляхом узгодження строків заощаджень та інвестицій, і нарешті, - трансформація низьколіквідних реальних активів у високоліквідні фінансові активи.

Основними видами фінансових інститутів (посередників) є *банки, інвестиційні компанії (фонди), пенсійні фонди, страхові компанії*.

Ключовою особливістю *комерційних банків*, у порівнянні з іншими фінансовими інститутами, є можливість відкриття депозитів (у тому числі депозитів до запитання) у поєднанні з можливістю кредитування. Тим самим банківська система володіє унікальною властивістю *створення грошей*. Основною діяльністю банків, крім власне забезпечення розрахунків між економічними суб'єктами, є функція посередництва - акумуляція заощаджень і спрямування коштів на кредитування та інвестування на ринку цінних паперів.

Предметом діяльності *інвестиційних фондів і інвестиційних*

компаній є спільне інвестування, тобто об'єднання коштів багатьох суб'єктів з метою здійснення інвестиційної діяльності. Метою і основною перевагою такого об'єднання коштів є можливість зменшення ризику для інвесторів шляхом диверсифікації інвестицій, а також можливість професійного управління інвестиційними ресурсами.

Змістом діяльності *страхових компаній* є торгівля ризиком. Страхова компанія скуповує ризик, приймаючи на себе зобов'язання по компенсації втрат клієнтів у несприятливих умовах. Об'єднання ризику багатьох економічних агентів сприяє зменшенню загального рівня ризику в економіці. Крім своєї основної функції по об'єднанню і перерозподілу ризику, страхові компанії акумулюють значні кошти, виступаючи в ролі великих інвесторів на фінансовому ринку.

Пенсійні фонди - є специфічним різновидом інвестиційних фондів. Основний зміст їх діяльності - реалізація *пенсійних схем* (програм), тобто акумуляція коштів домашніх господарств у період активної трудової діяльності з метою забезпечення виплат у період, коли активна трудова діяльність і отримання пов'язаних з нею доходів припиняється. Пенсійні фонди забезпечують домашнім господарствам можливість згладжування потоку споживання у часі.

4. Фінансові ринки

Фінансові ринки у сучасному розумінні являють собою механізм забезпечення прав власності та торгівлі фінансовими інструментами, обов'язковими атрибутами якого є чіткі правила торгівлі, наявність професійних учасників ринку і розвинутої ринкової інфраструктури, яка б забезпечувала мінімальні транзакційні витрати (витрати на укладення і виконання угод) і гарантії прав власності та виконання взаємних зобов'язань.

Ринки цінних паперів поділяють на *первинний* і *вторинний*. Первинний ринок охоплює операції по розміщенню цінних паперів емітентом. Існує два основних способи первинного розміщення цінних паперів - публічний продаж і приватне розміщення. При *публічному продажі* коло потенційних інвесторів (покупців цінних паперів) заздалегідь невизначене. *Приватне розміщення* передбачає продаж цінних паперів визначеному колу приватних чи інституційних інвесторів. Розміщення цінних паперів часто здійснюється при посередництві фінансового інсти-

туту, який називають *андеррайтером*. Функції андеррайтерів на розвинених ринках виконують великі інституційні інвестори (інвестиційні банки, інвестиційні компанії тощо).

Вторинний ринок є ринком, на якому цінні папери переходять з власності одного інвестора до іншого. Фундаментальна роль вторинного ринку полягає, окрім іншого, у забезпеченні *ліквідності* цінних паперів, що робить їх придбання більш привабливим для інвесторів. Вторинний ринок поділяють на організований та неорганізований. Організований ринок (біржовий та позабіржовий) передбачає *загальні правила* торгівлі та *гарантії виконання угод*.

5. Державне регулювання та ефективність фінансового ринку

Діяльність сучасного фінансового ринку неможлива без регулювання з боку держави (уряду). Держава визначає і контролює правові основи забезпечення прав власності та взаємовідносин учасників ринку. До сфери державного регулювання на ринку цінних паперів, крім законодавчого забезпечення, відноситься, як правило, регулювання і визначення правил випуску цінних паперів, реєстрація випуску цінних паперів, ліцензування та контроль професійної діяльності на ринку, контроль за дотриманням умов добросовісної конкуренції.

Одна з основних цілей держави по відношенню до регулювання економіки - забезпечення найбільшого можливого суспільного добробуту - по відношенню до регулювання фінансових ринків передбачає досягнення найбільш ефективного їх функціонування.

Ефективність фінансового ринку передбачає, перш за все, ефективність використання фінансових ресурсів суспільства (суспільних заощаджень) на цілі інвестування, і в кінцевому рахунку - підвищення продуктивності і темпів економічного зростання. Поняття ефективності по відношенню до функціонування фінансових ринків має суттєві особливості в порівнянні з звичайним для економічної теорії розумінням ефективності в термінах оптимального за Парето розподілу ресурсів, хоча в той же час ефективність фінансового ринку є *необхідною умовою загальноекономічної ефективності*.

Фінансовий ринок є (інформаційно) *ефективним*, якщо ринкові ціни фінансових активів враховують *всю інформацію* про фактори, що можуть вплинути на їх доходність. Дане визначення можна розуміти в тому сенсі, що інвестори приймають

рішення про купівлю чи продаж фінансових активів на основі повної *інформації* стосовно доходності та ризикованості даних активів. Рішення інвесторів впливають на ринкову ціну активів, тим самим - в кожен момент часу ринкова ціна відображає ту інформацію, якою володіють учасники ринку.

Зміст поняття ефективності залежить від того *який саме* масив інформації несе в собі ціна. Кажуть, що ринок ефективний в *слабкій* формі, якщо поточна ціна відображає всю *минулу* (історичну) інформацію про даний фінансовий інструмент. *Напівстрога* форма ефективності означає що ціна формується під впливом *всієї загальнодоступної (публічної)* інформації. Нарешті, *строга* форма ефективності спостерігається, якщо в ціні відображена *абсолютно вся існуюча інформація* (як загальнодоступна, так і приватна) відносно даного активу.

Наслідком будь-якої форми ефективності є *гіпотеза випадкового кроку*: будь-яка наступна зміна ціни не залежить від попередньої динаміки, тим самим, на основі історичних даних прогнозувати наступні зміни ціни неможливо. У випадку напівстрокої форми ефективності прогнозувати майбутні ціни неможливо використовуючи загальнодоступну інформацію - будь-яка нова інформація миттєво впливає на зміну ціни. За строгої форми ефективності прогнозування неможливе навіть з використанням приватної (так званої *внутрішньої*, тобто недоступної всім учасникам ринку) інформації.

Важливо ще раз підкреслити тісний взаємозв'язок *інформаційної ефективності* фінансового ринку та *ефективності розподілу ресурсів* в економіці. Тільки за наявності інформаційної ефективності найважливіший ресурс економіки - заощадження - буде розподілятися ефективно.

Досягнення ефективності фінансового ринку неможливе без *конкурентності, інформаційної відкритості, та мінімізації транзакційних витрат*. Тому основними цілями державного регулювання ринку цінних паперів мають бути крім гарантій прав власності, забезпечення рівних прав учасників ринку, забезпечення відкритості і доступності інформації по цінах і обсягах торгівлі на фінансовому ринку, недопущення недобросовісної конкуренції.

6. Теорія корпоративних фінансів

Існує небагато галузей у економічній теорії в цілому та фінансовій теорії зокрема, яким була б присвячена така кількість досліджень, як *корпоративні фінанси* – галузь, що вивчає не лише проблеми фінансування фірм, але й всі аспекти взаємовідносин фірми та інвесторів на ринках капіталу, і насамперед – проблеми оцінки інвестицій, розподілу ризику між суб'єктами ринку, агентських відносин (між власниками та менеджерами фірм, власниками та кредиторами тощо) та фінансування інвестицій.

Традиційно корпоративні фінанси включали набір загальноприйнятих правил, зокрема твердження, що *боргове фінансування для фірми дешевше власного капіталу*, тому що кредитори отримують дохід на заздалегідь визначених умовах та мають першочергові права на активи фірми у випадку неплатоспроможності. На відміну від цього, акціонери володіють *залишковими вимогами* і отримують доходи тільки після того, як фірма оплатить свої боргові зобов'язання. Фірма, виходячи з цього, може збільшити свою *вартість* і зменшити витрати на залучення капіталу, збільшуючи *ліверідж* (пропорцію боргу в структурі капіталу). Однак збільшення ліверіджу збільшує *ризик банкрутства*: збільшуючи борги, фірмі все важче обслуговувати свої зобов'язання. Це збільшує доходність, яку вимагають від фірми інвестори (витрати по залученню капіталу) як за борговими зобов'язаннями, так і за акціями. Тим самим, згідно традиційних поглядів, для кожної фірми існує оптимальне співвідношення власних та запозичених коштів, яке врівноважує відносно нижчі витрати по борговому фінансуванню та зростання ризику банкрутства.

Теорія Модільяні та Міллера, яка з'явилась наприкінці 50-х рр. поставила під сумнів традиційні підходи стосовно корпоративних фінансів. Розглядаючи модель *ідеального* (без транзакційних витрат та податків) ринку капіталу, Модільяні та Міллер продемонстрували, що *вартість фірми має бути незалежною від структури капіталу* (співвідношення власних та запозичених коштів). Базова ідея полягає в тому, що в міру зростання *боргу* у капіталі фірми, ризик, що припадає на кожну одиницю *власності*, збільшується, і для компенсації цього ризику акціонерам повинен пропонуватись вищий рівень доходності. Таким чином, фірми, що залучають боргове фінансування, повинні мати таку саму *вартість*, як і фірми, що не використовують запозичення.

Теорія Модільяні і Міллера може розглядатись як еквівалент динаміки Ньютона чи ідеальної моделі досконалої конкуренції у мікроекономіці. Це ідеальний світ фінансів, який дає змогу аналізувати вплив таких *факторів реального світу*, як податки чи банкрутство, з набагато більшою точністю. Найбільш важливим аспектом оподаткування з точки зору структури капіталу є те, що *процентні виплати не оподатковуються податком на прибуток*. Це робить боргове фінансування дешевшим, а вартість фірми зростає в міру зростання лівериджу. Введення оподаткування в теорію Модільяні-Міллера могло б привести до висновку, що фірми повинні бути профінансовані на 100% за рахунок боргу. Але це, очевидно, ігнорує *ризик неплатоспроможності*, та втрати вартості активів фірми, пов'язані з процедурою банкрутства. Таким чином, *оптимальний рівень лівериджу* відображає компроміс *не між дешевим боргом та ризиком банкрутства, а між податковими перевагами боргового фінансування та витратами, пов'язаними з банкрутством*.

Ще одним важливим проривом до розуміння проблем фінансування фірм була робота М. Міллера 1977 р. Він доводив, що, хоча *оптимальне співвідношення боргу та власного капіталу у фінансуванні фірм існує для економіки в цілому*, водночас *не існує оптимального рівня лівериджу для окремої фірми*. Цей результат впливає з спостереження, що якщо на ринку існують безризикові та неоподатковувані боргові зобов'язання (урядові заpozичення), у які домашні господарства можуть інвестувати свої заощадження, фірми повинні пропонувати такий рівень доходності за своїми борговими зобов'язаннями, щоб дохід після оподаткування по них був не нижчим, ніж дохід по неоподатковуваним фінансовим інструментам. Таким чином, процентна ставка по корпоративним зобов'язанням повинна перевищувати ставку по неоподатковуваним зобов'язанням щонайменше на величину податку. Більше того, якщо інвестор платить податки за прогресивною шкалою, *фірми в цілому* можуть збільшувати рівень лівериджу до моменту, поки корпоративні податкові вигоди від боргового фінансування не зрівняються з найбільшою процентною ставкою, потрібною, щоб зацікавити інвестора з найвищою ставкою прибуткового податку. Обсяг боргу фірм в економіці буде відповідати точці, в якій ставка прибуткового податку граничного інвестора буде дорівнювати ставці податку на прибуток корпорацій. У цій точці для фірм не існує подат-

кових переваг щодо зміни рівня ліверіджу. Таким чином, теорема Міллера заперечує податкові переваги боргового фінансування на рівні окремої фірми. Міллер також навів емпіричні спостереження відносно низького рівня прямих втрат від банкрутства. Як наслідок, *твердження про відсутність впливу джерел фінансування на вартість корпорації знов підтверджується.*

Традиційні погляди у корпоративних фінансах полягали також в тому, що інвестори (акціонери) надають перевагу *дивідендам*, які фірма виплачує по своїх акціях ("синиця в руках") порівняно з використанням фірмою прибутку для здійснення нових інвестицій (нерозподілений прибуток). Міллер та Модільяні довели, що за умови досконалих ринків капіталу та відсутності оподаткування це не так. Так само, як і у випадку ліверіджу, твердження Міллера та Модільяні дає змогу зосередитись на впливі оподаткування на дивідендну політику. Нерозподілений прибуток повинен бути більш привабливим, ніж дивіденди, по причині того, що дивіденди оподатковуються більше, ніж капітальний дохід. У класичній системі оподаткування дивіденди оподатковуються двічі: на рівні корпорації та на рівні інвестора. Капітальний дохід також може оподатковуватись на рівні інвестора, але, як правило, за нижчою ставкою і здебільшого тільки після того, як цей дохід реалізований (отриманий інвестором у грошовій формі). Це створює переваги нерозподіленому прибутку порівняно з дивідендами.

Теореми Модільяні та Міллера є фундаментом сучасних корпоративних фінансів. Іншим наріжним каменем стали *моделі ціноутворення на активи, і насамперед Модель ціноутворення на ринку капіталів (Capital Asset Pricing Model або CAPM)*. Вони використовуються в корпоративних фінансах для визначення зв'язку між *ризиком та доходністю інвестицій* на фінансовому ринку, і тим самим - для *визначення витрат по залученню капіталу* для фінансування фірм та окремих інвестиційних проектів. Основний результат моделей ціноутворення полягає в тому, що для будь-якої інвестиції, т. зв. *премія за ризик* (перевищення доходності, яку отримують інвестори понад безризикову ставку) залежить *не* від загального ризику даного інвестиційного проекту, а від внеску, який робить ця інвестиція до сукупного ризику портфелю інвестора. Від специфічних компонентів ризику, які не пов'язані (некорельовані) з іншими інвестиціями, інвестори можуть без додаткових витрат позбутись шляхом *диверсифікації* своїх інвестицій.

Модель *SAPM* та інші моделі ціноутворення дають змогу визначити величину витрат по залученню капіталу, яка використовується в завданнях оцінки ефективності інвестицій. Як правило, в таких розрахунках використовується два наступні загальноприйняті інвестиційні критерії - *чиста приведена вартість грошових потоків*, дисконтованих за даною ставкою витрат по залученню капіталу, та *внутрішня норма дохідності*, яка повинна перевищувати ставку витрат по залученню капіталу. Якщо проблемою фірми є розподіл обмеженої кількості капіталу, перш за все повинні вибиратись проекти з найбільшою поточною вартістю в розрахунку на одиницю інвестованих коштів.

У поєднанні з теоремами Модільяні-Міллера, модель *SAPM* дає можливість визначати витрати, пов'язані з альтернативними формами фінансування (власний капітал чи боргове фінансування), і зокрема вплив оподаткування на витрати з фінансування (більш докладно про використання моделі *SAPM* у фінансовому аналізі інвестиційних проектів - див. розділ 5.9).

7. Практика корпоративних фінансів

Існує декілька важливих особливостей практики корпоративних фінансів, які істотно відрізняються від тих закономірностей, які формулює класична фінансова теорія.

У першу чергу фактом є те, що *нерозподілений прибуток* (тобто т.зв. *внутрішні* для фірми джерела фінансування - прибуток, отриманий фірмою і не виплачений власникам) є *основним джерелом фінансування для фірм у всіх без виключення країнах світу*. У деяких країнах практично вся інвестиційна діяльність фірм фінансується за рахунок нерозподіленого прибутку. Друге спостереження полягає в тому, що *джерелом зовнішнього фінансування*, є в першу чергу *банківське кредитування*, а не ринок цінних паперів. Важливість банківського фінансування помітно змінюється від країни до країни, починаючи з Японії, де воно є найважливішим джерелом фінансів для промисловості, до Великобританії, де важливість банківського фінансування мінімальна. Нарешті, *ринок цінних паперів* дає дуже невелику частку *нового* фінансування для фірм: нові випуски акцій становлять значно менше 10% від загального обсягу коштів, інвестованих фірмами 10 найбільш економічно розвинених країн.

Банківське фінансування є не лише найбільш важливим

джерелом зовнішнього фінансування, але й важливою антициклічною формою фінансування: банки, на відміну від фондового ринку, задовольняють потреби фірм у фінансуванні як протягом періодів економічного підйому, так і спаду. Роль банків особливо важлива для малих компаній. Порівняно з великими компаніями малі фірми мають дуже обмежені внутрішні джерела. Вони типово задовольняють свої потреби у фінансуванні через банки. Ринок т.зв. *венчурного капіталу* добре розвинений лише у США та Великобританії, і навіть у Великобританії венчурний капітал грає порівняно малу роль у фінансуванні малих фірм.

Найбільші відмінності між країнами існують у фінансуванні середніх за розміром фірм. У США та Великобританії для фірм середнього розміру є типовим домагатись виходу власних цінних паперів на фондовий ринок (ставати *публічними* компаніями); за межами США та Великобританії це не є поширеним. Наприклад, протягом 90-х років кількість компаній у Німеччині, що вперше вийшли на фондовий ринок, становила менше, ніж одну десяту, порівняно з Великобританією. За межами Великобританії та США існує значно сильніша тенденція для компаній залишатись *приватними* (тобто уникати вільного обігу власних акцій на ринку).

Практика дивідендних виплат фірм також протирічить теоретичним висновкам. Обсяги виплат дивідендів демонструють набагато більшу ступінь негнучкості, ніж прогнозується теоретичними моделями дивідендної політики: фірми, як правило, *поступово* коректують розмір дивідендів до певного цільового рівня і дуже неохоче зменшують обсяг виплат.

Міжнародні порівняння не дають підтверджень існування впливу податків на дивідендну політику. Коефіцієнт виплат (відношення дивідендів до прибутку) фірм Великобританії приблизно в два рази вищий за той же самий показник для фірм Німеччини. Водночас нерозподілені прибутки порівняно з дивідендними виплатами оподатковуються значно більше у Німеччині, ніж у Великобританії. Виходячи з чисто податкових міркувань німецькі фірми повинні були б виплачувати значно більші дивіденди, ніж британські.

Вражаючим фактом, що впливає з порівняння викладених вище фактів практики корпоративних фінансів з висновками теорії, є те, що *класична теорія корпоративних фінансів ніяк не пояснює більшість з найважливіших явищ, які спостерігаються на практиці*. Теорія корпоративних фінансів в значній частині зосереджена на виборі між різними інструментами фінансуван-

ня фірм, тоді як на практиці основна проблема полягає у виборі між фінансуванням з боку фінансових посередників (банків) та фондового ринку. Фінансова теорія також нічого не говорить про вибір строку, на який залучаються фінансові ресурси (наприклад, вибір між довгостроковими випусками облігацій та відносно короткостроковими синдикованими кредитами для великих компаній).

Там, де теорія має безпосереднє відношення до практики, теоретичні висновки часто дуже відрізняються від практичних спостережень. Дивідендна політика фірм є несподівано негнучкою відносно потреб у фінансуванні. Оподаткування має дуже обмежений вплив на фінансові рішення. Залучення коштів за рахунок розміщення акцій є несподівано дорогим, тому що здійснюється із значними знижками у цінах акцій.

Важливим є також те, що теорія не дає скільки-небудь задовільного пояснення *значним відмінностям між різними країнами відносно джерел фінансування, що використовуються фірмами*. Це означає, що для адекватного пояснення явищ реального світу слід використовувати моделі, в яких припущення теорії Модільяні та Міллера були б істотно послаблені.

8. Неповна інформація на ринках капіталу

Найбільш важливим припущенням в теорії Модільяні та Міллера є припущення про повну (досконалу) інформацію. Асиметрична інформація між постачальниками фінансових ресурсів (інвесторами) та користувачами цих ресурсів (фірмами) створює проблему *агентських відносин*, що, в свою чергу, впливає на форму та масштаби фінансування, які інвестори надають фірмам.

Неповна інформація призводить до неефективного розподілу ризику між менеджментом фірм та інвесторами. Наприклад, за наявності *повної* інформації про зусилля менеджерів, інвестори будуть надавати менеджерам повне страхування на випадки коливань доходів фірми. Водночас, коли зусилля менеджерів *не можуть спостерігатись* власниками фірми, повинні бути створені *стимули, які примушували б менеджерів діяти в інтересах інвесторів*, а це вимагає, щоб менеджери брали на себе частину ризику.

Взаємозв'язок між джерелами фінансування та неповною інформацією вимагає розгляду відмінностей у формах, в яких інвестори отримують доход на свої вкладення при різних спо-

собах фінансування. Якщо інвестору важко (чи це пов'язане зі значними витратами) перевірити фактичні обсяги прибутку фірми, на перший погляд оптимальною для інвестора формою фінансування є не інвестиції в акції, а надання позики на заздалегідь визначених умовах. Однак, якщо дії *власника* активів неможливо контролювати, виникає цілий ряд ускладнень. По-перше, оскільки власник отримує вигоди тільки у випадках платоспроможності, будуть вибиратись інвестиції з більшим ризиком: власник отримує вигоди у випадку успіху і не несе відповідальності у випадку збитків, що зачіпає інтереси кредиторів. По-друге, власники не отримують вигід від власних зусиль щодо збільшення доходів у випадках банкрутства. По-третє, виплата дивідендів та викуп акцій зменшують вартість активів, доступних для компенсації вимог кредиторів у випадку банкрутства. Нарешті, з того, що у випадках банкрутства дохід від інвестицій частково передається кредиторам, впливає, що фірми можуть бути не зацікавлені у реалізації проектів, які за інших умов могли б виявитись ефективними.

Спроби компенсувати агентські проблеми за допомогою вищих процентних ставок по запозиченнях можуть бути непродуктивними. Вищі процентні ставки підвищують ймовірність банкрутства. Власники, що надають перевагу інвестиціям з низьким ризиком, за таких умов залишають ринок (*негативна селекція*). Як наслідок, високі процентні ставки можуть принести менший дохід кредиторам.

Відмінності в інтересах між кредиторами і власниками підштовхують кредиторів до створення таких стимулів для власників, які б не входили в протиріччя з інтересами кредиторів. Один з шляхів - вимоги *застави* за борговими зобов'язаннями. Застава покликана компенсувати втрати кредиторів у випадках банкрутства. Інший шлях - заборона власникам здійснювати заходи, що протирічать інтересам кредиторів. Прикладами можуть бути обмеження на виплату дивідендів; заборона придбання інших фірм (*поглинань*), які могли б вплинути на інтереси кредиторів; заборона на продаж активів.

Перераховані заходи послаблюють, але не усувають повністю проблему агентських відносин. Відповідно до моделей агентських відносин *структура капіталу фірми є результатом компромісу між власниками і кредиторами внаслідок розбіжності їх інтересів у станах банкрутства та платоспроможності фірми.*

Неповна інформація також істотно впливає на вибір між внутрішніми та зовнішніми джерелами фінансування. Якщо інвестор недостатньо поінформований про якість фірми, фірми високої якості можуть створити *негативний сигнал*, здійснюючи випуск акцій для отримання додаткового фінансування. Фірми високої якості, фінансуючи свої проекти через випуск акцій, будуть тим самим втрачати вартість своїх існуючих активів. Якщо ці втрати будуть значними, вони будуть утримуватись від реалізації інвестиційних проектів, які за інших умов були б вигідними. Подібні ж негативні сигнали можуть породжуватись емісією будь-яких інших ризикованих цінних паперів, наприклад боргових зобов'язань. Однак при помірному рівні запозичень борг несе в собі менший ризик, тому з випуском боргових зобов'язань асоціюються менші втрати. Вказані фактори створюють для фірми "ієрархію" джерел фінансування, в якій внутрішні джерела мають переваги перед борговим фінансуванням, а борг, в свою чергу, кращий за випуск акцій для зовнішніх інвесторів.

Таким чином, теорія неповної інформації пояснює ряд важливих аспектів фінансової поведінки фірм, зокрема той факт, що внутрішні джерела є основним джерелом фінансування. Пояснюється низький обсяг нових випусків акцій у світі. Пояснюється ряд особливостей боргового фінансування (використання застави, особливих умов угод, обмежень на дії позичальників та ін.) Крім того, теорія асиметричної інформації обґрунтовує одну з найважливіших функцій банків, а саме - *здійснення моніторингу за діяльністю менеджменту* фірм. Економія на масштабі робить здійснення функцій моніторингу значно більш ефективним для фінансового інституту, ніж для індивідуального інвестора. Диверсифікація інвестицій, яку здійснює банк, дає йому змогу зменшувати ризик і пропонувати інвесторам стандартну боргову угоду (строковий депозит), яка обіцяє інвесторам фіксований дохід, доки банк платоспроможний, і передачу активів банку власникам депозитів у випадку банкрутства. У ринковій економіці банки часто відіграють центральну роль у нагляді та моніторингу діяльності фірм. Це особливо вірно по відношенню до малих та нових фірм, що не мають сталої репутації.

9. Корпоративний контроль та структура фінансових ринків

Асиметрична інформація важлива для розуміння багатьох особливостей корпоративних фінансів. Але теорії асиметричної інформації не пояснюють відмінностей між країнами у *струк-*

турі фінансових ринків та формах фінансування фірм: зокрема, чому банки є найбільш важливими джерелами фінансування в одних країнах, а найбільші за розмірами ринки цінних паперів знаходяться у Сполучених Штатах Америки та Великобританії? В першу чергу ці відмінності тісно пов'язані з дуже відчутними відмінностями між країнами у *корпоративному контролі* (системі управління та контролю за фірмами з боку інвесторів).

Найбільш важливою формою корпоративного контролю у Сполучених Штатах Америки та Великобританії є *поглинання*. Поглинання (зміна власників фірми шляхом викупу акцій у існуючих акціонерів) дають можливість замінити неефективно працюючий менеджмент та спрямувати ресурси від неефективних до більш ефективних способів використання. Наприклад, особливо ліберальною системою регулювання поглинань характеризується Великобританія, де існує дуже мало перешкод з передачі власності чи контролю від одного інвестора до іншого, та є добре визначені правила, які роблять процес поглинання прозорим і чесним. Як наслідок, число поглинань у Великобританії є значним: близько 4 відсотків капіталу є предметом зміни власності протягом одного року. Більше того, більша частина поглинань у Великобританії є *ворожими* за своєю природою у тому сенсі, що менеджмент фірм, які поглинаються, протидіє цьому. Таким чином, фондовий ринок Великобританії, так само як і Сполучених Штатів Америки, може розглядатись як безперервний аукціон: хто пропонує найбільшу ціну за контроль над фірмою, той і має право на отримання власності. У цілому, такий *ринок корпоративного контролю* має забезпечувати максимальний вигравш у *ефективності виробництва*.

В той же час варто помітити, що за межами США та Великобританії є дуже мало країн, в яких існував би активний ринок корпоративного контролю. В континентальній Європі ворожі поглинання спостерігаються дуже рідко. Існує декілька причин цього, і найбільш важлива - знову ж таки *структура власності*. Кількість фірм, акціями яких вільно торгують на фондовому ринку, в континентальній Європі значно менша, ніж у Великобританії та Сполучених Штатах Америки. Крім того, власність приватних компаній континентальної Європи, як правило, зосереджена в руках декількох інвесторів, тому можливості щодо організації поглинання дуже обмежені. Це, як правило, сімейна власність, іноді власність інших фірм, а також власність банків та уряду. Ці пакети акцій неможливо скупити без домовленості з власниками.

Таким чином, Великобританія та Сполучені Штати Америки характеризуються так званою *зовнішньою системою корпоративного управління*. Власність розподілена серед великої кількості індивідуальних чи інституційних інвесторів, і контроль здійснюється через аукціонний процес. На відміну від цього, континентальна Європа та Японія характеризуються *внутрішньою системою корпоративного контролю*. Контроль зберігається сім'ями чи всередині корпоративного сектора і в кожній фірмі існує невелика кількість домінантних акціонерів.

Ці факти породжують ряд запитань, в першу чергу - наскільки добре працює ринок корпоративного контролю у виправленні помилок менеджерів та яка система корпоративного контролю краща з точки зору економічної ефективності? Перевагою англо-американської системи є суто *ринковий механізм підтримання ефективності*, який в той же час дає можливість акціонерам досягти більшого ступеня диверсифікації, ніж це можливо на Європейському континенті чи в Японії. Англо-американська система є також більш ефективною з точки зору забезпечення функціонування складного сучасного процесу виробництва, до якого залучено багато постачальників та розповсюджувачів товарів та послуг. Нові види бізнесу та технологічні іновації отримують тут більше можливостей фінансування внаслідок *розподілу та диверсифікації ризику*. В той же час ефективна діяльність такої системи можлива лише при належному захисті прав інвесторів та наявності *розвинутого фондового ринку*. Крім того, поглинання як правило мають негативні наслідки для великих груп *стейкхолдерів* фірм, що змінюють власників (робітників, постачальників, споживачів, менеджерів тощо).

Розвиток фінансових ринків розвинених країн на протязі останніх десятиріч свідчить про те, що відбувається *зближення* різних систем корпоративного контролю, про що говорить, зокрема, все зростаюча роль фондового ринку у країнах континентальної Європи.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. - М.: Олимп-бизнес, 1997.
2. *Бригхем Ю.Ф.* Энциклопедия финансового менеджмента. - М.: Экономика, 1998.
3. *А. Мертенс.* Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории. - К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997.
4. *Шарп В., Александер Г., Бейли Дж.* Инвестиции. - М.: Инфра-М, 1997.
5. *Graham and Dodd's Security Analysis / by S. Cottle, R.F. Murray and F.E. Block.* 5th ed. NY: McGraw-Hill, 1988.
6. *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance.* 1992.

ЧАСТИНА 3

**МАКРОЕКОНОМІКА І
ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ**

Розділ 3.1

Макроекономіка як наука

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Предмет макроекономіки. Його відмінність від предмета мікроекономіки.*
2. *Макроекономічні моделі: суть та роль у макроекономічному аналізі й прогнозуванні.*
3. *Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів. Поняття потоку і запасу.*
4. *Заощадження, інвестиції та фінансові ринки в моделі кругообігу*
5. *Роль державного сектора в кругообігу доходів та продуктів.*
6. *Модель кругообігу для відкритої економіки.*
7. *Поняття і тотожність "витоків" та "ін'єкцій". Рівняння (тотожність) сукупних витрат.*

1. Предмет макроекономіки. Його відмінність від предмета мікроекономіки

Макроекономіка як одна із складових частин економічної теорії є наукою про поведінку економіки як єдиного цілого. Вона вивчає причини циклічних коливань і взаємозв'язок динаміки обсягів виробництва, рівня інфляції та безробіття.

На відміну від мікроекономіки, макроекономіка використовує у своєму аналізі *агреговані величини*: валовий внутрішній продукт (а не випуск окремої фірми), середній рівень цін (а не ціни на конкретні товари), ринкову процентну ставку (а не ставку процента окремого банку), рівень інфляції, зайнятості, безробіття тощо.

Разом з тим, мікро- і макроекономічні процеси тісно взаємопов'язані, адже в основі макроекономіки лежать мікроекономічні явища та процеси. А це означає, що:

- макроекономічні показники є результатом зведення показників економічної діяльності окремих домогосподарств та фірм;
- макроекономічні закономірності відображають тенденції масової поведінки на мікрорівні;
- при побудові макроекономічних моделей виходять із припущення про те, що домогосподарства та фірми приймають оптимальні мікроекономічні рішення;
- макроекономічні процеси є результатом взаємодії еконо-

мічних агентів та економічної політики держави.

Під *макроекономічною політикою* розуміють цілеспрямований вплив держави на виробництво, доходи, зайнятість, інфляцію та інші макроекономічні параметри за допомогою зміни пропозиції грошей, рівня податків та державних витрат.

Основними макроекономічними показниками є:

- темп зростання реального ВВП;
- рівень інфляції;
- рівень безробіття.

2. Макроекономічні моделі: суть та роль у макроекономічному аналізі й прогнозуванні

Для того щоб вивчити економіку, макроекономісти складають та розглядають макроекономічні моделі, які в спрощеній формі, за багатьох припущень, встановлюють основні залежності між економічними показниками.

Макроекономічні моделі містять в собі *екзогенні* (або зовнішні) *змінні*, величина яких "встановлюється" урядом та Національним банком, та *ендогенні* (або внутрішні) *змінні*, величина яких є результатом розв'язку моделі.



Найчастіше до екзогенних змінних відносять рівень державних витрат (G), ставки оподаткування (t) та величину пропозиції грошей (M).

До ендогенних (внутрішніх) змінних, як правило, належать обсяг випуску та рівень зайнятості, рівень інфляції і безробіття.

Модель показує, як зміна однієї з екзогенних величин впливає на ендогенні показники - ті, що пояснюються в моделі. Це дає змогу досягти оптимального поєднання інструментів фінансової та монетарної політики.

3. Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів. Поняття потоку і запасу

В основі макроекономічного аналізу лежить найпростіша модель кругових потоків (або модель кругообігу продуктів і доходів). В елементарній своїй формі ця модель містить лише дві категорії економічних агентів - домогосподарства та фірми - і не передбачає державного втручання в економіку, а також будь-яких зв'язків із рештою країн світу (рис. 1.1).

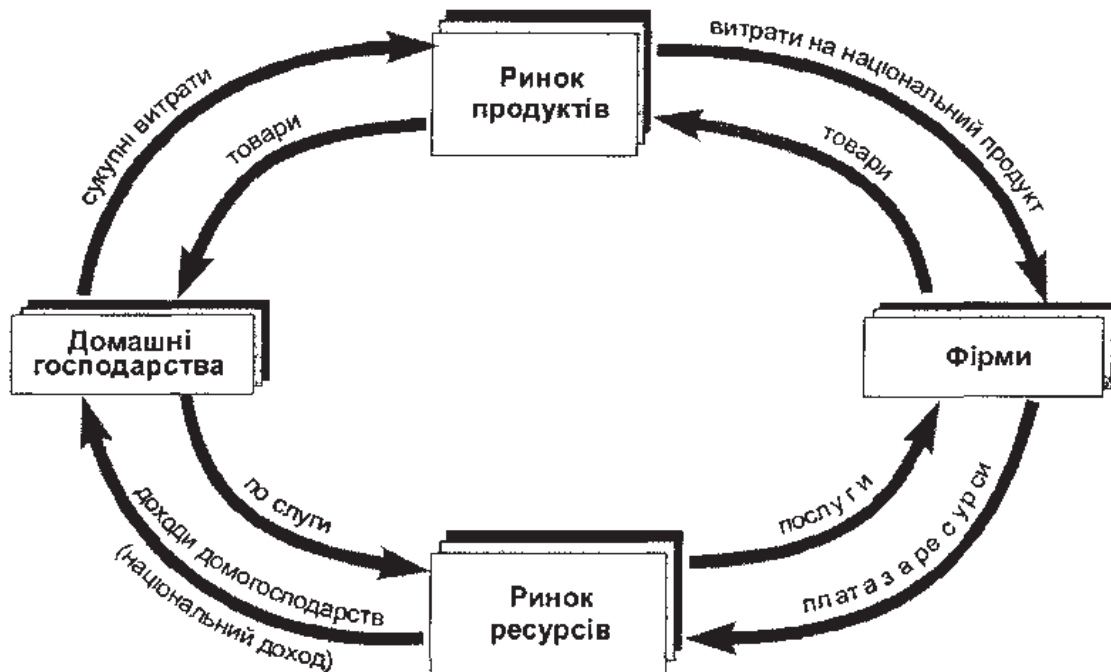


Рис. 1.1. Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів

Із схеми видно, що економіка є замкненою системою, в якій доходи одних економічних агентів є витратами інших:

- споживчі витрати домогосподарств на придбання товарів є доходами фірм від реалізації готової продукції;
- витрати фірм на оплату ресурсів є доходами домогосподарств (заробітна плата, рента, інші види доходів).

Реальний ("ресурси-товари") та грошовий ("витрати-доходи") потоки відбуваються одночасно у протилежних напрямках і безмежно повторюються.

Основним висновком із моделі є рівність між сумарною величиною продажів фірм та сумарною величиною доходів домогосподарств. Це означає, що для закритої економіки (тобто без будь-яких зв'язків із зовнішнім світом), без державного втручання в економіку величина загального обсягу виробництва у грошовому вимірюванні дорівнює сумарній величині грошових доходів домогосподарств. При цьому також справедливою є рівність доходів (Y) і сукупних витрат (у даній моделі це витрати на поточне споживання (C)), тобто $Y=C$.

Враховуючи сказане, національний продукт можна визначити як:

- 1) суму вартості вироблених товарів і послуг;
- 2) сукупні витрати;
- 3) сукупні доходи.

Поняття "потік" характеризує економічний процес, який відбувається неперервно і вимірюється в одиницях за певний період часу. В моделі кругообігу ми розглядали потоки продукції, витрат, доходів.

Поняття "запас" - це величина, яку використовують для вимірювання показника на конкретний момент часу, на певну дату.

Для вимірювання запасу і потоку застосовуються різні одиниці виміру. Так, скажімо, запас може вимірюватися у гривнях, \$, літрах. А потік - в \$/год., грн/рік, л/сек.

В економіці існує певний взаємозв'язок між показниками запасу і потоку:

- запас дорівнює накопиченим за певний період потокам;
- потік дорівнює різниці між запасами на початок та кінець періоду.

Як приклад, розглянемо споріднені економічні показники, одні з яких є потоками, а інші - запасами (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Поняття "запас" і "потік".

	Запас	Потік
1	Державний борг	Дефіцит державного бюджету
2	Нагромаджений в економіці капітал	Обсяг інвестицій
3	Майно споживача	Доходи і витрати споживача
4	Добробут	Доход
5	Кількість безробітних	Кількість осіб, які втрачають роботу

4. Заощадження, інвестиції та фінансові ринки в моделі кругообігу

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

Та частина доходу (Y), яка не використовується на поточне споживання (C), є *заощадженнями* домогосподарств (S). І тоді справедливим буде рівняння:

$$Y=C+S. \quad (1.1)$$

Найпоширенішими формами заощаджень є нагромадження у вигляді готівки, внески в банках, придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів.

З іншого боку, фірми в середньому витрачають більше, ніж отримують від реалізації своєї продукції. Це пояснюється тим, що, окрім платежів за ресурси, які необхідні для підтримки обсягу виробництва на поточному рівні, фірми повинні здійснювати інвестиції (I).

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

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

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

Модель кругообігу продуктів і доходів з урахуванням таких процесів, як заощадження, інвестиції та фінансові ринки, показана на рис. 1.2. Таким чином, справедливим у даному випадку є рівняння:

$$Y=C+S=C+I. \quad (1.2)$$

Ця модель кругообігу знову ж таки спрощена: не всі фірми насправді є позичальниками; не всі категорії домогосподарств належать до категорії заощаджувальних; джерелами заощаджень

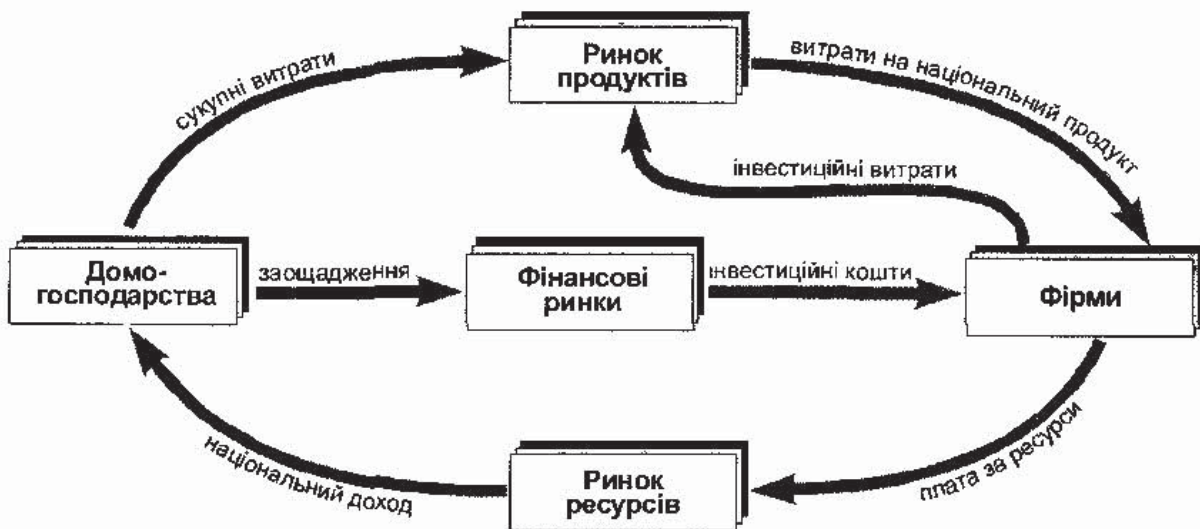


Рис. 1.2. Заощадження, інвестиції та фінансові ринки в моделі кругообігу

або позичальниками можуть бути й інші агенти, в тому числі й такі, що перебувають за межами даної системи.

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

Детальна розмова про це буде далі, але зараз варто підкреслити, що навіть тоді, коли $I \neq S$ і система є нерівноважною, національний продукт завжди дорівнюватиме величині фактичних витрат. Роль балансу при цьому відіграють *інвестиції в товарно-матеріальні запаси*:

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

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

5. Роль державного сектора в кругообігу доходів та продуктів

Наступним кроком в аналізі кругообігу доходів та продуктів є введення до моделі державного сектора економіки, під яким розуміють як центральні, так і місцеві органи влади.

Державний сектор пов'язаний з іншими елементами економічної системи через:

- чисті податки (T), які кількісно показують ту частину потоку грошових коштів, яка вилучається державою в домогосподарств. Вони визначаються різницею між податковими надходженнями до бюджету і державними трансфертними платежами (в подальшому для спрощення ми називатимемо їх просто податками);
- державні закупки товарів і послуг (G), до яких належать платежі держави за придбані товари і послуги, а також заробітна плата всіх державних службовців;
- державні позики на фінансових ринках (здійснюються при наявності дефіциту державного бюджету, тобто коли $G > T$).

Таким чином, на рис. 1.3, який відображає подальше ускладнення моделі кругообігу, з'являється новий сектор - "держава" - і три нових стрілки-взаємозв'язки. Перша з них - "Чисті податки" - поєднує державу з домогосподарствами. Друга - "Державні закупки" - поєднує державу і ринок продуктів. І, нарешті, третя - "Державні позики" - направлена від фінансових ринків до державного сектора, оскільки дефіцит державного бюджету

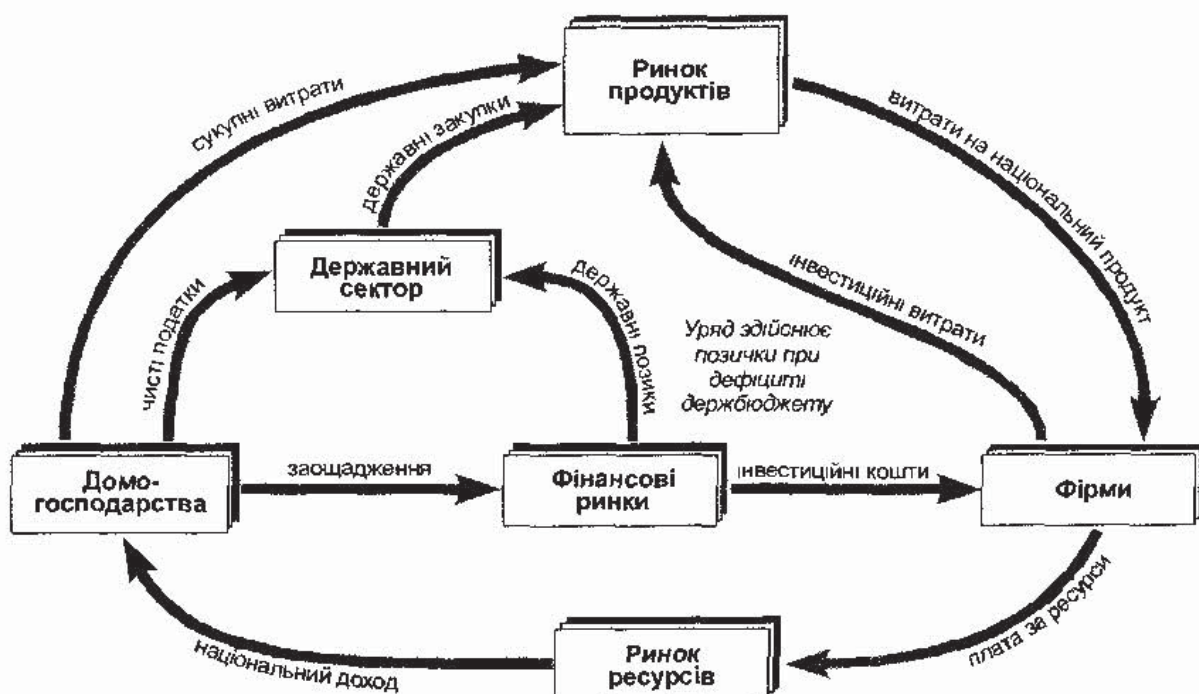


Рис. 1.3. Модель кругообігу з урахуванням ролі державного сектора

має покриватися за рахунок позичок на фінансових ринках. Найчастіше ці позички здійснюються шляхом продажу державних облігацій та інших цінних паперів як безпосередньо домогосподарствам, так і фінансовим посередникам.

У тих випадках, коли утворюється надлишок державного бюджету, тобто коли чисті податки перевищують державні закупки $T > G$ (що зустрічається не так часто), стрілка на рис. 1.3 має бути направлена в протилежному напрямку. Держава сплачує борги за здійсненими в минулому позичками швидше, ніж отримує нові, створюючи тим самим чистий притік грошових коштів на фінансові ринки.

Введення державного сектора в круговий потік доходів і продуктів не порушує рівності національного доходу та національного продукту.

Це пояснюється тим, що:

1) Грошовий дохід використовується на споживання товарів і послуг (C), чисті податки (T), які надходять у розпорядження уряду, і заощадження (S), які потрапляють на фінансові ринки. Тоді, з точки зору національного доходу, справедливим є рівняння:

$$Y = C + T + S. \quad (1.3)$$

2) Існує три види витрат на товари і послуги: споживчі витрати домогосподарств (C), інвестиційні витрати фірм (I) та державні закупки товарів і послуг (G). Тобто, з точки зору національного продукту (витрат), можна записати:

$$Y = C + I + G. \quad (1.4)$$

6. Модель кругообігу для відкритої економіки

Відкрита економіка - це економічна система, яка пов'язана з іншими країнами світу механізмами експорту, імпорту і фінансових операцій.

Оскільки в нашій моделі на рис. 1.4 зображено тільки грошові потоки (а не реальні), то:

- **експорт** (X) як потік грошових платежів, а не товарів і послуг, зображено стрілкою, що направлена всередину системи на внутрішні ринки продуктів;

- **платежі по імпорту** (M) зображено стрілкою, що направлена із внутрішньої національної економіки за кордон. Імпортні товари і послуги купуються як домогосподарствами, так і фірмами та об'єктами державного сектора економіки. Проте з метою спрощення на рис. 1.4 зображено лише одну, найбільшу за обсягом категорію імпорту - імпорт споживчих товарів.

• різниця між величиною грошових надходжень від експорту і величиною грошових платежів по імпорту називається **чистим експортом** (NX):

$$NX = X - M; \quad (1.5)$$

• коли експорт не покриває імпорту ($X < M$, $NX < 0$), то різниця має бути оплачена або шляхом позички в іноземних фінансових посередників, або шляхом продажу реальних і фінансових активів іноземцям. Такі операції, що призводять до *чистого притоку капіталу*, на рис. 1.4 зображено як потік, спрямований до внутрішніх фінансових ринків. Власне кажучи, цей потік, мабуть, правильніше було б назвати *притоком фінансових ресурсів*, оскільки мова йде про грошові потоки, а не потоки капітального обладнання. Проте загальноприйнятим є термін "притік капіталу".

Коли ж експорт перевищує імпорт ($X > M$, $NX > 0$), то є *відтік капіталу* - ситуація, коли економічна система надає позички іноземцям або купує іноземні фінансові та реальні активи шляхом позички в іноземних фінансових посередників, або шляхом продажу реальних і фінансових активів іноземцям. Такі операції, що призводять до *чистого притоку капіталу*, на рис. 1.4 зображено як потік, спрямований до внутрішніх фінансових ринків. Власне кажучи, цей потік, мабуть, правильніше було б назвати *притоком фінансових ресурсів*, оскільки мова йде про

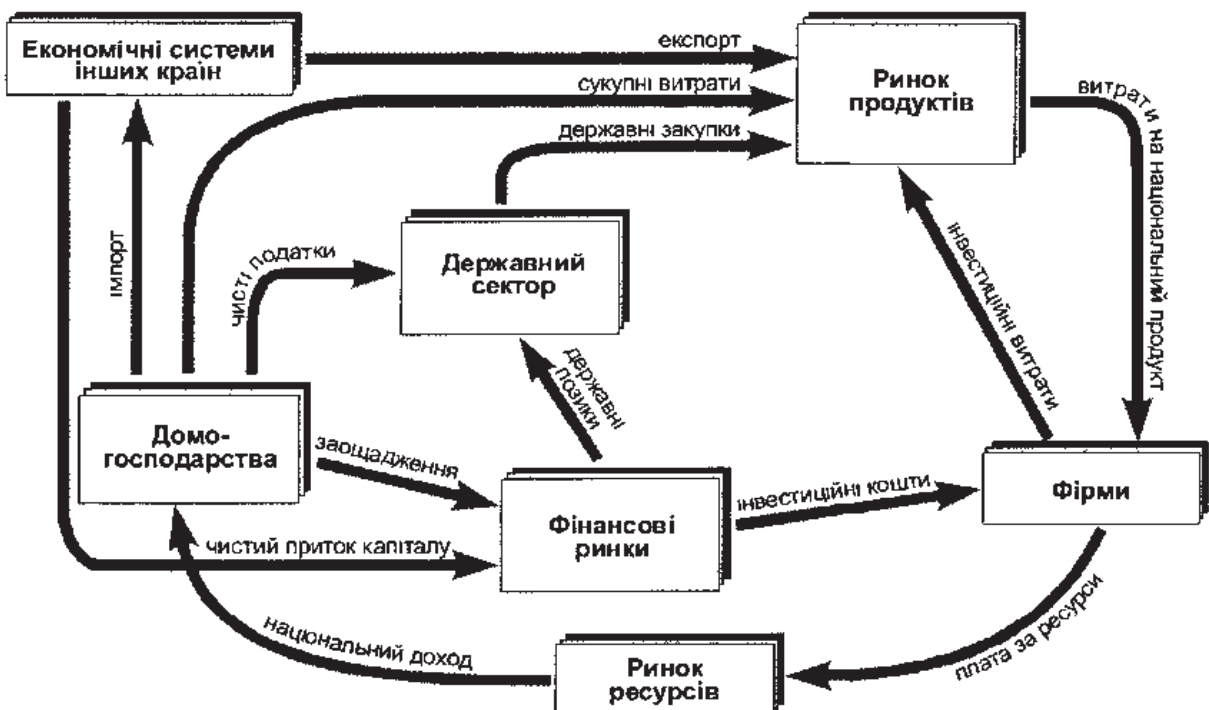


Рис. 1.4. Модель кругообігу для відкритої економіки

грошові потоки, а не потоки капітального обладнання. Проте загальноприйнятим є термін "притік капіталу".

Коли ж експорт перевищує імпорт ($X > M$, $NX > 0$), то є *відтік капіталу* - ситуація, коли економічна система надає позички іноземцям або купує іноземні фінансові та реальні активи.

Існує певний взаємний зв'язок між потоками платежів по імпорту-експорту товарів і послуг та потоками платежів по міжнародних фінансових операціях. Так, наприклад, імпорт можна оплатити або ж експортом, або ж притоком капіталу. Тобто країна може імпортувати більше, ніж експортувати, коли матиме місце чистий притік капіталу.

Чи зберігається рівність між національним доходом і національним продуктом тоді, коли в моделі кругообігу враховується взаємозв'язок з іншими країнами світу? Безумовно, оскільки тоді справджується рівняння:

- 1) з точки зору доходів $Y = C + T + S + M$;
- 2) з точки зору витрат $Y = C + I + G + X$.

7. Поняття і тотожність "витоків" та "ін'єкцій". Рівняння (тотожність) сукупних витрат

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити ряд важливих висновків:

1) Грошовий доход використовується не тільки на споживання (C), але й на:

- чисті податки (T);
- платежі по імпорту (M);
- заощадження (S).

Ці три напрями витрачання коштів називаються "*витоками*". Тоді можемо записати:

$$Y = C + T + M + S, \text{ або } Y = C + \sum \text{витоків} . \quad (1.6)$$

2) З іншого боку, існує три види витрат на товари і послуги, вироблені внутрішньою національною економікою, які не є витратами внутрішніх споживачів:

- інвестиційні витрати (I);
- державні закупки товарів і послуг (G);
- платежі по експорту (X).

Ці три потоки звуться "*ін'єкціями*". І тоді справедливим буде рівняння:

$$Y=C+I+G+X, \text{ або } Y=C+\sum \text{ін'єкцій}. \quad (1.7)$$

3) Порівнявши національний продукт і національний дохід, отримуємо:

$$C+T+M+S=C+I+G+X. \quad (1.8)$$

Звідси випливає, що:

$$T+M+S=I+G+X. \quad (1.9)$$

Ця тотожність показує, що загальна сума витоків дорівнює загальній сумі ін'єкцій. Дуже важливо підкреслити, що тільки сумарні показники витоків та ін'єкцій рівні між собою. В окремих парах витоків і ін'єкцій найчастіше точний баланс відсутній. Зовсім не обов'язково, щоб заощадження дорівнювали інвестиціям, чисті податки - державним закупкам, а експорт - імпорту.

4) Із введенням до моделі кругообігу фінансових ринків, державного сектора і решти країн світу схема взаємодії між рішеннями домогосподарств про витрати та рішеннями фірм щодо обсягів виробництва залишається такою ж, хоча й ускладнюється: за допомогою трансфертів, податків та інших економічних інструментів держава регулює коливання в рівнях виробництва, зайнятості та інфляції.

Якщо домашні господарства приймають рішення витратити менше, то фірми змушені скорочувати випуск продукції, що, в свою чергу, призводить до зменшення доходів. Рівень попиту на товари визначає рівень виробництва і зайнятості, а від рівня випуску залежить рівень доходів власників факторів виробництва, що знову ж таки впливає на сукупний попит.

Таким чином, зробимо *основний висновок із моделі кругообігу продуктів та доходів*: реальний і грошовий потоки здійснюються без перешкод при умові рівності сукупних витрат домогосподарств, фірм, держави та решти країн світу сукупному обсягові виробництва. Якщо ж сукупні витрати, які визначають сукупний попит, скорочуються, то й сукупний обсяг випуску та рівень зайнятості падає, що зменшує сукупні доходи, які, в свою чергу, визначають сукупний попит. А тому важливим завданням макроекономічної політики є *стабілізація сукупного попиту*.

Підходи до вирішення цієї проблеми різні у представників різних напрямків макроекономічної теорії.

Кейнсіанці вважають, що економіка є внутрішньо нестабільною, оскільки ціни й заробітна плата недостатньо гнучкі для автоматичного відновлення рівноваги на ринках. На їхню думку, економічна стабільність потребує активного державного втручання: регулювання сукупного попиту за допомогою зміни державних витрат, податків та грошової пропозиції.

Представники *неокласичного напрямку* вважають, що ринок є внутрішньо стабільним і здатним відновити порушену рівновагу за умови, що економіка достатньо лібералізована: державне втручання є мінімальним і направлене лише на усунення факторів, які обмежують гнучкість цін, заробітної плати і вільну конкуренцію. Політика державного втручання, на думку неокласиків, неефективна і дестабілізує економіку.

Монетаристи головним фактором нестабільності вважають гнучку кредитно-грошову політику, орієнтовану на регулювання сукупного попиту. Вони акцентують увагу на необхідності вилучення грошей із числа інструментів активного короткострокового регулювання. Для зміцнення економічної стабільності монетаристи радять проводити довгострокову політику помірною нарощування обсягів грошової маси стабільними темпами, незалежно від коливань сукупного попиту.

Прихильники теорії "*економіки пропозиції*" вважають недоцільною будь-яку політику, направлену на регулювання сукупного попиту. На їхню думку, політика держави повинна обмежуватися стимулюванням підприємницької діяльності і збільшення сукупної пропозиції завдяки лібералізації ринку, розвиткові конкуренції та зменшенню податків.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Макроэкономика. - С.Пб.: СПб-оркестр: Литера плюс, 1994. - Гл. 2. (Пер. с англ.)
2. Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. - М.: Изд-во МГУ, 1994. - 736 с. - Гл. 1. (Пер. с англ.)
3. Семюелсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. - К.: Основи, 1997. - Ч. II. Розд. 5.
4. Дорнбуш Р., Фішер С. Макроекономіка. - К.: Основи, 1996. - Ч. I. Розд. 1.
5. Сакс Д., Ларрен Ф. Макроэкономика. Глобальный подход. - М.: Дело, 1996. - Гл. 1. (Пер. с англ.)

Розділ 3.2

ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ ТА ІНШІ ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Поняття про Систему національних рахунків (СНР). Загальна характеристика валового внутрішнього продукту (ВВП). Поняття "резидент економіки".*

2. *Принципи розрахунку ВВП.*

3. *Методи розрахунку ВВП.*

4. *Інші показники СНР. Взаємозв'язок між ними.*

5. *Реальні та номінальні величини. Цінові індекси.*

1. *Поняття про Систему національних рахунків (СНР). Загальна характеристика валового внутрішнього продукту (ВВП). Поняття "резидент економіки"*

Протягом майже сімидесяти років у колишньому Радянському Союзі розвивалась і використовувалася система макроекономічних показників, яка мала назву Баланс народного господарства (БНГ). Характерною особливістю цієї системи був поділ суспільного виробництва на дві нерівнозначні сфери:

- матеріальне виробництво;
- невиробнича сфера.

Відповідно до цієї концепції, сукупний суспільний продукт (ССП) та національний дохід (НД), як основні макроекономічні показники БНГ, створювалися лише виробничою сферою. А продукт, вироблений нематеріальними галузями економіки (житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, освіта тощо) в розрахунок не брався. Вилучення послуг із сфери економічного виробництва в радянській статистиці відображало низький рівень економічного розвитку, недорозвинену сферу послуг, а також те, що пріоритетом економічної політики було проголошено розвиток матеріального виробництва.

Баланс народного господарства за 1923-1924 рр., розроблений в ЦСУ СРСР під керівництвом П. І. Попова і опублікований 1926 року, було визнано одним із перших у світі офіційних розрахунків макроекономічних показників. Знадобилося ще май-

же чверть сторіччя, перш ніж аналогічні макроекономічні розробки з'явилися в таких капіталістичних країнах, як США, Англія, Голландія та ін. Проте ці розрахунки було проведено вже у формі Системи національних рахунків (СНР), яка виникла на основі вдосконалення методології розробки БНГ

Відомо три історичні етапи розвитку систем макроекономічних показників (табл 2 1)

Таблиця 2 1

Три етапи розвитку систем макроекономічних показників

1 етап	30-і, початок 50-х рр	В колишньому СРСР склалася і закріпилася система статистичного обліку у формі БНГ
2 етап	50-60-і рр	У міжнародній статистиці фактично і офіційно функціонують дві різні за змістом і формою системи макроекономічних показників <ul style="list-style-type: none"> • СНР - в капіталістичних країнах • БНГ - в соціалістичних країнах
3 етап	70-і рр до н.ч	Практично всі країни світу використовують СНР

З травня 1992 року за Указом Президента в Україні також впроваджується СНР, тобто наша статистика і облік переходять на так звані міжнародні стандарти. Це стало актуальним у зв'язку з проведенням ринкових реформ, внаслідок яких централізовано-планова економіка має бути трансформована у ринкову. Зрозуміло, що для описування та аналізу ринкової економіки потрібно мати систему статистичних показників, яка адекватно моделює економічні процеси. Такою системою показників є СНР.

Отже, Система національних рахунків (СНР) – це система взаємопов'язаних показників і класифікацій, які використовуються для описування та аналізу найзагальніших результатів і аспектів економічного процесу на макrorівні. СНР сформульована в категоріях і термінах ринкової економіки, її концепції та визначення передбачають, що економіка, описана за її допомогою, функціонує на основі двох ринкових механізмів та інститутів.

Головним показником при розробці СНР, основним показником результатів економічної діяльності на макrorівні є валовий внутрішній продукт (ВВП), який характеризує сукупну ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених підприємствами, організаціями та установами в поточному періоді на економічній території країни.

Декілька слів потрібно сказати про терміни “внутрішній”, “економічна територія”, “резидент”. Вони взаємопов’язані, а тому розглянемо їх разом.

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

Під “економічною територією” країни розуміють територію, яка адміністративно керується урядом даної країни та в межах якої особи, товари і гроші можуть вільно переміщуватися. На відміну від географічної території, вона не охоплює територіальні анклавні інших країн (посольства, військові бази тощо), але містить такі анклавні даної країни, які розташовані на території інших країн.

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

- у випадку *підприємств (фірм)* — центр інтересів міститься на території тієї країни, де вони здійснюють свою діяльність. Тобто всі підприємства, організації, установи, які здійснюють свою діяльність на території певної країни, у відповідності із *СНР* вважаються її резидентами, навіть якщо вони частково або повністю перебувають у власності іноземців. Відповідно, іноземні філіали внутрішніх підприємств (або їхні дочірні компанії) *не є* резидентами економіки тієї країни, де розташована головна компанія;

- щодо *фізичних осіб* — резидентами при розробці національних рахунків вважаються всі ті, *хто працює і проживає на території країни протягом року або більше, незалежно від громадянства і національності*. До резидентів не належать іноземні туристи, сезонні робітники, іноземці, які прибули в короткотермінові відрядження, іноземні дипломати (незалежно від терміну їхнього перебування). Проте іноземці, які проживають на території даної країни протягом тривалого часу і пов’язані з нею економічно, належать до резидентів даної країни;

- *органи державного управління* є резидентами своєї країни навіть у тих випадках, коли розглядається діяльність, яку вони

виконують за кордоном (наприклад, посольства іноземних держав і громадяни тієї ж країни, що працюють в них, є резидентами своєї економіки).

Частина виробленого країною *ВВП* має бути передана нерезидентам як компенсація за надані ними ресурси або трудову участь у процесі виробництва (наприклад, у вигляді процентів за наданий капітал або у вигляді оплати праці сезонних іноземних робітників та осіб, які працюють за короткостроковим контрактом). З іншого боку, резиденти даної країни, можливо, отримують аналогічні доходи із-за кордону. Отже, щоб мати уявлення про доходи, які отримують резиденти даної країни у зв'язку з їхньою участю у виробництві *ВВП* даної країни та частково *ВВП* інших країн, потрібно *ВВП* даної країни зменшити на величину доходів, які виплачуються нерезидентам, та додати аналогічні доходи, які отримали резиденти цієї країни із-за кордону. Коли ми внесемо ці поправки, то отримаємо показник *валового національного продукту (ВНП)*. У переглянутому варіанті *СНР* 1993 року *ВНП* називається *валовим національним доходом (ВНД)*. Нова термінологія, проте, не змінює суті.

Взаємозв'язок між *ВВП* та *ВНП (ВНД)* має такий вигляд (рис. 2.1).



Рис 2.1. Взаємозв'язок між *ВВП* та *ВНП (ВНД)*

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

Первинні доходи не містять доходів, отриманих із-за кордо-

ну в порядку перерозподілу (наприклад, подарунки, гуманітарна допомога тощо). Якщо ці доходи (трансферти) додати до валового національного доходу (ВНД) і відняти аналогічні доходи, сплачені за кордон, ми отримуємо інший важливий макроекономічний показник – *валовий національний використовуваний доход (ВНВД)* – див. рис. 2.2.

$$\boxed{\text{ВНД}} + \boxed{\text{Трансферти, отримані з-за кордону}} - \boxed{\text{Трансферти, сплачені за кордон}} = \boxed{\text{ВНВД}}$$

Рис 2.2. Валовий національний використовуваний доход (ВНВД)

2. Принципи розрахунку ВВП

Розглянемо *особливості та принципи* розрахунку макроекономічних показників у СНР.

1) Перша особливість полягає в тому, що в СНР існує *відмінність між національною та вітчизняною "основами" реєстрації показників*. Тому й розрізняють показники валового внутрішнього продукту та валового національного доходу (про це йшла мова в попередньому параграфі).

2) Друга особливість, друге правило, яке закладене в основу розрахунків макроекономічних показників, - це *рівність доходів і витрат*. Це правило впливає із замкненості економічної системи і стверджує, що всі витрати на купівлю товарів і послуг неминуче є доходами виробників цієї продукції. Виходячи з такого правила, будь-яка дія, що впливає на витрати, мусить обов'язково відбитися на доходах, і навпаки - все, що впливає на доходи, надалі відбивається на витратах.

3) Наступний принцип - це *чітке розмежування категорій запасу і потоку* (суть цих категорій, взаємозв'язок між ними викладено в розділі 3.1 частини 3).

4) Четверта особливість полягає в тому, що *при вимірюванні випуску важливо уникнути подвійного рахунку* - ситуації, коли одна й та сама операція може бути врахована двічі. З цією метою в СНР розрізняють такі поняття:

- *проміжна продукція* - це товари і послуги, що купуються з метою подальшої переробки, обробки або для перепродажу;
- *кінцева продукція* - товари і послуги, що купуються з метою кінцевого споживання, не для подальшої переробки чи перепродажу;
- *додана вартість* фірми - вартість виробленої фірмою про-

дукції без вартості проміжних товарів і послуг, що були придбані фірмою і використані в процесі виробництва

При розрахунку *ВВП* враховується *вартість кінцевої продукції* і віднімається вартість проміжних товарів і послуг Чому? Бо у вартості кінцевих продуктів уже враховано всі наявні проміжні операції Але, оскільки на макрорівні надто складно визначити кінцеві товари (галузей-виробників дуже багато, і не завжди можна чітко визначити, як буде використано вироблений продукт - на кінцеве чи проміжне споживання), то *ВВП* розраховують як *суму доданих вартостей усіх виробників*

5) П'яте питання, яке заслуговує на увагу в *СНР* для розрахунку загальної вартості виробництва використовують *ринкову ціну* товарів і послуг Та оскільки певні товари і послуги не продаються на ринку і не мають ринкової ціни, то для їхньої оцінки застосовують *умовно-нараховану, або імпутовану вартість*.

Одна із сфер, де застосовують імпутування, - домашні господарства Наприклад, людина, що орендує житло, платить орендну плату, яка входить в рахунки *ВВП* як *доходи* власника будинку і як *витрати* тієї людини, котра це житло орендує Проте значна кількість людей проживає у власних будинках, зрозуміло, що вони не сплачують орендної плати, хоча й користуються такими само послугами, що й люди, які житло орендують Тому, аби врахувати цей обсяг послуг, у *ВВП* внесено "*орендну плату*", яку власник будинку ніби сплачує сам собі

Ринковою ціною такої послуги є сума орендної плати, яку власникові будинку довелося б сплатити за умови, якби він орендував аналогічний будинок, або якби його будинок дійсно здавався в оренду Це є *імпутована рента*, і вона входить у рахунки *ВВП* і як витрати, і як доходи власника будинку

Інша область, де застосовується імпутування, - послуги, надані державним сектором економіки (оборона, охорона громадського порядку, освіта й охорона здоров'я, які фінансуються з державного бюджету, та ін) Ці послуги не продаються на ринку і не мають ринкової ціни Тому в складі *ВВП* вони враховуються у відповідності з *поточними затратами, пов'язаними з їх наданням*

Мета застосування імпутованих оцінок - отримати повніші та вірогідніші значення *ВВП*

б) Ще один принцип, який важливо знати: при розрахунку ВВП враховується вартість товарів і послуг, вироблених лише в поточному періоді. А тому з розрахунків вилучають так звані *невиробничі операції*, які бувають двох типів:

- перепродаж товарів;
- чисто фінансові операції.

У свою чергу, *чисто фінансові операції* поділяються на:

- *державні трансфертні виплати*. Під *трансфертами* в цілому розуміють односторонній потік благ, доходів, які мають перерозподільний і безоплатний характер. Коли мова йде про державні трансферти, то це є виплати із державного бюджету (пенсії, стипендії, допомога по безробіттю, подарунки ветеранам, допомога багатодітним та малозабезпеченим сім'ям і т. ін.);

- *приватні трансфертні платежі* (допомоги батьків дітям-студентам, подарунки заможних родичів тощо). Ця операція не є наслідком виробництва, а виступає як акт передачі коштів від однієї приватної особи до іншої;

- *операції з цінними паперами* (купівля-продаж акцій, облігацій також вилучається із ВВП, оскільки це є обмін паперовими активами, перерозподіл власності).

3. Методи розрахунку ВВП

Показник ВВП можна розрахувати трьома методами:

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

1) Виробничий метод

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

$$\sum_{гал.} \text{валовий випуск} - \sum_{гал.} \text{проміжне споживання} = \sum_{гал.} \text{додана вартість} \quad (2.1)$$

Тобто по кожній галузі економіки спочатку розраховується валовий випуск, який потім зменшується на величину проміжного споживання. Отриманий показник характеризує сукупну вартість кінцевої продукції, або додану вартість, створену всіма галузями економіки.

2) Метод кінцевого використання

При розрахунку ВВП методом кінцевого використання підсумовуються витрати всіх економічних агентів, які використовують ВВП: домогосподарств, фірм, держави та іноземців, які експортують товари з даної країни. У підсумку отримуємо сукупну вартість всіх товарів і послуг, спожитих суспільством:

$$ВВП=Y=C+I+G+NX, \quad (2.2)$$

де C - кінцеві споживчі витрати домогосподарств на товари і послуги (за винятком витрат на придбання житла);

I - валові внутрішні інвестиції, які містять витрати фірм на будівництво будинків і споруд; придбання обладнання, машин, механізмів, нових технологій; створення товарно-матеріальних запасів; амортизацію; а також витрати домогосподарств на придбання житла (будинків, квартир тощо).

Якщо показник валових внутрішніх інвестицій (I) зменшити на величину амортизаційних витрат (A), то ми отримаємо показник чистих внутрішніх інвестицій, який характеризує чистий приріст обсягу нагромадженого капіталу. Співвідношення між I та A є добрим індикатором того, в якому стані перебуває економіка країни. Так, наприклад, для зростаючої економіки справджується нерівність $I > A$; коли економіка перебуває у стані спаду (рецесії), то $I < A$;

G - державні закупівлі товарів і послуг (витрати на утримання армії, апарату управління, виплату заробітної плати працівникам державного сектора економіки тощо). Всі державні трансфертні платежі вилучаються з розрахунків, оскільки вони є формою перерозподілу;

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

$$NX=X-M. \quad (2.3)$$

3) Розподільчий метод

При розрахунку ВВП розподільчим методом підсумовуються всі види факторних доходів, а також два компоненти (амортизаційні витрати й непрямі податки на бізнес), які не є доходами. Іншими словами, розраховуючи ВВП за доходами, потрібно знайти суму таких його складових:

- амортизаційні витрати;
- чисті непрямі податки на бізнес - непрямі податки на бізнес (податок на додану вартість, акцизи, мито, ліцензійні платежі

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

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

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

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

- *дохід від власності* - це чистий прибуток підприємств, які перебувають у приватній власності;

- *прибуток корпорацій* - цей компонент, у свою чергу, містить три складові: а) податок на прибуток корпорацій; б) дивіденди акціонерам; в) нерозподілені прибутки корпорацій.

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

4. Інші показники СНР. Взаємозв'язок між ними

Окрім названих основних (*ВВП-ВНП (ВНД)*), існує цілий ряд інших взаємопов'язаних показників національного рахівництва. Всі вони розраховуються на підставі *ВВП* і використовуються з тією чи іншою метою макроекономічного аналізу.

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

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

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

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

Показник *особистого доходу (ОД)* можна отримати, коли від національного доходу відняти внески на соціальне страхуван-

ня, нерозподлений прибуток корпорацій, податки на прибуток корпорацій і додати суму трансфертних платежів. Необхідно також відняти чистий процент і додати особисті доходи, отримані у вигляді процента

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

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

Він використовується домогосподарствами на споживання і заощадження

5. Реальні та номінальні величини. Цінові індекси

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

$$\text{Номінальний ВВП} = \sum p_i q_i, \quad (2.4)$$

де q_i - обсяг виробництва i -го товару в поточному році, p_i - ціна i -го товару в поточному році

Отже, на величину номінального ВВП впливають два фактори

- 1) динаміка обсягу виробництва,
- 2) динаміка рівня цін

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

$$\text{Реальний ВВП} = \sum p_0 q_i, \quad (2.5)$$

де p_0 - ціна i -го товару в базисному році

Відмінність між величиною номінального та реального ВВП може бути досить відчутною. Так, впродовж останніх років номінальний ВВП України невинно зростає в той час, як реальний ВВП все більшою мірою скорочувався (табл. 2.2)

Реальний ВВП можна розрахувати шляхом коригування номінального ВВП на індекс цін (I_p)

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{I_{\text{цн}}} \quad (2.6)$$

Таблиця 2.2.

Номінальний та реальний ВВП України за роками

Роки	Номінальний ВВП, млн. грн.	Реальний ВВП, млрд. постійних рублів 1990 р.	Темп зростання реального ВВП, % до попереднього року
1992	50	137,40	-9,9
1993	1 483	100,46	-14,2
1994	12 038	60,30	-22,9
1995	54 516	55,94	-12,2
1996	81 519	52,56	-10,0
1997	93 365	52,34	-3,0
1998	102 593	50,64	-1,9
1999	127 126	50,24	-0,4

Звідси випливає, що

$$\boxed{\text{Зміна реального ВВП, \%}} = \boxed{\text{Зміна номінального ВВП, \%}} - \boxed{\text{Зміна індексу цін, \%}}$$

Для виконання коригування номінального та реального ВВП використовуються індекси Ласпейреса та Пааше.

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

Індекс має вигляд:

$$I_p^L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0} \quad (2.7)$$

де p_p , p_0 – ціни відповідно в поточному і базисному періодах; q_0 – обсяг виробництва в базисному періоді.

Цей індекс дещо завищує темп зростання рівня цін, оскільки при його розрахунку нехтують тим фактом, що із зміною цін, безперечно, відбуваються зміни в структурі споживчих товарів.

Індекс Ласпейреса, розрахований для фіксованого “кошика” споживчих товарів і послуг (q_k), називають *індексом споживчих цін*:

$$I_p^{sc} = \frac{\sum p_1 q_k}{\sum p_0 q_k} \quad (2.8)$$

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

Індекс споживчих цін розраховується щомісячно, є оперативним і найпоширенішим показником рівня інфляції.

Індекс Пааше частково усуває обмеженість індексу Ласпейреса, оскільки вагами в даному випадку є товарна структура виробництва поточного року. Індекс має вигляд:

$$I_p^{\Pi} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}, \quad (2.9)$$

де q_1 - обсяг виробництва в поточному періоді.

Індекс Пааше, розрахований для сукупності товарів і послуг, що входять до складу ВВП, називається **дефлятором ВВП**:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Реальний ВВП}} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} \quad (2.10)$$

Оскільки на цей індекс впливають структурні зрушення, які компенсують підвищення цін на окремі товари, вважається, що дефлятор ВВП недооцінює зростання загального рівня цін.

Безперечно, що індекс споживчих цін та дефлятор ВВП дають різну характеристику зміни рівня цін (табл. 2.3).

Ці розбіжності пояснюються тим, що між даними двома індексами існує *три суттєві відмінності*:

- дефлятор ВВП відображає зміну цін на всі вироблені товари та надані послуги, а індекс споживчих цін - тільки на ті товари, що входять до складу споживчого кошика;

- дефлятор ВВП не відображає зміну цін на імпортні товари, оскільки імпорт не входить до складу ВВП. Але до споживчого кошика входять імпортні товари, тому в індексі споживчих цін знаходить відображення зміна цін і на імпортні товари;

- третя, найсуттєвіша відмінність полягає в тому, що дефлятор ВВП є поточно зваженим (індекс Пааше), а індекс споживчих цін є базисно зваженим (індекс Ласпейреса).

Проте на практиці відмінність між цими двома індексами

незначна, і вони обидва досить добре відображають *тенденцію* та *швидкість* зміни цін. В залежності від мети дослідження завжди можна підібрати той індекс, який найбільшою мірою відповідає поставленому завданню.

Таблиця 2.3.

Порівняння показників інфляції, виміряних за допомогою індексу споживчих цін та дефлятора ВВП (у % до попереднього року)

Роки	Індекс споживчих цін	Дефлятор ВВП
1995	182,0	415,5
1996	40,0	66,2
1997	10,0	18,1
1998	20,0	12,0
1999	19,2	24,4

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Макроэкономика. - С.Пб.: СПб-Оркестр: Литера Плюс, 1994. - Гл. 3.
2. Мэнкью Н.Грэгори. Макроэкономика. - М.: Изд-во МГУ, 1994. - Гл. 2. (Пер. с англ.)
3. Сакс Д., Ларрен Ф. Макроэкономика. Глобальный подход. - М.: Дело, 1996. - Гл. 2. (Пер. с англ.)
4. Семюелсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. - К.: Основи, 1995. - Розд. 6.
5. Дорнбуш Р., Фішер С. Макроекономіка. - К.: Основи, 1996. - Ч. I. - Розд. 1, 2.
6. Иванов Ю. Н., Карасева Л. А., Казаринова С.Е. и др. Система национальных счетов - инструмент макроэкономического анализа: Учеб. пособие / Под ред. Ю.Н. Иванова. - М.: Финстатинформ, 1996.

РОЗДІЛ 3.3

МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ: ЦИКЛИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ, БЕЗРОБІТТЯ, ІНФЛЯЦІЯ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. Цикли ділової активності: фази циклу та причини коливань.

2. Безробіття: основні визначення та вимірювання.

2.1. Економічно активне населення. Зайняті. Безробітні. Рівень безробіття.

2.2. Різновиди безробіття. Повна зайнятість. Природний рівень безробіття.

2.3. Економічні та соціальні втрати від безробіття. Закон Оукена.

3. Інфляція.

3.1. Поняття інфляції. Інфляція попиту та інфляція витрат. Стагфляція.

3.2. Інфляція і процентні ставки. Ефект Фішера.

3.3. Інфляція та реальний дохід. Очікувана і непередбачена інфляція. Помірна інфляція. Галопуюча інфляція. Гіперінфляція.

4. Взаємозв'язок інфляції та безробіття. Крива Філіпса.

1. Цикли ділової активності: фази циклу та причини коливань

В ідеальній економіці реальний ВВП зростає би швидкими, сталими темпами. Рівень цін, який визначається індексом споживчих цін чи дефлятором ВВП, залишався б незмінним або ж зростає досить повільно. В результаті незначними були би інфляція та безробіття.

Проте досвід наочно свідчить про те, що економічні умови ніколи не залишаються сталими. Економічне піднесення прокладає шлях до спаду. У роки спаду ВВП, зайнятість та реальні доходи населення падають, прибутки зменшуються, люди втрачають роботу. Невдовзі знову починається поживавлення, яке може бути настільки сильним, що породить новий бум. Цей етап характеризується достатньою кількістю робочих місць та підвищенням життєвого рівня. Але за піднесенням настає новий спад економіки.

Зростання і падіння обсягів національного виробництва, цін, процентних ставок і зайнятості складають діловий цикл, який є характерною рисою ринкової економіки.

Отже, *економічний цикл (цикл ділової активності)* - це періодичний підйом або спад реального ВВП на фоні загальної тенденції до зростання.

Причинами циклічності можуть бути:

- технічні нововведення (*НТР*), які впливають на інвестиції та споживчі витрати, а відповідно - на виробництво, зайнятість і рівень цін;
- політичні й випадкові події (наприклад, війни, "перебудова" в СРСР та перехідний період у нових незалежних державах);
- зміни в кредитно-грошовій політиці (коливання обсягів грошової маси);
- нестача національних інвестицій;
- зміни цін на нафту, газ та інші види сировини тощо.

Окремі економічні цикли суттєво різняться між собою за тривалістю та інтенсивністю (рис. 3.1), проте всі вони складаються з одних і тих фаз (табл. 3.1).

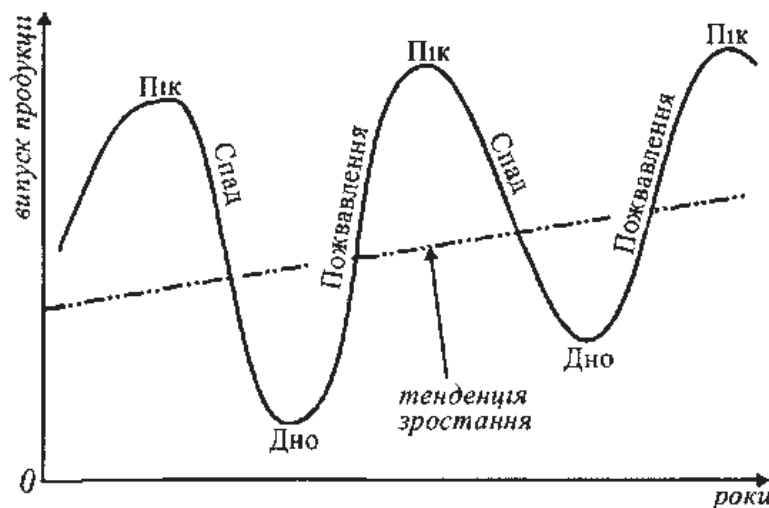


Рис. 3.1. Цикли ділової активності

При цьому циклічно змінюються обсяг випуску, рівні зайнятості, безробіття, інфляції, процентної ставки, обсяг грошової маси і т.п. Проте основними індикаторами фази циклу служать:

- рівень зайнятості,
- рівень безробіття,
- обсяг випуску,

оскільки динаміка рівнів інфляції і процентної ставки може бути різною в залежності від факторів, які спричинили спад.

Фактичний реальний обсяг випуску коливається при цьому *навколо потенційного рівня ВВП*, під яким ми розуміємо обсяг

Таблиця 3.1.

Фази економічних циклів.

<i>Фаза циклу</i>		<i>Економічна суть</i>
1	Пік	В економіці спостерігається повна зайнятість, і виробництво працює на повну потужність. Рівень цін має тенденцію до підвищення, а зростання ділової активності припиняється.
2	Спад (рецесія)	Виробництво і зайнятість, скорочуються, проте ціни не завжди мають тенденцію до зниження. Вони падають тільки в тому випадку, коли спостерігається депресія (глибокий і тривалий спад).
3	Дно	Найнижча точка спаду (депресії): виробництво і зайнятість досягають найнижчого рівня.
4	Пожвавлення	Виробництво та зайнятість зростають. Рівень цін може підвищуватися, аж поки не буде досягнуто повної зайнятості і виробництво не почне працювати на повну потужність.

виробництва за умови повної зайнятості ресурсів. Він опускається нижче цієї позначки під час спаду, потім поступово повертається до неї, а інколи навіть перевищує цей рівень під час чергового підйому економіки. Коливання фактичного обсягу ВВП навколо потенційного характеризується показником, який має назву "розрив ВВП":

$$\text{Розрив ВВП} = \frac{Y - Y^*}{Y^*}, \quad (3.1)$$

де Y - фактичний обсяг виробництва, Y^* - потенційний ВВП.

Коли $Y < Y^*$, ми говоримо про відставання ВВП - це обсяг продукції, який економіка втрачає через неповне використання свого виробничого потенціалу.

Значно рідше зустрічається ситуація перевищення фактичним ВВП потенційного свого рівня ($Y > Y^*$). Це стає можливим найчастіше в екстремальних ситуаціях, коли в процес виробництва залучаються додаткові зміни робітників, капітальне обладнання використовується понад встановлені нормативи, понаднормова праця і праця за сумісництвом стають звичайним явищем. Проте тривалий час перевищення фактичного ВВП над потенційно можливим зберігатися не може.

Обсяги виробництва і зайнятості найсильніше реагують на зміну фаз економічного циклу в галузях, які виробляють засоби виробництва і споживчі товари тривалого вжитку. В галузях, які випускають споживчі товари короткострокового використання, коливання зайнятості і випуску є значно меншими.

2. Безробіття: основні визначення та вимірювання

Другою серйозною макроекономічною проблемою є безробіття. Поняття "повна зайнятість" досить складне у плані визначення. На перший погляд, його можна було б трактувати в тому розумінні, що всі 100% робочої сили мають роботу. Проте це не так. Певний рівень безробіття вважається нормальним і цілком виправданим.

2.1. ЕКОНОМІЧНО АКТИВНЕ НАСЕЛЕННЯ. ЗАЙНЯТІ. БЕЗРОБІТНІ. РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ

В Україні на сьогодні існує два підходи до визначення рівня безробіття: 1) офіційна методологія Державного комітету статистики та 2) методологія Міжнародної організації праці (МОП).

2.1.1. Безробіття за методологією Міжнародної організації праці

В Україні ринок праці за методологією МОП відстежується на підставі даних вибіркового обстеження економічної активності населення. Впродовж 1995-1998 рр. це обстеження було щорічним, а з березня 1999 р. воно проводиться щоквартально.

У відповідності з міжнародними стандартами, розробленими у 1983 р. Міжнародною організацією праці (МОП), все населення можна поділити на три категорії (рис.3.2):

1) *зайняті* - це особи у віці 15-70 років, які виконують будь-яку оплачувану роботу, а також ті, що мають роботу, але тимчасово не працюють через хворобу, страйк чи відпустку. До цієї категорії належать і ті, хто зайнятий неповний робочий день;

2) *безробітні* у визначенні МОП - особи у віці 15-70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють трьома умовами:

- "не мали роботи (прибуткового заняття)";
- "активно шукали роботу або намагались організувати власну справу впродовж останніх чотирьох тижнів, що передували опитуванню";
- "готові приступити до роботи впродовж двох найближчих тижнів".

До категорії безробітних відносяться також особи, які не шукають роботу через те, що вже її знайшли і мають домо-

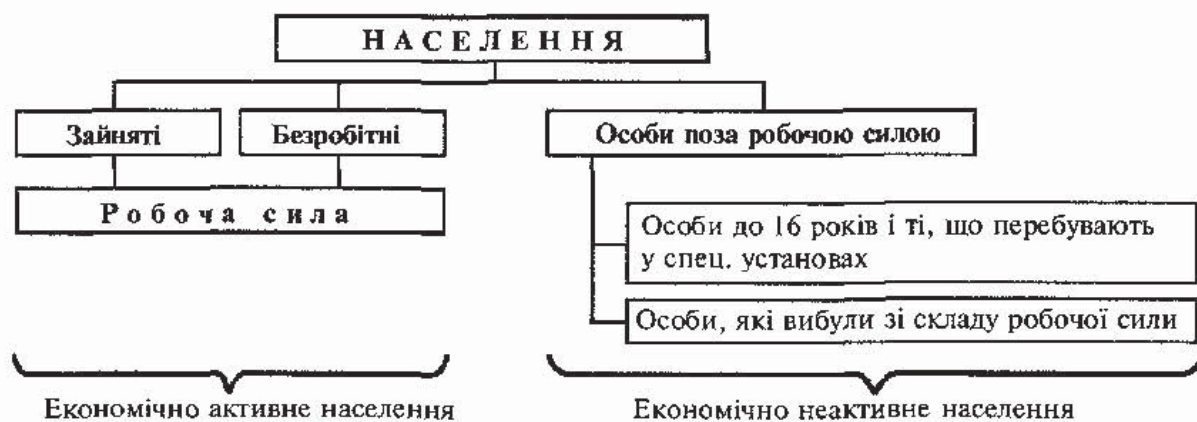


Рис. 3.2. Розподіл населення за категоріями у відповідності з міжнародними стандартами

вленість про початок роботи через певний проміжок часу, а також ті, які проходять навчання за направленням державної служби зайнятості населення.

Зайняті і безробітні становлять *робочу силу*, або *економічно активне населення* в даний момент часу;

3) *особи поза робочою силою*, або *економічно неактивне населення* - це особи, які не можуть бути класифіковані як "зайняті" або "безробітні" (учні та студенти; пенсіонери по інвалідності та на пільгових умовах; особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей та доглядом за хворими; особи, які зневірилися знайти роботу; інші особи, які не мали необхідності у працевлаштуванні, а також ті, які шукають роботу, але не готові приступити до неї найближчим часом).

Таким чином,

$$\text{Населення} = \text{Робоча сила} + \text{Особи поза робочою силою}$$

$$\text{Робоча сила} = \text{Зайняті} + \text{Безробітні}$$

Рівень безробіття за методологією МОП визначається відношенням чисельності безробітних у віці 15-70 років до чисельності робочої сили означеного віку. Позначається буквою u і вимірюється у відсотках:

$$u = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100\% \quad (3.2)$$

Рівень зайнятості визначається як частка від ділення чисельності зайнятого населення у віці 15-70 років до всього населення означеного віку:

$$\text{Рівень зайнятості} = \frac{\text{Зайняті}}{\text{Особи у віці 15-70 років}} \cdot 100\% \quad (3.3)$$

2.1.2. Безробіття за офіційною методологією Державного комітету статистики

На підставі офіційної статистики розраховують рівень так званого зареєстрованого безробіття, яке базується на таких категоріях:

1. *Зареєстровані безробітні* згідно Закону України "Про зайнятість населення" - це працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів і зареєстровані у державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до роботи.

2. *Працездатне населення у працездатному віці* - це особи у працездатному віці (чоловіки 16-59 років і жінки 16-54 років включно), за винятком непрацюючих інвалідів 1 і 2 групи та непрацюючих осіб, які одержують пенсію у зазначеному віці.

Отже, *рівень зареєстрованого безробіття* розраховується як відношення кількості безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості, до працездатного населення у працездатному віці.

Рівень зайнятості за методологією Держкомстату обчислюється на базі списків персоналу підприємства, що містять інформацію про всіх робітників, які працюють на тимчасовій (мінімум 1 день) чи постійній основі та отримують заробітну платню. Ця цифра не охоплює такі сфери, як самозайнятість, неоплачувану зайнятість (наприклад, у сімейному бізнесі). Офіційні дані не охоплюють сектор малого та приватного підприємництва.

У таблиці 3.2 наведено інформацію про рівень зареєстрованого безробіття та безробіття за методологією МОП в Україні впродовж останніх років. Розбіжності пояснюються відмінностями у методологіях та визначеннях.

Таблиця 3.2.

Дані про рівень безробіття в Україні

Роки	<i>Безробіття за методологією МОП</i>		<i>Зареєстроване безробіття</i>	
	Чисельність безробітних, тис. осіб на кінець року	Рівень безробіття, %	Чисельність безробітних, тис. осіб на кінець року	Рівень безробіття, %
1995	1437,0	5,6	126,9	0,5
1996	1997,5	7,6	351,1	1,3
1997	2330,1	8,9	637,1	2,3
1998	2937,1	11,3	1003,2	3,7
1999	2926,7	12,9	1174,5	4,3

2.2. РІЗНОВИДИ БЕЗРОБІТТЯ. ПОВНА ЗАЙНЯТІСТЬ. ПРИРОДНИЙ РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ

Економісти розрізняють три види безробіття: фрикційне, структурне і циклічне.

Фрикційне безробіття виникає внаслідок постійного руху населення між регіонами і видами праці, а також у різних стадіях життєвого циклу. Навіть якщо економіці притаманна повна зайнятість, завжди існують люди, які шукають роботу (після закінчення навчання або через переїзд в інше місце, через пошук роботи, яка б відповідала рівневі їхньої кваліфікації чи уподобанням). Цей різновид безробіття вважається неминучим і певною мірою бажаним.

Структурне безробіття означає невідповідність між пропозицією праці та попитом на робочу силу. Така невідповідність виникає у зв'язку з технологічними змінами у процесі виробництва, коли попит на один різновид праці зростає, тоді як на інший зменшується, а пропозиція не може швидко пристосуватися до цього (скажімо, попит на працю набірника в друкарні різко скоротився у зв'язку з переходом до комп'ютерного набору інформації; механізація та автоматизація виробничих процесів витісняє некваліфіковану і малоосвічену робочу силу). Структурне безробіття теж вважається неминучим.

Різниця між фрикційним і структурним безробіттям не дуже виразна. Суттєва відмінність полягає в тому, що "фрикційні" безробітні мають навички, які вони можуть продати, а "структурні" безробітні не можуть відразу отримати роботу без перепідготовки, додаткового навчання, а інколи і зміни місця проживання. Структурне безробіття характеризується більшою тривалістю, а тому вважається серйознішою проблемою у порівнянні з безробіттям фрикційним.

До **циклічного безробіття** призводить спад виробництва, тобто та фаза економічного циклу, яка характеризується недостатністю сукупних витрат. Коли сукупний попит на товари і послуги зменшується, зайнятість скорочується, а безробіття зростає. В періоди економічного спаду циклічне безробіття доповнює фрикційне і структурне, а в періоди циклічного підйому воно відсутнє.

Повна зайнятість не означає абсолютної відсутності безробіття. Економісти розглядають фрикційне та структурне безробіття як абсолютно неминуче; отже, "повна зайнятість" не означає стопроцентну зайнятість робочої сили.

Іншими словами, **рівень безробіття за умов повної зайнятості дорівнює сумі рівнів фрикційного та структурного безробіття. Цей**

показник називають також *природним рівнем безробіття*; він відповідає потенційному ВВП. Ця концепція в 1968 р. вперше була запропонована Мілтоном Фрідманом і незалежно від нього була розроблена Едмундом Фелпсом із Колумбійського університету. Слово "природний" тут означає, що фрикційне та структурне безробіття є неминучим, тоді, як циклічне безробіття можна поборолювати за допомогою засобів макроекономічної політики.

Різниця між фактичним та природним рівнем безробіття дає показник циклічного безробіття.

2.3. Економічні та соціальні втрати від безробіття. Закон Оукена

Надмірне безробіття призводить до значних економічних та соціальних втрат. Головна "ціна" безробіття - невипущена продукція. Коли економіка не в змозі створити достатню кількість робочих місць для всіх, хто хоче і може працювати, потенціальне виробництво втрачається безповоротно. Безробіття не дає змоги суспільству постійно рухатися вгору по кривій своїх потенційних можливостей. Цю втрачену продукцію ми визначили в попередньому параграфі як *розрив ВВП*. Чим більший рівень безробіття, тим значнішим буде відставання ВВП.

Відомий дослідник в царині макроекономіки Артур Оукен математично виразив зв'язок між рівнем безробіття та відставанням в обсязі виробленого ВВП. Цей зв'язок відомий нині як *закон Оукена*.

Відомі дві формули зазначеного взаємозв'язку:

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

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta \cdot (u - u^*), \quad (3.4)$$

де Y - фактичний обсяг виробництва; Y^* - потенційний ВВП; u - фактичний рівень безробіття; u^* - природний рівень безробіття; $(u - u^*)$ - циклічне безробіття; β - коефіцієнт чутливості ВВП до динаміки циклічного безробіття (він показує, що коли фактичний рівень безробіття перевищує природний на 1%, то фактичний обсяг виробництва буде нижчим за потенційно можливий на $\beta\%$).

Коефіцієнт β найчастіше приймає значення в межах від 2 до 2.5. Це дає змогу зробити такий висновок: якщо циклічне безробіття в економіці становить 1%, то відставання фактичного

обсягу виробництва від потенційно можливого дорівнюватиме $2 \div 2.5\%$.

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

$$\frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} = 3 - 2 \cdot (u_1 - u_0), \quad (3.4)$$

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

Ця формула свідчить, що:

а) коли рівень безробіття не зміниться у порівнянні з попереднім ($u_1 = u_0$), то темп зростання реального ВВП дорівнюватиме 3%. Цей показник називають темпом зростання потенційного ВВП, а його значення обумовлено приростом населення, нагромадженням капіталу та науково-технічним прогресом;

б) при збільшенні рівня безробіття на 1% у порівнянні з попереднім роком ($u_1 - u_0 = 1\%$), реальний ВВП скоротиться на 2%.

Закон Оукена розкриває істотний зв'язок між ринком продукту і ринком праці та ще раз нагадує про те, що безробіття є основною проблемою сучасного суспільства. Коли рівень безробіття високий, ресурси використовуються не повністю, значна частина продукту не добирається, доходи населення зменшуються.

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

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

3. Інфляція

Інфляція є основною проблемою в багатьох країнах, що розвиваються. Вона не обійшла й республіки колишнього Радянського Союзу (в тому числі й Україну), які стали на шлях створення ринкових економічних відносин.

3.1. Поняття інфляції. Інфляція попиту та інфляція витрат. Стагфляція

Інфляція означає зростання загального рівня цін (або, іншими словами, це є падіння купівельної спроможності грошей, підвищення грошової вартості життя).

Рівень інфляції показує як змінилися ціни в економіці і вимірюється за допомогою індексів цін (індексу споживчих цін, дефлятора ВВП тощо) як різниця між значенням цього індексу за певний період (у відсотках) та 100%:

$$\pi = I_{\text{цін}} - 100\%. \quad (3.5)$$

Темп інфляції показує як змінилася сама інфляція за певний період (прискорилась чи сповільнилась) і визначається за формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{I_{\text{цін}}^1 - I_{\text{цін}}^0}{I_{\text{цін}}^0}, \quad (3.6)$$

де $I_{\text{цін}}^1$, $I_{\text{цін}}^0$ - відповідно, ціновий індекс у поточному і минулому періодах.

Протилежним до інфляції поняттям є **дефляція**, яка має місце, коли загальний рівень цін падає і купівельна спроможність грошей підвищується. Дефляція трапляється вкрай рідко.

Дезінфляція означає сповільнення темпів інфляції. В Україні періоди дезінфляції траплялися в 1995 -1996 рр., коли високі темпи інфляції, що вимірювалася чотиризначними числами, були зменшені завдяки застосуванню активної стабілізаційної політики.

В економіці немає якогось одного виду інфляції, оскільки вона виникає під впливом багатьох факторів. Одні види інфляції зумовлює попит, інші - пропозиція. Тому й розрізняють два типи інфляції:

- інфляція попиту,
- інфляція пропозиції.

Одним з головних потрясінь для інфляції може стати якась зміна (скажімо, зміни у споживчих та інвестиційних витратах, урядових видатках, чистому експорті), що призводить до зміни сукупного попиту, і обсяг виробництва виходить за межі по-

тенційного. *Інфляція попиту спостерігається, коли сукупний попит зростає швидше за виробничий потенціал економіки, а тому ціни, намагаючись зрівноважити пропозицію і попит, зростають.*

Інфляція попиту була притаманна нашій економіці на початку 90-х років, коли радянський уряд фінансував свій бюджетний дефіцит, скориставшись друкарським верстатом, коли величезні черги людей збиралися в магазинах з метою позбутися зайвих грошей і придбати якомога більшу кількість товарів "про запас".

Основи інфляції попиту з'ясували ще класичні економісти, які користувалися ними для пояснення динаміки цін в історичному аспекті. Проте у другій половині ХХ ст. інфляційний процес змінився: ціни зростають повільно в роки спаду і швидше - в роки піднесення. Сучасну інфляцію від просто інфляції попиту відрізняє те, що ціни починають зростати ще до досягнення повної зайнятості, бо витрати на працю, капітал і матеріали мають здатність збільшуватися навіть у недовантаженій економіці. Це явище відоме як інфляція витрат, або інфляція пропозиції.

Інфляція, що виникає через зростання витрат в періоди високого безробіття і неповного використання виробничих ресурсів, називається *інфляцією витрат*, або інфляцією пропозиції.

Таким чином, інфляція витрат пов'язана із скороченням сукупної пропозиції внаслідок дії несприятливих зовнішніх шоків - підвищенням цін на сировину, матеріали, підвищенням номінальної заробітної плати тощо, які сприяють зростанню витрат виробництва, падінню обсягів випуску і зайнятості, зростанню безробіття. Цей тип інфляції призводить до *стагфляції* - ситуації в економіці, коли *одночасно відбувається підвищення рівнів інфляції і безробіття на фоні загального спаду виробництва.*

Поєднання інфляції попиту та інфляції витрат створює так звану *інфляційну спіраль.*

3.2. Інфляція і процентні ставки. Ефект Фішера

Припустімо, що Ви поклали свої заощадження на банківський рахунок під 6% річних. Наступного року Ви знімаєте свої заощадження разом із сумою нарахованих процентів. Чи стали Ви на 6% багатшими у порівнянні з тим періодом, коли вклали свої кошти в банк минулого року?

Відповідь на це запитання залежить від того, що розуміти під словом "багатший". Дійсно, грошей Ви тепер матимете на 6% більше. Але як змінилися ціни на товари та послуги за рік,

що минув? Коли вони зросли, скажімо, на 4%, то кількість товарів і послуг, які Ви зможете тепер придбати, зросла лише на 2%. А коли б рівень інфляції склав 10%, то Ваша купівельна спроможність насправді скоротилася б на 4%.

Економісти називають банківський процент *номінальною процентною ставкою*, а збільшення Вашої купівельної спроможності - реальною процентною ставкою. Якщо номінальну процентну ставку позначити через i , реальну процентну ставку - r , а інфляцію - π , то залежність між цими трьома змінними може бути записана як:

$$r = i - \pi \quad (3.7)$$

Тобто, реальна процентна ставка є різницею між номінальною процентною ставкою та рівнем інфляції.

Перегрупувавши члени цього рівняння відносно реальної процентної ставки, побачимо, що номінальна процентна ставка є сумою реальної процентної ставки і рівня інфляції:

$$i = r + \pi \quad (3.8)$$

Рівняння, записане у такому вигляді, має назву *рівняння Фішера*. Воно вказує на те, що номінальна процентна ставка може змінюватися під впливом двох причин: внаслідок зміни реальної процентної ставки або ж внаслідок зміни рівня інфляції.

У відповідності з рівнянням Фішера, *збільшення рівня інфляції на 1% призводить до підвищення номінальної процентної ставки відсотка на 1%*. Це співвідношення між рівнем інфляції і номінальною процентною ставкою має назву *ефекту Фішера*.

Коли позичальник і кредитор обумовлюють номінальну процентну ставку, вони не знають, яким насправді буде рівень інфляції. Тому розрізняють два види реальної процентної ставки:

- реальна процентна ставка, яку позичальник і кредитор очікують на момент укладання угоди, називається *ex ante реальною процентною ставкою* ;
- фактична реальна процентна ставка називається *ex post реальною процентною ставкою*.

Кредитори і позичальники не можуть також із цілковитою впевненістю передбачити майбутній рівень інфляції, проте вони мають якісь сподівання. Позначимо через π фактичний рівень інфляції у майбутньому, а через π^e - очікуваний рівень інфляції. Тоді реальна процентна ставка *ex ante* буде визначатися як $(i - \pi^e)$, а реальна процентна ставка *ex post* дорівнюватиме $(i - \pi)$. Дві

реальні процентні ставки будуть рівними між собою за умови, коли фактичний рівень інфляції дорівнюватиме очікуваному (π^e).

Як модифікується ефект Фішера, враховуючи відмінності між очікуваним і фактичним рівнем інфляції? Очевидно, що номінальна процентна ставка не може коригуватися на основі фактичного рівня інфляції, оскільки на момент запровадження цієї ставки він ще не відомий. Вона може змінюватися лише в залежності від очікуваного рівня інфляції (π^e). Звідси, ефект Фішера точніше можна передати в такому вигляді:

$$i = r + \pi^e \quad (3.9)$$

3.3. Очікувана і непередбачена інфляція. Помірна інфляція. Галопуюча інфляція. Гіперінфляція

Вплив інфляції на рівень реальних доходів та обсяги виробництва суперечливий і залежить від того, якою є інфляція - очікуваною чи непередбаченою.

Непередбачена інфляція перерозподіляє багатство між різними групами людей. Вона звичайно сприяє боржникам, шукачам прибутку і спекулянтам. Водночас вона шкодить кредиторам, класам з фіксованими доходами, власникам заощаджень. Непередбачене зниження темпів інфляції дає протилежний ефект. Усупереч стереотипам, статистика показує, що бідні сім'ї часто мають вигоду від інфляції за рахунок заможних сімей.

Окрім перерозподілу доходів, інфляція впливає на загальний обсяг виробництва.

Сьогодні економісти вважають, що немає прямого зв'язку між цінами та обсягом виробництва. Збільшення сукупного попиту збільшує і ціни, і обсяг виробництва. Проте потрясіння в пропозиції, переміщуючи вгору криву сукупної пропозиції, будуть підвищувати ціни і зменшувати обсяг виробництва. *Ми приходимо до висновку, що інфляція може поєднуватися як з висшим, так і з нижчим рівнем обсягу виробництва і зайнятості.*

Очікувана інфляція. Припустимо, що всі ціни зростають щороку на 5%, і всі реальні процентні ставки саме такі, якими вони були б, якби ціни залишалися стабільними. Чи хтось турбуватиметься такою інфляцією? Відповідь: ні. *Інфляція, яка є збалансованою (такою, що не змінює відносні ціни) і передбаченою, не впливає на загальний обсяг виробництва чи перерозподіл доходів. Наш доход зростатиме на 5%. Проте цей вид інфляції є рідкісним.*

Набагато частіше зустрічається *незбалансована інфляція* - така, що *впливає на відносні ціни, затрати і податки*. Навіть тоді, коли незбалансована інфляція передбачена, ціни не встигають пристосуватися до інфляційних тенденцій. Проте в цьому випадку, враховуючи майбутні зміни у рівні цін, *люди мають можливість скоригувати свої номінальні доходи*, тим самим зменшуючи негативні наслідки інфляції.

Існує три категорії інфляції:

- помірна,
- галопуюча,
- гіперінфляція.

Помірна інфляція характеризується повільним зростанням цін: *щорічний рівень інфляції вимірюється однозначним числом*. Коли ціни відносно стабільні, то люди довіряють грошам і охоче нагромаджують їх, підписують довгострокові контракти у номінальних цінах, люди не витрачають часу і коштів, намагаючись розмістити своє багатство в "реальних" активах, оскільки впевнені, що рівень цін не дуже збільшиться порівняно з тим, що існує сьогодні.

Галопуюча інфляція - це інфляція, що *вимірюється двозначними чи тризначними числами (50 або 300% за рік)*. Коли помірна інфляція перероджується у галопуючу, виникають економічні спотворення. Гроші втрачають свою вартість, фінансові ринки звужуються, населення нагромаджує товари, купує нерухомість і ніколи не віддає гроші в позику за низькими номінальними процентними ставками. Люди намагаються вкласти свої гроші за кордоном, що призводить до скорочення внутрішніх інвестицій.

Гіперінфляція - це третій вид інфляції: *ціни зростають на тисячі, мільйони чи навіть мільярди процентів на рік*. Гіперінфляція як правило пов'язана, з нерозумною державною політикою, руйнівно впливає на обсяг національного виробництва і зайнятість, може підірвати фінансову систему і прискорити крах.

4. Взаємозв'язок інфляції та безробіття. Крива Філіпса

Основними завданнями економічної політики є досягнення низького рівня безробіття та низького рівня інфляції.

В короткостроковому періоді між рівнями інфляції та рівнями безробіття існує обернена залежність, яка має назву кривої Філіпса (рис. 3.4).

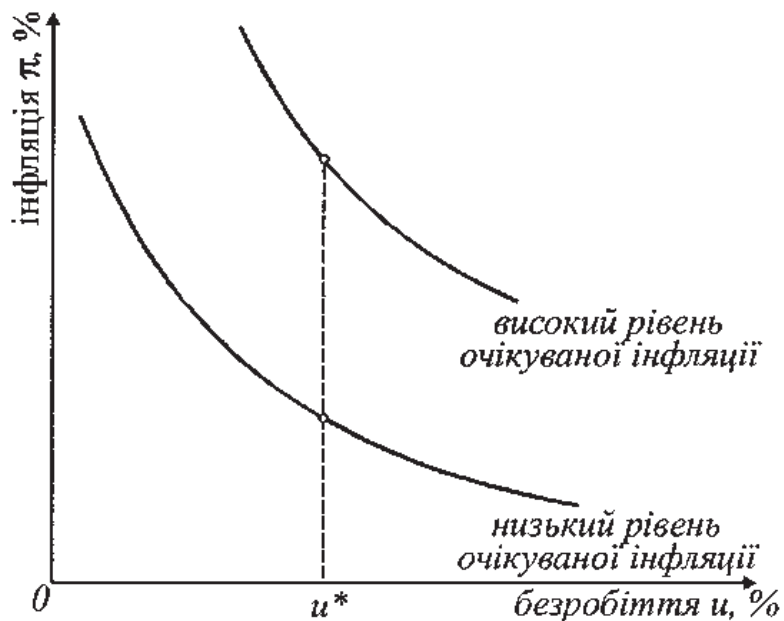


Рис. 3.4. Проблема вибору між інфляцією і безробіттям в короткостроковому періоді: крива Філіпса

Крива Філіпса стверджує, що рівень інфляції залежить від трьох факторів:

- очікуваної інфляції;
- циклічного безробіття, тобто відхилення фактичного рівня безробіття від його природного значення;
- шоків пропозиції.

Три зазначені фактори зводяться воедино у рівняння кривої Філіпса:

$\text{Інфляція} = \text{Очікувана інфляція} - \beta \cdot \text{Циклічне безробіття} + \text{Шоки пропозиції}$
де β - параметр, який показує наскільки сильно реагує інфляція на динаміку циклічного безробіття; цей коефіцієнт завжди більший нуля.

Зазначте, що перед показником циклічного безробіття стоїть знак "мінус": при високому рівні безробіття спостерігається тенденція до зменшення темпів інфляції.

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

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

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

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Макконнелл Кемпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. - М.: Республика, 1992. - Т. 1. - Гл. 10.
2. Мэнкью Н. Грегори. Макроэкономика. - М.: Изд-во МГУ, 1994.
3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - М.: Дело, 1993. - Гл. 23, 32, 33.
4. Сакс Д., Ларрен Ф. Макроэкономика. Глобальный подход. - М.: Дело, 1996. - Гл. 15. (Пер. с англ.)
5. Семюелсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. - К.: Основи, 1995. - Розд. 13 - 15.
6. Дорнбуш Р., Фішер С. Макроекономіка. - К.: Основи, 1996. - Розд. 14, 15.

Розділ 3.4

ПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

- 1. Показники економічного зростання.*
- 2. Моделі економічного зростання.*
- 3. Фактори економічного зростання в Україні.*
- 4. Забезпечення сприятливого макроекономічного середовища для економічного зростання.*
- 5. Розкриття підприємницького потенціалу нації.*
- 6. Промислова політика.*

Головним здобутком економічної політики останнього періоду вважається підтримування фінансової стабільності в країні. Проте досягнення такого стану є важливою, але далеко не головною метою економічної політики. Індикатори фінансової стабільності не дають відповіді на центральне питання - про динаміку рівня багатства держави. Більшість країн світу має більш-менш врівноважене макроекономічне становище, але у десятки разів може відрізнятись їх рівень добробуту. Останній залежить від процесів збільшення національного багатства, які визначаються темпами та якістю економічного зростання. Тому вельми актуальним і абсолютно вірним є курс переходу до політики економічного зростання, який запроваджується в Україні [1]. Останньою програмою Уряду України передбачається поступове збільшення темпів приросту ВВП: у 2000 році до рівня не менше ніж 1-2 відсотки, 2001 - на 4 відсотки, 2002-2004 - на 6,5 відсотка. Стрижнем стратегії зростання буде політика, яка забезпечуватиме ефективне використання ресурсів економіки, накопичення капіталу і спрямування його на продуктивне нагромадження.

1. Показники економічного зростання

Основні показники економічного зростання будуються як індекси агрегованих параметрів оцінки обсягів випуску національного продукту: валового внутрішнього продукту (ВВП), валового національного продукту (ВНП), національного доходу (НД). Ці показники можуть розглядатися у динаміці їх зміни, як безпосередньо, так і у відносному вигляді - на душу населення, на одного зайнятого у виробництві тощо. Відносні по-

казники дають можливість проводити міжнародні порівняння між країнами.

За даними Держкомстату України показники економічного зростання за реальним ВВП за 1995-2000 роки були відповідно такими (відсотків до попереднього року): 87,8; 90,0; 96,8; 98,3; 99,6; 100,4(прогноз).

Основним показником, який використовується міжнародними організаціями для визначення рівня заможності (економічної розвинутості) країни, є показник ВВП чи ВНП на душу населення. За своєю економічною природою вони однакові і розрізняються тільки на чисті факторні доходи резидентів за кордоном і нерезидентів в оцінюваній країні, що для переважної більшості держав є статистично не суттєвим. Показник ВВП на душу населення, як правило, має річну розмірність, тому багатство країни вимірюється у такий спосіб вартістю її річного національного продукту.

Таким чином, політика економічного зростання орієнтується, як на темпи зміни зазначених показників, так і на їх абсолютне значення для порівняння з рівнем багатства інших країн. У статистичних публікаціях Світового Банку запроваджено таку класифікацію країн за рівнем їх економічної розвинутості, який вимірюється показником ВНП на душу населення: країни з низьким рівнем доходу – до 760 доларів США, країни з доходом нижчим за середній – від 761 до 3030 дол., країни з доходом вищим за середній – від 3031 до 9360 дол., країни з високим рівнем доходу – від 9361 доларів [2,277]. Вимірювання може проводитися, як при переведенні національних валют за номінальним валютним курсом, так і за методологією РРР (паритету купівельної спроможності), який більш точно відображає порівняльне становище країн.

Для України політика економічного зростання є однією з найнагальніших потреб сьогодення. За показником ВВП на душу населення, оціненого за методологією РРР (паритету купівельної спроможності) Світовим Банком у 1997 році [3,190-191], Україна мала - 2 170 дол. США, що дало їй тільки 82 місце у світі та входження до класифікаційної групи країн з низьким середнім доходом. Класифікаційна група країн з високим доходом, куди входять 54 держави, мала в 1997 році середній показник - 22 770 дол. США. Якщо подивитись на наших сусідів, то отримуємо таку картину. Цей показник рівня багатства держави у 1997 році за оцінкою Світового Банку склав у: Росії - 4190, Румунії - 4290, Білорусі - 4840, Польщі - 6380, Туреччині

- 6430, Угорщині - 7000, Словаччині - 7850.

Враховуючи, що Україна останніми роками мала від'ємну динаміку зміни чисельності населення країни та кількості зайнятих в економіці, динаміка ВВП на душу населення трохи «покращувалася» за рахунок цього фактору. В більшості країн, що розвиваються, високі темпи приросту народонаселення «погіршують» цей показник. Тому при оцінці відносних показників економічного зростання важливо аналізувати також динаміку їх складових, щоб бачити характер зміни основного параметру - виробленого за рік національного продукту країни. Також важливо аналізувати у цьому контексті обсяги та динаміку прихованого безробіття.

2. Моделі економічного зростання

Найтипівіший аналіз економічного зростання здійснюється за допомогою, так званої, неокласичної моделі. Характерним для цього підходу є припущення, що виробництво здійснюється в умовах досконалої конкуренції і що однаковий випуск продукції може бути отриманий на базі різних можливих комбінацій капіталу та робочої сили. Ця модель аналізується за схемою, запропонованою Р.Солоу у 1957 р.

Ця модель економічного зростання ґрунтується на методі аналізу агрегованої виробничої функції, побудованої для економічної системи в цілому, типу:

$$Y = f(K, L) \quad (4.1)$$

де Y - річний випуск продукції (дохід), K - обсяг використаного капіталу, L - обсяг залученої робочої сили (праці). Ця виробнича функція фіксує максимальний випуск Y , який можна отримати при заданих ресурсах капіталу (K) і праці (L). Економічне зростання матиме місце, якщо будуть додані обсяги ресурсів K і L у заданій виробничій функції чи відбудеться зміна в самій виробничій функції у напрямку збільшення ефективності використання ресурсів, тобто зростання продуктивності факторів виробництва. Саме технологічні зміни, за висновками багатьох дослідників, є основним чинником цього типу зростання.

Проблемою аналізу є відокремлення й оцінка вкладу кожного із зазначених факторів у приріст національного продукту. Р.Солоу запропонував схему аналізу, яка стала базовою для такого роду досліджень економічного розвитку. Він знайшов шлях визначення розділеного впливу факторів

виробництва на виробничу функцію через введення змінних, розрахованих на одиницю робочої сили. Цей прийом стає можливим для функції, яка має постійний ефект масштабу виробництва. У даному випадку, якщо обсяги ресурсів капіталу й робочої сили (праці) помножити на будь-яке позитивне число (z), то й обсяг випуску збільшиться пропорційно цьому множникові:

$$z \cdot Y = f(z \cdot K, z \cdot L) \quad (4.2)$$

Якщо цим множником узяти коефіцієнт $1/L$, то виробнича функція матиме таке вираження:

$$\frac{Y}{L} = f\left(\frac{K}{L}, \frac{L}{L}\right), \text{ чи } y = f(k) \quad (4.3)$$

де y - продуктивність праці Y/L , k - капіталоозброєність праці K/L . Таким чином, у функції залишилися два змінники y і k ; третій - L , як бачимо, теж присутній, але він не заважає аналізувати ситуацію у двомірному вимірі. Далі, вводимо в дану формулу коефіцієнт A , який відображає ефект масштабу, тобто продуктивність факторів. Це можливо зробити тільки для випадку нейтрального науково-технічного прогресу, коли граничний продукт факторів не змінюється в часі (постійний ефект масштабу). Тоді формула виробничої функції набуває вигляду:

$$y = A \cdot f(k) \quad (4.4)$$

Якщо цю формулу представити у динамічному вигляді, тобто як залежність значень приросту її компонентів, то вона матиме такий вигляд:

$$\frac{\Delta y}{y} = \frac{\Delta A}{A} + w \cdot \frac{\Delta k}{k} \quad (4.5)$$

де w - частка капіталу в загальному випуску. За допомогою цієї формули можна оцінити вклад технологічних змін, які репрезентує фактор A (він ще має назву «загальний фактор продуктивності»), якщо відомі показники: випуск на одиницю робочої сили (продуктивність праці), обсяг капіталу на ту ж одиницю та частка капіталу в загальному випуску.

Ці теоретичні положення були застосовані Р.Солоу для аналізу реальних чисел економіки США за 1909 - 1949 рр. За цей період параметр випуску на одиницю праці приблизно подвоївся, в той час як загальний фактор продуктивності

факторів виробництва на одиницю праці підвищився на 85%. Таким чином, згідно з розрахунком Р.Солоу, підвищення продуктивності праці в США за цей період було зумовлено на $1/8$ збільшенням капіталоозброєності одиниці праці та на $7/8$ - за рахунок технологічних змін [4,312-320].

Недоліком неокласичних моделей є те, що в них не розкривається зміст фактору технологічних змін. Р.Солоу дає дефініцію фактора A як чинника, що не зумовлює зростання обсягів вхідних ресурсів капіталу та робочої сили, але вбирає в себе, наприклад, кращу організацію виробництва, вдосконалення технологічних знань чи кращу фахову освіту робітників. Тому цей фактор був названий «залишком», тобто тим, що залишається у величині темпу економічного зростання після вирахування з неї вкладу в це зростання вхідних факторів - капіталу та робочої сили. Теоретичні розробки Р.Солоу стали найважливішим здобутком неокласичного аналізу економічного зростання і значно просунули вперед світову економічну думку. Це визнання було зафіксовано у 1987 р. присудженням Р.Солоу Нобелівської премії з економіки. Базова модель економічного зростання Р.Солоу дає змогу виконати теоретичний аналіз характеру цього зростання у стані довгострокового врівноваження, з'ясувати, яким чином основні фактори виробництва - праця, капітал, технологічні зміни -впливають на темп зростання потенційного ВВП.

3. Фактори економічного зростання в Україні

При оцінці українського факторного потенціалу економічного зростання найчастіше головну увагу звертають на прогресуюче зменшення ресурсу капітальних вкладень та на обмеженість його у перспективі [5]. Дійсно, епохальні трансформаційні процеси останніх років спричинили значне стиснення всієї економічної та інвестиційної активності. Формування ринкових цін гостро висвітлило неефективний та надвитратний тип українського виробництва. В умовах відкритої економіки це об'єктивно згенерувало потужні стагфляційні процеси, які на протязі 1992-1996 рр. ще поглиблювалися значною інфляцією витрат. Такий стан економіки подвійно негативно впливає на інвестиційні процеси, як безпосередньо з боку зменшення фінансових джерел для виробничих капітальних вкладень в основні фонди, так і з боку гальмування процесів відтворення діючого капіталу.

В цих умовах існуюча стара структура виробництва постійно «виштовхує» капітал, призначений для відтворення основних фондів неефективних, не маючих ринків збуту підприємств, а висока інфляція чи її постійне очікування «на корені» руйнує мотиваційні механізми, як стратегічного розвитку підприємств, так і довгострокового кредитування інвестиційних проектів. Внаслідок цього темп руйнування інвестиційної сфери був значно більшим за темп скорочення обсягів валового внутрішнього продукту, промислового та сільськогосподарського виробництв.

Разом з тим, аналіз макроекономічних ресурсів інвестиційного процесу за методологією системи національних рахунків свідчить про те, що відносний рівень валового нагромадження основного капіталу в Україні залишається дуже високим, незважаючи на кризові явища. Так, хоча частка валового нагромадження основного капіталу у ВВП з 1993 р. почала знижуватись, у 1996-1999 рр. вона практично стабілізувалася в районі 20%. Цей показник перевищує такий же щодо Польщі, Угорщини, Чехії, Болгарії, а відносний рівень капіталоутворення в Україні у контексті міжнародних порівнянь не можна вважати недостатнім [6].

Частка нагромадження основних фондів у ВВП України останніх років притаманна країнам, які здійснюють активну політику економічного зростання: накопичення запасу капіталу за рахунок зменшення споживання. Але у нас таке зростання не тільки не відбувається, а чітко ідентифікується зворотній процес. Цей парадокс пояснюється не ефективною структурою капітальних вкладень, яка не відповідає стратегії зростання. Зокрема, частка у ВВП капітальних вкладень в устаткування, інструмент, інвентар всі пореформені роки була біля 5%. Воно принципово не відрізняється від такого значення по країнах-аналогах з перехідною економікою, але конкретне інноваційно-технологічне наповнення цього компоненту капіталоутворення залишається вкрай не задовільним. Більш детальний аналіз засвідчує, що сьогодні перевага віддається короткостроковим проектам.

За теорією, вільний капітал, що нагромаджується у кризовій фазі економічного циклу, мусить інвестуватися у науково-технічні інновації, в нові виробництва, створювати нові галузі, які і повинні обумовити сутність та характер необхідної структурної трансформації перехідної економіки. Інвестиційна підтримка традиційних виробництв, маючи сенс в інших аспектах політики, не відноситься до заходів структурної перебудови, спрямованої на економічне зростання.

Структурна перебудова інноваційно-технологічного типу безпосередньо пов'язана з виробництвом нових наукомістких інвестиційних товарів, які потребують значних цілеспрямованих капітальних витрат. Тому при низькому рівні інноваційного інвестування країна втрачає потенційні можливості динамічного розвитку, навіть маючи відповідні проектні нароби науково-технічної сфери. В Україні ще не склався дійовий механізм інвестування масштабних технологічних змін. Існуючі державні науково-технічні програми - не ефективні, міністерства та відомства обтяжені необхідністю підтримки традиційних виробництв і не мають достатньої мотивації щодо інноваційної трансформації своїх галузей, комерційні структури не здійснюють проекти, які б забезпечували базові технологічні зміни, іноземні інвестиції здебільшого спрямовані на підтримку традиційних для України виробництв, які мають експортну перспективу у короткостроковому періоді.

Тому, на сьогодні, майже по всіх напрямках інноваційної діяльності спостерігається зниження кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації. В 1999 році обсяг виробництва нової продукції машинобудування склав лише 5,7% загального обсягу галузі, у тому числі продукції, виробництво якої освоєно вперше в Україні - 4,3%. Для порівняння - у 1998 році ці числа були відповідно 12,8% і 11,3%¹.

4. Забезпечення сприятливого макроекономічного середовища для економічного зростання

Для створення сприятливого для структурної перебудови інноваційного типу макроекономічного середовища необхідно запроваджувати заходи економічної політики, які би реалізували такі вимоги економічної теорії і практики щодо засад економічного зростання у довгостроковій перспективі.

1. Забезпечення низького та передбачуваного (об'явленого) стабільного річного рівня інфляції: поступово перейти за роки структурної інноваційної перебудови національної економіки від 15-25% (сьогодні ми маємо подавлену інфляцію значно більшого рівня) до 5-10% показника річної інфляції, що може бути забезпечено лише при постійному підтримуванні високої бюджетної дисципліни.

¹ Експрес-інформація Держкомстату України, 13.03.2000.

2 *Запровадження низького оподаткування нової виробничої діяльності:* важливо створити умови, які б відчутно стимулювали розвиток конкуренції на внутрішньому ринку. Необхідно надати більшій свободі та захищеності процесам утворення нових та припинення діяльності неконкурентоздатних підприємств. Пріоритети державної підтримки повинні бути спрямованими не на певні підприємства, а на кінцеві результати - утримування значної частки ринку конкурентоздатної продукції.

3 *Створення нормативних та організаційних умов для інституційної легалізації прихованого структурного безробіття:* для цього запровадити програму значного підвищення обов'язкового мінімуму заробітної плати працюючим з паралельною реалізацією широкомасштабної державної програми щодо соціальної допомоги безробітним та створення нових робочих місць.

4 *Проведення політики низької позитивної реальної процентної ставки банківської системи:* утримувати реальну облікову ставку Національного Банку на привабливому для інвестування інноваційних проектів рівні (із світового досвіду - не більше 4-5% річних) при запровадженні жорсткої дисципліни у платіжних відносинах всіх суб'єктів кредитно-фінансової системи. Для цього необхідно законодавчим шляхом більш чітко визначити права та відповідальність щодо володіння і розпорядження власністю на всі активи та пасиви незалежно від форм такої власності. Законні права власників повинні бути надійно захищені державою.

5 *Зберігати курс на обмеження державного позичання, як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках:* утримувати паритетне співвідношення зовнішнього боргу до експорту. Контролювати рівень дохідності державних облігацій з тим, щоб штучно не погіршувалась привабливість внутрішнього ринку інвестиційних кредитних ресурсів.

6 *Вчасно і систематично індексувати вартість основних фондів та спрямовувати амортизацію на цілі реновації:* амортизаційні відрахування повинні відповідати відтворювальній вартості зношених фондів (споживання основного капіталу) і бути постійним надійним джерелом інвестицій у структурні технологічні зміни для всіх суб'єктів підприємницької діяльності.

7 *Забезпечувати стабільність реального обмінного валютного курсу гривні:* номінальний валютний курс гривні повинен поступово девальвувати вслід темпу передбачуваної (оголошеної) інфляції.

Сучасна економічна політика в Україні базується на усвідомленні того, що макроекономічною основою зростання має стати фінансова стабільність, збалансованість і прозорість бюджету, прогнозованість валютного курсу, зважена податкова та грошово-кредитна політика. В цьому контексті визначено такі основні принципи фіскальної та грошово-кредитної політики:

- формування державного бюджету у наступні роки за програмно-цільовим методом з метою забезпечення профіциту на рівні 1 відсотка ВВП;
- спрямування державної політики у сфері державних фінансів на створення соціально орієнтованої економіки;
- зниження податкового тиску за рахунок розширення податкової бази, скасування податкових пільг з одночасним зменшенням ставок оподаткування та спрощенням процедур податкового адміністрування;
- включення всіх коштів бюджетних організацій до спеціального фонду бюджету, видатки якого контролюватимуться Державним казначейством;
- реформування міжбюджетних відносин;
- забезпечення сплати податків до бюджетів усіх рівнів у грошовій формі;
- забезпечення стабільності національної валюти;
- створення необхідних передумов для вільного руху капіталу;
- збільшення обсягів кредитування реального сектора економіки;
- прогнозованості рівня інфляції;
- відмова від запозичень ресурсів на покриття бюджетного дефіциту;
- фінансування цільових програм;
- запобігання різким коливанням обмінного курсу гривні;
- поліпшення платіжного балансу; створення сприятливих умов для припливу капіталів в економіку України;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- сприяння розвитку кредитних спілок в Україні як напряму фінансової кооперації населення;
- ефективне управління державним боргом.

5. Розкриття підприємницького потенціалу нації

Вирішальною основою політики економічного зростання є максимальний розвиток підприємницької ініціативи суб'єктів економічної діяльності в країні. Приватна ініціатива у поєднанні з інноваційно-технологічними досягненнями забезпечує позитивний вплив на конкурентоспроможність вітчизняної продукції та національної економіки в цілому, сприяє збільшенню обсягів заощаджень населення та спрямовує їх на ефективний економічний розвиток, вирішення питань соціального захисту, що приводить до значного підвищення ефективності використання суспільних ресурсів.

Важливою складовою такої політики в Україні є сприяння прийняттю Податкового кодексу, забезпечення стабільності, рівномірності податкового навантаження на різні категорії платників податків з однаковим рівнем доходу, уніфікації підходів до платників податків незалежно від форми власності та галузевої приналежності. Зменшення податкового навантаження буде відбуватися шляхом поступового зниження ставки податку на додану вартість та нарахувань на фонд оплати праці, відмови від обов'язкових відрахувань до інноваційного фонду, удосконалення системи оподаткування суб'єктів малого та середнього підприємництва, впровадження сучасних технологій адміністрування податків, скасування картотеки та закріплення права платників податків самостійно розпоряджатися власними коштами.

Розвиток підприємницької ініціативи пов'язаний також із заходами щодо зменшення втручання держави в діяльність підприємств (дерегуляція). З цією метою проводиться реформування системи державного регулювання, усунення правових та організаційних перешкод у провадженні підприємницької діяльності. В цьому контексті передбачається забезпечити зменшення кількості інституцій, які розподіляють державні фінанси та матеріальні цінності, здійснення закупівель товарів та послуг для державних потреб, а також їх реалізацію виключно на прозорих конкурсних засадах, усунення бар'єрів на шляху входження суб'єктів господарської діяльності на існуючі ринки, зокрема на монополізовані, створення рівних умов діяльності для суб'єктів підприємництва незалежно від їх організаційно-правової форми, форми власності та країни походження капіталу, удосконалення законодавства, що регулює конкуренцію та сприяє підвищенню ефективності державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, реформуван-

ня податкового обліку, перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.

Розвиток підприємництва багато у чому залежить від забезпечення справедливої конкуренції та державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій. Запровадження конкурентного ринку сприятиме збільшенню продуктивності та обсягів виробництва, розширенню внутрішнього попиту на високотехнологічну продукцію та розвитку сфери інформаційних послуг, збільшенню попиту населення на високоякісні товари тривалого використання. Все це в свою чергу дасть значний поштовх до розвитку галузей телекомунікацій, програмного забезпечення, виробництва комп'ютерної техніки тощо.

В цьому контексті величезне значення мають заходи щодо введення в економічний обіг землі як заставного товару, проведення виваженої політики підтримки сільськогосподарського товаровиробника, забезпечення доступу до фінансових ресурсів на ринкових умовах та оновлення сільськогосподарської техніки стимулюватиме розвиток переробних галузей промисловості і галузей сільськогосподарського машинобудування. В сфері будівництва важливим державним заходом повинна стати модернізація та розбудова інфраструктури, що сприятиме збільшенню обсягів будівельних робіт і викличе зростання попиту на будівельні матеріали та конструкції, продукцію машинобудування тощо.

Ефективна конкуренція неможлива без забезпечення прозорого механізму обліку та переходу прав власності. Тому створення і розширення інфраструктури фондового ринку відіграє значну роль в комплексі заходів, спрямованих на удосконалення механізмів корпоративного управління, зокрема щодо забезпечення захисту прав акціонерів, створення умов для формування ефективного власника, удосконалення механізмів висвітлення інформації про діяльність емітентів цінних паперів. У цьому ж річищі знаходяться завдання щодо розвитку правових основ регулювання страхової діяльності. Подальше удосконалення системи обов'язкового державного страхування пов'язане із зняттям обмежень для участі іноземного капіталу в статутних фондах страховиків - резидентів України, та удосконалення системи перестраховального ринку з метою зменшення експортних ризиків.

6. Промислова політика

Одним з центральних компонентів політики економічного зростання є формування та реалізація промислової політики. Метою цієї політики є підвищення ефективності вітчизняного виробництва шляхом реалізації пріоритетних напрямів розвитку промисловості і на цій основі нарощування обсягів конкурентоспроможної продукції. Стратегія державної промислової політики передбачає забезпечення випереджувальних темпів випуску наукоємної продукції, створення нових конкурентоспроможних зразків техніки, підвищення якості та ефективності виробництва, зорієнтованого на задоволення потреб внутрішнього ринку і нарощування експортного потенціалу. Складовими теперішньої промислової політики уряду України є такі заходи.

1. Оптимізація виробництва шляхом системної реструктуризації галузей з метою приведення потужностей підприємств у відповідність з кон'юнктурою внутрішнього та зовнішнього ринку.

2. Підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом зменшення витрат на її виробництво, захист українських товаровиробників на зовнішньому та внутрішньому ринках.

3. Прискорення структурної перебудови машинобудівного комплексу та нарощування обсягів виробництва наукоємної продукції.

4. Формування замкнутих і напівзамкнутих технологічних циклів виробництва кінцевої продукції.

5. Розширення міждержавної кооперації у високотехнологічних виробництвах.

6. Забезпечення серійного виготовлення новітніх літаків, укладення міждержавних угод щодо їх спільного виробництва.

7. Реформування суднобудівної галузі на основі визначення оптимальних обсягів її виробничих потужностей для виконання замовлень на будівництво сучасних суден, військових кораблів, надання комплексу послуг з їх ремонту.

8. Створення умов для подальшої комерціалізації космічної діяльності, продовження реалізації міжнародних програм ракетно-космічного комплексу морського базування "Морський старт", ряду інших міжнародних проектів.

9. Реструктуризація військово-промислового комплексу з урахуванням вимог щодо забезпечення Збройних Сил України та інших військових формувань основними видами озброєння і

військової техніки в обсягах та технічному рівня, необхідних для гарантованої оборони і безпеки держави, а також збільшення експортних поставок продукції та послуг.

10. Створення умов для розрахунків з підприємствами, науково-дослідними установами та організаціями, які проводять роботи і надають послуги з виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок.

11. Удосконалення структури експорту металургійної продукції шляхом переорієнтації на експорт кінцевої продукції (труби, металовироби, листовий та сортовий прокат).

12. Впровадження технологій переробки багатокомпонентної вторинної сировини з метою отримання кольорових, рідкісних і рідкісноземельних металів.

13. Виробництво мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин, полімерів та виробів з них.

14. Розробка та задіяння фінансових механізмів впровадження ресурсозберігаючих та природоохоронних технологій.

Буде продовжено роботу з удосконалення та реалізації національних і державних науково-технічних програм, спрямованих на розвиток пріоритетних напрямів промисловості, з одночасним припиненням виконання тих програм, що втратили актуальність або виконуються на низькому науково-технічному рівні. До пріоритетних віднесено галузі паливно-енергетичного комплексу, сільськогосподарського машинобудування, автомобіле-, судно-, літакобудування та космічної техніки, створення нових видів спеціальної техніки, виробництво медичних препаратів та медичної техніки, розвиток харчової та легкої промисловості.

Ефективна реалізація державної промислової політики можлива лише за умов фінансової стабільності, проведення стимулюючої виробництво податкової політики, орієнтації кредитно-фінансової та банківської системи на підтримку виробництв, створення сприятливого інвестиційного клімату.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Кучма Л.Д.* Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000 - 2004 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України 2000 р. // Уряд. кур'єр. - 2000. - № 34.- 23 лют.
2. На порозі ХХІ века. Доклад о мировом развитии 1999/2000 года. - М.: Изд-во "Весь мир", Всемирный банк, 2000. - С. 277.
3. Knowledge for Development: World Development Report 1998/1999. - The World Bank, 1999, - P. 190-191.
4. *Solow R.* Technical change and the aggregate production function// Review of Economics and Statistics. August 1957. - P. 312-320.
5. *Барановський О.* Інвестиційна безпека // Фінанси України. - 1998. - № 9.
6. Short-term Economic Indicators. - OECD, July 1996, 1998.

Розділ 3.5

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

- 1. Інноваційна теорія економічного розвитку.*
- 2. Техніко-економічний уклад суспільства.*
- 3. Принципи формування інноваційної політики.*
- 4. Механізми державної інноваційної політики.*

Теорією, яка відіграє першорядну роль у сучасних досягненнях провідних індустріальних країн світу на теренах економічного зростання і заслуговує на те, щоб лягти в основу концепції розбудови української економіки є інноваційна теорія розвитку. Згідно з нею, саме особливості науково-технічного прогресу в першу чергу зумовлюють характер основних економічних процесів у довгостроковому періоді. У цьому розділі розглянуто її генезис, особливості формування та значущість для процесу формування сучасної інноваційної політики в Україні.

1. Інноваційна теорія економічного розвитку

Інноваційна теорія розвитку сформувалася як одна з теорій економічного циклу. Причому закінченого вигляду вона набула тільки в середині ХХ століття [1;2]. До цього часу науково-технологічний прогрес НТП ще не розглядався більшістю вчених як основний фактор циклічного та інституціонального економічного розвитку. Тривалий час економічна думка вбачала причину коливань ділової активності в психології "купця-капіталіста", ненажерливість якого постійно порушувала баланс попиту і пропозиції, призводячи до різких піднесень і крутих руйнівних криз у розвитку промисловості і торгівлі.

Одним з перших, хто побачив причини економічних криз у особливостях відтворення основного капіталу був видатний український учений-економіст М.І.Туган-Барановський. Його праця: "Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя", що була видана в Санкт-Петербурзі у 1894 р. і за тим перекладена німецькою (1901 р.) і французькою (1913 р.)

мовами, стала класикою світової науки [3]. Накриклад, Е.Хансен називає її віхою в розвитку економічної теорії, першою сучасною науковою працею, яка цілком присвячена промисловим циклам, джерелом нової течії економічної думки, яка сформувала теорію Дж.Кейнса [4,376].

М.І.Туган-Барановський проаналізував різні підходи до пояснення циклічного характеру розвитку виробництва і дійшов висновку, що перешкодою для безперервного кумулятивного розвитку виробництва є не стільки зовнішні обмежувальні фактори скільки внутрішні властивості економічної системи, які власне і породжують циклічність її розвитку. Такими властивостями є циклічні закономірності у відтворенні основного капіталу країни. Цей висновок було зроблено, як на основі теоретичного аналізу, так і на основі скрупульозних статистичних досліджень особливостей розвитку промисловості Англії. Він показав, що промисловий цикл цілком відтворюється ціною заліза: в міру пошавлення торгівлі зростає і ціна заліза - криза і реакція виражаються втратою цієї ціни. Ця залежність пояснюється тим, що залізо - найважливіший матеріал, з якого споруджуються машини, інструменти, рейки, кораблі і взагалі знаряддя виробництва та транспорту. За попитом на залізо і його ціною можна робити висновок про розширення основного капіталу країни [3,с. 315-316].

Новаторство висновків визначалося тим, що вони формували нову теорію ринку, яка відрізнялася від панівних класичних трактувань. Теорія ринку М.І.Туган-Барановського була несподіваною для сучасників, особливо щодо твердження, що періодична зміна припливів і відпливів промисловості викликається не законами споживання, а законами виробництва. З його теорії виходило, що не тому виробництво розширюється в роки піднесення, бо в цей час зростає споживання; навпаки, споживання саме тому і зростає в цей час, бо розширюється виробництво. Тільки завдяки Дж.Кейнсу такий висновок знайшов широке визнання. Але не будемо забувати, що кейнсіанство називали революційною теорією.

Дана теорія ринку не позбавлена інтересу і для нас при формуванні ринкових відносин: адже ми якраз і намагаємося проводити інвестиційну політику з метою зростання безпосереднього споживання і одержуємо ... спіраль інфляції, яка розкручується, тобто прямо протилежні результати. Такі результати примушують уряд штучно обмежувати споживання, що, відпо-

відно, руйнує весь цикл кругообігу доходів і стискує економічну активність і виробництво.

Теорія циклу М.І.Туган-Барановського пояснює, чому існують окремі періоди, протягом яких спочатку нагромаджуються великі маси позичкового капіталу, які не знаходять собі застосування, а потім відбувається бурхливе їх інвестування. Але виникає запитання, в які види основного капіталу інвестується вільний грошовий капітал? Відповіді на це питання і призвели до виникнення інноваційних теорій розвитку. Прямий розвиток теорія М.І.Туган-Барановського отримала через праці А.Шпітгофа і Й.Шумпетера.

Дослідження Артура Шпітгофа¹ доводили, що фаза піднесення в циклі не може бути викликана одним лише тиском позичкових капіталів. Більше того, ця фаза зумовлюється головним чином результатом "притягування", а не "підштовхування". Силою "всмоктування" позичкових капіталів є результати науково-технічного розвитку, які знаходять своє застосування у виробництві. Тому фаза піднесення може закінчитися не тільки в результаті скорочення пропозиції вільного капіталу, який шукає інвестиційних можливостей, але і в разі падіння ефективного попиту на реальний капітал. Ці дві взаємодіючі причини визначають основу циклічного розвитку. Імпульс до інвестування виникає з потреби у виробництві машин та устаткування, викликаних новими технічними вдосконаленнями та винаходами, ринками збуту. Відкриття та технічні досягнення розширюють "відро капіталоутворення" і викликають настійну необхідність його заповнення. Місткість "відра" визначається вимогами технічного прогресу. Але як тільки ця місткість наповнюється, всяке додаткове утворення нового капіталу швидко стає марним, гранична ефективність капіталу рухається до нуля, інвестування припиняється, розквіт уривається.

А.Шпітгоф доповнив теорію М.І.Туган-Барановського поняттям механізму заповнення інвестиційного вакууму, що утворюється у кризовій фазі циклу, через комерціалізацію науково-технічних досягнень. Цей процес виявився імпульсивним, що і породжувало циклічність економічної динаміки. Завершив формування цілісної інноваційної теорії економічного розвитку Й.Шумпетер, який тим самим завершив концептуальний напрям, залочаткований М.І.Туган-Барановським, і поправу став

¹ Виклад теорії А.Шпітгофа дивіться у зазначеній книзі Е.Хансена.

батьком інноваційної парадигми соціально-економічного розвитку, яка сьогодні отримала визнання через, так звані, теорії ендогенного економічного зростання.

Й.Шумпетер став автором теорії циклу [5,с. 180,369,390,405], яка ґрунтується на законах розвитку інноваційного процесу, а саме відповідно до особливостей економічної поведінки підприємців-новаторів, що протистоять як антитеза іншому типу господарського суб'єкта - "просто господарям". Характер дій цих двох типів є зовсім різним, як різним є вміння працювати за звичним і новим планом.

Принциповим положенням теорії Й.Шумпетера, яке відрізняє її від теорії А.Шлітгофа, є висновок про те, що "нове, як правило, не виростає із старого, а з'являється поруч із старим, витісняє його і змінює всі відносини таким чином, що виникає необхідність у специфічному процесі "розміщення". Тому "піднесенню" передують структурна перебудова, а наступний розвиток - це не просто продовження попереднього, а новий розвиток, який породжується іншими умовами і почасти іншими людьми.

Іншим найважливішим пунктом теорії Й.Шумпетера є пояснення причини, з якої нові виробництва і відповідно підприємці-новатори з'являються не безперервно, а відразу у великій кількості ("стадом"). Вся справа у тому, що поява нових виробництв взаємопов'язана. Цей зв'язок зумовлюється тим, що прорив нового спочатку здійснюється невеликою кількістю підприємців-новаторів, які володіють особливим талантом бачення і реалізації нових шляхів, а також силою характеру для подолання могутньої протидії інерції традицій. Поява одного чи кількох таких підприємців полегшує появу інших, які, в свою чергу, сприяють появі третіх і т.д. Таким чином, "поява одного процвітаючого підприємця викликає появу не просто ще кількох, а дедалі чисельніших і менш кваліфікованих підприємців". Причому, Й.Шумпетер вважав, що підприємець-новатор як такий не "знаходить" і не "створює" нових можливостей. Останні існують самі по собі, нагромаджуються і навіть пропагуються пресою. Але без підприємця вони не можуть реалізуватися, тому функція його якраз і полягає виключно в тому, щоб реалізувати їх. Ось чому не треба змішувати "тип" і "поведінку" підприємця та винахідника.

Особливе місце в світовій економічній теорії зайняла розробка Й.Шумпетером поняття нововведення чи інновації. Останній термін став загальноприйнятою категорією в світовій

економічній літературі. Інновації, за Й.Шумпетером, - не просто нововведення, а нова функція виробництва. Це - зміна технології виробництва речей, яка має історичне значення і є необхідною. Інновація становить стрибок від старої виробничої функції до нової. Великі інновації викликають створення нових підприємств і нового устаткування, але не кожне нововведення, нове виробництво є інновацією.

Актуальність даного питання для сьогодення пояснюється тим, що розгортання науково-технічної революції підтверджує висновок інноваційної теорії про вирішальну роль інновацій у циклах економічного розвитку. Сучасні автори провели докладні статистичні дослідження інноваційних процесів, розгорнутих у часі. Всі вони підтвердили тісний зв'язок виробничих циклів з характером виникнення і поширення науково-технічних інновацій [7;8;9].

2. Техніко-економічний уклад суспільства

В сучасній літературі фундаментальна значущість інноваційних технологічних змін для розвитку суспільства розкрита в концепції техніко-економічної парадигми. В українській літературі ця ідея закріпилася під назвою "технологічний уклад", наслідуючи термінологію російських вчених, що вживають цей термін завдяки роботам С.Ю.Глазьева, який запропонував таку назву і плідно розвинув концепцію техніко-економічної парадигми відносно перспектив російської економіки [10].

Концепція техніко-економічної парадигми виходить з того, що технологічні зміни відбуваються відносно швидко і випереджають зміни в інституційній структурі держави, яка є більш інертною через притаманний їй консерватизм інтересів і підтримці суб'єктивної віри "в старі добрі часи". Період, за який відбуваються кардинальні зміни в соціально-економічній структурі, і є періодом становлення техніко-економічної парадигми, яка відповідає новим принципам управління в різних сферах, що стають загальноновизнаними для чергової фази розвитку. Це становлення має лаг 48-68 років, що відповідає довгостроковому коливанню "довгої хвилі Кондрат'єва". Зміна парадигми має всі ознаки загальної техніко-управлінської революції, котра встановлює ефективнішу систему суспільно-економічного устрою.

Досягаючи межі економічного зростання, господарська система набуває стану, коли взаємодія технічної та економічної сфер започатковує утворення нової парадигми, яка знову рево-

люційно змінює виробничу систему. Старі соціальні та інституційні механізми, що пристосувалися до старої парадигми, не в змозі бути адекватними новій структурі інвестицій, ринковій поведінці тощо. Вони витискуються процесом дифузії (поширення) нової техніко-економічної системи. Зміна парадигми зумовлює радикальну зміну звичного типу інженерного та управлінського мислення відносно ефективної господарської практики.

Техніко-економічна парадигма утворюється дією так званих ключових факторів і характером розвитку галузей виробництва протягом життєвого циклу цієї парадигми. Ключовий фактор парадигми - це нові технології і засоби виробництва, які впливають на зміну структури витрат, зменшують відносну вартість одиниці корисного ефекту, створюють нові продукти, які мають значне поширення на ринку, поліпшують якість традиційних продуктів. Техніко-економічні парадигми фактично є чинниками "довгих хвиль" Кондрат'єва. Тому власно їх нумерація іде від нумерації зазначених "довгих хвиль". Виділяють шість таких парадигм (п'ять - реалізованих, шоста - майбутня, рік початку і кінця - позначає скоріше базову точку інтервалу часу), де ключовими факторами виступають: для першої довгої хвилі (1790-1850) - механізація праці у ткацтві; для другої довгої хвилі (1851-1895) - вуглевидобуток та паровий двигун; для третьої довгої хвилі (1896-1946) - чорна металургія; для четвертої довгої хвилі (1947-1989) - енергія (нафта разом з продуктами органічної хімії); для п'ятої довгої хвилі (1990 - ?) - мікроелектроніка; для шостої довгої хвилі (2040 - ?) - біотехнологія. Слід зазначити, що ключовий фактор певної парадигми діє і для технологій, започаткованих в попередніх парадигмах, змінюючи їх технічну якість.

Ключовий фактор стосується саме масового попиту на відповідні технологічні зміни. Тому лідери світової спільноти опановують ці технології з випередженням. Галузі, які інтенсивно використовують ключовий фактор, найбільш вдало пристосовуються до потреби відповідної організації виробництва, є головними інвесторами в передові технології і формують "технологічний уклад" суспільства. Ці галузі в даному контексті виконують роль пріоритетних галузей. Розуміння основних закономірностей розвитку та зміни техніко-економічних парадигм та їх взаємозв'язку з інституційною структурою суспільства є важливим фактором формування економічної політики. Об'єктивність цієї теорії засвідчує міжнародний порівняльний аналіз [11].

3. Принципи формування інноваційної політики

Яким же чином при конструюванні нових ринкових відносин необхідно враховувати загальні закономірності інноваційного процесу? Почасті відповідь на це запитання дає передовий досвід розвинутих країн, де ці закономірності максимально враховуються. Ми намагаємося його копіювати, але не рідко не бачимо всіх причин і зв'язків виникнення тієї чи іншої організаційної форми, а тому не одержуємо очікуваного ефекту. У цьому зв'язку розглянемо в найзагальнішому вигляді деякі основні висновки інноваційних теорій стосовно до проблеми створення в сучасних умовах сприйнятливого до науково-технічних інновацій економічного механізму.

Якщо розглядати даний момент з точки зору його місця на хвилі циклу економічного розвитку, то, очевидно, ми перебуваємо в стадії затяжної кризи. Проте цей період передуює нижній поворотній точці довгої хвилі. Тому важливо подивитися, які процеси зумовлюють цей поворот до піднесення, що треба робити для його здійснення.

Перше, на що треба звернути увагу, - це стрибкоподібний перехід від старого до нового технічного базису виробництва в кризовій фазі циклу. Саме в цей період виникає нове поряд із старим. На цьому також треба зробити наголос - не перехід старого в нове, а стрибок, співіснування нового і старого технічного базису. Тому економічна політика повинна бути відповідним чином диференційована. Для розвитку нових виробництв, які визначають майбутнє обличчя промисловості, необхідною є пріоритетна шкала податків і пряма фінансова підтримка. При найбільш налагоджених ринкових відносинах, як показують Й.Шумпетер та Г.Менш, природно перевага віддається поліпшуючим інноваціям, а не кардинальним базовим, які є і більш ризикованими, і більш дорогими. Впровадження принципово нового - це особливий акт, який вимагає неординарних зусиль і неординарних людей. Тому даний процес у наших умовах потребує не сильного вольового управління у вигляді команд, а сильної підтримки з боку держави тих, хто нову справу успішно розпочинає.

В цьому плані для нас є дуже показовим приклад Японії, яка після війни і на початку 50-х років перебувала в дуже схожому економічному стані. Свій шлях по траєкторії "економічного дива" Японія проходила у повній відповідності з висновками інноваційних теорій. Початок технологічного стрибка проходив при

всєбічній підтримці з боку держави методом, який пізніше названо "лазерним променем". Це означає, що початкові технологічні стрибки здійснювалися в невеликій кількості галузей, які довели свою потенційну конкурентоспроможність, з наступною дифузією інновацій.

Так, в 1951 р. уряд Японії увів систему субсидування імпорту найновішого верстатного устаткування (оплата 50 % вартості). І до того ж він взяв на себе оплату 50 % витрат вітчизняних виробників такого устаткування. Післявоєнна ситуація сприятливо сказалася для виробників швейних машин, але не всі галузі змогли відповідно розгорнути свою діяльність. Надавалася також інша допомога від центру до успішних інноваторів, особливо в їх боротьбі на зовнішніх ринках. Випуск та експорт швейних машин збільшився в кілька разів. Прокладеним шляхом пішла спочатку промисловість по випуску фотоапаратів, а потім і годинникова промисловість. При цьому зростання виробництва та експорту було кратним. Відпрацьовані управлінські прийоми дали аналогічний ефект потім в усіх базових галузях промисловості. Основоположною рисою, яка характеризує ці успіхи, за оцінками японських економістів, є "батьківське піклування" з боку уряду [12,54-83].

Наведений підхід може здатися схожим на наші традиційні методи забезпечення пріоритету, наприклад в оборонній промисловості, коли економічний бік виробництва держава "брала на себе". Проте тут принципова відмінність полягає у тому, що в Японії та в інших розвинутих країнах допомога надається: 1) самостійно діючим на свій страх і ризик підприємцям-новаторам; 2) ця допомога дістається тим, хто реально забезпечує потрібний результат, хто спромігся створити конкурентоспроможний товар. А в нас у ролі підприємців-новаторів виступає вузький командний прошарок управлінців, які прямо не зв'язані з результатами і мають мотивацію дій, яка виключає ризик. При ринкових відносинах підприємці-новатори - це численний прошарок людей, які прагнуть до успіху, яким держава лише допомагає, а не командує ними. І перемагає не той, на кого впав вибір урядового чиновника, а той, хто забезпечив кращий результат.

Таким чином, однією з найважливіших функцій створюваного нового економічного механізму повинно бути стимулювання дифузії нових технологій, виробництв, організаційних методів. Для цього повинні бути передбачені відповідні пра-

вові, фінансові, матеріальні, кадрові, інформаційні та імпорнтні можливості. І не можна допускати минулої помилки, коли весь цей процес управлявся "з гори", а правильніше сказати - насаджувався. Втім-то й сенс, щоб сприятливі можливості для початку вигідної справи (є зразок, приклад), які надаються державою, міг використати будь-який бажаючий економічний суб'єкт. Не у всіх вийде, але ті, хто може організувати справу, і будуть переможцями.

4. Механізми державної інноваційної політики

Найважливішою підмогою діяльності по виведенню економіки України з кризи і забезпечення її динамічного зростання повинна стати активна інноваційна політика. Головною метою такої політики є стратегічна орієнтація розвитку виробництва на створення і широке застосування принципово нових машин, матеріалів, комплексних технологічних систем, ефективне освоєння науково-технологічних розробок, забезпечення соціально-економічних, організаційних і правових умов для постійного відтворення та ефективного використання науково-технічного потенціалу.

Активна інноваційна політика здійснюється на підставі використання прямих та непрямих інструментів економічного впливу, а також шляхом створення стимулюючого законодавчого та інституційного середовища для всіх суб'єктів інноваційного процесу. Важливою метою промислової політики сприяння інноваціям є досягнення стандартів розвитку, притаманних розвинутим країнам світу, зокрема Європейського співтовариства з метою приєднання і активній участі України в Інноваційній Програмі Європейського Союзу. Ці стандарти стосуються перш за все раціоналізації споживання енергії та використання природних ресурсів, технологічних стандартів, правового захисту інтелектуальної власності, міжнародних стандартів якості, сертифікації виробів та послуг.

Політика орієнтації на інноваційне економічне зростання уявляє собою комплексне явище, яке складає елементи, з одного боку - національної макроекономічної політики щодо створення сприятливого інвестиційного клімату реалізації інноваційних проектів, а з другого - запровадження на державному рівні спеціальних стимулів інноваційних технологічних змін. У цьому контексті створення сприятливого для інноваційного процесу економічного середовища пов'язано з необхідністю про-

ведення загальної політики, яка би стимулювала інвестиційний процес у виробництві у напрямку його інноваційного застосування, створювала умови розвитку нових підприємств.

На тлі створення сприйнятливою для інноваційних процесів загального економічного середовища теорією і практикою визнано за необхідне запровадження на державному рівні спеціальних інструментів державної політики щодо економічного стимулювання інноваційних технологічних змін. Це може бути реалізовано шляхом застосування таких управлінських дій, які є складовими державної інноваційної політики:

1. Пряме державне фінансування інноваційних інвестицій по реалізації програм структурної перебудови економіки: підтримка утворення та розвитку нових конкурентоздатних наукомістких галузей та виробництв, які складуть основу матеріально-технічної бази довгострокового економічного зростання країни: насамперед це відноситься до таких галузей як біотехнологія, аерокосмічний комплекс, інформаційні технології, виробництво нових матеріалів тощо.

2. Пряме державне фінансування інвестицій в розвиток сучасної інноваційної інфраструктури: активна підтримка процесів розвитку транспортних та комунікаційних мереж, особливо інформаційних з можливостями широкого користування світовими інформаційними мережами, з приєднанням до існуючої європейської та світової інфраструктури бізнесу. Важливе значення для підвищення мобільності та стимулювання інноваційної перекваліфікації робочої сили має динамічне запровадження масштабної державної програми будівництва дешевого доступного житла.

3. Застосування системи пільг щодо податку на прибуток при умові його використання на інноваційні інвестиції: при цьому запроваджувати галузеву диференціацію податкових пільг та їх гнучкість у залежності від цілей та завдань національної політики технологічних змін. Важлива чітка спрямованість інноваційних податкових пільг на реальний кінцевий результат виробництва - випуск та реалізацію конкурентоздатної інноваційної продукції.

4. Запровадження статистичного обліку щодо обсягів та результатів використання інвестиційно-інноваційних податкових пільг: важливі управлінський моніторинг та гласність у цій справі, з обов'язковим оперативним зворотнім зв'язком щодо ефективності таких заходів стимулювання інноваційної діяльності.

5. Введення системи податкового кредитування приросту обсягів витрат підприємств на дослідження та розробки: інвестування технологічних інновацій неможливе без зростання обсягів науково-дослідних робіт, пов'язаних з адаптуванням новітньої технології до конкретних умов виробництва, де вони впроваджуються. Підвищені витрати такого роду перших років випуску нової продукції потребують нормативної системи більш рівномірного розподілення їх обсягів на весь період життєвого циклу інновації.

6. Запровадження системи стимулювання кооперації науки і виробництва в інноваційному процесі: встановлення пільгового режиму оподаткування та норм утворення і припинення діяльності для організаційних форм, які здійснюють кооперативні науково-дослідні та впроваджувальні роботи, що є спільною діяльністю науково-дослідних установ та виробничих підприємств, банківських і фінансових організацій, що впроваджують чи інвестують наукомісткі технологічні зміни.

7. Вдосконалення економічних відносин щодо охорони прав промислової власності: створення конструктивних механізмів реалізації правового режиму взаємовідносин, що складаються в ринкових умовах між авторами, власниками, споживачами патенту та посередниками в процесі набуття та реалізації авторських прав та патентів на об'єкти промислової власності з тим, щоб гарантувати невід'ємне право кожного громадянина отримувати значний комерційний зиск від виробничої реалізації свого права на об'єкт промислової власності.

8. Реальне введення в дію положення про дозвіл прискореної амортизації основних фондів підприємств: цей захід перш за все спрямований на стимулювання саме інноваційного інвестування, коли створюється нова продукція - тимчасовий монополіст на ринку, з можливістю профінансувати підвищені витрати підприємства-інноватора за рахунок споживача такої нової продукції.

9. Забезпечення сприятливих торговельних умов для розвитку процесів ефективного формування конкурентноздатного національного товаровиробника інноваційних продуктів: проведення відповідної торговельної політики з елементами підтримуючого протекціонізму, заохочення проектів спільних досліджень та розробок, які надають доступ до високих сучасних технологій, заохочення іноземного інвестора утворювати спільні

підприємства, які виробляють наукомістку продукцію, зокрема з найбільш перспективних інноваційних напрямків - інформаційні технології та біотехнології, впровадження міжнародних стандартів для вітчизняних виробництв.

10. Відстоювання прав та інтересів вітчизняних інноваторів на зовнішніх ринках: підтримка активної участі вітчизняного виробника товарів та послуг в міжнародному розподілі праці з недопущенням випадків недозволеної та несумлінної конкуренції, активна участь у всіх провідних міжнародних організаціях, регулюючих світовий трансфер технологій.

Одним з центральних концептуальних завдань щодо створення ефективної інноваційної політики в Україні є необхідність стимулювання саме інноваційних процесів, тобто отримання конкурентоспроможної масової інноваційної продукції, яка стане фактором економічного зростання. Інноваційна стадія циклу "наука-техніка-виробництво" виявилась в Україні найбільш критичною. І ця ситуація продовжує відтворюватися, бо інноваційна політика, що здійснюється, залишається переважно спрямованою на управління науково-технічним "процесом", а не на отримання кінцевого економічного "результату" інноваційно-технологічних змін. Тому, удосконалюючи інноваційну політику, дуже важливо створювати стимулююче економіко-правове середовище саме тим суб'єктам циклу "наука-техніка-виробництво-споживання", які забезпечують позитивні ринкові кінцеві результати своєї діяльності - вироблення та реалізацію конкурентоспроможного інноваційного продукту.

Іншою проблемою поточної інноваційної політики в Україні залишається широке трактування об'єктної бази пільгового оподаткування інновацій. В проекті закону України "Про інноваційну діяльність" за рахунок включення категорії (об'єкту) - "інноваційний проект", намагаються значно розширити пільгове поле і, що особливо небажано, знову перенести акцент управлінських імпульсів з кінцевих результатів на проміжну наукову і проектну діяльність. Але у нас вже "напрацьований" значний негативний досвід запровадження таких "широких" систем стимулювання у науково-технологічній сфері. Попередні спроби введення спеціальних систем стимулювання науково-технічної та інноваційної активності постійно наштовхувалися на інституційну невідповідність їх впровадження - досить швидко надані пільги ставали не стимулюючим виключенням, а правилом для багатьох, і починали перевищувати бюджетні можливості держави, що призводило до скасування цих пільг.

Проте інноваційна діяльність - це передусім піонерський про-рив у локальному місці економічної системи, за своєю природою неможливий як масове явище. Тому при удосконаленні інноваційної політики щодо технологічних змін є дуже важливим створювати стимулююче економіко-правове середовище саме тим суб'єктам циклу "наука-техніка-виробництво", які забезпечують позитивні кінцеві економічні результати своєї діяльності. Державна підтримка тут повинна мати точковий характер і спрямовуватися на досягнення реалізації національних пріоритетів розвитку.

У цьому контексті великі сподівання покладаються на введення у дію вже прийнятої норми пільгового оподаткування інноваційної продукції, яка нормована пунктом 7.14 діючого Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", введеного у дію з 1 липня 1997 р. (№283/97-ВР). Для цього треба прийняти остаточну редакцію закону "Про інноваційну діяльність" і тоді запрацює пункт 22.18 "Прикінцевих положень" першого із зазначених Закону - "Норми пункту ..., 7.14 цього Закону набирають чинності після прийняття відповідних законів".

Введення у дію цієї норми створить економічну стимулюючу передумову реального розвитку в Україні інноваційних структур типу технопарків, бізнес-інкубаторів тощо. Важливі позитивні наслідки від цього відчують і на регіональному рівні управління науково-технологічною сферою, бо визначаться економічні передумови функціонування територіальних інноваційних центрів, які зможуть створити організаційний та матеріальний базис для формування і реалізації регіональних науково-технологічних програм розвитку.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Бернал Дж.* Наука в истории общества. - М., 1956.
2. *Белл Д.* Третья технологическая революция и ее возможные социально-экономические последствия. - М., 1990.
3. *Туган-Барановский М.И.* Периодические промышленные кризисы. Избранное. - М., 1997.
4. *Хансен Э.* Экономические циклы и национальный доход. - М., 1959.
5. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. - М., 1982. С. 180, 369 390, 405.
7. *Mensch G.* Stalemate in technology: Innovations overcome the depression. Ballinger. Cambridge (Massachusetts), 1979.
8. *Rosenberg N.* Inside the black box. Technology and economics. Cambridge. Univ. Press, 1983.
9. *Rosenberg N.* Technology and wealth of nations. Stanford Univ. - Press, 1992.
10. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. - М.: ВладДар, 1993.
11. Knowledge for Development. World Development Report 1998/99. - The World Bank, 1999, Table 19.
12. *Цуру С.* Конец японского "экономического чуда". - М., 1981.

РОЗДІЛ 3.6

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

- 1. Стан та перспективи розвитку фондового ринку України*
- 2. Конкурентоспроможність фондового ринку України.*
- 3. Податкове стимулювання фондового ринку.*
- 4. Політика щодо інвесторів.*
- 5. Політика щодо емітента.*
- 6. Розбудова інфраструктури фондового ринку.*
- 7. Інформаційна прозорість фондового ринку.*
- 8. Підготовка фахівців з питань фондового ринку та корпоративного управління.*
- 9. Система ефективного регулювання ринку.*
- 10. Розвиток законодавства про фондовий ринок України.*

1. Стан та перспективи розвитку фондового ринку України

Національні інтереси України вимагають створення ефективно діючого фондового ринку, який забезпечить цивілізований рівень інвестиційного процесу і практичні успіхи ринкових реформ. Особливістю сучасного фондового ринку України, перш за все, є обслуговування процесів розподілу і перерозподілу корпоративної власності при приватизаційних та постприватизаційних процесах. Україні потрібен ліквідний, надійний, прозорий та ефективно працюючий фондовий ринок, який забезпечує реалізацію національних інтересів України та сприяє зміцненню її економічного суверенітету.

Сьогодні українському суспільству потрібна програма дій, реалізація якої сприятиме підвищенню його загального добробуту. Ці завдання викладені у Посланні Президента України до Верховної Ради України "Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004рр." та у Програмі діяльності Кабінету Міністрів України "Реформи заради добробуту".

Необхідність прискорення економічних реформ в Україні, активізації залучення та раціонального розміщення інвестиційних ресурсів на конкурентних засадах та забезпечення захисту прав та законних інтересів інвесторів на фондовому ринку вимагає зосередження уваги на таких напрямках розвитку вітчизняного фондового ринку:

- удосконалення системи захисту прав інвесторів;
- підвищення ролі державного регулювання фондового ринку, розвиток нормативно-правової бази;
- розбудова інфраструктури фондового ринку;
- розвиток системи організованої торгівлі;
- удосконалення діяльності інститутів спільного інвестування;
- удосконалення механізмів корпоративного управління.

Світові тенденції розвитку фондових ринків

Головними тенденціями розвитку міжнародних фондових ринків, які визначатимуть подальшу долю фондового ринку України, є:

- глобалізація світового ринку капіталів, створення глобальних торговельних та розрахунково-клірингових систем для обслуговування міжнародних ринків капіталу;
- технологізація ринків капіталів через зростаюче використання новітніх інформаційних і фінансових технологій;
- універсалізація діяльності фінансових інститутів, які спроможні надати своїм клієнтам повний спектр фінансових послуг, включаючи послуги на ринках цінних паперів;
- інституціоналізація або зростання ролі інституційних інвесторів - страхових компаній, пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування - у здійсненні фінансових інвестицій;
- інтернаціоналізація та регіоналізація регулювання фондових ринків;
- дерегуляція фінансових ринків як засіб протидії їх переміщенню в оффшорні зони.

Протягом останніх років зростають потоки прямих іноземних інвестицій до країн Центральної та Східної Європи, хоча на цей регіон припадає лише 3 відсотки глобальних інвестицій. Потоки прямих іноземних інвестицій в 2000 році перевищать 1 трлн. доларів США, в тому числі у країни, що розвиваються - понад 200 млрд. доларів США.

Сучасний стан фондового ринку України

З перших років незалежності Українська держава приділяла увагу розвитку фондового ринку. Були прийняті Закони України "Про цінні папери і фондову біржу", "Про господарські товариства", "Про приватизацію державного майна", "Про приватизаційні папери". В 1991 році був створений перший

організатор торгівлі цінними паперами - Українська фондова біржа. Важливим кроком, який сприяв розвитку ринку, став Указ Президента України "Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії", прийнятий в 1994 році. На підставі Указу Президента України від 12 червня 1995 року №446 "Про Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку" було створено державний орган регулювання фондового ринку. У 1995 році Верховна Рада України схвалила Концепцію функціонування та розвитку фондового ринку України, яка окреслила модель фондового ринку та принципи його функціонування. Протягом наступних п'яти років розбудова фондового ринку відбувалась відповідно до цього документа.

За цей час на фондовому ринку України відбулися кардинальні зміни:

- створені основні елементи інфраструктури фондового ринку;
- значно розширене правове поле регулювання фондового ринку через прийняття Законів України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" та "Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів";
- в результаті проведення приватизації створені десятки тисяч акціонерних товариств;
- сформувалась індустрія спільного інвестування, орієнтована на обслуговування процесу масової приватизації;
- з'явилися випуски облігацій місцевих позик органами місцевого самоврядування;
- запроваджені засади захисту прав інвесторів.

Основні фактори, які впливали на становлення та розвиток фондового ринку в Україні, це:

- формування інфраструктури фондового ринку з орієнтацією на обслуговування приватизаційних процесів, а не на розвиток самого ринку;
- надмірна орієнтація державної політики лише на стратегічних інвесторів та на збереження значної державної частки в статутних фондах акціонерних товариств;
- надмірна сегментація регулювання фондового ринку України та створення надлишкової регулятивної інфраструктури;
- затримка в проведенні масштабної пенсійної реформи, що

обмежує зростання реальної капіталізації фондового ринку України;

- відсутність узгодженої політики в сфері законодавства, що регулює фондовий ринок;
- криза на світових фінансових ринках.

На сучасному етапі український фондовий ринок не є ефективним і характеризується низькою ринковою капіталізацією, недостатньою прозорістю та ліквідністю. Основний обсяг угод з цінними паперами укладається поза межами організованого ринку. Такий стан ринку не заохочує вітчизняних та іноземних інвесторів до вкладання коштів в цінні папери українських емітентів.

Розвиток інвестиційного процесу в економіці України та подальше проведення ринкових реформ неможливі без створення ефективно діючого фондового ринку, що в повній мірі забезпечує реалізацію національних інтересів України.



Рис.6.1. Обсяги угод з цінними паперами на фондовому ринку України, 1997-2000 роки

Нові орієнтири розвитку фондового ринку України

Головною метою функціонування та розвитку фондового ринку в Україні повинно стати залучення інвестиційних ресурсів для спрямування їх на відновлення та забезпечення подальшого зростання виробництва.

Ліквідний, надійний та прозорий фондовий ринок повинен забезпечити реалізацію національних інтересів України, сприяти

зміцненню економічного суверенітету шляхом:

- сприяння надходженню інвестицій до реального сектору економіки;
- створення ефективної системи захисту прав і інтересів інвесторів - як вітчизняних, так і іноземних;
- створення системи фінансових інститутів та застосування різних фінансових інструментів з метою залучення внутрішніх і зовнішніх джерел інвестування;
- створення сприятливих умов для розвитку інститутів спільного інвестування, в тому числі недержавних пенсійних фондів;
- розбудови сучасної надійної системи виконання угод з цінними паперами та обліку права власності на цінні папери;
- розбудови ефективної системи організованої торгівлі, яка має визначати ринкову вартість цінних паперів вітчизняних емітентів;
- концентрації і централізації торгівлі корпоративними цінними паперами українських емітентів на організованому ринку на засадах конструктивної конкуренції та інновацій;
- запобігання переміщенню торгівлі та обліку права власності на цінні папери українських емітентів на фондові ринки інших держав;
- створення умов для підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України з подальшою цивілізованою його інтеграцією в міжнародні ринки капіталу;
- гармонізації політики держави на фондовому ринку з грошово-кредитною, валютною і бюджетно-податковою політиками з метою розвитку фондового ринку України;
- сприяння вирішенню проблеми обслуговування внутрішнього та зовнішнього державного боргу України.

Сьогодні потенціал фондового ринку використовується далеко не у повній мірі. Він міг би працювати більш активно, залучати в економіку України значно більше коштів вітчизняних та закордонних інвесторів.

Сьогодні в Україні діє майже 36 тис. акціонерних товариств. Переважна більшість з них зосереджена в промислових регіонах України.

Станом на 01.07.2000 року загальний обсяг емісій акцій, зареєстрованих Державною комісією з цінних паперів та фондо-

вого ринку, склав 36,79 млрд грн, у тому числі в 1996 році - 1,82 млрд грн, в 1997 році - 9,43 млрд грн, в 1998 році - 11,83 млрд грн, в 1999 році - 7,92 млрд грн.

На вітчизняному фондовому ринку на відміну від світового фінансового ринку майже повністю відсутній ринок корпоративних облігацій. Станом на 01.01.2000 року загальний обсяг емісій облігацій підприємств у грошовому вигляді досягнув позначки 132,188 млн.грн., у 1996 році - 12,8 млн грн, у 1997 році - 116,43 млн грн та у 1998 році - 8,19 млн грн. За перше півріччя 2000 року було зареєстровано 8 емісій корпоративних облігацій на загальну суму 45,6 млн.грн.

З прийняттям у липні 1999 року Закону України "Про внесення змін до деяких законів України з метою стимулювання інвестиційної діяльності" (від 15.07.99 №977-ХІУ) почалося певне зростання обсягів випуску корпоративних облігацій та деяких інших видів цінних паперів. Цим Законом також було більш чітко визначено правові засади оподаткування операцій на ринку цінних паперів.

З моменту ратифікації Верховною Радою України, для уніфікації законодавства у сфері вексельного обігу, Женевських конвенцій 1930 року, спостерігалось значне збільшення обсягів операцій з векселями.

Розвиток ринку облігацій місцевих позик в Україні залишається на низькому рівні, що викликано певними причинами, серед яких основними є: нестабільність національної валюти, високі кредитні ставки на фінансовому ринку, недовіра вітчизняних та іноземних інвесторів до ринку облігацій місцевих позик.

Номінальна капіталізація фондового ринку України у 2000 р. досягає 24 відсотків від номінального валового внутрішнього продукту (ВВП). Загальна вартість угод з цінними паперами по відношенню до ВВП перевищує рівень монетизації господарського обороту. Ринкова капіталізація акцій, що обертаються на організованому ринку, досягла майже 9 відсотків ВВП.

Головним завданням поточного моменту є визначення орієнтирів державної політики на фондовому ринку та розробка детальної програми його подальшого розвитку. Як свідчить досвід країн з перехідною економікою, успішний розвиток національних фондових ринків у значній мірі залежить від активної політики держави по їх розбудові.

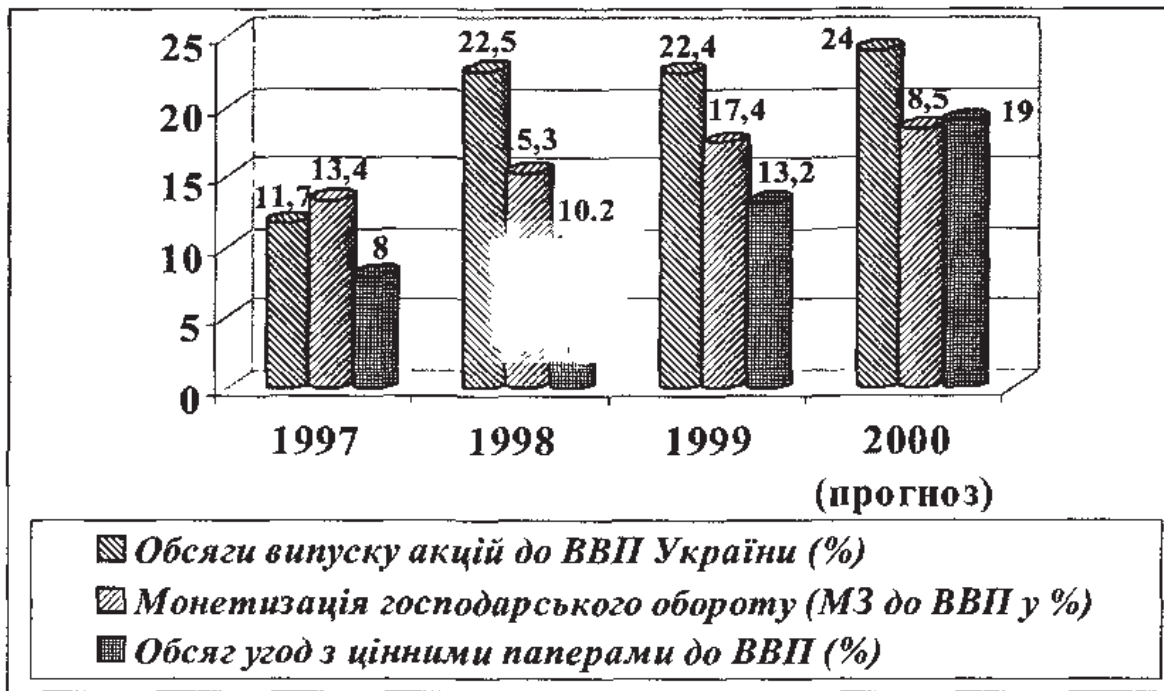


Рис. 6.2. Обсяги фондового ринку до ВВП, 1997-2000

Таблиця 6.1.

Макроекономічні орієнтири ринку акцій на 2000-2005 роки
(у відсотках до ВВП)

	2000 рік (оцінка)	2005 рік (прогноз)
Номінальна капіталізація	24	35
Ринкова капіталізація	9	17
Обсяги угод на ринку, всього	5	20
Обсяги угод на організованому ринку	2	12

2. Конкурентоспроможність фондового ринку України

Фондовий ринок України за ступенем зрілості і ризиків належить до ринків, які перебувають на початкових стадіях зростання. Йому доводиться жорстко конкурувати за обсяг інвестиційних ресурсів з іншими фондовими ринками, що розвиваються. За своєю капіталізацією та обсягами угод, український фондовий ринок є меншим за ринки країн Східної і Центральної Європи та Росії (дивіться таблиці 6.3 та 6.4 в кінці розділу).

Якщо зараз не вжити рішучих заходів по його розвитку, то за умов світової глобалізації ринків торгівля найбільш привабливими цінними паперами українських емітентів, без сумніву, буде зосереджуватися у Берліні, Відні, Стамбулі, Москві тощо.

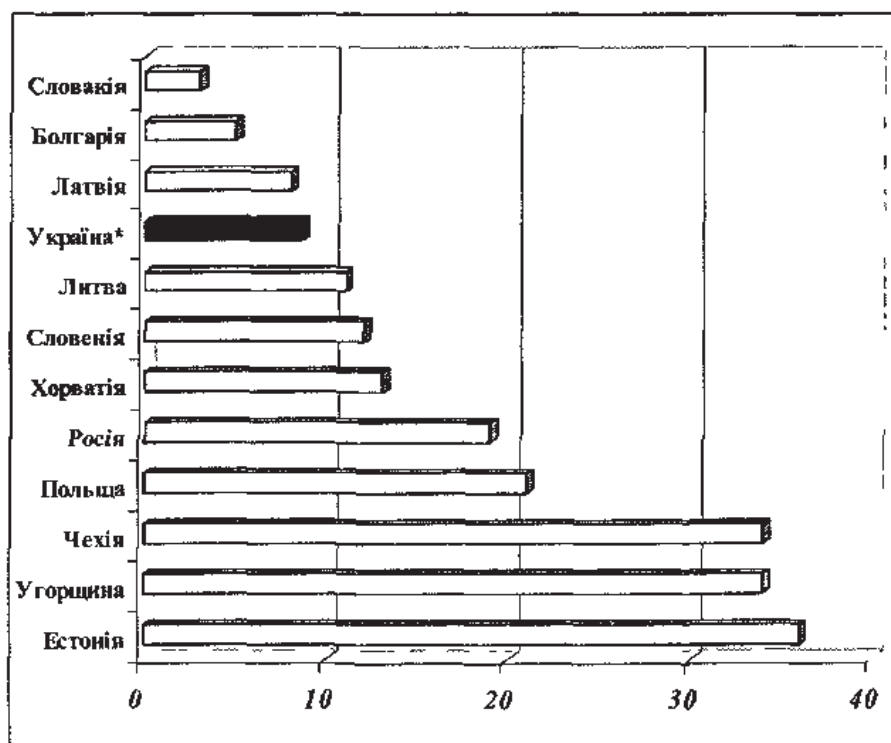


Рис. 6.3. Ринкова капіталізація в перехідних економіках
(у % до ВВП, березень 2000)

Ряд іноземних бірж будують свою конкурентну політику таким чином, щоб стати центрами торгівлі цінними паперами країн СНД, Центральної та Східної Європи.

Негативними наслідками цього процесу для українських організаторів торгівлі і київського фінансового ринку, як центрального в Україні, можуть стати:

- масовий вихід з українського фондового ринку іноземних інвесторів і фінансових інститутів після закінчення грошової приватизації і постприватизаційного перерозподілу власності на іноземні фондові ринки, як більш надійні і звичні;
- подальше зменшення обсягів українського фондового ринку, його провінціалізація.

Вітчизняний фондовий ринок повинен розбудовуватись, і держава не може стояти осторонь цього процесу. В умовах глобалізації фінансових ринків Україна має обрати шлях цивілізованої інтеграції, не забуваючи про свої національні інтереси.

Підвищення конкурентоспроможності українського фондового ринку і цивілізована інтеграція до міжнародних ринків капіталу повинні стати пріоритетами державної політики на фондовому ринку України.

Financial Sector Discussion Paper №5:
Stock Markets in Transition Economies,
 Stijn Glaessens, Simeon Djankov,
 and Daniela Klingebiel,
 World Bank, September 2000

**Фондові ринки країн
 Центральної Європи та країн
 Балтії можливо залишаться
 незалежними, якщо будуть
 добре розвиватись**
**Але процеси європейської
 інтеграції можливо приведуть
 до поглинання їх великими
 фондовими біржами Європи**
**Ринкова капіталізація ринків
 СНД дуже мала (окрім Росії)**

**Тільки найбільш ліквідні ринки
 країн Центральної Європи можуть
 бути зрівняні з ринками країн
 Латинської Америки по обсягам
 обігу ЦП на організованих ринках
 (по відношенню до ринкової
 капіталізації)**
**Причини: висока концентрація
 власності, відносно обмежений "free
 float", міжнародна (офшорна)
 міграція торгівлі ЦП великих
 компаній**

Короткостроковими пріоритетами повинно стати:

- забезпечення виваженого державного протекціонізму до національних інститутів інфраструктури фондового ринку, тобто введення обмежень на участь іноземних інститутів інфраструктури фондового ринку (організаторів торгівлі, клірингових депозитаріїв і розрахунково-клірингових установ) в капіталі вітчизняних організаторів торгівлі і центрального клірингового депозитарію корпоративних цінних паперів;
- проведення більш сприятливої державної політики регулювання та оподаткування, ніж у сусідніх державах. Якщо держава не зможе прискорити дерегуляцію фінансових ринків і сприяти конкуренції, то більш конкурентоспроможні і дерегульовані ринки "відберуть" торгову активність;
- спрощення процедур входження іноземного інвестора на фондовий ринок України;
- забезпечення рівних можливостей для учасників фондового ринку на засадах добросовісної конкуренції.

Середньостроковими пріоритетами повинно стати:

- впровадження в корпоративні відносини міжнародних стандартів корпоративного управління;
- трансформація українських торговців цінними паперами у повнофункціональні, фінансово стійкі інститути, що надавати-

муть своїм клієнтам більш широкий спектр фінансових послуг та продуктів;

- стимулювання інститутів інфраструктури фондового ринку (організаторів торгівлі, прямих учасників Національної депозитарної системи) до впровадження нових фінансових послуг, фінансових продуктів і інструментів;

- здійснення кроків у напрямку інтеграції з фондовими ринками країн Східної Європи, Балтії та країн "ГУУАМ" (Грузія, Узбекистан, Україна, Азербайджан, Молдова);

- впорядкування інтеграційних процесів до фондових ринків ЄС та Росії на засадах цивілізованості і врахування національних інтересів;

- міжнародне співробітництво в рамках IOSCO та інших міжнародних організацій як основа для створення позитивного іміджу українського фондового ринку.

Найбільшою проблемою в найближчі роки стане регуляторний арбітраж (різниця між витратами учасників ринку на дотримання комплексу регулятивних вимог у тій чи іншій країні), пов'язаний з процесом масштабного переміщення ринків в офшорні зони для створення ринку, паралельного внутрішньому (дивіться таблицю 10.5. в кінці розділу).

Економічне зростання України багато в чому залежить від зусиль держави і професійних учасників по концентрації ринку в країні та від здатності мобілізувати фінансові ресурси з метою інвестування в реальний сектор економіки.

3. Податкове стимулювання фондового ринку

Важливою складовою державної політики на фондовому ринку України є податкове стимулювання розвитку інститутів ринкової інфраструктури, професійної діяльності суб'єктів фондового ринку, операцій з цінними паперами та доходів з них.

Запровадження спеціального порядку оподаткування операцій з цінними паперами та доходів з них, оскільки професійна діяльність у фондовому сегменті фінансового ринку має свої особливості та відмінності поряд із такими видами діяльності, як банківська та страхова.

Відмова від оподаткування курсових різниць, що виникають у зв'язку з перерахуванням у національну валюту інвестицій (в тому числі в корпоративні права), які надходять в іноземній валюті.

Припинення практики оподаткування доходів з цінних паперів (інших корпоративних прав), отриманих інвесторами внаслідок збільшення статутного фонду акціонерного (господарського) товариства в розмірі, що не перевищує сум індексації основних засобів такого товариства з урахуванням коефіцієнта інфляції.

Оподаткування податком на прибуток лише реальних доходів на цінні папери та операцій з ними.

Стимулювання інвесторів у реінвестуванні доходів у джерела їх отримання.

Застосування національного режиму оподаткування доходів нерезидентів від операцій з цінними паперами (корпоративними правами), похідними цінними паперами та доходів з них.

Звільнення від оподаткування коштів спільного інвестування інвестиційних фондів та взаємних фондів інвестиційних компаній.

Усунення подвійного оподаткування дивідендів, нарахованих інвесторам за корпоративними правами.

Поширення для цілей оподаткування статусу дивідендів на доходи, нараховані власникам інвестиційних сертифікатів.

4. Політика щодо інвесторів

Створення *ефективної системи захисту прав інвесторів* можливе через об'єднання зусиль законодавчої, виконавчої та судової гілок влади, громадських організацій, засобів масової інформації, емітентів та самих інвесторів.

Необхідно вжити заходів, спрямованих на захист прав інвесторів шляхом встановлення вимоги про розкриття інформації про власників великих пакетів акцій та врегулювання процедури придбання великих контрольних пакетів акцій, в першу чергу таких груп підприємств: стратегічно важливих галузей; підприємств, що визнані монополістами; банків; інститутів спільного інвестування; страхових компаній.

Встановлення жорсткого контролю органами виконавчої влади за дотриманням норм чинного законодавства емітентами, професійними учасниками фондового ринку та здійснення ефективного правозастосування.

Організація в межах чинного законодавства механізмів захисту прав і законних інтересів інвесторів під час реструктуризації підприємств.

Підвищення прозорості ринку з метою отримання інвесторами надійної інформації про вартість цінних паперів.

Забезпечення інформаційної відкритості фондового ринку України та удосконалення системи розкриття інформації.

Прийняття Законів України "Про акціонерні товариства", "Про внесення змін і доповнень до Закону України "Про цінні папери і фондову біржу".

Приведення законодавчої бази щодо інвестиційної діяльності у відповідність до законодавства країн ЄС.

Прийняття відповідних змін та доповнень до цивільно-процесуального та арбітражно-процесуального, валютного, банківського та податкового законодавства, а також законодавства, що регулює фондовий ринок.

Існуюча практика *корпоративного управління* в Україні є не прийнятною з точки зору міжнародних стандартів і має бути суттєво змінена.

Сприяти внесенню до установчих та внутрішніх документів акціонерних товариств, які знаходяться в процесі приватизації та або в статутних фондах яких є частка держави, норм, спрямованих на впровадження принципів корпоративного управління ОЕСР:

- застосування механізму кумулятивного голосування при обранні спостережної ради;
- попереднє схвалення загальними зборами угод на значні суми, а також угод, в яких посадові особи або акціонери-власники значних пакетів товариства мають особистий інтерес;
- захист акціонерів від розмивання їхніх часток у статутному фонді через встановлення вимог про розміщення акцій виключно за ринковою вартістю та надання власникам простих акцій переважного права придбання акцій додаткових емісій;
- придбання та продаж товариством власних акцій за ринковою ціною.

Політика щодо іноземних інвесторів повинна сприяти залученню через фондовий ринок значних обсягів іноземних інвестицій.

Надання національного режиму в інвестиційній діяльності іноземним інвесторам. Лібералізація грошових розрахунків за угодами з цінними паперами за участю нерезидентів.

Забезпечити відповідно до Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством приблизну адекватність законів в таких галузях, як закони про компанії, фінансові послуги, бухгалтерський облік компаній та податки.

Сприяти безперешкодному руху інвестиційного капіталу як в Україну, так і за її межі.

Важливу роль у розвитку інвестиційних процесів в Україні повинні відігравати *інституційні інвестори*. Під час проведення масової "сертифікатної" приватизації державного майна провідну роль відігравали інвестиційні фонди та взаємні фонди інвестиційних компаній. Протягом перехідного періоду, коли існуючі інвестиційні фонди та взаємні фонди інвестиційних компаній вирішують свою подальшу долю, необхідно запобігати виникненню конфліктів під час розрахунків з учасниками цих фінансових інститутів.

Розробка та вдосконалення нормативно-правових актів ДКЦПФР щодо професійної діяльності з управління активами інвестиційних фондів.

Організація ДКЦПФР навчання та сертифікації фахівців з управління активами інвестиційних фондів.

Надання ДКЦПФР дозволів на здійснення професійної діяльності з управління активами інвестиційних фондів.

Створення професійними учасниками саморегулювальної організації інвестиційних керуючих активами інститутів спільного інвестування.

Прийняття Законів України "Про інститути спільного інвестування (корпоративні та пайові інвестиційні фонди)", "Про недержавні пенсійні фонди", відповідних нормативно-правових актів повинно передбачати:

- врахування вимог та рекомендацій міжнародних організацій у сфері спільного інвестування;
- мінімізацію внутрішніх витрат системи спільного інвестування, що здійснюються за рахунок інвесторів;
- заходи з формування громадської думки шляхом впливу на відповідні цільові аудиторії щодо позитивного іміджу нових інститутів спільного інвестування.

5. Політика щодо емітента

Емітенти цінних паперів. Фондовий ринок ще не став основним джерелом залучення інвестицій для акціонерних товариств. Головними причинами (окрім макроекономічних), внаслідок яких фондовий ринок не став постачальником капіталу для підприємств, є:

- відсутність прозорості фінансово-господарської діяльності підприємств та невпевненість інвестора в тому, що ціна на

цінні папери пов'язана головним чином з результатами діяльності підприємства - емітента та перспективами його розвитку;

- неналежне корпоративне управління та порушення прав акціонерів;

- переважно неорганізований характер фондового ринку, що стримує попит інвесторів на цінні папери емітентів.

Підвищення інтересу інвесторів до підприємств - емітентів цінних паперів передбачає:

Забезпечення інформаційної прозорості у фінансово - господарській діяльності емітентів.

Покращення корпоративного управління підприємствами - емітентами.

Подальший розвиток системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів підприємств - емітентів.

Сприяння проведенню приватними агентствами рейтингових оцінок корпоративного управління.

Створення сприятливих умов для виходу емітентів на ринок цінних паперів для залучення капіталу через спрощення процедури реєстрації випуску цінних паперів.

Створення ефективного механізму управління державною часткою в акціонерних товариствах.

Ініціювання реструктуризації підприємств та/або процедури банкрутства збиткових підприємств.

Розроблення відповідних нормативно-правових актів стосовно процедури виплати дивідендів.

Введення в законодавство інституту публічної тендерної пропозиції.

Розроблення плану заходів щодо скорочення кількості відкритих акціонерних товариств шляхом перетворення їх у інші організаційно-правові форми.

Визначення в законодавстві поняття "вимивання активів підприємства" та встановлення відповідальності за такі дії.

Розвиток фінансових інструментів для покращення можливостей інвестування. Результатом приватизації в Україні стало створення великої кількості акціонерних товариств. Активність торгівлі акціями приватизованих підприємств на вторинному ринку є незначною, регулярно укладаються угоди з акціями дуже обмеженого кола емітентів.

Розробити підходи щодо розмежування усіх існуючих інструментів ринку, виникнення більшості яких пов'язана з прива-

тизацією, на ті, що пропонуються для "публічного обігу" та всі інші. Розширити перелік боргових цінних паперів у напрямку розвитку різних видів облігацій для різних класів інвесторів, удосконаливши правову базу їх випуску та обігу. Розробити підходи та створити законодавчі передумови трансформації дебіторської та кредиторської заборгованості в цінні папери. Створити умови для впровадження у обіг іпотечних цінних паперів. Делегувати ДКЦПФР широкі повноваження з визначення та регулювання обігу різних видів та категорій цінних паперів в Україні. Сприяти створенню ринку похідних. Сприяти на законодавчому рівні розвитку системи андерайтингу. Сприяти органам місцевого самоврядування у здійсненні емісій облігацій місцевих позик.

6. Розбудова інфраструктури фондового ринку

Цілісна інституційна інфраструктура фондового ринку повинна забезпечити його ефективне функціонування, слугувати національним інтересам, забезпечувати економічну безпеку і суверенітет України.

Розвиток організованого ринку. Сьогодні торгова інфраструктура фондового ринку України, що складається з фондових бірж та інформаційно-торговельних систем, перш за все, обслуговує приватизаційні та постприватизаційні процеси розподілу і перерозподілу корпоративної власності.

Фондовий ринок України не сприяє ефективному залученню та розподілу капіталу. Як наслідок:

- розміри організованого ринку корпоративних цінних паперів в Україні є незначними за обсягами ринкової капіталізації, за кількістю і обсягами угод з цінними паперами;
- неорганізований ринок значно перевищує організований;
- на неорганізованому ринку переважають угоди з векселями.

Глобальна тенденція розвитку фондових ринків вимагає концентрації торгівлі корпоративними цінними паперами на організованому ринку на засадах конструктивної конкуренції та інновацій: організатори торгівлі повинні забезпечити ефективну торговельну платформу разом з фінансовими продуктами, які потрібні клієнтам, та за ціною, яку ці клієнти готові платити.

Короткостроковими пріоритетами розвитку організованих ринків повинно стати:

Створення умов щодо налагодження інформаційного обміну з використанням сучасних технологій між організаційно офор-

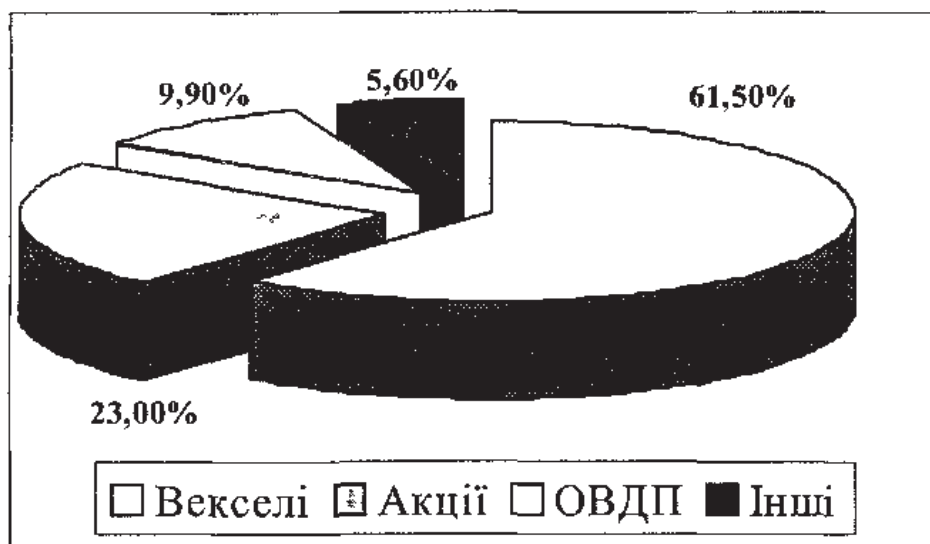


Рис. 6.4. Структура виконаних угод з цінними паперами (дані за першу половину 2000 року)

мленими ринками з метою забезпечення інвестора своєчасною і необхідною інформацією для прийняття інвестиційних рішень.

Зосередження торгівлі ліквідними корпоративними цінними паперами на організованому ринку.

Впровадження механізму справедливого ціноутворення за рахунок покращення конкурентного середовища.

Створення ефективної системи розкриття інформації про емітентів, цінні папери яких включені до лістингу.

Організація системи розкриття інформації про основні показники діяльності організаційно оформлених ринків.

Розробка за участю саморегульованих організацій професійних учасників заходів по запобіганню маніпулюванням рин-

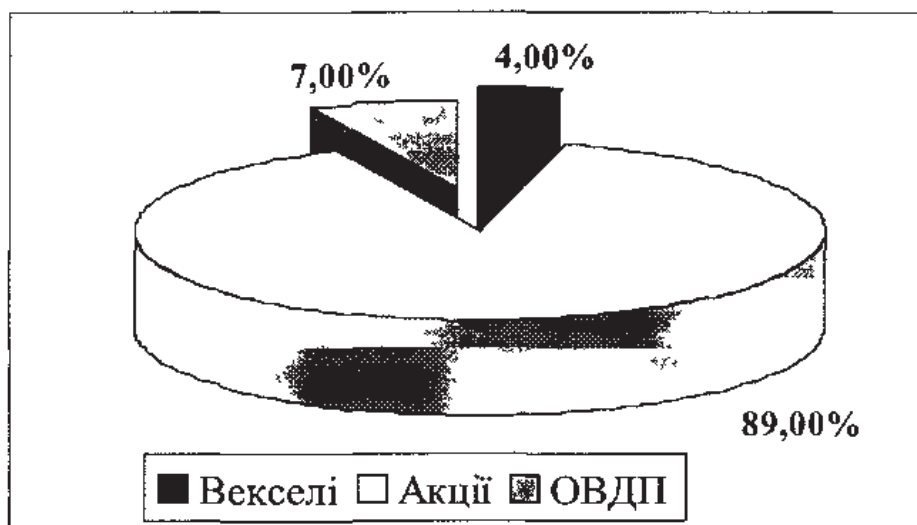


Рис. 6.5. Структура організованого фондового ринку України (дані за перший квартал 2000 року)

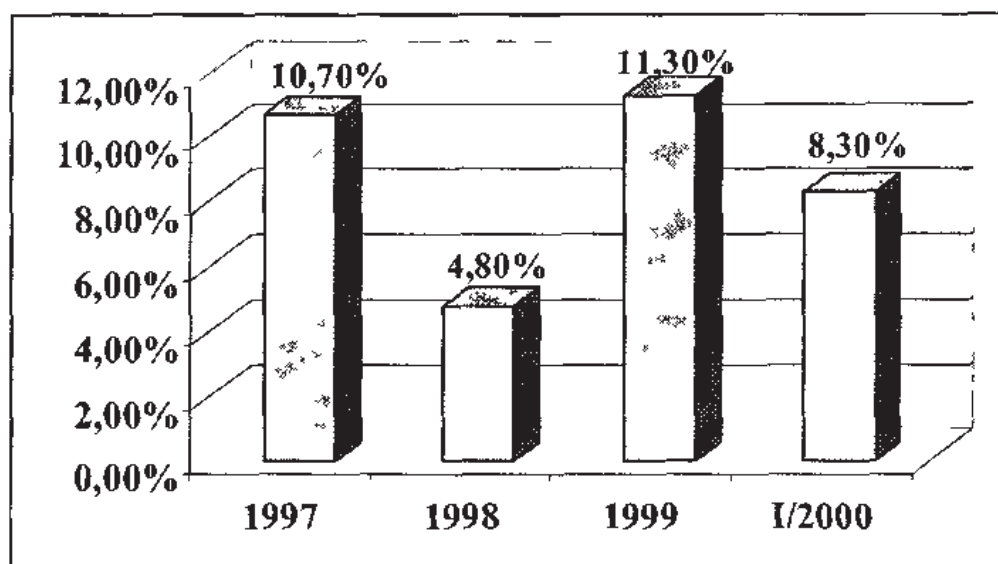


Рис. 6.6. Організований ринок у % до всіх укладених угод з ЦП

ком, нечесної торгової практики і порушенням етики стосунків на фондовому ринку.

Забезпечення прозорого ціноутворення, при якому ціни організованого ринку можуть бути основою для оцінки активів інститутів спільного інвестування і для цілей оподаткування.

Створення через державне регулювання та саморегулювання професійних учасників ефективної системи контролю за торгівлею за участю афілійованих осіб.

Встановлення обов'язковості укладання угод з великими пакетами цінних паперів українських емітентів на організованих ринках.

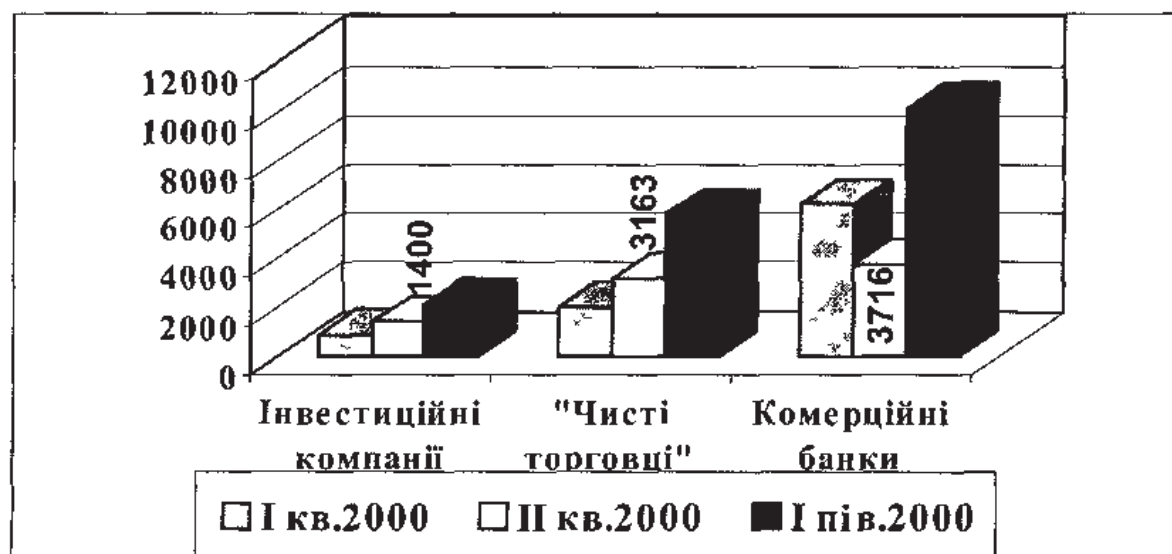


Рис. 6.7. Обсяг виконаних операцій з ЦП у 2000 р. за видами торговців (млн грн.)

Створення рівних умов вторинного обігу однотипних фінансових інструментів у різних організаторів торгівлі.

Створення умов для торгівлі на організованому ринку акціями молодих компаній росту (венчурних компаній).

Створення умов для торгівлі на організованих ринках іноземними цінними паперами.

Запровадження заходів для розміщення українськими емітентами цінних паперів на організованих ринках.

Розвиток технологій торгівлі похідними на організованих ринках.

Здійснення організаторами торгівлі розрахунково-клірингової діяльності з похідними.

Впровадження електронного документообігу при укладанні та виконанні угод з корпоративними цінними паперами, прийняття єдиних стандартів та сертифікації систем електронного цифрового підпису та шифруванні даних, придатних для використання у будь-яких технічних та технологічних системах, які будуть підтримувати функціонування інфраструктури фондового ринку України.

Розбудова Національної депозитарної системи як цілісної, прозорої і надійної системи реєстрації прав на цінні папери та виконання угод з цінними паперами є необхідною умовою подальшого розвитку фондового ринку в Україні. На період становлення національного фондового ринку, досягнення ним стану, який забезпечує реалізацію національних інтересів, облік прав власності на акції українських емітентів повинен здійснюватись в Україні.

Існуюча система реєстрації прав власності здійснила впорядкування обліку прав власності приватизованих підприємств. Дворівнева депозитарна система на чолі з Національним депозитарієм України і функціонуючим депозитарієм "Міжрегіональний фондовий союз" обслуговують обіг цінних паперів в бездокументарній формі. Впроваджена модель облікової системи інфраструктури фондового ринку, яка базується на випуску іменних цінних паперів в документарній та бездокументарних формах, потребує змін і подальшого розвитку.

Національна депозитарна система повинна забезпечити реєстрацію прав на цінні папери: в реєстрах власників іменних цінних паперів для цілей переважно корпоративного управління та виплати доходів по цінним паперам; на рахунках у цінних паперах в процесі обігу емісійних цінних паперів переважно на організованому ринку.

Таблиця 6.2.

Структура акціонерного капіталу за даними реєстраторів
на 07.2000 року

	Кількість zareєстрованих осіб	Номінальна вартість акцій
Фізичні особи	99,57%	27%
Юридичні особи	0,38%	40%
Державні установи	0,03%	28%

При цьому фіксація прав на цінні папери повинна здійснюватися і реєстраторами, і депозитарними установами відповідно до єдиних правил, які визначають порядок такої фіксації.

За станом на 1.07.2000 року діяли 346 реєстраторів, подали звітність - 353 реєстратори. 15329 емітентів передали реєстри реєстраторам. 15711 випусків обслуговуються реєстраторами. 11368 емітентів вели реєстри по 1447 випускам самостійно. В реєстрах обслуговуються майже 18 млн власників, з них 75,5 % - власники акцій. У 1950 реєстрах відкрили рахунки номінальні утримувачі. Вартість наданих послуг реєстраторами 10,5 млн.грн., з них-5,5 млн грн. за трансферт.

Основні показники діяльності депозитарію "Міжрегіональний фондовий союз" на 1 вересня 2000 року:

- 382 емітенти розмістили свої глобальні сертифікати в МФС;
- МФС зареєстрований номінальним утримувачем у 1100 системах реєстрів, які ведуть 260 реєстраторів;
- знерухомлені цінні папери номінальною вартістю понад 492 млн. грн;
- виконано 2875 операцій вільної поставки цінних паперів номінальною вартістю 590 млн грн.

Національна депозитарна система України повинна забезпечити захист прав власників цінних паперів шляхом зниження ризиків в процесі обігу емісійних цінних паперів, чіткого регулювання системи розподілу ризиків, пов'язаних із здійсненням угод. Функціонування системи виконання угод з цінними паперами та реєстрації прав на цінні папери повинно запобігати шахрайствам та іншим зловживанням при здійсненні угод з цінними паперами, підвищувати ступінь гарантованості належної оплати за придбані цінні папери, забезпечувати високий рівень збереження цінних паперів.

Створення в Україні єдиного клірингового депозитарію корпоративних цінних паперів та надання професійним учасникам ринку можливості мати більшість голосів в спостережній раді депозитарію, передбачивши збереження за державою обмеженого "права вето" з питань, що можуть загрожувати національним інтересам і економічному суверенітету України.

Надання центральному кліринговому депозитарію корпоративних цінних паперів статусу фінансової установи з отриманням обмеженої ліцензії на відповідні грошово-розрахункові функції в Національному банку України.

Запровадження стандартів діяльності прямих учасників Національної депозитарної системи щодо обліку прав власності на цінні папери, які базуються на сучасних фінансових та інформаційних технологіях.

Впровадження механізму врегулювання угод з корпоративними цінними паперами за принципом "поставка проти оплати", в тому числі з можливим використанням гарантованих розрахунків.

Впровадження механізму врегулювання угод з корпоративними цінними паперами між інвесторами-нерезидентами за принципом "поставка за умови надходження коштів від покупця".

Спрощення процедури знерухомлення цінних паперів, випущених у документарній формі.

Зменшення надмірних вимог ДКЦПФР до бланків сертифікатів іменних цінних паперів.

Організація функціонування зберігачів та реєстраторів при взаємодії з кліринговим депозитарієм корпоративних цінних паперів за єдиними правилами та в єдиній системі документообігу.

Обов'язкова технологічна консолідація реєстраторів, що ведуть реєстри емітентів, цінні папери яких знаходяться в лістингах організаторів торгівлі, з кліринговим депозитарієм корпоративних цінних паперів на основі електронного документообігу та електронного цифрового підпису.

Введення обмежень на участь у статутному капіталі реєстратора для будь-якого учасника і одночасна заборона учасникам реєстратора на володіння пакетом акцій емітента, чий реєстр веде реєстратор, в розмірі, що перевищує ці обмеження.

Створення системи гарантій посвідчення підпису на основі двосторонніх та багатосторонніх угод між професійними учасниками Національної депозитарної системи.

Функціонування в Україні єдиного центрального клірингового депозитарію для корпоративних цінних паперів.

Здійснення заходів, що будуть сприяти формуванню фінансово надійних вітчизняних зберігачів, які здатні надавати широкий комплекс кастодіальних послуг, в тому числі й інституціональним інвесторам.

Здійснення заходів по зниженню ризиків при розрахунках за угодами з цінними паперами.

Законодавче врегулювання проблеми обов'язкового страхування ризиків за основною діяльністю прямими учасниками Національної депозитарної системи.

Обов'язкове зберігання контрольних копій систем реєстрів власників іменних цінних паперів в центральному кліринговому депозитарію корпоративних цінних паперів у форматі, що дозволяє поновити систему реєстру при його втраті.

Надання зберігачам, які не є банками, права проводити операції з інвестиційними грошовими рахунками депонентів.

Здійснення організаторами торгівлі розрахунково-клірингової діяльності з похідними.

Спрощення механізму розрахунків за угодами з цінними паперами з метою стимулювання здійснення грошових розрахунків за угодами в Україні, а не за її межами.

Потребує законодавчого закріплення положення, що іменні емісійні цінні папери - це цінні папери, інформація про власників яких повинна бути доступною емітенту в формі реєстру власників цінних паперів, перехід прав на які і реалізація закріплених ними прав потребує обов'язкової ідентифікації власника. Документарна форма цінних паперів - форма цінних паперів, при якій власник повинен встановлюватись на підставі сертифікату цінних паперів або у випадку депонування - на підставі запису на рахунку у цінних паперах. Бездокументарна форма цінних паперів - форма цінних паперів, при якій власник встановлюється на підставі запису в системі реєстру власників іменних цінних паперів або у разі депонування цінних паперів - на підставі запису на рахунку у цінних паперах.

Валютне, податкове, банківське законодавство і законодавство, яке регулює фондовий ринок, повинні сприяти створенню надійної і ефективної системи реєстрації прав власності та виконанню угод з українськими корпоративними цінними паперами та похідними.

Необхідно розробити Програму приєднання України до Європейської асоціації центральних депозитаріїв (ECSDA), яка б визначала фундаментальні засади з питань:

- створення в Україні розрахунково-клірингової системи за угодами з цінними паперами, яка за своїми організаційно-технічними можливостями буде здатна інтегруватись в аналогічні системи в країнах ЄС;
- створення Національних стандартів для розрахункових систем, які будуть узгоджуватись зі стандартами для розрахункових систем ЄС (SSS);
- встановлення кореспондентських відносин між центральним кліринговим депозитарієм корпоративних цінних паперів України і центральними депозитаріями ЄС;
- реалізації заходів по інтеграції розрахунково-клірингових систем за угодами з цінними паперами з відповідними системами ЄС.

Розвиток системи електронного документообігу на фондовому ринку України

Інфраструктура ринку повинна забезпечувати ефективну інформаційну і телекомунікаційну підтримку професійних учасників в їх діяльності. Спільною проблемою, вирішення якої має ключове значення для подальшого розвитку всіх підсистем організованих ринків, є впровадження електронного документообігу при укладанні та виконанні угод з корпоративними цінними паперами, прийняття єдиних стандартів та сертифікації систем електронного цифрового підпису та шифруванні даних, придатних для використання у будь-яких технічних та технологічних системах, які підтримують функціонування інфраструктури фондового ринку України.

Охоплення електронним документообігом прямих учасників Національної депозитарної системи України, які проводять облік прав власності на цінні папери. Система електронного документообігу повинна забезпечувати закритий доступ до інформації цих учасників ринку з метою недопущення несанкціонованого списання, зарахування, переміщення, блокування, або вчинення будь яких інших операцій, які призводять до зміни власника або обмеження можливості реалізації прав за цінними паперами.

Забезпечення електронного документообігу між центральним кліринговим депозитарієм корпоративних цінних паперів та організаторами торгівлі. Система електронного документообігу повинна забезпечувати закритий доступ до інформації цих учасників ринку з метою недопущення несанкціонованого втручання у виконання угод в Національній депозитарній системі.

6. Інформаційна прозорість фондового ринку

Досконала система розкриття інформації про учасників фондового ринку є обов'язковою умовою його ефективного функціонування. ДКЦПФР повинна забезпечити заінтересованим особам вільний доступ до інформації про фондовий ринок та його учасників, розкриття якої передбачено законодавством та яка знаходиться в межах її компетенції.

Прийняття ДКЦПФР Концепції щодо розкриття інформації на фондовому ринку України.

Розробка програми впровадження на фондовому ринку України міжнародних стандартів розкриття інформації: міжнародних стандартів бухгалтерського обліку Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) та міжнародних стандартів розкриття інформації Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO).

Підготовка змін та доповнень до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку для їх відповідності МСБО.

Опублікування державною мовою України текстів міжнародних стандартів бухгалтерського обліку Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) та міжнародних стандартів розкриття інформації Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO).

Побудова ефективної комплексної системи збирання та розкриття інформації про учасників фондового ринку.

Приведення законодавства та нормативно-правових актів органів виконавчої влади у відповідність до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів розкриття інформації.

Обов'язкове застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) та міжнародних стандартів розкриття інформації Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO) емітентами, цінні папери яких перебувають в офіційному лістингу організаторів торгівлі, професійними учасниками фондового ринку, інститутами спільного інвестування.

Реформування аудиторської діяльності на фондовому ринку відповідно до міжнародних стандартів обліку та аудиту.

8. Підготовка фахівців з питань фондового ринку та корпоративного управління

Однією з найважливіших передумов подальшої розбудови фондового ринку є його кадрове забезпечення. Головна мета освітньої політики в галузі фондового ринку та корпоративного управління - це створення ефективної загальнонаціональної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань фондового ринку та корпоративного управління.

Реалізація цієї політики дозволить:

- створити комплексну, постійно функціонуючу систему підготовки фахівців з питань фондового ринку та корпоративного управління, застосовуючи сучасні навчально-методичні технології та використовуючи міжнародний досвід у цій сфері;
- забезпечити нагальні та на перспективу потреби національної економіки, зокрема фондового ринку України, у фахівцях обізнаних у галузі ринкових відносин та атестованих на право професійної діяльності на фондовому ринку;
- забезпечити координацію діяльності міністерств та відомств, наукових та навчальних установ, об'єднань професійних учасників, фахівців фондового ринку у сфері підготовки спеціалістів з питань фондового ринку;
- довести систему підготовки та атестації фахівців фондового ринку до міжнародних стандартів.

З метою кадрового забезпечення функціонування фондового ринку в Україні необхідно створити систему підготовки вітчизняних фахівців. Підготовка фахівців повинна здійснюватися на двох рівнях: базовому та професійно-спеціалізованому.

Базова підготовка фахівців повинна включати в себе систему надання базової вищої освіти за напрямками "фондовий ринок" та "корпоративне управління", а також систему перепідготовки фахівців, які мають базову вищу освіту за іншими спеціалізаціями, з метою отримання ними другої вищої освіти. Необхідно визначити нові спеціалізації на рівні підготовки магістрів в рамках існуючих спеціальностей:

- за спеціальностями "Фінанси" - спеціалізація "Фондовий ринок";
- за спеціальностями "Правознавство" - спеціалізація "Фондовий ринок та корпоративне право";

- за спеціальністю "Міжнародна економіка" - спеціалізація "Міжнародні фондові ринки".
- за спеціальністю "Економіка підприємств" - спеціалізація "Корпоративне управління".

Підготовка та підвищення кваліфікації на професійно-спеціалізованому рівні повинна проводитися в навчальних закладах, ліцензованих Міністерством освіти та науки відповідного професійного спрямування за навчальними програмами по видах професійної діяльності, за якими здійснюється атестація фахівців. Програми підготовки на професійно-орієнтованому рівні повинні затверджуватися ДКЦПФР.

Для здійснення моніторингу та контролю за процесом навчання та сертифікації фахівців фондового ринку ДКЦПФР повинна створити банк даних всіх сертифікованих спеціалістів фондового ринку України.

З метою координації процесу підготовки фахівців в галузі фондового ринку ДКЦПФР повинна надавати пропозиції щодо змісту навчальних програм підготовки спеціалістів, які обслуговують професійних учасників фондового ринку (аудиторів, оцінювачів тощо) до відповідних професійних об'єднань та організацій, які здійснюють атестацію таких спеціалістів.

З метою впорядкування професійної діяльності на фондовому ринку та забезпечення її високої ефективності повинні встановлюватися кваліфікаційні вимоги до фахівців професійних учасників фондового ринку. Система кваліфікаційних вимог є складовою частиною ліцензування професійної діяльності на фондовому ринку, як форми його державного регулювання.

Отримання суб'єктами фондового ринку ліцензій ДКЦПФР на здійснення відповідних видів професійної діяльності на фондовому ринку можливо лише при наявності достатньої кількості фахівців, які успішно склали відповідні кваліфікаційні іспити.

Офіційне засвідчення кваліфікаційного рівня фахівців фондового ринку здійснюється шляхом їхньої атестації. Переатестація сертифікованих фахівців повинна проводитися не рідше одного разу на 3 роки.

9. Система ефективного регулювання ринку

Метою *державного регулювання фондового ринку* має стати реалізація національних інтересів та економічне зростання, забезпечення прозорості, справедливості та ефективності фондового ринку, захист прав і законних інтересів інвесторів.

Здійснення державного регулювання фондового ринку шляхом прямого регулювання цього ринку нормами закону, а також через наділення ДКЦПФР спеціальними повноваженнями.

Визначення видів професійної діяльності на ринку цінних паперів, а також закріплення основних вимог, що встановлюються до професійних учасників ринку цінних паперів при виході їх на ринок таких послуг.

Визначення та закріплення законом основних вимог до професійної діяльності учасників ринку цінних паперів.

Здійснення діяльності професійних учасників ринку цінних паперів під постійним та належним контролем з боку ДКЦПФР.

Створення та функціонування організованого ринку цінних паперів вимагає спеціального державного регулювання цього ринку, покликаного забезпечувати:

- прозорість угод з цінними паперами;
- дотримання правил, які забезпечують рівність усіх учасників організованого ринку;
- нагляд та контроль за всіма учасниками організованого ринку;
- захист від недобросовісної конкуренції та зловживання монопольним становищем;
- припинення дій по маніпулюванню цінами на організованих ринках;
- зниження ризиків невиконання зобов'язань учасниками ринку.

Залучення професійних учасників ринку до розробки державної політики та інформування про неї громадськості.

Встановлення реального (під обсяг завдань, що вирішуються) фінансування ДКЦПФР, яке було б адекватним завданням розвитку ринку.

Вдосконалення існуючої системи державного регулювання.

Оптимізація регуляторних витрат та розширення в перспективі повноважень ДКЦПФР за рахунок включення до сфери її юрисдикції регулювання всіх небанківських фінансових установ в частині професійної діяльності на ринку цінних паперів.

Закріплення за ДКЦПФР повноважень щодо виконання регуляторних функцій на ринках похідних.

Розширення повноважень ДКЦПФР щодо судового захисту інвесторів.

Концентрація діяльності ДКЦПФР на регулюванні публічного обігу цінних паперів (виключити з її юрисдикції емісію та

обіг акцій закритих акціонерних товариств).

Створення системи оперативного антикризового регулювання фондового ринку.

Налагодження співпраці ДКЦПФР з регуляторними органами ринків капіталу інших країн.

Підвищення відповідальності професійних учасників за дотримання вимог законодавства, посилення дієвості *саморегулювання на фондовому ринку* повинно йти шляхом розширення повноважень та функцій саморегульованих організацій.

Скорочення кількості саморегульованих організацій, які повинні створюватися професійними учасниками за принципом - одна СРО з кожного виду професійної діяльності.

Формалізація та оптимізація вимог до СРО, що сприятиме підвищенню їхньої відповідальності за виконання ними своїх повноважень.

Поступове передання СРО повноважень щодо виконання тих функцій, які вони можуть виконувати найбільш сумлінно і для чого є всі передумови, зокрема, проведення моніторингу діяльності своїх членів через звітність; проведення підготовки, перепідготовки та попередньої сертифікації спеціалістів; проведення передліцензійної роботи з потенційними професійними учасниками через загальноприйняті механізми сертифікації їхньої діяльності.

10. Розвиток законодавства про фондовий ринок України

Розвиток законодавства про фондовий ринок України має здійснюватися у напрямку зближення з законодавством Європейського Співтовариства (регламентів, директив, рішень, рекомендацій та висновків).

Основними принципами законодавства про фондовий ринок повинні стати:

- принцип поєднання цивільно-правового та публічно-правового методів регулювання відносин, що складаються між державою, професійними учасниками ринку, емітентами цінних паперів та інвесторами, в залежності від характеру цих відносин та їх суб'єктів;

- принцип вільного та захищеного (гарантованого) законом обігу цінних паперів за умови дотримання встановлених законом (іншими нормативно-правовими актами) та контрольованих державою правил допуску цінних паперів на цей ринок

(порядку їх розміщення), правил, що стосуються правового положення та діяльності професійних учасників ринку цінних паперів, а також правил про організований фондовий ринок;

- принцип регулювання цивільно-правових відносин між усіма учасниками фондового ринку (емітентами, інвесторами, професійними учасниками), пов'язаних з обігом цінних паперів (на первинному та вторинному ринку), шляхом встановлення особливостей цих відносин спеціальними нормами;

- система фіксації (реєстрації) прав власників цінних паперів повинна дозволяти у відповідності до цивільно-правових підстав здійснювати фіксацію майнових прав на цінні папери незалежно від форми їх випуску;

- фіксація прав на цінні папери повинна здійснюватися тільки професійними учасниками ринку цінних паперів, спеціально уповноваженими на те особами (депозитарними установами та реєстраторами) при здійсненні угод з цінними паперами на організованих ринках та по відношенню до цінних паперів (акцій), які розміщуються акціонерними товариствами з великою кількістю акціонерів;

- система реєстрації прав на цінні папери повинна забезпечувати захист прав їх власників шляхом зниження ризиків при обігу емісійних цінних паперів;

- з метою захисту прав та інтересів інвесторів на фондовому ринку для розміщення на первинному ринку допускаються тільки цінні папери, випуск яких зареєстрований державою;

- правила розкриття інформації про цінні папери та про діяльність емітента повинні забезпечувати отримання інвестором і професійними учасниками ринку інформації, необхідної для прийняття ними обґрунтованих рішень при укладанні та виконанні ними угод з цінними паперами, а також при реалізації прав, ними посвідчених;

- забезпечення максимального захисту майнових прав та інтересів клієнтів професійних учасників ринку цінних паперів від ризиків, пов'язаних з недобросовісністю професійного учасника, а також ризиків, пов'язаних з діяльністю, яка здійснюється професійним учасником у своїх інтересах або його банкрутством.

Таблиця 6.3.

**Ринкова капіталізація в перехідних економіках
(у відсотках до ВВП)¹**

Країна	1998	1999	2000 (березень)
Азербайджан	0	1	1
Естонія	28	31	36
Казахстан	1	2	5
Латвія	6	6	8
Литва	10	12	11
Росія	7	25	19
Україна*	5	9	8,6
Узбекистан	1	6	6
Болгарія	8	6	5
Польща	13	18	21
Румунія	3	2	2
Угорщина	29	31	34
Чехія	21	19	25
Словакія	5	4	3
Словенія	13	11	2

* По Україні ринкова капіталізація розраховувалась на кінець року за даними: 1998 рік - ПФТС (99% вторинного ринку акцій) - 4,90 млрд грн; 1999 рік - ПФТС (94% вторинного ринку акцій) - 11,7 млрд грн; 2000 рік (серпень) - ПФТС - 13,8 млрд грн.

¹ Джерело: Financial Sector Discussion Paper №5: Stock Markets in Transition Economies, Stijn Glaessens, Simeon Djankov, and Daniela Klingebiel, World Bank, September 2000 (Березень 2000 року - на базі трьох кварталів 1999 року і першого кварталу 2000 року).

Таблиця 6.4

Обсяг угод з цінними паперами на організованих фондових ринках (у відсотках до ринкової капіталізації, середина періоду)²

Країна	1998	1999	2000 (березень)
Азербайджан	12	13	10
Естонія	108	44	21
Казахстан	2	2	3
Латвія	24	21	19
Литва	16	13	7
Росія	11	27	40
Україна*	7	16	22
Узбекистан	3	2	4
Болгарія	2	4	6
Польща	54	62	69
Румунія	66	58	45
Угорщина	112	103	93
Чехія	37	61	81
Словакія	74	48	25
Словенія	35	28	22

* По Україні ринкова капіталізація розраховувалась на кінець року за даними 1998 рік - ПФТС (99% вторинного ринку акцій) - 4,90 млрд грн, 1999 рік - ПФТС (94% вторинного ринку акцій) - 11,7 млрд грн, 2000 рік (серпень) - ПФТС - 13,8 млрд грн

² Джерело Financial Sector Discussion Paper №5 Stock Markets in Transition Economies, Stijn Glaessens, Simeon Djankov, and Daniela Klingebiel, World Bank, September 2000 (Березень 2000 року - на базі трьох кварталів 1999 року і першого кварталу 2000 року)

Таблиця 6 5

Сприятливі сценарії розвитку фондових ринків
у перехідних економіках до 2005 року
(у відсотках до ВВП)³

Країна	Ринк. капітал 2000	Макро-стабільність	Права інвесторів	ІСІ	Ринк. капітал. 2005	Обіг ЦП на ринках 2000	Обіг ЦП на ринках 2005
Естонія	36	0	0	5	41	21	49
Латвія	8	0	0	4	12	19	41
Литва	11	0	0	2	13	7	20
Росія	19	3	0	5	27	40	47
Україна*	8	3	5	1	17	19	35
Хорватія	13	0	5	7	25	40	47
Болгарія	5	0	0	3	8	6	26
Польща	21	0	0	17	38	69	79
Румунія	2	3	6	4	15	45	78
Угорщина	34	0	0	12	46	93	102
Чехія	25	0	0	14	39	81	96
Словакія	3	0	6	8	17	25	71
Словенія	12	0	6	6	24	22	4

*Розрахунки FMI.

³ Джерело Financial Sector Discussion Paper №5 Stock Markets in Transition Economies, Stijn Glaessens, Simeon Djankov, and Daniela Klingebiel, World Bank, September 2000 (Березень 2000 року - на базі трьох кварталів 1999 року і першого кварталу 2000 року)

РОЗДІЛ 3.7

РОЗВИТОК МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ У 2000 РОЦІ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Позитивні макроекономічні вияви.*
2. *Суперечності та невирішені проблеми.*
 - 2.1. *Низький добробут - гальмо розвитку.*
 - 2.2. *Слабка привабливість економічного середовища.*
 - 2.3. *Зовнішньоекономічний сектор.*
3. *Мікроекономічні заходи макроекономічної стабілізації.*

Аналіз соціально-політичного та економічного розвитку країни у поточному 2000 році надає певні позитивні свідчення стосовно того, що Україна, здається, дійсно спромоглася перебороти негативні тенденції і, вірогідно, стоїть на порозі свого економічного відродження. Разом з тим *все ще не відбулися докорінні макро- та мікроекономічні зрушення*, котрі б безумовно підтвердили оптимістичні сподівання.

1. Позитивні макроекономічні вияви

Макроекономічне середовище вперше за роки незалежності країни розвивається за кращим сценарієм, ніж той, що закладався при складанні прогнозу на 2000 рік. Згідно з макроекономічним прогнозом на 2000 рік встановлювався 1% рівень економічного зростання, 4-5 % зростання у промисловості; валютний курс оцінювався у 6,5 гривень за долар США на кінець року.

Фактично, рівень економічного зростання утримувався на рівні 5% протягом всього року, а темпи нарощування промислового виробництва перевищують 10-12%. І якщо у першому півріччі високі показники пояснювались низькою базою порівняння 1999 року, то утримання такого ж рівня у другій половині 2000 року може свідчити про дійсне певне покращання у реальному секторі. Хоча інфляція (очікуваний рівень 25-26% на кінець року) перевищує планові показники (15-18% за рік), проте знаходиться в допустимих межах, узгоджена з іншими макроекономічними показниками і не становить суттєвої загрози для розвитку.

Реструктуризація зовнішніх боргів - чи не найважливіша і найскладніша проблема України 2000 року - була вдало проведена, що надало можливість Україні уникнути дефолту і зосередитись на формуванні раціональної політики у борговій сфері. Україні вдалося також вперше утримати національну грошову одиницю - гривню - від обвалу. Причому, починаючи з березня 2000 року валютний курс коливався лише незначним чином, хоча Національний банк України, перейшовши до режиму плаваючого валютного курсу, практично не проводив антидевальваційних інтервенцій. Більше того, незважаючи на високі зовнішні виплати (обслуговування державного боргу та виплати НБУ перед МВФ), Національний банк зберіг свої валютні резерви, як результат активної купівлі валюти на українському міжбанківському ринку, що також зумовлено економічним зростанням, підвищенням попиту на національну валюту, продовженням розширення продажу експортної виручки. *Особливістю політики підтримки курсу та резервів у 2000 році було те, що така політика реалізовувалась фактично у повній відсутності зовнішніх ресурсів як міжнародних фінансових інститутів, так і приватних кредиторів.*

Другий рік поспіль Україна утримувала позитивне зовнішньоторгівельне сальдо, причому темпи нарощування експорту у 2000 році перевищували темпи зростання імпорту. І хоча прямі іноземні інвестиції залишалися на вкрай низькому рівні, платіжний баланс може виглядати збалансованим і не викликав занепокоєння.

Виконання бюджету, в особливості його доходної частини, засвідчує, що Міністерство фінансів повністю контролювало ситуацію у бюджетно-податковій сфері (зокрема, і знову ж таки вперше за роки незалежності, бюджет поточного року за агрегованими показниками був перевиконаний по доходній частині, з певним недовиконанням по видатках, виходячи з визначених у Законі про бюджет). Погашення заборгованостей по пенсіях (навіть за рахунок інших державних видатків) звичайно має високий позитивний психологічний ефект для сприйняття населенням успішності реформувань.

2. Суперечності та невирішені проблеми

2.1. Низький добробут - гальмо розвитку

Хоча і відмічено економічне зростання, проте не сталося головного - реальний добробут населення практично не зазнав

позитивних змін (реальна середня зарплата 2000 року загалом знаходилась на рівні 1999 року).

Незважаючи на те, що урядом декларується щодо зменшення частки тих, хто знаходиться нижче межі малозабезпеченості, однак, слід нагадати, що така межа встановлена у номінальному виразі і до кінця 2000 року (упродовж попередніх місяців) не переглядалась. Зрозуміло, що номінальне зростання доходів виводить певну частку громадян вище фіксованого рівня межі малозабезпеченості, проте реальний рівень достатку від цього не підвищується.

Безумовно, погашення заборгованостей по пенсіях не можуть не вітатись, Однак, оскільки ресурси отримані не за рахунок загального покращання у бюджетній сфері чи реформуванні пенсійної системи, а через перерозподіл видатків і нарощування пропозиції грошей, внаслідок гривневих інтервенцій НБУ¹, то ми не можемо оцінити вказаний захід як успішний з макроекономічної точки зору². Якщо уряд і надалі збирається погашати свої накопичені зобов'язання (по зарплаті бюджетникам і решті соціальних заборгувань), то доречно вказати і джерела їх (погашень) фінансування. Таке визначення виглядає особливо актуальним в очікуванні оголошеного підвищення пенсій і зарплат певним категоріям працюючих у 2001 році. Зазначимо, що стрімке нарощування пропозиції грошей неодмінно має проявитись або у девальвації національної грошової одиниці (як це відбувалось у 1999 році), або підвищеній інфляції (ознака 2000 року; на рис. 7.1). Нагадаємо також, що урядові потрібно бути готовим до збільшення допомог для оплати дорожчених комунальних послуг. Сьогодні сплачується близько 70% від обсягу нарахованих платежів за послуги. Підвищення тарифів без підвищення платоспроможності означає зростання неплатежів і взаємних боргів.

Хоча загальне виконання бюджету у 2000 році може розглядатись як задовільне, проте непрофінансованою залишилась ціла низка важливих статей. І не тільки тих, що стосуються промисловості, а й таких, що відносяться до відтворення людського потенціалу (наприклад, науки). Зрозуміло, що всі ресурси

¹ Грошова маса за 11 місяців зросла майже на 7 млрд грн, НБУ викупив на міжбанку близько 1,2 млрд дол. США. Тобто практично все зростання пропозиції грошей пов'язано валютною компонентою.

² Підкреслимо, що виплати не є ознака «доброї волі» уряду (а тому і не можуть заноситись безпосередньо в актив уряду) — держава повинна неухильно виконувати свої зобов'язання, особливо стосовно малозабезпечених.

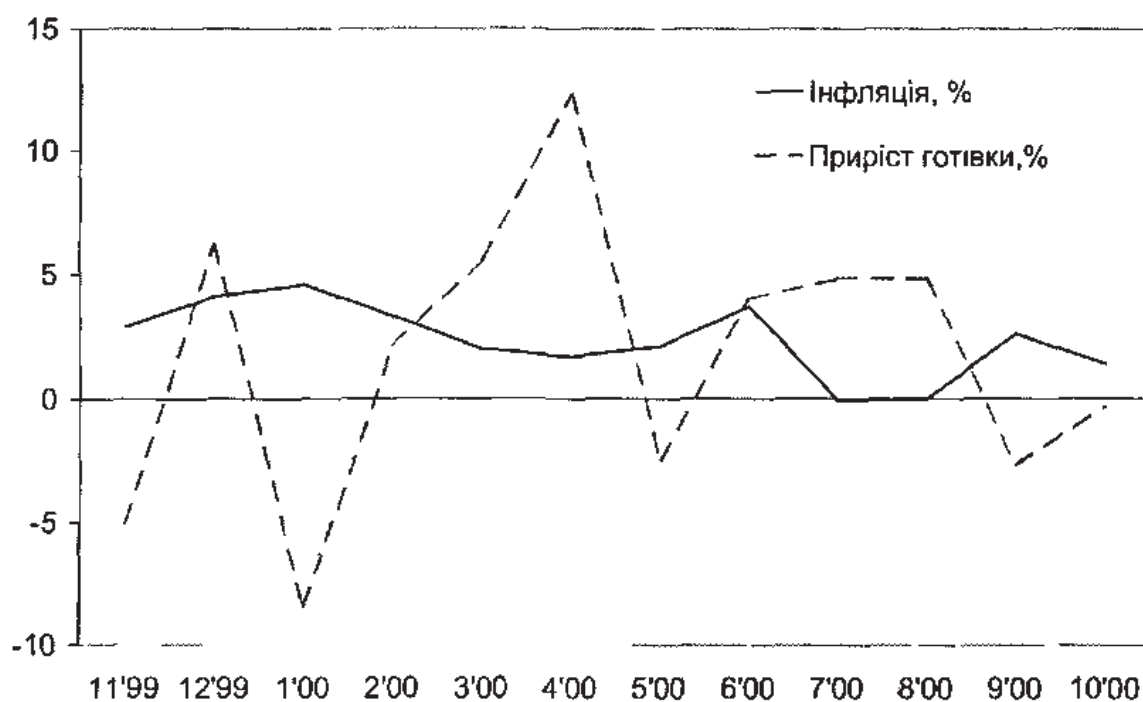


Рис. 7.1. Приріст готівки у обігу та інфляція, % до попереднього місяця

Джерело: Держкомстат України, НБУ.

спрямовувались на погашення заборгованості по пенсіях та соціальних платежах, однак тепер необхідний перегляд пріоритетів (хоча все ще залишаються заборгованості по зарплатах бюджетників). Загалом успішне виконання бюджету-2000 поточного року (досягнення запланованих показників по доходах та видатках) насправді затуляє проблеми та складнощі з котрими уряд вірогідно зіштовхнеться вже у 2001 році. Наприклад, у показниках консолідованого бюджету у 2000 році врахований так званий спеціальний фонд - ресурси, котрі у попередні роки виділялись як позабюджетні фонди і не враховувались у консолідованому бюджеті. Якщо ж консолідувати ресурси у відповідності до минулих років, то фактичне виконання вже не матиме декларованого оптимістичного забарвлення (див. табл. 7.1): хоча і відбувається зниження податкових надходжень, проте загальні вилучення ресурсів у економічних агентів зростають. Крім того, надходження від приватизації традиційно спрямовуються на споживання, не залишаючи коштів на інвестиційний розвиток.

2.2. Слабка привабливість економічного середовища

Структура ВВП також не зазнала суттєвих змін, і *рівень інвестицій* у структурі ВВП залишається нижче 17-18%, що *не закладає потенціалу довгострокового зростання*. Поки економіка не реєструватиме реального інвестиційного зростання, ми не

Таблиця 7.1

Структура доходів бюджетів України: 1996-2001, %

	1997	1998	1999	2000* (пл.)
Податкові надходження всього	77,5	75,5	76,3	71,3
у т.ч.				
Податок на прибуток підприємств	20,6	20,5	19,3	17,0
Прибутковий податок з громадян	11,7	12,3	13,5	12,1
ПДВ	29,3	25,8	25,5	24,2
Акцизний збір	4,3	4,5	5,4	5,3
Неподаткові надходження (без власних надходжень бюджетних установ та організацій)	7,0	9,0	10,3	20,4
у т.ч.				
Надходження від приватизації державного майна	0,5	1,6	2,5	6,8
Сума доходів, включаючи власні надходження бюджетних установ та організацій	100,0	100,0	100,0	04,3
<i>* Доходи бюджетів різних років приведені до співставного виду, зокрема, для 2000-2001 рр із суми неподаткових надходжень виключені власні надходження бюджетних установ та організацій, а цільові фонди не включають коштів фонду соціального страхування</i>				
<i>Джерело: Мінфін України, Оулінга І.Лунина</i>				

зможемо говорити про відродження. Підкреслимо, тільки сприятливе інвестиційне середовище привертатиме й іноземних інвесторів, котрі сьогодні йдуть не стільки на ринки дешевих ресурсів (у тому числі трудових), скільки у законодавчо закріплене середовище, котре гарантує введення-виведення капіталів за бажанням кредитора чи інвестора.

Привабливість економічного середовища характеризується низкою процентних показників. Зокрема, чутливістю ринково формованих ставок до облікової ставки, величиною номінальних ставок, а також різницею у ставках кредитування у національній та іноземній валютах. Ні один з вказаних параметрів не має відчутної позитивної динаміки, попри декларовану стабілізацію та розвиток економічного середовища України (рис. 7.2). Високу ризиковість також підтверджує утримання фактичної норми резервування на рівні 22-24% (за обов'язкового норма-

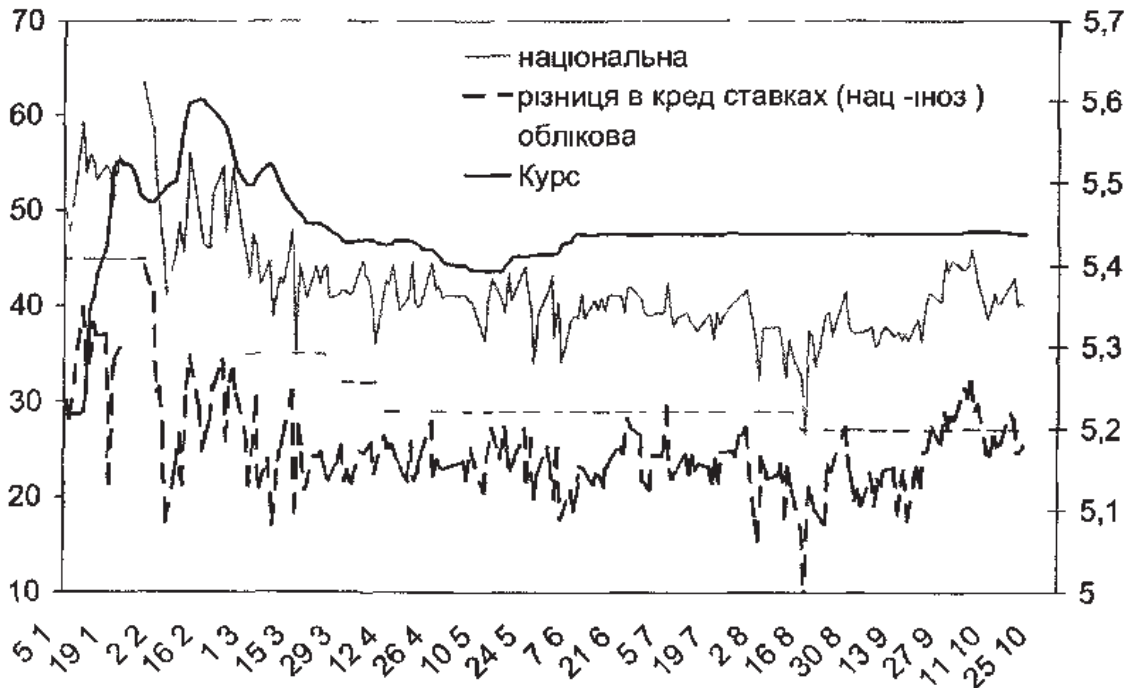


Рис.7 2. Процентні ставки та курс (права)

Джерело Держкомстат України, НБУ

тиву - 15%) - банки надають перевагу недоотриманим прибуткам у порівнянні з "поганими" кредитами чи явними втратами³.

Зазначимо, економічні проблеми 2001 року будуть аналогічними не менші проблем попередніх років. Так, валютні ресурси у 2001 році країна спроможна отримати тільки від приватизації, оскільки міжнародні інвестори продовжуватимуть вкрай обережно ставитись до результатів наших реформувань. Проте успішність приватизації фактично визначатиметься не стільки залученими обсягами, а тим, наскільки вдасться уникнути скандалів навколо приватизації. Тому ключовою у приватизаційній сфері виглядає повна гласність і відкритість стосовно як проходження конкурсів, так і учасників (зокрема мають бути оприлюднені не тільки результати, за котрими визнано переможців, але і пропозиції переможених). *І вирішальним для подальшого успіху розвитку є навіть не стільки прихід окремих великих компаній у окремі галузі чи підприємства, скільки зміна оцінки великими приватними міжнародними інвесторами нашого інвестиційного середовища на позитивну.* Саме останнє простимулює зростання, надасть необхідні валютні ресурси країні, привнесе сучасний менеджмент, стане каталізатором прискорення перетворень. Проте, щоб отримати заплановані кошти вчасно, вже

³ Підтвердженням є сукупні збитки банківської системи у третьому кварталі поточного 2000 року (згідно з інформацією Асоціації комерційних банків України)

зараз (наприкінці 2000 року) необхідно ініціювати конкурсні процедури. Поки що ми більше спостерігаємо суперечки навколо приватизації різних гілок чи підрозділів виконавчих органів влади (Кабміну - Фонду держмайна - Антимонопольного комітету), що не надає авторитетові ні урядові зокрема, ні країні взагалі.

2.3. Зовнішньоекономічний сектор

Реструктуризація не вирішила проблему зовнішнього боргу - вона просто пересунула її у часі. У найближчі три роки Україні щорічно на обслуговування своїх зобов'язань потрібно знаходити по 2 млрд. доларів США. Ймовірність залучення ресурсів на ринках капіталів сьогодні для України вкрай низька, або ж вартість буде надзвичайно високою - кредитний рейтинг України Саа1 не дозволяє сподіватись на вартість нижче 18-20%. Водночас торговельний баланс не зможе також забезпечити країну необхідними фінансовими ресурсами. Підкреслимо, *проблема зовнішнього боргу - ключова проблема національної безпеки у 2001-2003 рр.* (детальніше далі).

Зазначимо, *високий рівень експорту у структурі ВВП не повинен вводити в оману* (а отже не слід очікувати, що зовнішньоторгівельні надходження нададуть ресурси для сплати боргів). Значна частка зовнішньої торгівлі є спадщиною минулих років, тому її стан не може слугувати індикатором готовності інтеграції України у світову економіку. Більше того, говорячи про те, що наш зовнішньоторгівельний оборот сягає 70-80% ВВП і ніби-то свідчить про нашу відкритість та інтегрованість, ми насправді упускаємо дві обставини. Перше, фактичні обсяги зменшувались (з 15,5 млрд. доларів у 1996 р. до 12,5 млрд доларів у 1999 р.), а структура погіршується (переважна частка 2-3 товарних груп зростає, диверсифікація по країнах погіршується). Друге, висока девальвація "коригує" статистику. *Нарощування експорту тільки за рахунок валютного курсу не може розглядатись як раціональна довгострокова економічна політика.*

Більше того, *існує висока вірогідність того, що позитивне зовнішньоторгівельне сальдо 1999-2000 рр. насправді є прихованим дефіцитом*, внаслідок високих неплатежів Росії за енергоносії. Перенос несанкційованого відбору газу у автоматичне зарахування його вартості у якості боргу України перед Росією несе в собі високий негативний потенціал для національної безпеки, оскільки приховується і відкладається на подальше розв'язання енергетичної проблеми.

Таблиця 7 2

Експорт України

	Експорт, \$ млн	ВВП, млн. грн.	Курс (ср.)	Частка експорту у ВВП, %
1996	15547	81519	1,8295	34,9
1997	15418	93365	1,8617	30,7
1998	13699	102593	2,4495	32,7
1999	12463	127126	4,1304	40,5

Джерело НБУ Оцінка АГТ

3. Мікроекономічні заходи макроекономічної стабілізації

Макроекономічна стабілізація доти не стане довгостроковою характеристикою, доки не будуть активно включені мікроекономічні чинники, а формування економічної стратегії не повинно мати нічого спільного з галузевим принципом (як це часто практикувалось у попередні роки). До найвагоміших чинників реформування економічного середовища України сьогодні належать⁴:

- акціонування та інвентаризація державних підприємств;
- запровадження конкуренції та банкрутства;
- лібералізація зовнішньоекономічної діяльності;
- стимулювання притоку приватних капіталів.

Інвентаризації також потребують активи і борги підприємств, насамперед тих, які були і є отримувачами прямих та непрямих дотацій та субсидій держави.

Хоч реформаторському урядові незабаром виповниться рік, все ще не визначено, як підтримати конкурентну спроможність, котра (вірогідно) повинна лежати на шляху розвитку приватного бізнесу, створення привабливого інвестиційного середовища. Зазначимо, що сучасне розуміння конкуренції не має нічого спільного з пільгами та масованими субсидіями "пріоритетним" чи "критичним" галузям. Навпаки, *будь-яке виключення з законних правил, безумовно, означає порушення ринкового середовища, розквіт корупції та зловживань*. Так само, сучасна конкурентоспроможність не має нічого спільного з регулюванням та обмеженнями на внутрішньому ринку України. Тому зняття всіх міжрегіо-

⁴ Вперше чітко вказані вимоги були сформовані у документі німецької консультативної групи "1000 днів заходи економічної політики для України", опублікованому у листопаді 1999 року. Однак впровадження вказаних заходів постійно відкладається, а їх результати знаходяться поза сферою публічності.

нальних кордонів, ліцензій чи дозволів на пересування товарів та капіталів по території України не може далі відкладатись.

Сьогодні вже очевидно, що лише широка приватизація спроможна надати Україні ресурси, необхідні як для розвитку, так і сплати зовнішніх боргових зобов'язань. Однак, поки що ми говоримо лише про "залучення", що знову ж не вирішує проблематику, котра лежить у сфері інституційного будівництва. Так, наприклад, існуючий фондовий ринок сьогодні абсолютно не придатний ні для введення капіталів, ні для вільного використання коштів і прибутків інвестором, ні для переводу у інші прибуткові сфери, ні виведення капіталу за межі країни. А тому і фінансова привабливість залишається ілюзорною. На Заході Україна розглядається як одна з найкорумпованіших країн світу. В тому числі внаслідок *невирішення захисту прав власника, кредитора, відсутності механізмів захисту прав власності, незабезпечення прав власності на землю.*

Значні ускладнення у діяльності уряду пов'язані з продовженням відсутності публічності - залишається актуальною проблематика відкритості у формуванні державної політики, розвитку і впровадженні сучасних механізмів стимулювання економічного зростання. Утаємничення завдає суттєвої шкоди авторитетові та престижу держави. Крім того, як правило, утаємничення свідчить про відсутність успіху у "закритій" сфері. І нарешті, будь-яке утаємничення надає широкі можливості для розквіту корупції та хабарництва.

Завершуючи, вкажемо, що оцінюючи досягнення країни у 2000 році, ми, насамперед, маємо відповісти, чи став український виробник і підприємець більш вільним і незалежнішим у прийнятті своїх економічних рішень, чи відчувається український споживач заможніше, чи дійсно позитивні очікування вже переважають негативні. Відповідь на такі питання і визначатиме об'єктивну оцінку наших економічних успіхів.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Кучма Л.Д. Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000-2004 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України 2000р. // Урядовий кур'єр. - 2000.- 23 лют.

2. Програма діяльності Кабінету Міністрів України "Реформи заради добробуту". - К., 2000.

3. Закон України про державну програму приватизації // 36. законів України. - 2000.

4. Аналіз та експертиза проекту Закону України "Про Державний бюджет України на 2001 рік". - К.: Рахункова палата України, 2000.

5. Бюлетень Національного банку України. - К. - 2000. - №10.

6. Економіка України. - К. - 2000 (різні випуски).

7. Финансовые риски. - К. - 2000 (різні випуски).

ЧАСТИНА 4

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Розділ 4.1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Тарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі.*
 - 1.1. *Імпортне (ввізне) мито.*
 - 1.2. *Експортне (вивізне) мито.*
2. *Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі.*
 - 2.1. *Кількісні обмеження зовнішньої торгівлі: квотування та ліцензування.*
 - 2.2. *Добровільне обмеження експорту (ДОВЕ).*
 - 2.3. *Експортні субсидії. Компенсаційне імпортне мито.*
 - 2.4. *Демпінг. Антидемпінгові заходи.*
 - 2.5. *Економічні санкції і торговельне ембарго.*
3. *Аргументи на користь та проти політики протекціонізму.*
4. *Форми і стадії економічної інтеграції.*

Під *торговельною політикою* розуміють державну політику, яка впливає на обсяги зовнішньої торгівлі через податки, субсидії та прямі обмеження на експорт або імпорт.

Незважаючи на те, що зовнішня торгівля призводить до зростання економічного добробуту всіх країн - як експортерів, так і імпортерів, - на практиці вона ніде не розвивалась дійсно вільно, без втручання держави.

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

1. Тарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі

1.1. ІМПОРТНЕ (ВВІЗНЕ) МИТО

Найрозповсюдженішим способом обмеження торгівлі є *імпортне мито* - податок, який накладається на кожну одиницю товару, що завозиться до країни. При запровадженні митного податку вітчизняна ціна імпортного товару піднімається вище світової ціни.

Існує три основних види митних податків:

- *адвалерне мито* - запроваджується у вигляді відсотка від митної вартості товару;

- *специфічне мито* - визначається у вигляді фіксованої суми з одиниці виміру (ваги, площі, обсягу і т.ін.). Наприклад, 0.2 ЕКЮ за 1 куб. см двигуна; 5 ЕКЮ за 100 штук;

- *комбіноване мито* - визначається як поєднання ставок адвалерного та специфічного мита. Наприклад, 30%, але не менше ніж 6 ЕКЮ за 1 штуку; 20%, але не менше ніж 8 ЕКЮ за 1 кг.

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

Вплив імпортного мита на добробут споживачів. Підвищення цін на імпортні та вітчизняні товари. Скорочення вигаду споживачів.

Розглянемо ринок цукру в країні *A* (рис. 1.1, де D_D - крива попиту на цукор, а S_D - крива внутрішньої пропозиції). Припустимо, що світова ціна на цукор P_w нижча за внутрішню рівноважну ціну P_D , а тому країні *A* вигідно імпортувати цей продукт.

Де перебуватиме рівновага на ринку цукру в країні *A* за умов вільної зовнішньої торгівлі? В такій ситуації національні виробники зможуть забезпечити пропозицію цукру лише в розмірі S_0 ,

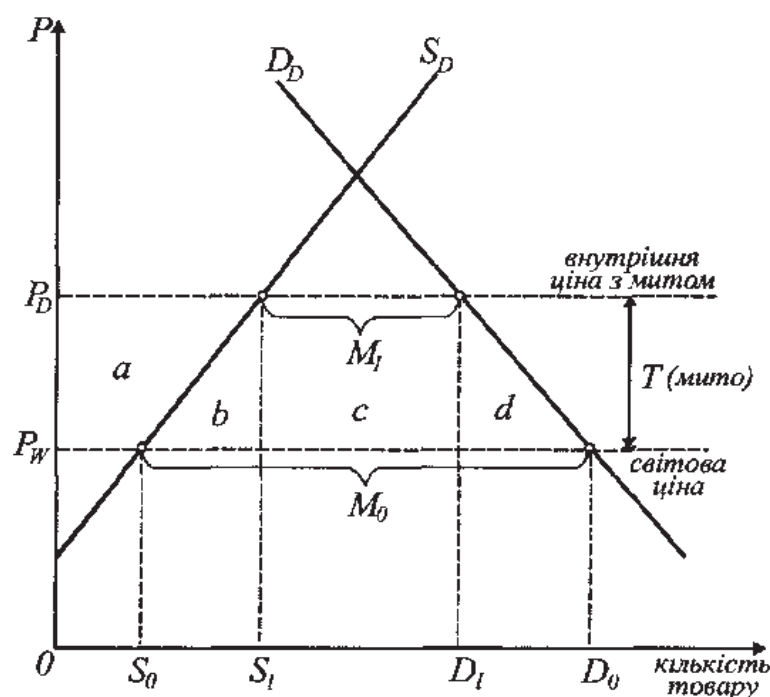


Рис. 1.1. Наслідки запровадження імпортного мита

тоді як величина попиту на нього виявляється набагато більшою і дорівнює D_0 . Різниця між попитом та пропозицією за внутрішньою ціною, яка дорівнює світовій, покривається імпортом цукру, обсяг якого в цьому випадку дорівнює $(D_0 - S_0)$. Купуючи цукор за відносно низькою світовою ціною, споживачі отримують вигащ, розмір якого може бути вимірний як площа між кривою попиту та лінією світової ціни.

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

Отже, паралельно з подорожчанням імпортного цукру, відбувається підвищення цін і на цукор вітчизняного виробництва. Через певний час рівноважна (з урахуванням імпорту) ціна на внутрішньому ринку встановиться на вищому рівні P_D . Таким чином, запровадження імпортного мита і пов'язане з ним наступне підвищення цін призводять до того, що:

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

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

ІМПОРТНЕ МИТО ТА ІНТЕРЕСИ ВИРОБНИКІВ

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

Так, у нашому прикладі внаслідок запровадження ввізного мита на цукор внутрішня ціна підвищується з P_w до P_D , що дає можливість національним виробникам цукру збільшити обсяги виробництва і реалізації з S_0 до S_1 . *Надлишок виробників*, який з *економічної точки зору* визначається як різниця між виручкою від реалізації товару та витратами на його виробництво, а з *геометричної точки зору* є площею, що обмежена кривою внутрішньої пропозиції та лінією ціни, *зростає*. Розмір цього додаткового вигравшу виробників у галузі, яка конкурує з імпортом, відповідає площі області a (рис. 1.1).

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

ІМПОРТНЕ МИТО ЯК ДОХОД ДЕРЖАВИ

Крім того, що ввізне мито впливає на інтереси споживачів і виробників, воно також є важливим джерелом доходів для державного бюджету. Розмір цього доходу визначається як добуток ставки імпортованого податку на обсяг імпорту, який підлягає оподаткуванню: $t \cdot M_1$. Графічно це передається областю c на рис. 1.1.

Важливо, проте, підкреслити, що ввізне мито буде лише тоді давати дохід державі, коли воно є *обмежувальним*, тобто не настільки високим, щоб повністю перекрити дорогу імпортованим товарам. *Заборонне мито* доходу державі не дає.

Потрібно пам'ятати, що, запроваджуючи імпортоване мито, держава водночас і витрачає певні кошти, пов'язані з розробкою самого тарифу, оформленням відповідної документації, утриманням митної служби тощо. Іншими словами, доходи від мита

частково "поглинаються" самою тарифною системою, а тому чистий ефект для держави буде дещо меншим від очікуваного.

Чистий ефект для країни від запровадження імпортного мита

Проведений вище аналіз показав, що внаслідок запровадження ввізного мита виграють виробники та державний бюджет, а програють споживачі. Це означає, що імпортне мито призводить до перерозподілу доходів від споживачів на користь державного бюджету та виробників у галузях, які конкурують з імпортом.

Разом з тим ми бачимо (рис. 1.1), що сукупний виграш виробників і держави, який дорівнює $(a+c)$, насправді є меншим, аніж втрати споживачів $(a+b+c+d)$. Таким чином, імпортне мито призводить до чистих втрат добробуту нації, які геометрично визначаються площею області $(b+d)$. Для того щоб кількісно оцінити ці чисті втрати, потрібно знати розмір ввізного мита, а також скорочення обсягу імпортних надходжень $(\Delta M = M_0 - M_1)$ або цінову еластичність попиту на імпорт.

Втрачений із запровадженням імпортного мита виграш від вільної зовнішньої торгівлі складається з двох частин:

- область d , яка має назву "ефект споживачів": це втрата, оскільки продукція стає дорожчою і споживачі змушені скорочувати обсяги її споживання;
- область b , яка називається "ефект виробників": це також втрата, оскільки розширюються обсяги виробництва у недостатньо конкурентних вітчизняних фірмах з вищим рівнем витрат, що негативно впливає на ефективність розподілу ресурсів.

1.2. Експортне (вивізне) мито

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

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

Припустимо, що країна Б є експортером цукру, але уряд країни прагне підтримати внутрішню ціну на цукор на рівні, нижчому за світовий, і з цією метою запроваджує вивізні мито. На рис. 1.2 зображено наслідки такої зовнішньоторговельної політики.

Коли внутрішня ціна дорівнює світовій (P_w), то обсяг експорту складатиме ($S_0 - D_0$). Запровадження вивізнього мита робить експорт цукру менш прибутковим, тому виробники збільшують обсяги реалізації на внутрішньому ринку. Це призводить до падіння внутрішньої ціни на величину вивізнього мита, до рівня P_D . Зменшення внутрішньої ціни стимулює зростання внутрішнього споживання цукру з D_0 до D_1 , але водночас вітчизняні виробники скорочують обсяги виробництва з S_0 до S_1 . Скорочуються і обсяги експорту до величини $X_1 = S_1 - D_1$.

Який же вплив вивізнього мита на добробут? Споживачі в країні Б виграють від зниження цін і збільшення споживання цукру (область $a+b$). Виграє також і держава, отримуючи в бюджет доходи від експортного мита (область d). Проте національні виробники цукру, сплачуючи фактичний податок за експорт, зазнають великих втрат (область $a+b+c+d+e$). В цілому чисті

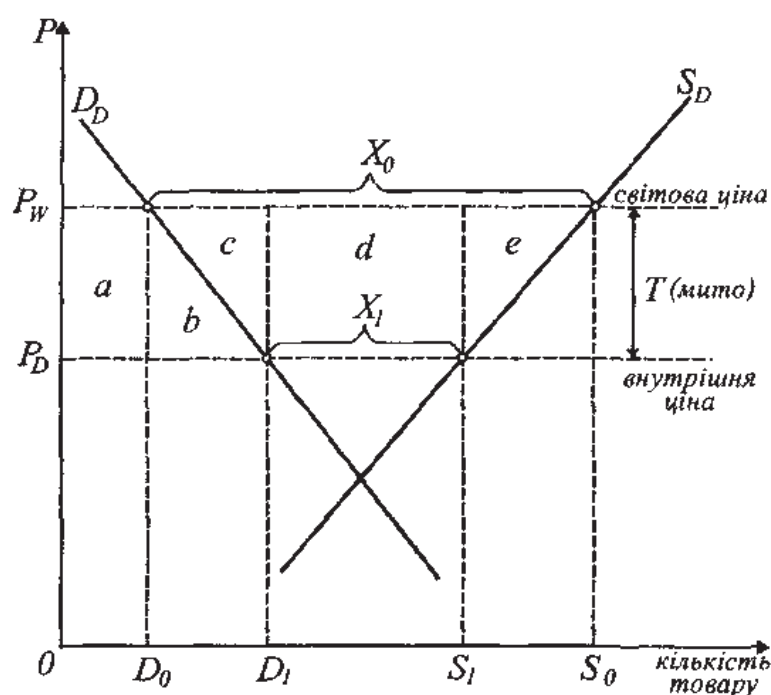


Рис. 1.2. Наслідки запровадження вивізнього (експортного) мита

втрати країни від запровадження вивізного мита дорівнюють області ($c+e$). Таким чином, експортний податок є ніби дзеркальним відображенням імпортного мита, з тією лише відмінністю, що тут основні втрати мають не споживачі, а виробники.

2. Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі

Митні тарифи залишаються найважливішим інструментом зовнішньоторговельної політики, проте в останні роки їхня роль суттєво зменшилася. Але це не значить, що послабився ступінь впливу держави на міжнародну торгівлю. Навпаки, він фактично навіть посилюється завдяки значному розширенню форм і методів нетарифних торговельних обмежень. За оцінками, їх нині існує не менше ніж п'ятдесят.

Умовно всі нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі можна об'єднати у п'ять груп:

1. *Кількісні обмеження* (квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту, економічні санкції тощо).

2. *Технічні бар'єри* (технічне регулювання та стандарти, санітарні та фітосанітарні норми тощо).

3. *Демпінг та антидемпінгове регулювання*.

4. *Фінансові заходи* (пільгове оподаткування, пільгове кредитування, страхування за пільговими ставками тощо).

5. *Державна монополія на зовнішню торгівлю*.

Розглянемо більш детально деякі з них.

2.1. Кількісні обмеження зовнішньої торгівлі: квотування і ліцензування

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

Ліцензії можуть мати і самостійне значення, як інструмент зовнішньоторговельної політики, коли, наприклад, держава надає право якому-небудь імпортеру завозити товари без обмеження або лише із зазначених країн (так звана генеральна ліцензія). Існує також практика автоматичного ліцензування, коли

для ввозу чи вивозу певних товарів потрібно одержати ліцензію, що дає змогу державі здійснювати спостереження за торговельними потоками і в разі необхідності швидко запроваджувати обмежувальні заходи.

Розглянемо як приклад наслідки запровадження квот на імпорту. Припустимо, що країна є імпортером зерна (рис. 1.3, де D_D - попит на зерно в даній країні, а S_D - внутрішня пропозиція зерна). За умов вільної торгівлі внутрішня ціна на зерно не відрізнятиметься від світової ціни і дорівнюватиме P_w . За такої ціни вітчизняні виробники не можуть забезпечити весь попит, і обсяг імпорту складатиме $M_0 = D_0 - S_0$. Якщо уряд має намір обмежити обсяг імпорту і запровадити квоту в розмірі Q , то загальну пропозицію зерна на внутрішньому ринку з урахуванням імпортичних надходжень можна зобразити кривою $S_D + Q$. Тепер за світовою ціною виникає розрив між попитом і пропозицією: внаслідок кількісного обмеження імпорту залишається "непокрита" частина попиту на зерно, і це призводить до підвищення внутрішньої ціни до P_D . Вищий рівень внутрішньої ціни стимулює вітчизняне виробництво зерна до S_1 , але водночас попит скорочується до D_1 .

Ми можемо тепер оцінити вплив квотування імпорту на добробут нації. Споживачі внаслідок підвищення ціни зазнають втрат (область $a+b+c+d+e$). Вітчизняним виробникам запровадження квоти дає додаткові вигоди - вони нарощують обсяги

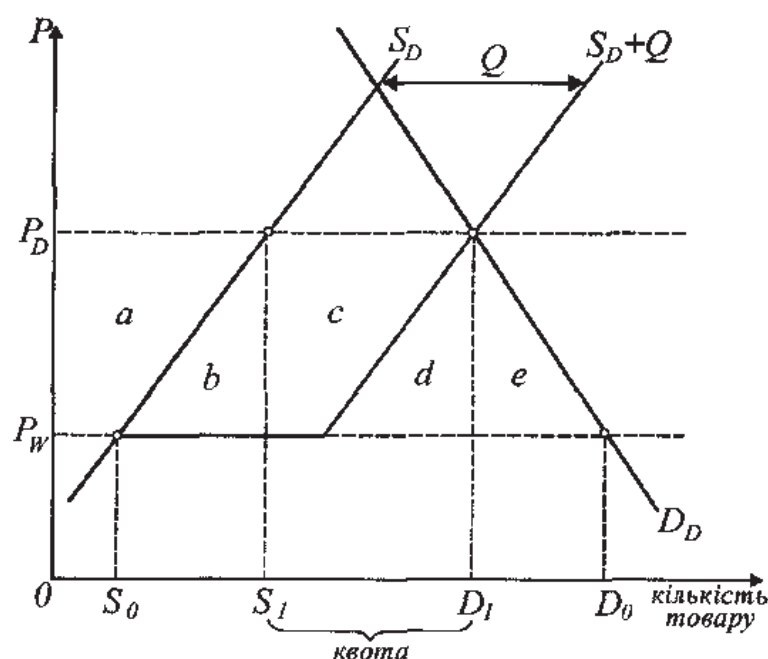


Рис. 1.3. Наслідки запровадження імпортової квоти

виробництва і реалізують свою продукцію за вищою ціною. Графічно розмір додаткового виграшу виробників передається областю a . Область $(c+d)$ - то є або доход держави, якщо ліцензії продаються, або ж додатковий виграш імпортерів, якщо вони отримують ліцензії безкоштовно. За будь-яких умов цей виграш розподіляється між тими, хто видає ліцензії, і тими, хто їх отримує.

Отже, внаслідок запровадження імпоротної квоти виникають чисті втрати для країни в цілому, які вимірюються площею області $(b+e)$, тобто наслідки впливу квоти і тарифу на рівень добробуту ідентичні. Цей висновок, безперечно, буде справедливим лише за умови, коли обсяг ліцензованого імпорту менший, ніж попит на імпорт на внутрішньому ринку ($Q < M_0$). Різниця між цими двома інструментами зовнішньоторговельної політики полягає лише в тому, що при запровадженні ввізного мита держава завжди отримує додатковий доход, а при використанні квоти цей доход повністю або частково може дістатися імпортерам.

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

Разом з тим використання імпортних квот може призводити до додаткових негативних ефектів. З одного боку, обмежуючи цінову конкуренцію і гарантуючи вітчизняним фірмам певну частку національного ринку, квота може сприяти монополізації економіки. З іншого боку, сам розподіл ліцензій рідко відбувається на відкритих аукціонах, в умовах чесної конкуренції імпортерів, а тому може призводити до розвитку корупції.

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

2.2. ДОБРОВІЛЬНЕ ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТУ (ДОВЕ)

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

У принципі, добровільне експортне обмеження є, по суті, тією ж квотою, але запроваджує її не країна-імпортер, а країна-експортер. Проте наслідки застосування такого інструменту регулювання зовнішньої торгівлі для економіки країни, яка імпортує, мають ще негативніший характер, ніж при використанні митного податку чи імпоротної квоти. Якщо імпорт у дану країну внаслідок угоди з торговельними партнерами про ДОВЕ дорівнює величині Q (рис. 1.4), то внутрішня ціна підвищується, попит скорочується, пропозиція з боку вітчизняних виробників зростає і т.д. Проте, замість того щоб отримати дохід від ввізного мита або від продажу імпортних ліцензій на аукціоні, держава тепер ніби віддає частину вигод зарубіжним експортерам (область $c+d$).

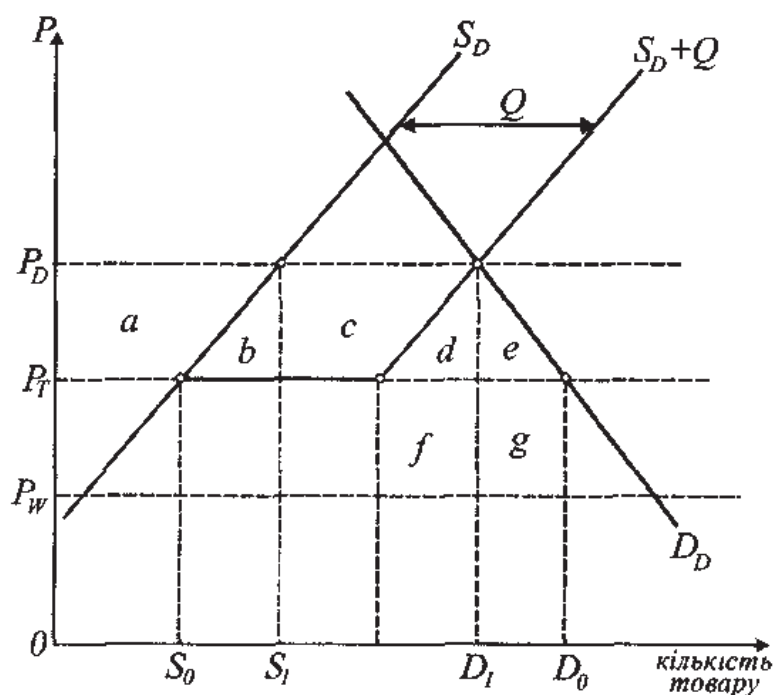


Рис. 1.4. Наслідки запровадження добровільного експортного обмеження

Окрім цього, навіть після введення ДОЕ звичайно зберігається ввізне мито, яким раніше оподатковувався імпорт даного товару (на рис. 1.4 P_w - світова ціна, P_T - внутрішня ціна з урахуванням ввізного мита, P_D - внутрішня ціна після запровадження ДОЕ). Оскільки імпорт скорочується, то скорочується й доход держави від імпортного мита (область $f+g$).

Чому ж тоді, незважаючи на додаткові втрати, країни-імпортери часто наполягають на тому, щоб їхні торговельні партнери вводили ДОЕ? Основною причиною, напевне, є те, що цей досить дієвий інструмент кількісного обмеження імпорту і захисту внутрішнього ринку раніше формально не заборонявся положеннями ГАТТ. Сьогодні в рамках ГАТТ/СОТ поставлене завдання відмінити ДОЕ.

2.3. Експортні субсидії. Компенсаційне імпортне мито

Для захисту національних виробників держава може не тільки обмежувати імпорт, але й стимулювати експорт. Однією з форм стимулювання експортних галузей є *експортні субсидії*, тобто пільги фінансового характеру, які надаються державою експортерам для розширення вивозу товарів за кордон. Внаслідок таких субсидій експортери отримують можливість продавати товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому. Експортні субсидії можуть бути прямими (виплата дотацій виробникові, коли він виходить на зовнішній ринок) і непрямими (пільгове оподаткування, кредитування, страхування тощо).

Наслідки надання експортної субсидії зображено на рис. 1.5. Виробникам, які отримують субсидію, стає вигідніше експортувати, ніж продавати товар на внутрішньому ринку. Але для того, щоб збільшити поставки на зовнішній ринок, вони повинні знизити експортні ціни. Субсидія покриває втрати від зменшення цін, і обсяги експорту зростають. Разом з тим, оскільки збільшуються обсяги експорту і менша кількість товару надходить на внутрішній ринок, його внутрішня ціна зростає з P_w до P_D .

Підвищення ціни обумовлює зростання пропозиції з S_0 до S_1 і скорочення внутрішнього попиту з D_0 до D_1 . В результаті споживачі втрачають (область $a+b$), а виробники мають додатковий вигреш (область $a+b+c+d+e$). Та, щоб оцінити наслідки надання експортної субсидії для добробуту країни в цілому,

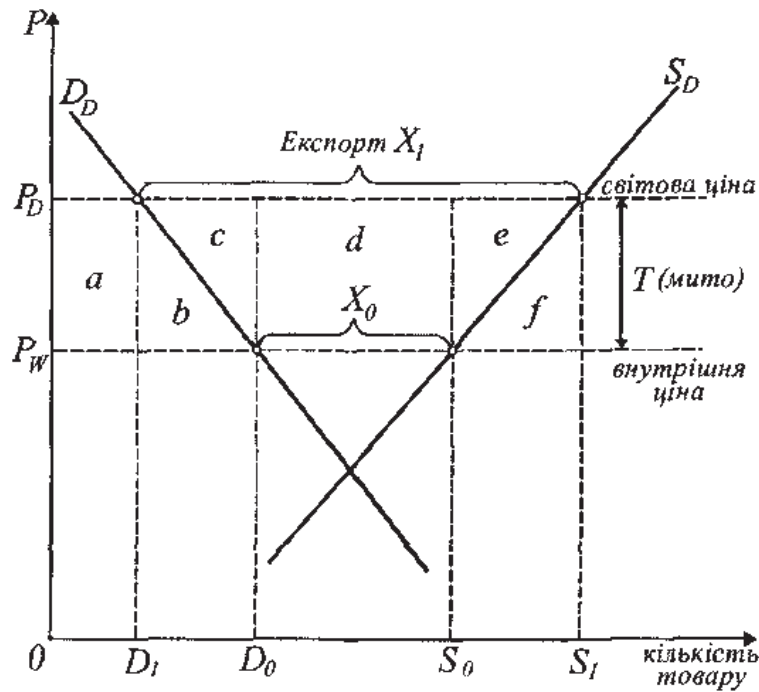


Рис. 1.5. Вплив експортних субсидій на економічний добробут

потрібно врахувати витрати на субсидію із державного бюджету. Для цього треба розмір субсидії на одиницю експортного товару помножити на новий обсяг експорту $X_1 = S_1 - D_1$. Навіть коли припустити, що ціна зросте на величину субсидії (що можливе за умови нескінченно великої еластичності попиту на імпорт на світовому ринку), то затрати держави будуть дорівнювати $(b+c+d+e+f)$. Проте реально ці витрати будуть ще більшими. Еластичність попиту на імпорт у країнах-імпортерах, очевидно, не є нескінченно великою, тому внутрішні ціни в країні-експортері зростуть на величину меншу, ніж надана субсидія. І тоді, відповідно, бюджетні витрати будуть більшими, ніж площа прямокутника $(b+c+d+e+f)$.

У відповідності із правилами ГАТТ/СОТ, застосування експортних субсидій заборонене. Якщо ж вони все-таки використовуються, то країнам, які імпортують, дозволено запроваджувати протекціоністське *компенсаційне ввізне мито*. Воно завдає шкоди країні, яка його впроваджує (див. наслідки введення імпортного мита), але в цілому для світового господарства комбінація експортних субсидій та компенсаційного мита вигідна, оскільки залишає сукупний добробут у світі без змін.

2.4. ДЕМПІНГ. АНТИДЕМПІНГОВІ ЗАХОДИ

Поширеною формою конкурентної боротьби на світовому ринку є *демпінг*- міжнародна дискримінація в цінах, коли країна,

яка експортує, продає свій товар на якому-небудь закордонному ринку дешевше, ніж на іншому (найчастіше вітчизняному).

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

У відповідності із правилами ГАТТ/СОТ, з метою захисту від демпінгу держава-імпортер може запроваджувати *антидемпінгове мито*. Це стає можливим за умови, коли спеціально проведеним дослідженням вдається довести сам факт демпінгу. Проте часто фірми, які виробляють імпортозамінну продукцію, ініціюють антидемпінгове розслідування, коли насправді демпінгу немає, а низькі ціни імпортованих товарів пояснюються нижчим рівнем витрат у іноземних конкурентів. У цьому випадку існує небезпека зловживання антидемпінговим законодавством і перетворення його в чисто протекціоністський інструмент, що може призвести до підвищення ціни імпортованих товарів та обмеження конкуренції на внутрішньому ринку.

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

2.5. Економічні санкції і торговельне ембарго

Надзвичайною формою державного обмеження зовнішньої торгівлі є економічні санкції, наприклад, *торговельне ембарго* – заборона державою ввозу до якої-небудь країни або вивозу із якої-небудь країни товарів. Країна вводить ембарго на торгівлю з іншою країною, як правило, з політичних мотивів. Економічні санкції стосовно якої-небудь країни можуть також мати колективний характер, наприклад, коли вони вводяться за рішенням ООН.

Із теорії зовнішньої торгівлі очевидно, що наслідком запровадження ембарго є економічні втрати як для країни, котра

його вводить, так і для країни, проти якої воно вводить. Але, для третіх країн, які не приєдналися до ембарго, з'являється можливість отримати додатковий вигаш.

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

3. Аргументи на користь та проти політики протекціонізму

Нами було розглянуто економічні наслідки застосування лише деяких основних інструментів зовнішньоторговельної політики. Насправді їх існує набагато більше. Зокрема, в останні роки великого поширення набули так звані *технічні бар'єри* - форма адміністративного регулювання, коли відбувається дискримінація імпортованих товарів на користь вітчизняних за допомогою специфічних стандартів якості, норм безпеки, санітарних обмежень тощо.

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

З іншого боку, наведений вище аналіз базувався лише на кількісній оцінці зміни добробуту в окремій галузі і лише в короткостроковому періоді. Проте як прихильники, так і супротивники протекціонізму використовують цілий ряд додаткових аргументів, які не завжди можна кількісно перевірити, а тому вони потребують особливої уваги та якісного аналізу.

АРГУМЕНТИ НА КОРИСТЬ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ

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

Проте суть проблеми полягає в тому, що вітчизняне виробництво потребує захисту, бо воно є не досить ефективне, і політика протекціонізму, обмежуючи конкуренцію, створює умови для збереження такого стану. Окрім того, хоч імпорт скорочує зайнятість в імпортозамінних галузях, водночас він створює і нову зайнятість (пов'язану, наприклад, із закупкою, продажем, післяпродажним обслуговуванням імпортової продукції). Нарешті, держава може забезпечити підтримку вітчизняних виробників і ефективнішим, ніж протекціонізм, методом, з меншими втратами для добробуту суспільства. На рис. 1.6 проведено порівняння наслідків запровадження ввізного мита і надання еквівалентної субсидії виробникам. Якщо зберігається режим вільної торгівлі і виробники отримують субсидію, то зростання національного виробництва досягається без підвищення

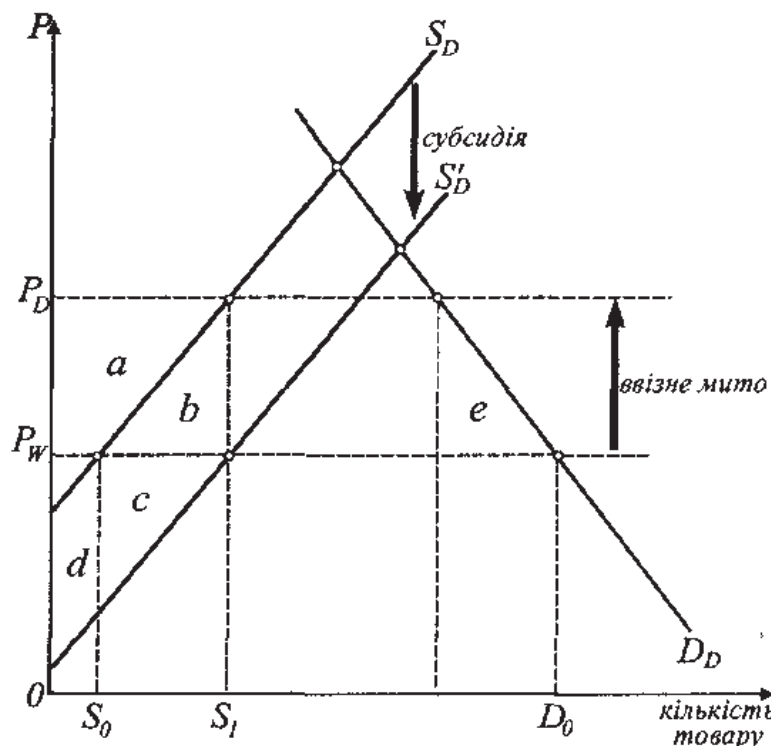


Рис. 1.6. Порівняльний аналіз введення ввізного мита та надання субсидії виробникам

цін, і, відповідно, споживачі не зазнають втрат. Виграш виробників дорівнює області $(c+d)$, а затрати держави на субсидію - область $(a+b)=(b+c+d)$. Отже, загальні втрати від надання субсидії дорівнюють області b , тоді як втрати від запровадження ввізного мита більші і складають область $(b+e)$.

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

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

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

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

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

Проте й цей на перший погляд справедливий аргумент вимагає ретельного конкретного аналізу. Зокрема, серйозні труднощі можуть виникнути при визначенні, які саме галузі мають

стосунок до "забезпечення національної безпеки": до них можна віднести виробництво озброєння, продуктів харчування, комп'ютерів, одягу, автомобілів, енергоносіїв та багато іншого. Важко назвати галузь, яка б не робила свого внеску в забезпечення безпеки країни. Окрім того, стимулювання за допомогою протекціонізму виробництва стратегічно невідновлюваних ресурсів (наприклад, нафти й газу) може створити залежність від імпорتنих поставок у майбутньому. Доцільнішим є створення стратегічних запасів такої продукції за дешевими цінами світового ринку, а не робити її дорожчою, запроваджуючи обмеження на зовнішню торгівлю. Врешті-решт, і стратегічні галузі можна захищати ефективнішим, ніж зовнішньоторговельний протекціонізм, способом (наприклад, субсидіями).

Додаткові аргументи проти протекціонізму

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

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

4. Форми і стадії економічної інтеграції

Процес економічної інтеграції відбувається тоді, коли дві або більше країн об'єднуються разом для створення ширшого економічного простору. Країни укладають інтеграційні угоди, сподіваючись на економічний вигравш, хоча можуть також переслідувати політичні та інші цілі.

Відомо декілька форм або етапів розвитку економічної інтеграції (табл. 1.1).

Першою логічною і хронологічною сходинкою є *зона вільної торгівлі*, яка виникає тоді, коли група країн скасовує обмеження на взаємну торгівлю, але разом з цим кожна країна - учасниця зберігає свою власну систему тарифів і квот на торгівлю з третіми країнами. Іншими словами, це є преференційна зона, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля товарами.

Розрізняють повну та промислову зони вільної торгівлі. Промислова зона вільної торгівлі репрезентує незначну ступінь економічної інтеграції і охоплює торгівлю лише промисловими товарами. Прикладом промислової зони вільної торгівлі є Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ).

Наступною сходинкою міжнародної економічної інтеграції є *митний союз*. Це інтеграційне об'єднання утворюється тоді, коли країни-учасниці усувають будь-які обмеження на взаємну торгівлю, а також вводять спільну систему тарифів і квот по відношенню до третіх країн. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу. Це є форма колективного протекціонізму.

Митний союз перетворюється у *спільний ринок* із усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів - капіталу і робочої сили. Експерти стверджують, що створення справді єдиного внутрішнього ринку вимагає гармонізації та уніфікації значної кількості законодавчих правил та норм у багатьох сферах діяльності.

Таблиця 1.1

Етапи розвитку економічної інтеграції

Форма економічної інтеграції					
	Зона вільної торгівлі	Митний союз	Спільний ринок	Економічний союз	Економічний і валютний союз
Скасування тарифів та квот між учасниками	так	так	так	так	так
Єдина торговельна політика щодо третіх країн	ні	так	так	так	так
Скасування обмежень на рух виробничих факторів	ні	ні	так	так	так
Гармонізація економічної політики і інституцій	ні	ні	ні	так	так
Єдина валюта, єдина валютна політика	ні	ні	ні	ні	так

Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням справді єдиного економічного, правового та інформаційного простору і дати імпульс для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції - *економічного союзу*, ознаками якого є:

- ліквідація будь-яких торговельних обмежень і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики;
- вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та громадян;
- жорстка координація (по суті - єдність) економічної, фінансової та соціальної політики.

Як відомо, у Західній Європі спільний ринок було побудовано на початку 1993 року. І відразу було поставлено завдання створення економічного і валютного союзу, причому, в стислі строки, до початку 1999 року.

Економічний і валютний союз - найвища сходинка економічної інтеграції - передбачає проведення єдиної валютної політики, введення єдиної валюти, створення нового інституту - Єдиного Центрального Банку, який разом з центральними банками країн-учасниць створить Єдину Систему Центральних банків країн, що входять до економічного і валютного союзу.

Варто підкреслити, що тоді, як зона вільної торгівлі, митний союз чи спільний ринок здебільшого виникають внаслідок ліквідації обмежень, то створення економічного союзу та економічного і валютного союзу потребує згоди всіх країн-членів на передачу економічного суверенітету до нових наднаціональних установ.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Линдерт П. Х.* Экономика мирохозяйственных связей. - М.: Прогресс, 1992. - Гл. 6 - 9. (Пер. с англ.)
2. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. - М.: Дело, 1993. - Гл. 37. (Пер. с англ.)
3. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. - М.: Дело, 1992. - Гл. 39. (Пер. с англ.)
4. *Буглай В. Б., Ливенцев Н. Н.* Международные экономические отношения. - М.: Финансы и статистика, 1996. - Гл. 2.
5. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2 ч. - М.: Международные отношения, 1997. - Ч. 1. - Гл. 6, 7.
6. *Бураковський І.* Теорія міжнародної торгівлі. - К.: Основи, 1996. - Част. V, VI.

РОЗДІЛ 4.2

СИЛЬНА ЕКОНОМІКА - СИЛЬНА ВАЛЮТА

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Макроекономічні вияви "нової економіки" США.*
2. *Порівняльні аспекти розвитку країн світу.*
3. *Протистояння долара та євро.*
4. *Взаємозв'язок процентної політики та валютної динаміки.*
5. *Перспективи євро.*

Говорячи про шляхи відродження чи економічного стимулювання, звичайно, необхідно приймати до уваги ключові чинники та тенденції світового розвитку. Зрозуміло, що крупні промислові країни визначають динаміку сучасного світового господарства, і усвідомлення найвагоміших складових дозволить і малим країнам, таким, наприклад, як Україна, використати переваги світового зростання і не залишитись осторонь європейських і світових процесів.

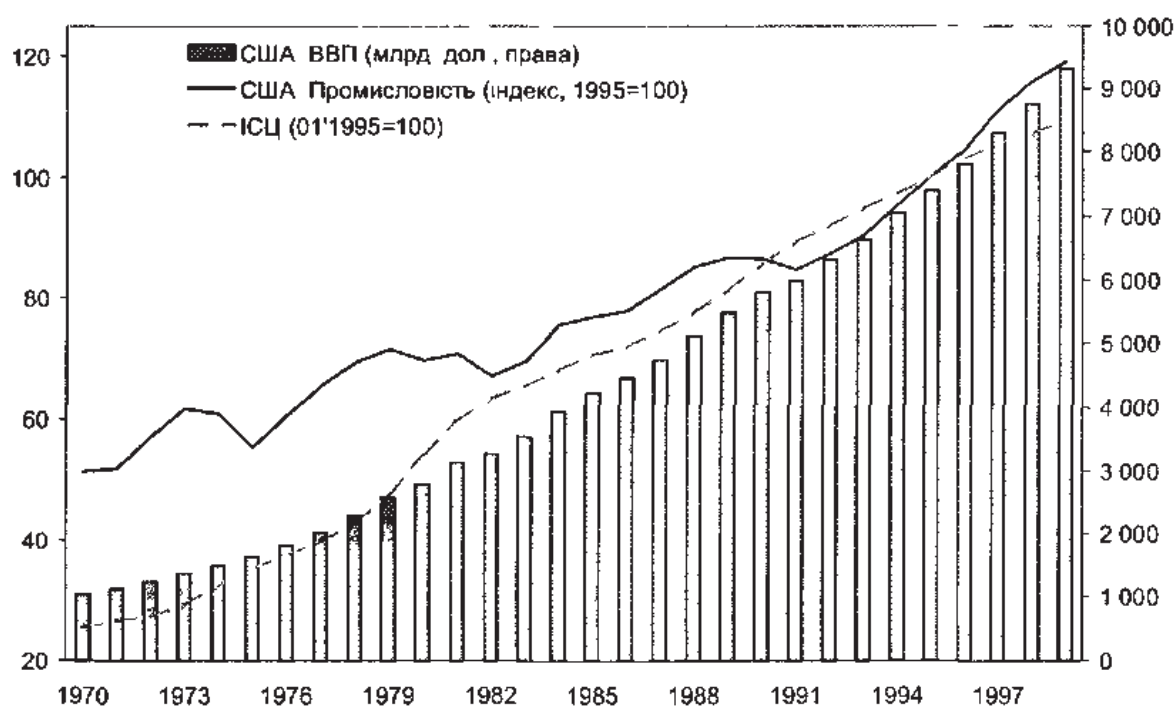
Стрімке зростання американської економіки в останнє десятиліття ХХ сторіччя стимулювало появу поняття "нова економіка", покликаного відбити формування нового економічного простору і нової економічної динаміки. Проте термін "нова економіка" означає набагато ширше поняття, ніж просто економічне зростання найбільшої індустріальної країни світу.

1. Макроекономічні вияви "нової економіки" США

У 2000 році американська економіка встановила рекорд свого економічного зростання - починаючи з першого кварталу 1990 року (коли востаннє відзначалося падіння реального ВВП як щодо попереднього кварталу, так і порівняно з попереднім роком), вже 10 років спостерігається збільшення реального ВВП із середнім темпом 3,5% на рік. З огляду на розміри самої економіки США (графік 2.1), це означає, що щорічний приріст валового внутрішнього продукту сягає 300-350 млрд. доларів (нагадаємо, що весь ВВП України в 1999 р. склав менше 30 млрд. доларів). Незважаючи на кризи в Японії, Південно-Східній Азії і Латинській Америці в 1997-99 р., а отже і зниження сукупного світового попиту, Північноамериканська економіка не тільки не знизила темпів свого розвитку, а навпаки, завдяки зростанню попиту на своїх внутрішніх ринках, виступила саме

Графік 2.1

Економічне зростання у США



Джерело: IFS

тим стимулятором, який запобіг розкручуванню регіональних криз до глобального рівня.

Особливість зазначеного періоду зростання полягає в тому, що навіть у такій стрімко зростаючій економіці, інфляція утримувалася на вкрай низькому рівні і, більше того, за даний період знизилася з 5% до 2% у річному обчисленні. І, незважаючи на підвищення цін на нафту наприкінці 1999 року, інфляція в грудні залишилася на рівні 2,7% (у річному вимірі). Саме феномен тривалого безінфляційного зростання найбільшої індустріальної країни світу породив так звану "нову економіку", з новими рівнями зростання, новими періодами та амплітудами економічних циклів, новими макроекономічними параметрами розвитку.

До основних чинників такого зростання відносять швидкі структурні реформи в США, дерегуляцію, глобалізацію, швидке й активне впровадження інформаційних технологій (ІТ). Саме "агресивне" впровадження сучасних технологій стимулювало подальше розширення інвестування в найбільш перспективні технологічні й інформаційні галузі. Причому темпи інвестицій і впровадження сучасних технологій у США значно перевершували темпи таких впроваджень інших країн світу і, особливо, Європи (що традиційно є більш консервативною).

Безумовно, провідною складовою зростання економіки США є розширення промислового виробництва, що базується на високих технологіях, комп'ютеризації та інформатизації як безпосередньо виробництва, так і управління. Відзначимо, інформаційні технології забезпечують новий і більш ефективний доступ до ресурсів, створюють стимули для появи нових робочих місць - внаслідок економічного буму в США виникло більш 20 млн. нових робочих місць (у результаті чого безробіття знизилось до найнижчого рівня після 60-х - до 4%¹). Тим самим, проявилася ще одна специфічна особливість "нової економіки" - безінфляційне зростання супроводжувалося підвищенням зайнятості. (Нагадаємо, що, відповідно до класичної теорії, зростання попиту веде до підвищення цін, а альтернативою інфляції є підвищення безробіття.) Пояснення тут полягає в тому, що продуктивність, яка постійно зростає, сприяє конкуренції і обмежує можливості підвищення цін, а зниження витрат (унаслідок більш ефективного доступу до ресурсів) забезпечує зростаючий рівень прибутків.

Відзначимо також, що центральний банк Америки (Федеральна резервна система) періодично підвищував процентні ставки, турбуючись, що настільки стрімке і тривале економічне зростання викличе підвищення і рівня інфляції. Проте навіть зростаючі ставки не вплинули ні на темпи росту, ні на очікування агентів ринку - зростання процентних ставок викликало не скорочення інвестування, а навпаки їх розширення, оскільки прискорене зростання забезпечувало можливості повернення навіть відносно дорогих кредитів. Тим самим, проявилася ще одна характерна риса "нової економіки", і виявилось "порушеним" класичне правило, відповідно до якого зростання процентних ставок знижує рівень інвестицій. Слід також зазначити, що ФРС підтримував стійку і стабільну пропозицію грошей, відповідно до одного з правил Фрідмена, про стабільне забезпечення попиту на гроші.

2. Порівняльні аспекти розвитку країн світу

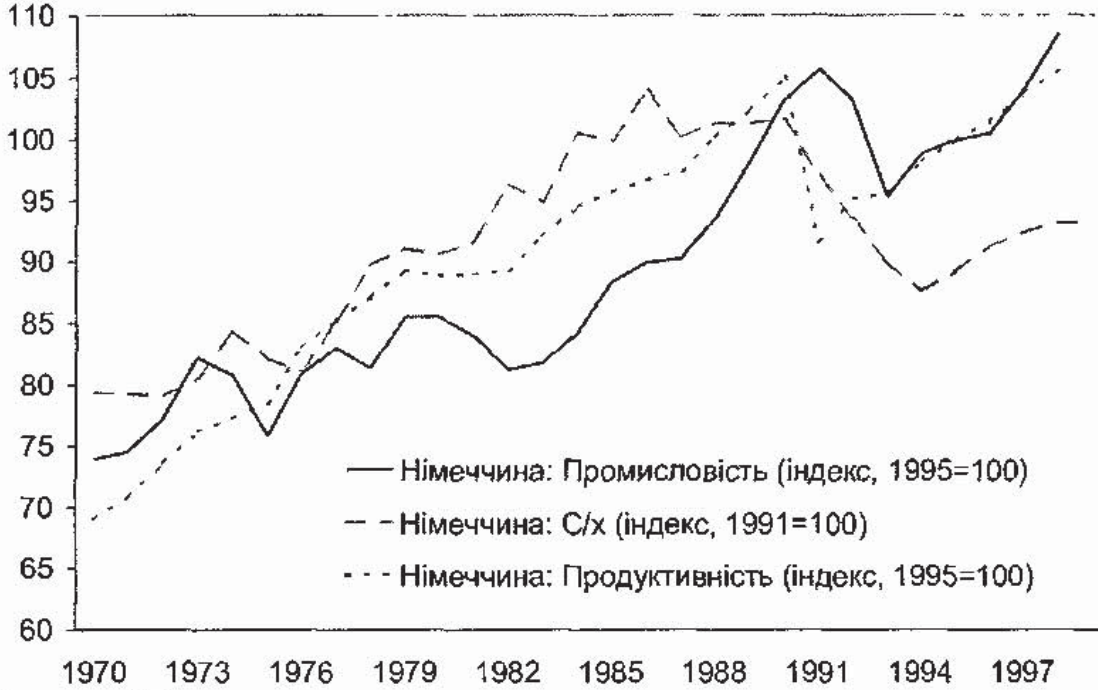
Як же розвивалась економічна активність у інших найважливіших індустріальних країнах? Наприкінці 90-х років жодній з розвинутих країн не вдалося втримати високе стабільне зрос-

¹ Нові робочі місця в США, однак, не забезпечують і не гарантують добробут. Європа вимушена йти іншим шляхом, розвиваючи широкі соціальні програми. І хоча рівень безробіття в Європі вищий, проте і нижчий рівень бідності.

тання (див., наприклад, графіки 2.2,2.3). Зокрема, початок 90-х призвів до сповільнення темпів зростання у середньостроковому вимірі, причому таке сповільнення стало наслідком як взагалі зниження виробництва, так і продуктивності. Для кожної з

Графік 2.2.

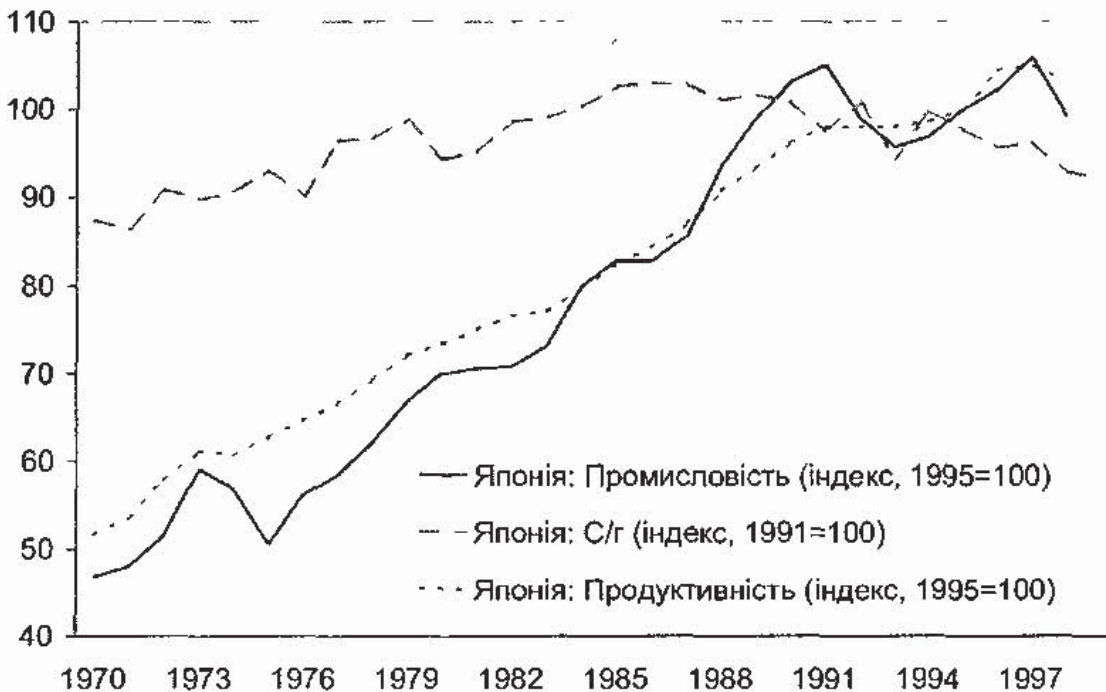
Економічне зростання у Німеччині.



Джерело: IFS

Графік 2.3.

Економічне зростання у Японії.



Джерело: IFS

країн, звичайно, існують свої пояснення, які загалом зводяться до складнощів структурного реформування економічного середовища у глобалізованому світі, який швидко змінюється. А для Німеччини складнощі пов'язувались з необхідністю спрямування значних ресурсів у східні землі, причому без очікування відносно швидкої економічної віддачі.

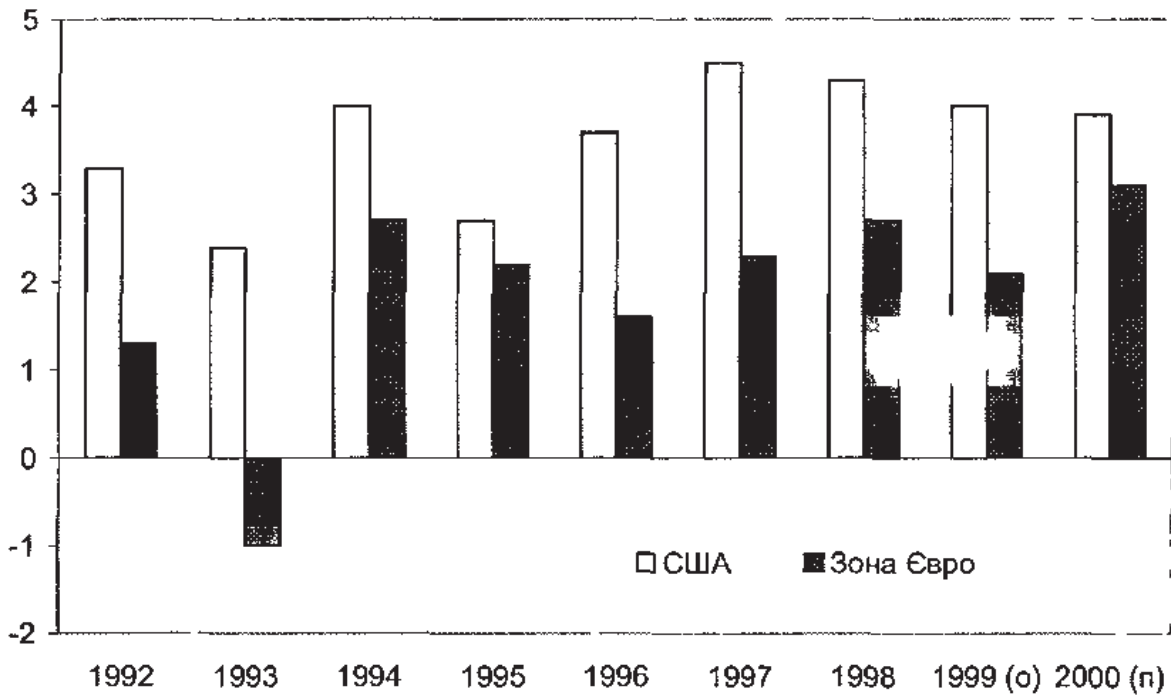
Тобто, в той час, коли економіка США переживала справжній бум, викликаний широким та активним впровадженням інформаційних і високих технологій, країни Західної Європи (і, насамперед, Німеччина) значно уповільнили темпи свого економічного зростання (графік 2.2). Однозначним наслідком такої макроекономічної динаміки стало зміцнення долара відносно інших найважливіших валют на всіх фінансових ринках, починаючи з середини 90-х.

Цікаво, що бум ділової активності і внутрішнього споживання у США був також підтриманий зовнішнім інвестуванням. Пояснення цього ґрунтується на тому, що прискорене реальне зростання призводить до посилення припливу прямих іноземних інвестицій, що, в свою чергу, зміцнюючи виробниче середовище, стимулює розширення також портфельних інвестицій, залучаючи все нові капітали в економіку. В останні роки іноземні інвестори, "зачаровані" високою прибутковістю американських ринків (у тому числі фондового), вклали значні кошти у корпоративний ринок США. Наприклад, прямі іноземні інвестиції з країн зони євро в економіку США у 1999 році сягнули 147 млрд. євро. Враховуючи, що і на 2000 рік темпи економічного зростання США перевищують європейські (графік 2.4), підґрунтя для подальшої міцної позиції долара залишається суттєвим ("сильна економіка - сильна валюта").

Звичайно динаміка валютних курсів країн суттєво різнилась. Більше того, навіть спостерігалась висока "протифазність" курсових коливань, яка особливо проявилась у другій половині 90-х років. У тому числі спостерігалось навіть укріплення окремих валют відносно долару на тлі падіння інших - наприклад, англійського фунта, незважаючи на характерний для країни відплив капіталів, внаслідок традиційно високих інвестицій країни за кордоном. Проте, поряд з таким відпливом, існує і зворотний потік - прямі іноземні інвестиції американського капіталу в країну. Причому в 1999 р. приплив американських прямих інвестицій у Великобританію (21,5 млрд. фунтів) у 10 разів перевищував приплив таких капіталів з континентальної Європи. Тим

Графік 2 4.

Динаміка реального ВВП (% зростання до попереднього року).

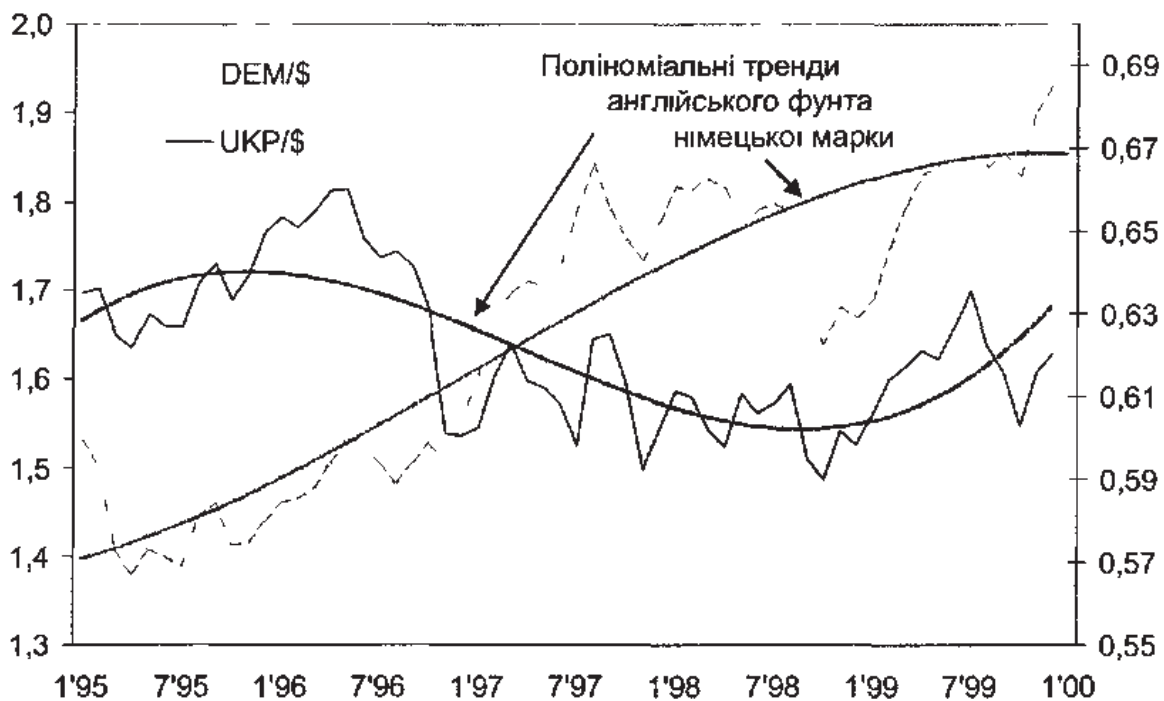


Джерело: IFS

самим, підтверджується теза, що Великобританія в економічних зв'язках швидше може розглядатись як 51-й штат США, ніж країна європейського континенту. Це також відкидає по-

Графік 2 5

Динаміка курсу фунта та марки (ліва).



Джерело: IFS

боювання тих, хто стверджував, що неприєднання Великобританії до Європейського монетарного союзу залишить країну на узбіччі інвестиційного процесу в Європі.

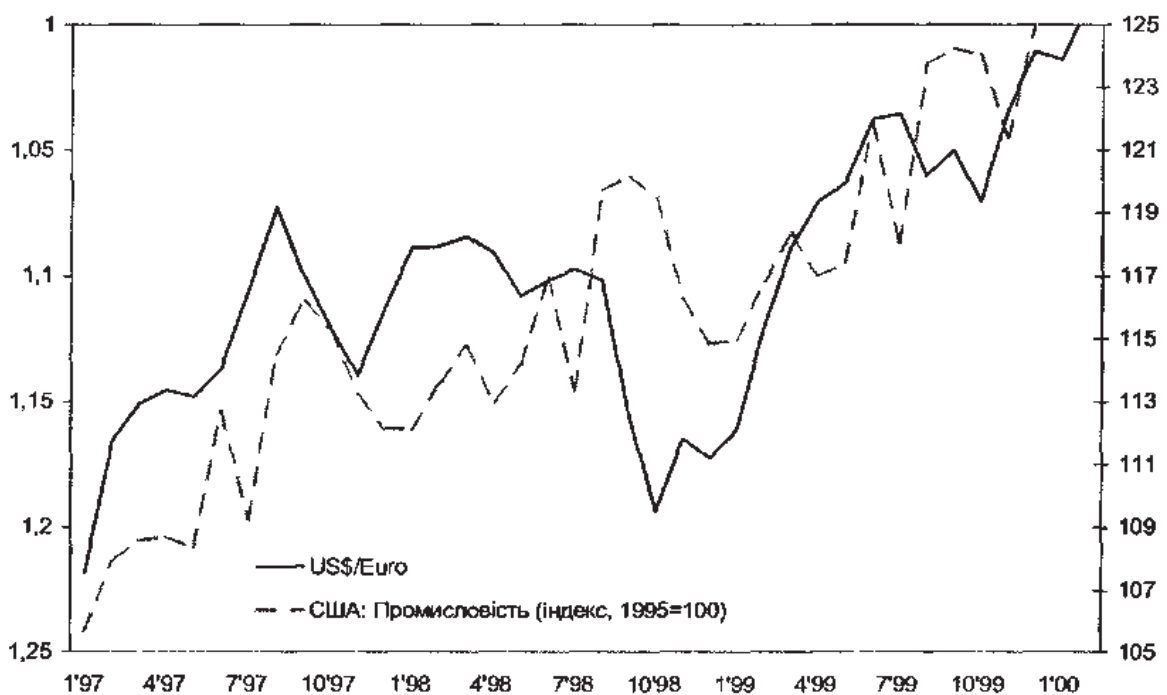
Тенденція ослаблення інших найважливіших валют (марки, фунта, йени) відносно долара підвищувала доларовий попит, водночас взаємні коливання тих валют (графік 2.5) створювали гарні можливості арбітражних операцій, що могли приносити значні прибутки внаслідок глобалізації та стрімкого розширення фінансових ринків. А долар у цьому контексті залишався поза спекулятивними атаками. Безперечно, міцна економіка сама по собі слугувала найважливішим чинником валютної стабільності.

3. Протистояння долара та євро

Найбільш чітко вплив високого економічного росту, як передумови зміцнення долара, проявився в останні три роки (графіки 2.6, 2.7). Хоча США та євро-зона є найбільшими торговельними партнерами і торговельний оборот обох країн виступає важливою складовою ВВП, навіть зміцнення долара відносно євро - не вплинуло на динаміку росту США. І хоча рахунок поточних операцій США залишався дефіцитним (табл.2.1) і ре-

Графік 2.6.

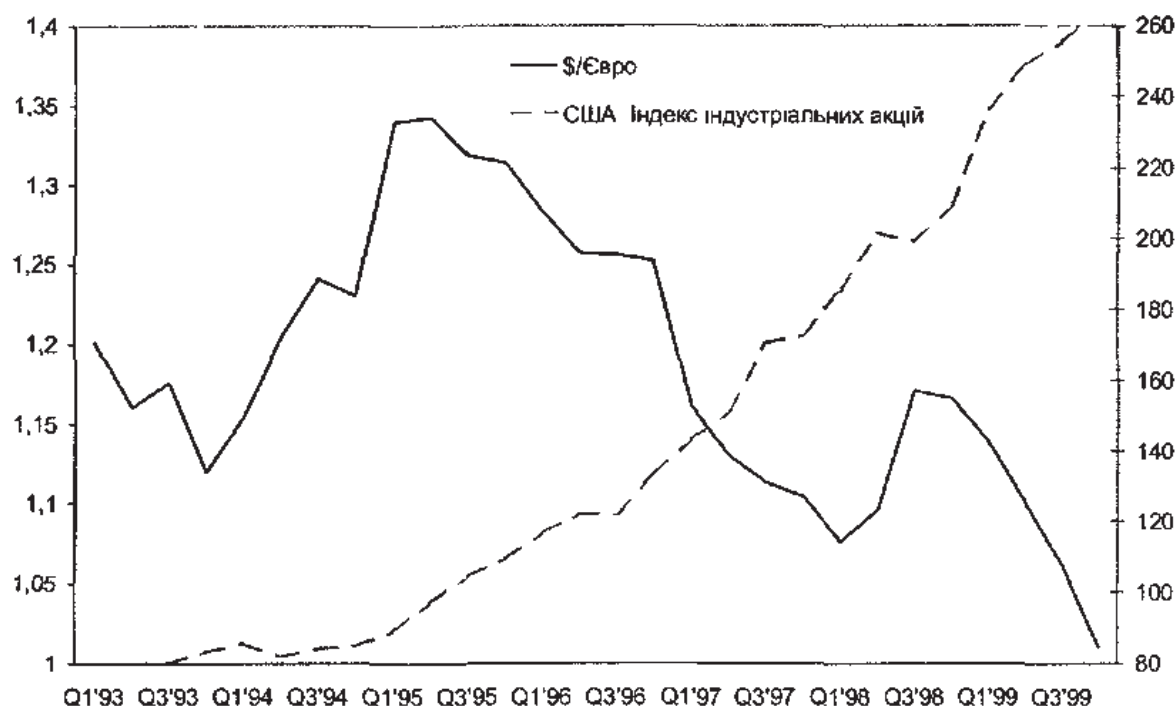
Курс долара до євро (обернена шкала, ліва) і індекс промислового виробництва США



Джерело: IFS, DBR

Графік 2.7.

Курс долара до євро (ліва) і індекс промислових акцій США.



Джерело: IFS, DBR

альний курс долара до євро суттєво зріс, що викликало занепокоєння ряду американських економістів, приплив капіталів у США слугував надійним джерелом забезпечення і підтримки платіжного балансу. При цьому зміцнення долара збільшило вигреш американського населення від споживання здешевлених іноземних товарів. А побоювання витіснення національної зайнятості у США, як зазначалося, не підтвердилося.

У цьому контексті навіть Європа, що наприкінці 90-х помітно знизила темпи свого економічного розвитку, також виграла. Безумовно, "гальмування" Європи викликане, насамперед, тим, що саме Німеччина, як провідна економіка зони Євро, уповільнила темпи свого економічного зростання і сьогодні

Таблиця 2.1.

Сальдо зовнішньоторговельних операцій (\$ млрд.)

	1995	1996	1997	1998
США з Німеччиною	-15,7	-16,5	-19,7	-24,6
США з Японією	-62,9	-50,4	-58,6	-67,2
Німеччини з Японією	-11,4	-8,6	-9,4	-12,7
Великобританії з Німеччиною	-9,1	-8,9	-7,1	-6,8

Джерело: IFS

помітно відстає від США як у темпах економічного розвитку взагалі, так і у впровадженні ІТ та своєму структурному реформуванні.

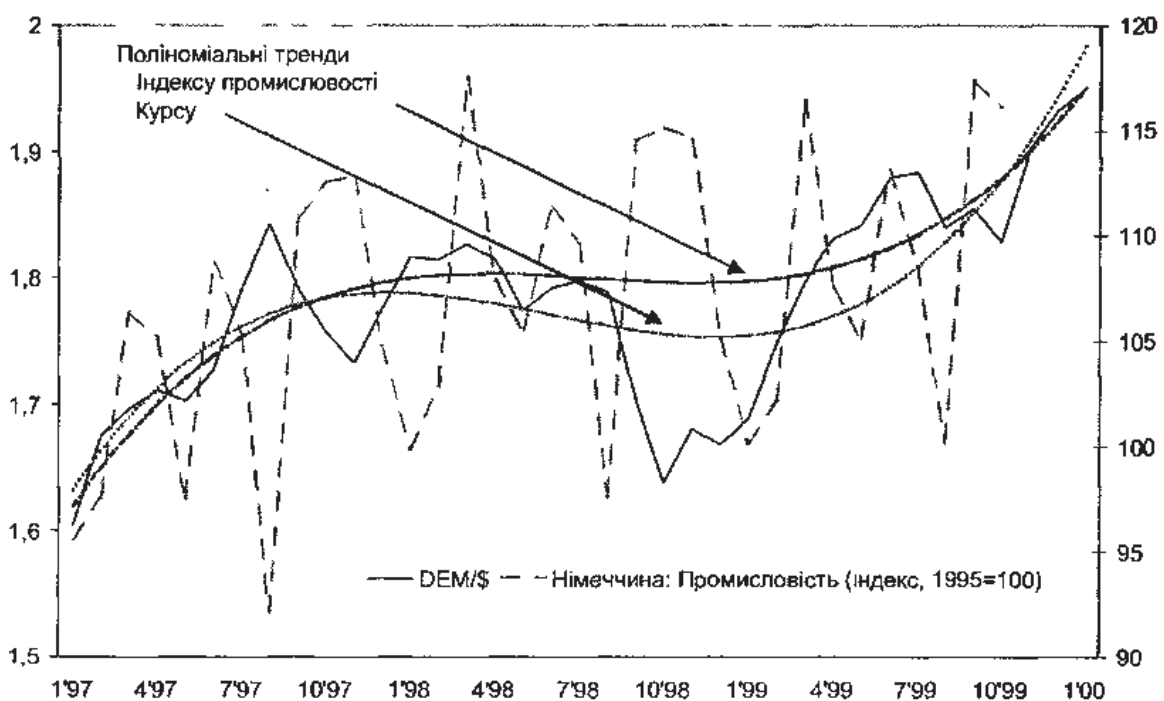
Водночас, Німеччина відновила свій зовнішній сектор, і німецькі економісти навіть стверджували, що, хоча долар і зміцнився, але і німецька економіка не програла (графік 2.8). І взагалі, зростання у США "підтримало" розвиток у Європі. Втрата азіатських ринків через кризу 1997 р., мільярдних активів у Росії в 1998 р., складнощі інтеграційного спрямування, Балканський конфлікт могли б підірвати економіку ЄС, посиливши песимізм і з приводу єдиної Європи. Тому можна стверджувати, що незважаючи на зниження європейських валют (насамперед, німецької марки) європейська економіка певним чином може бути вдячна США.

4. Взаємозв'язок процентної політики та валютної динаміки

Звичайно, процентна політика мала і має безпосередній вплив і на динаміку валютних курсів. В той час як ставки у Європі з року в рік знижувались і наближались одна до іншої, ставки США у більшості випадків підтримувались на вищому рівні (графіки 2.9, 2.10), що слугувало політичним інструментом актив-

Графік 2.8.

Курс марки до долара (зліва) і індекс промислового виробництва Німеччини



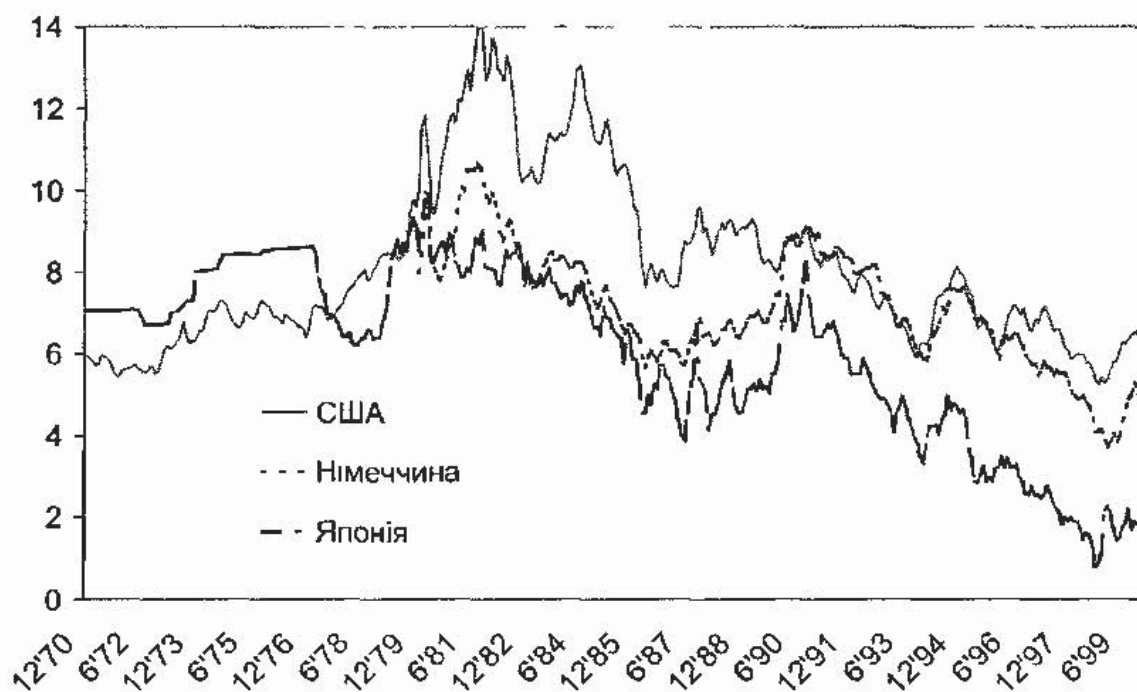
Джерело: IFS, DBR

ної підтримки припливу капіталів². Водночас, процентна політика Великобританії не виявляла такого ж помітного впливу на курс фунта ні по відношенню до долара, ні до марки, що є наслідком вищої орієнтації країни, як вказувлось, на американський континент³, ніж європейський (німецькі ж ставки практично не впливали на потоки капіталів Великобританії). Така відірваність валют на близьких ринках породжує небезпеку спекулятивних атак, і відома успішна атака Сороса саме й була побудована на грі марки проти фунта.

Загалом зауважимо, що вплив різниці процентних ставок на обмінний курс краще проявляється у довгостроковому аспекті, оскільки короткострокові коливання швидше відображають очікування економічних агентів стосовно розвитку монетарної

Графік 2.9.

Довгострокові процентні ставки в країнах світу, % річних.



Джерело: IFS

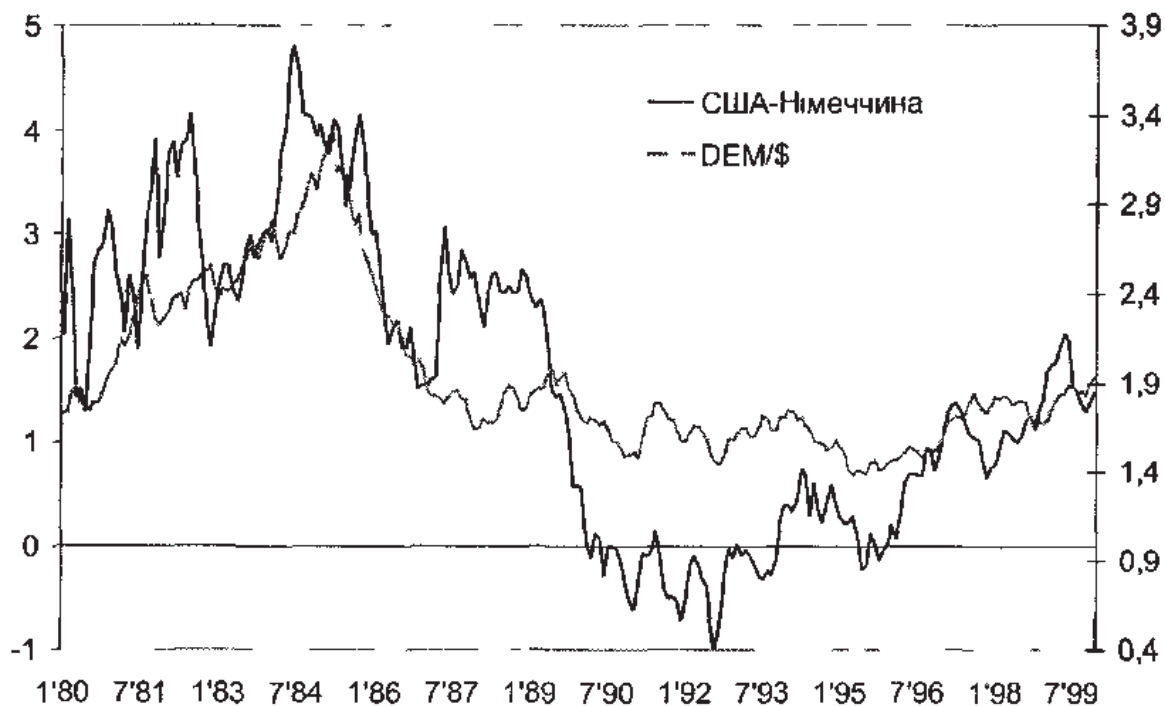
² На графіку 2.10 представлені різниці номінальних ставок. Звичайно, капітал спрямовується у регіони та галузі з вищою реальною прибутковістю. У останні роки рівень інфляції у США був приблизно на 1% вищий, ніж у Німеччині: інфляція у США у 1997 році становила 2,3%, 1998 – 1,6%, 1999 – 2,2%; у єврозоні у 1997 р. – 1,6%, 1998 – 1,1%, 1999 – 1,1%. Тому для різниці реальних процентних ставок крива матиме «пологіший» характер.

³ На початку 2000 року рядом лідерів консервативної партії Великобританії навіть була висунута теза про доцільність приєднання країни не до ЄС, а до північноамериканського НАФТА. І хоча поки що ця теза не набула розвитку, проте з урахуванням показників економічної діяльності певна раціональність безумовно присутня.

політики країни. В цьому контексті поживлення економіки і підвищення процентних ставок у Європі сприятиме зменшенню різниці у доходності і, тим самим, поверненню капіталів з Американського на Європейський континент, що незаперечним наслідком матиме зміцнення євро.

Графік 2 10

Курс (права) та різниця довгострокових ставок.



Джерело: IFS

5. Перспективи євро

Євро, впроваджене 1 січня 1999 року, за оцінками переважної більшості фахівців, мав гарну перспективу стосовно своєї вартості та стабільності. Звичайно, незначна девальвація також розглядалась як один з варіантів розвитку. Проте втрата за рік 20% вартості - такий сценарій став повною несподіванкою. Більше того, виявилось, що євро втратив у вартості також і по відношенню до інших валют.

Загалом, тенденція до ослаблення євро закладалась з середини 90-х років (повільна втрата вартості марки, як основної валюти зони євро, графік 2.10; нагадаємо також, що при впровадженні євро зафіксовано курс 1,95583 DEM/€). Тому подешевшання євро не тільки відносно долара, а й британського фунта та японської йени у 1999 р. також не є чимось несподіваним. Мабуть несподіваним є лише те, що зафіксоване ослаблення євро сталося одночасно по відношенню до всіх основних

міжнародних валют⁴

Втім потрібно зазначити, що коли зміцнення фунта супроводжується вищим економічним зростанням у Великобританії порівняно з Німеччиною, то зміцнення йєни сталося, насамперед, внаслідок значного ослаблення євро взагалі на міжнародних ринках (економіка Японії продовжує потерпати від економічних ускладнень). Разом з тим, безсумнівно, що внаслідок вказаного подешевшання також знизився реальний валютний курс, що дало можливість країнам зони євро збільшити свій експортний потенціал, тим самим компенсуючи зниження внутрішнього попиту (що позитивно вплинуло на підтримку виробництва і доходу країн).

Підбивачи підсумки короткому обговоренню феномену " нової економіки" (яка, крім безпосередньо зміцнення економіки США, стимулювала також зміцнення і долара на міжнародних фінансових ринках), зауважимо, що Америці дійсно вдалося використати свої відносні переваги і закласти новий потенціал довгострокового розвитку⁵. Подальшому прискореному зростанню США також будуть сприяти високі витрати на інформаційні технології - витрати США і Канади в цій сфері значно перевершують європейські (графік 2.11). Причому реальні інвестиції в галузь, з огляду на зростаючу швидкість, якість і надійність сучасних комп'ютерів і їхнього програмного забезпечення, навіть перевершують номінальні.

Поряд з цим, ряд спеціалістів висловлюють сумнів стосовно початку " нової економічної ери". Хоча темпи зростання в інформаційних сферах помітні і значні, проте не до кінця зрозуміло (і поки що немає очевидних емпіричних доказів) наскільки революція в інформаційних технологіях захопила й інші сфери⁶. Також не зрозуміло, як довго протримається хвиля безінфляційного зростання. Проте, якщо усе ж ІТ мультиплікують зростання і в інших сферах та галузях, то нове стрімке зростання американської економіки не забариться проявитися.

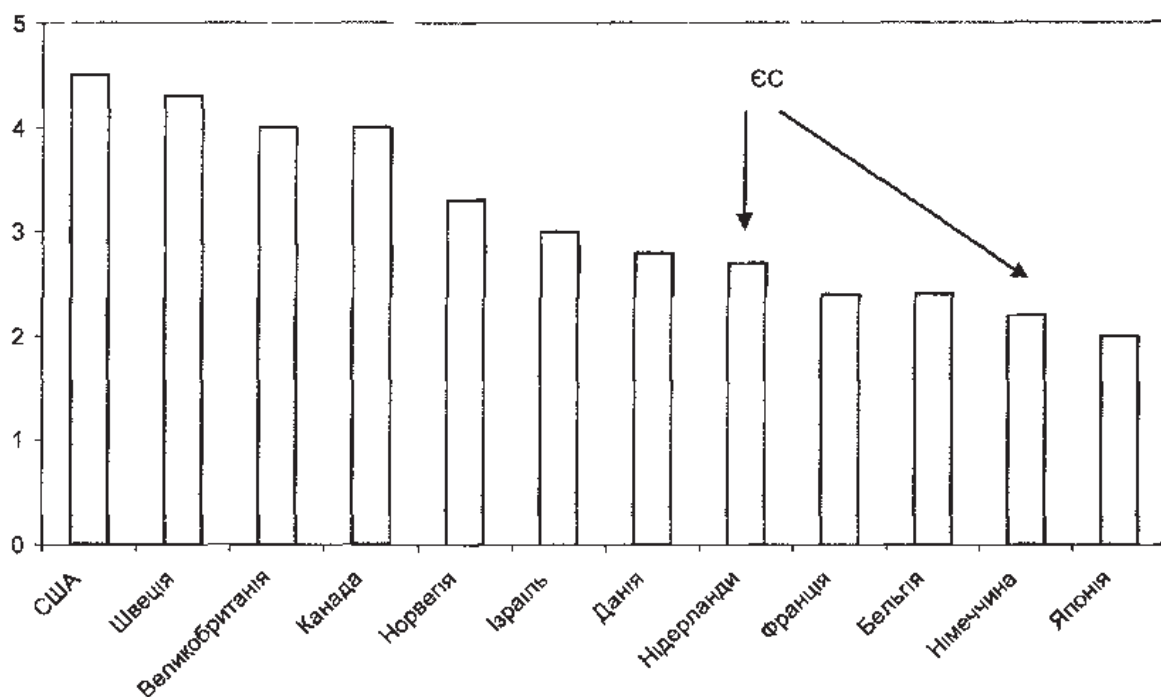
⁴ Так, на початку січня 2000 р. 1 долар = 0,62 фунти, або 1,93 марки, або 102,3 йєни. Станом на кінець квітня 2000 року курси валют становили: 1 євро коштував 0,92 долара США, або 0,58 фунта, або 98,4 йєни. 1 марка впала до 0,47 долара (2,12 марки за 1 долар). Американський долар зріс до 1,08 євро, або 0,63 фунта, або 107 йєн.

⁵ Водночас у середині 2000 року з'явилася низка публікацій, де передбачався крах фондового ринку США з наступною глобальною кризою, руйнівні масштаби якої перевищуватимуть Велику кризу 30-х років.

⁶ Разом з тим, поява парового двигуна та електрики у минулі сторіччя спочатку також виявляла лише обмежений ефект, однак мала глобальний вплив на стимулювання прогресу у наступні десятиріччя.

Графік 2.11.

Витрати країн на інформаційні технології, % ВВП.



Джерело: IFS, DBR

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Валютные режимы и экономические показатели развивающихся стран / Курс по финансовому программированию и макроэкономической политике. - МВФ: Т. 3. - 1998.
2. Дурманова Е., Юрчишин В. Смены валютных ориентиров // Финансовые риски. - 2000, № 2.
3. В.Юрчишин. Валютні кризи./Монографія - К.: УАДУ, 2000. - 200 с.
4. Capital Flows to Emerging Market Economies / Institute of International Finance (IIF), 2000.
5. International Financial Statistics (IFS)/ IMF, 2000.
6. Noyer C. The international impact of the euro. / European Central Bank (ECB). 2000.
7. Schneider S. Euro: Around parity until summer? / Research Topic, DBR. 2000.

Розділ 4.3

МІЖНАРОДНІ РЕЗЕРВИ ТА ПОТОКИ КАПІТАЛІВ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. Домінування долара у міжнародних резервах.
2. Переваги та недоліки утримання статусу міжнародної валюти.
3. Борговий чинник формування резервів.
4. Вплив приватного сектору на формування резервів.

Будь-яка розмова стосовно макроекономічної чи валютної політики неодмінно зачіпає міжнародні резерви, у формуванні яких в найближчі роки можуть відбутися зміни. Утворення монетарного союзу в Європі та впровадження євро - безумовно, подія виняткової важливості для міжнародних фінансових та валютних ринків. Звичайно, євро розглядається не тільки і не стільки як нова валюта. Міжнародне значення євро зумовлене тим, що ця валюта у найближчому майбутньому стане дійсно єдиною валютою практично всієї Європи, а також посіде вагоме місце у світовій валютній системі і, зокрема, у якості міжнародних резервів. Зазначимо, що сьогодні і в Україні починає розглядатись та дискутуватись питання про можливість переорієнтації (чи більшої прив'язки) гривні на євро. Проте, втрата у 1999-2000 рр. євро своєї вартості не тільки по відношенню до долара, а й до інших найважливіших валют вимагає більш точного усвідомлення можливостей євро як світової валюти.

1. Домінування долара у міжнародних резервах

Насамперед зауважимо, що роль американського долара та євро за межами їх "національних" територій продовжує зростати з року в рік¹. Частково це пояснюється утриманням на високому рівні попиту країн для наповнення їхніх міжнародних резервів (табл. 3.1), а ще більшою мірою зумовлено підвищенням доларизації Латинської Америки та "євроізацією" країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). При цьому готівковий долар продовжує домінувати у світовому обігу - приблизно дві третини всіх банкнот долара США, що складає \$ 550 млрд., або екві-

¹ Зрозуміло, що, говорячи про євро, ми маємо на увазі і екію (" правонаступником" якого став євро), а також німецьку марку, голландський гульден, французький франк та інші складові євро-кошика.

валентно 10% монетарного агрегату США M2, знаходяться в обігу за межами США, в той час як з усіх банкнот території Євро за її межами циркулює "лише" € 200 млрд., або 5% сукупного показника M3 для євросони².

Таблиця 3.1

Загальне збільшення резервів країн, що розвиваються (\$ млрд.).

1997	1998	1999 (о)	2000 (о)
42,3	42,2	52,0	74,5
Джерело: ПФ			

Звичайно, євро розширюватиме свій вплив на валюти країн світу. Сьогодні приблизно 30 країн Центральної і Східної Європи та Африки зорієнтовують свою валюту на євро³. Потрібно зауважити, що ризики, пов'язані з можливим стрімким попитом на євро, у випадку розширення зони Євро, на сьогодні не виглядають надвисокими, оскільки перехідні європейські економіки досить незначні порівняно з існуючим Євросоюзом (ВВП останніх у 1998 році складав € 5773 млрд., тоді як ВВП Польщі - приблизно \$ 160 млрд., Угорщини - \$ 47 млрд.).

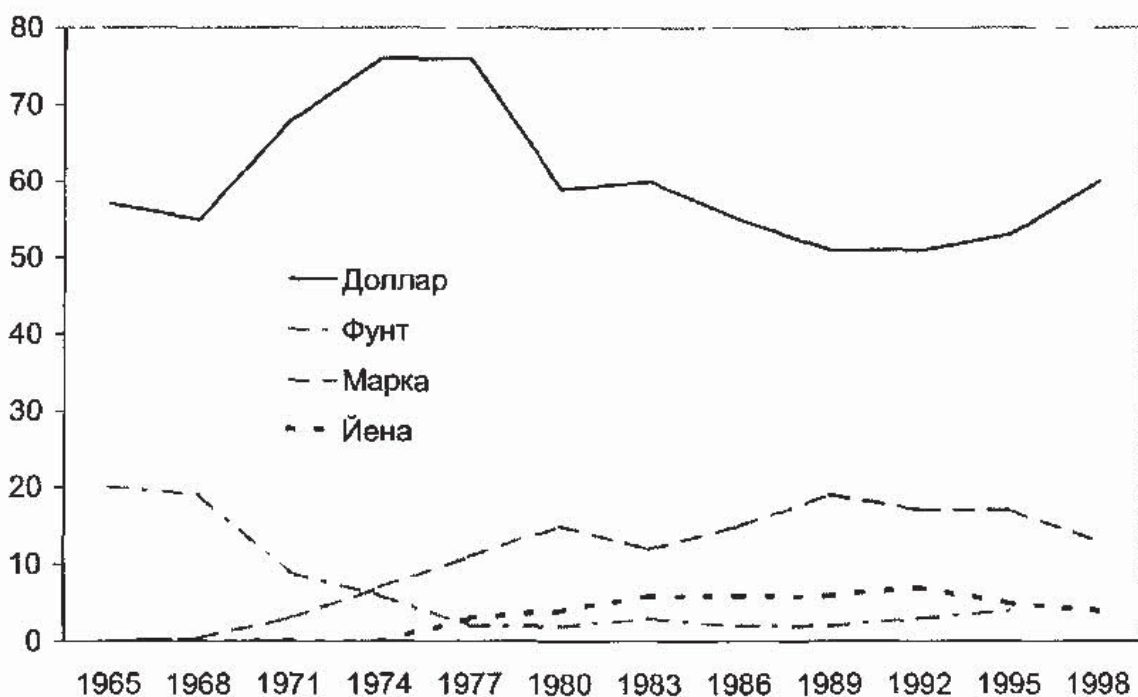
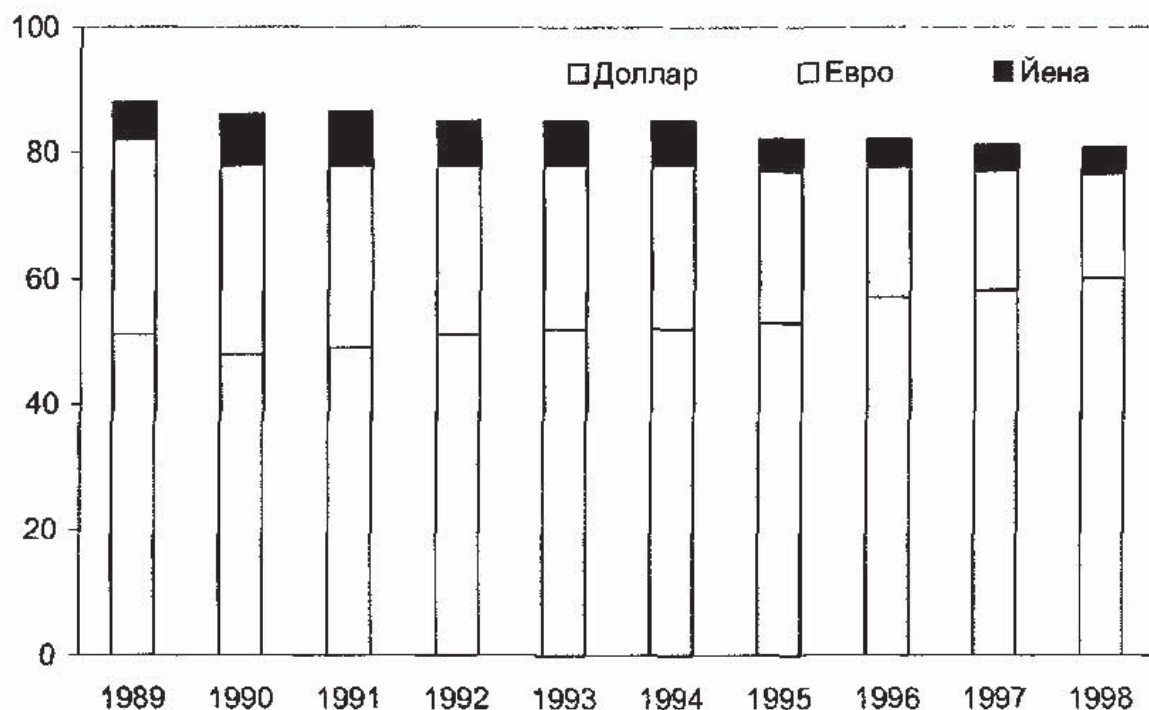
Які б не відбувалися світові зміни, долар залишається провідною резервною валютою світу. Незважаючи на значне зниження частки долара у структурі міжнародних резервів країн у 1990 р. до 48% (з 76% на початку 70-х), протягом десятиріччя ця частка стабільно зростала і на кінець 1998 року перевищила 60% (графік 3.1). Більше того, якщо на початку дискусій стосовно євро як міжнародної валюти рядом американських фахівців висловлювались побоювання про можливе часткове витіснення долара, то сьогодні переважна більшість оцінює утвердження євро як позитивний чинник для розвитку як світової економіки, так і американської зокрема. І останнє базується на неодмінному

²Для Німеччини, наприклад, приблизно 30-40% банкнот марки перебувають в обігу поза межами країни

³Хоча у попередні роки країни Європи у більшості випадків прив'язували свою валюту до кошика валют, процес повної переорієнтації на євро прискорюється - практично всі країни ЦСЄ оголосили фіксацію своєї валюти до євро або перейшли до гнучкого режиму для визначення довгострокового рівноважного курсу національної валюти до євро ринковими механізмами. Зазначимо, що орієнтація валют європейських країн з перехідною економікою на євро зумовлена двома чинниками: значною і постійно зростаючою часткою їх торговельних і фінансових відносин з країнами ЄС, а також бажанням країн ЦСЄ якнайшвидше приєднатись до монетарного союзу

Графік 3.1.

Частка валюти у міжнародних резервах країн світу, %.



Джерело: IFS

виграші американських експортерів від торгівлі з великим і міцним торговельним партнером (об'єднаною Європою, не розділеною міждержавними і міжнаціональними кордонами), який має єдину стабільну валюту, а також надбаними високими конкурентними спроможностями американського бізнесу, американських банків та інвестиційних компаній. Водночас, незаперечним є те, що набагато легше й дешевше використовувати

для торговельних і фінансових угод валюти, якою володіє переважна більшість партнерів (табл.3.2). А тому навіть інерція сприяє долару утримувати міцний статус найпривабливішої міжнародної валюти. Зазначимо, на міжнародних валютних ринках переваги долара порівняно з іншими валютами проявляються найбільш чітко, оскільки через нього легко здійснюється доступ до будь-яких інших валют⁴ (таким же чином традиційне використання долара для тіншової діяльності забезпечує його переваги над іншими валютами).

2. Переваги та недоліки утримання статусу міжнародної валюти

Загалом необхідно підкреслити, що можливість використовувати свою національну валюту як міжнародну має для країни незаперечні переваги, проте привносить і певні недоліки⁵. Вкажемо на деякі переваги визнаного міжнародного статусу валюти:

Таблиця 3.2

Частка валюти в міжнародному використанні, % (на початок 1999 р.)

	Прив'язка валют	Міжнародні резерви ЦБ	Угоди на міжнародних фінансових ринках *	Міжнародні ринки капіталів	Міжнародна торгівля	Готівка за межами національної економіки**
Долар США	39	57	87	54	48	78
Німецька марка	6	13	30	11	16	22
Японська йена	0	5	21	8	5	н д
Британський фунт	0	3	11	8	15	0
Французький франк	29	1	5	6		0
ЕКЮ та інші валюти ЕМС	4	5	17	1		0
Інші / неспецифіковані	22	15	29	12	16	н д
* Сума дорівнює 200, оскільки в угоди задіяні дві валюти*						
** Дані щодо використання готівкової іноземної валюти доступні не по всіх країнах, або готівкова частка валюти країни низька у загальному обсязі						
Джерело ER						

⁴ Якщо інвестор, маючи одну з "екзотичних" валют, бажає мати іншу "екзотичну", то, як правило, він спочатку купує долари за свою валюту, а вже потім за отримані долари може придбати ту валюту, в якій він зацікавлений

⁵ Отримання статусу міжнародної валюти зовсім не залежить від бажання країни мати свою валюту такою, а ґрунтується на довгій історії економічної та політичної стабільності і зростання, довіри міжнародного співтовариства та бізнесу до політики розвитку даної країни, активності і відкритості зовнішньоекономічних зв'язків та фінансових ринків тощо. Поряд з цим, цілий ряд розвинутих і багатих країн (Канада, Швейцарія, Швеція) не виявляють особливого бажання до поширення їх грошової одиниці за межі вітчизняної економіки

- Вигідність для громадян країни та національного бізнесу. Зрозуміло, що для експортерів, імпортерів, кредиторів та позичальників звичніше і безпечніше мати справу зі своєю власною валютою, ніж іноземною⁶ (звичайно, валютні ризики не зникають, оскільки валютні коливання можуть бути значні).

- Вигідність для національної банківської системи. Коли заощадження, кредитування та ділова активність супроводжуються єдиною валютою, банки суттєво скорочують опосередковані видатки (в тому числі за рахунок так званої економії на масштабі).

- Як валюта міжнародного рівня підтримує політичний вплив, так і навпаки - політична та воєнна міць визначають економічну орієнтацію країн світу.

- Економічні вигоди від сеньоражу. Оскільки готівкові гроші, що знаходяться за кордоном, можуть розглядатись як безпроцентне кредитування країни, то добробут країни зростає. (Наприклад, якщо з 550 млрд. готівкових доларів, близько 350 млрд. дол. знаходяться за межами США, а доходність короткострокових державних облігацій - 5,2%, то доход від сеньоражу складає 18,2 млрд. доларів.)

- Можливість кредитувати і отримувати кредити на міжнародних ринках у своїй власній валюті. Фінансування дефіциту рахунку поточних операцій значно полегшується, якщо потоки капіталів переважно деноміновані у тій же валюті, що й поточні платежі.

Проте статус міжнародної валюти привносить і певні недоліки, що пояснює, чому такі країни як Німеччина (до недавнього часу), Японія та Швейцарія не сприяли утвердженню своїх валют як міжнародних. Перший недолік стосується високої мінливості попиту на іноземну валюту, в тому числі внаслідок високої інтернаціоналізації економічного та фінансового середовища. Зокрема, використання резервних валют країнами для інтервенцій на підтримку своїх валют може суперечити завданням монетарної та валютної політики країни, що має валюту міжнародного статусу. Інший недолік стосується загалом зростаючого попиту у світі на резервні валюти (про що йшлося вище). Наприклад, у 60-х і 70-х роках уряди Німеччини та Японії були дійсно стурбовані зростанням попиту на свої активи з боку іноземців, що, внаслідок припливу капіталів, могло спричини-

⁶ Валюти тільки високорозвинутих країн можуть претендувати на міжнародний статус, тому наведений перелік переваг не має ніякого відношення до слабких економік чи економік, що розвиваються.

ти подорожчання марки та йєни з втратою конкурентоспроможності національних товарів і депресивним тиском на національні економіки⁷.

3. Борговий чинник формування резервів

Окремо потрібно виділити валютну орієнтацію країн у борговій сфері, оскільки саме боргові портфелі можуть мати вирішальний вплив на стабільність світової валютної системи (нагадаємо, що азіатська криза мала нерозривними як валютні, так і боргові чинники). Певна орієнтація на євро спостерігалась у зміні валютного кошика запозичень країн на світових фінансових ринках⁸. Частка марки та євро⁹ в останні роки постійно збільшується (хоча не обов'язково за рахунок долара), причому позики у євро використовують не тільки країни, чия валюта прив'язана до євро. Втім, така тенденція ще не стала домінуючою. Так на початку 2000 року найбільші випуски міжнародних бондів виконали: Аргентина - \$ 750 млн. та € 400 млн., Бразилія - \$ 1 млрд. та € 750 млн., Мексика - \$ 1,5 млрд., Туреччина - \$ 1,5 млрд.

Втім, боргові ринки досить чутливі до валютних коливань - ослаблення йєни у період азіатської кризи одразу зробило непривабливими нові запозичення у йєнах¹⁰ (графік 3.2). Тому ослаблення євро у 1999-2000 рр. ймовірно внесе певні корективи стосовно темпів зміни кошика валют боргових зобов'язань,

⁷ Зазначимо, що утвердження євро як резервної валюти не означатиме зникнення валютних суперечностей. Навіть відносно прості ситуації вимагатимуть високої координації політичних зусиль. Припустимо, долар дешевшає відносно євро і монетарним керівництвом визнана доцільність проведення інтервенцій. Проте, хто є відповідальним за рівень та інтенсивність інтервенцій? Чи повинна Резервна система підтримувати долар, продаючи євро-резерви, і чи повинен Європейський центральний банк скуповувати резерви? Односторонні дії (без стерилізації) неодмінним наслідком матимуть інфляційний тиск, що також не сприятиме валютній стабільності. Якщо ж одна із сторін підвищить процентну ставку для захисту своєї валюти, то монетарним чи фінансовим заходам буде надаватись перевага іншою стороною? Загалом, послідовність питань при наданні валюті статусу міжнародної резервної не скорочується.

⁸ Звичайно, країнам легше обслуговувати боргові зобов'язання у тій твердій валюті, до якої прив'язана або на яку зорієнтована вітчизняна валюта.

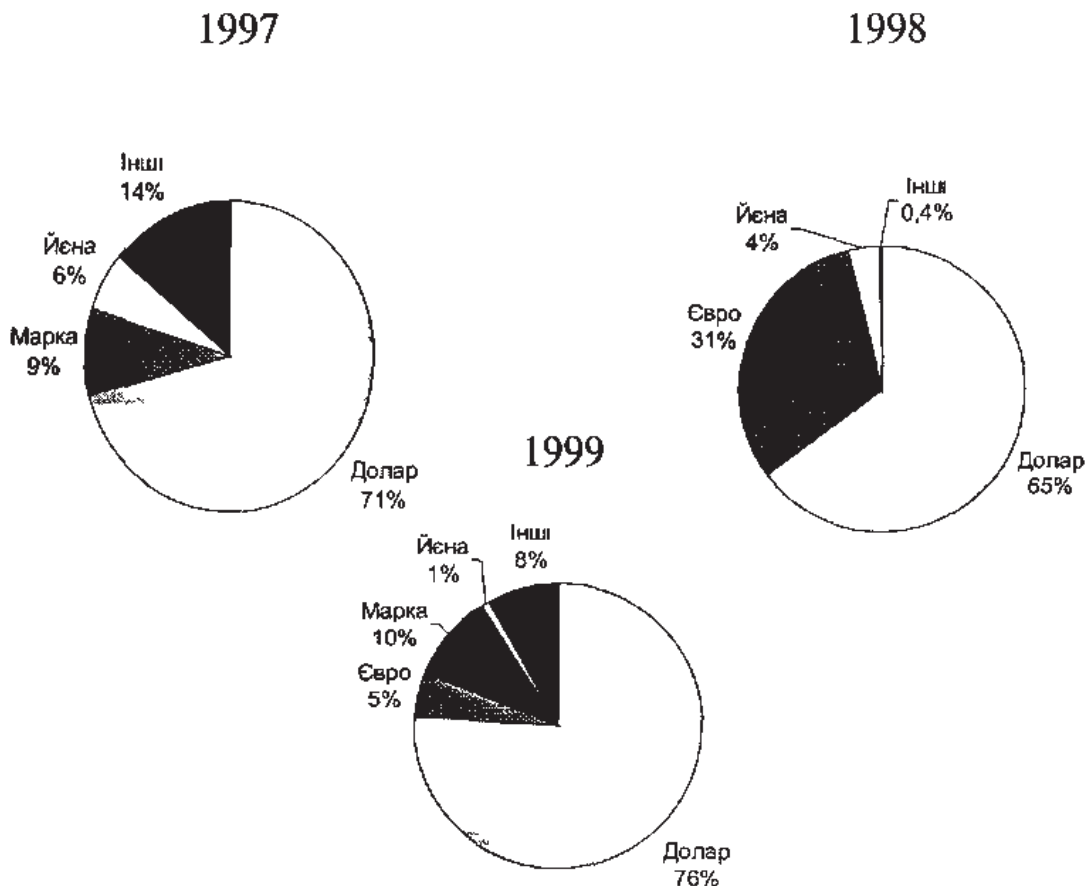
⁹ Зазначимо, що вибір основних валют-орієнтирів (передусім американського долара та німецької марки) країнами, що розвиваються, відображає швидше надійність грошово-кредитної політики США та Німеччини, ніж близькість торговельних відносин чи перспективу отримання матеріальної допомоги від цих країн.

¹⁰ Разом з тим, обслуговування старих боргів, деномінованих у йєнах, в тому числі за рахунок нових доларових запозичень, стає для країни дешевшим.

насамперед, для країн, що розвиваються. І, враховуючи продовження зміцнення долара та позитивні перспективи американської економіки, ймовірно, країни у 2000-2001 рр. будуть більш схильні залучати долари на протипагу євро чи йєні.

Графік 3.2.

Валюта випуску міжнародних бондів, % від загального



4. Вплив приватного сектору на формування резервів

Необхідно також виділити місце приватного сектору та його розвитку у попиті на євро. Хоча, як вказувалось, зростання резервів - важливий чинник розширення євро, вплив приватних капіталів може мати більший ефект (на формування попиту та стійкості міжнародної валюти). Так, якщо сукупні резерви країн на початок 2000 р. склали SDR 1,3 трлн. (\$ 1,7 трлн.), то потоки капіталів приватного сектору перевищували \$ 3,5-4 трлн. Як видно з даних таблиці 3.3, приватні іноземні інвестиції (і зокрема прямі іноземні інвестиції) у країни світу, що розвивають-

Таблиця 3.3

Економіки країн світу, що розвиваються млрд. дол. США.

	1998	1999(о)	2000 (п)
Сальдо рахунків поточних операцій платіжного балансу	-10,1	8,3	-15,7
Чистий приплив приватних капіталів	147,8	148,7	193,1
Прямі інвестиції	117,9	138,8	119,8
Портфельні інвестиції	13,7	17,0	33,7
Резерви (-=збільшення)	-42,2	-52,0	-74,5
Джерело: IIF, DBR			

ся, більш ніж на порядок перевищують рівень рахунку поточних операцій платіжного балансу¹¹ (тим самим, саме від них залежить і рівень тиску на національну валюту).

Вказаний глобальний вияв повною мірою стосується і "регіональних" рівнів - тенденція ринків Європи, що розвиваються, збігається зі світовою (табл.3.4). Причому ресурси офіційних фінансових інститутів та кредиторів (МВФ, Світовий банк, ЄБРР, тощо) також втрачають свою значущість як за обсягами спрямованих ресурсів, так і за впливом на поведінку приватних інвесторів.

Підтвердження домінування потоків приватних капіталів у встановленні рівноважних валютних курсів можна знайти у численних епізодах країн, що розвиваються, незалежно від режиму валютного курсу. Стосовно припливу капіталів виявляється, що чим успішніше країна реформує свою економіку, тим легше їй залучати "необхідний" рівень зовнішніх інвестицій, і така тенденція характерна для більшості національних ринків, що розвиваються (табл. 3.5).

Більше того, приплив приватних капіталів практично не залежить від динаміки реального ВВП; у всякому разі така дина-

¹¹ Традиційно торговельний надлишок розглядається як позитивний чинник підтримки національної валюти, джерело наповнення міжнародних резервів і виконання зовнішньо-економічних зобов'язань країни, а торговельний дефіцит чи дефіцит рахунку поточних операцій спричиняє негативний тиск на динаміку валютного курсу. Разом з тим, в останні роки у зв'язку з широкою лібералізацією потоків капіталів, ситуація значним чином змінилась - торговельний надлишок знижує своє практичне значення для стабільності національної валюти

Таблиця 3 4

Європейські економіки, що розвиваються, млрд. дол. США.

	1998	1999(о)	2000 (п)
Сальдо рахунків поточних операцій платіжного далансу	-16,0	-1,6	-6,9
Чистий приплив приватних капіталів	35,1	31,9	32,5
Прямі інвестиції	12,3	14,7	15,9
Портфельні інвестиції	3,6	3,6	3,5
Чистий приплив приватних капіталів	8,1	3,0	4,4
Резерви (-=збільшення)	-1,9	-9,3	-7,7
Джерело ІІФ, DBR.			

міка вже не має вирішального впливу. Тому практично всі Східноєвропейські країни, і насамперед запрошені до участі у Європейському процесі, на чільне місце своєї економічної політики ставлять створення привабливого інвестиційного середовища, що стимулювало б приплив капіталів у економіку, які

Таблиця 3 5

Сальдо рахунку поточних операцій та прямі іноземні інвестиції, млн. доларів США

	1996	1997	1998	1990(о)	2000(п)
<i>Болгарія</i>					
СAB*	88	428	-118	-650	-820
NFDI**	138	507	537	500	900
<i>Угорщина</i>					
СAB	-1522	-864	-2089	-2300	-2400
NFDI	1791	1525	948	1200	1200
<i>Мексика</i>					
СAB	-2331	-7448	-15964	-14020	...
NFDI	9186	12830	10238	9500	...
<i>Чилі</i>					
СAB	-3512	-3728	-4144	-1475	-1980
NFDI	3445	3353	1842	5300	3400
*СAB - сальдо рахунків поточних операцій платіжного балансу					
**NFDI - чисті прямі іноземні інвестиції					
Джерело ІІФ, IFS					

(капітали) не тільки привносять нові технології та новий менеджмент, але й створюють умови для стабільної і передбачуваної динаміки валютного курсу. При цьому, навіть високий рівень дефіциту рахунку поточних операцій у структурі ВВП не створює проблем для його фінансування (можливо навіть лише за рахунок прямих інвестицій, табл. 3.5) - країни успішного реформування, у тому числі і країни "другої хвилі" приєднання до ЄС, хоча і втратили у 1998-99 рр. ряд ринків у Східній Європі та країнах СНД внаслідок російської кризи, зуміли продовжити політику залучення капіталів і зберегти стабільність своєї національної валюти.

Тому і перспективи євро у переважній більшості аспектів визначатимуться відношенням до цієї валюти приватного сектора, бажанням утримувати та підтримувати валютну стабільність, оскільки оцінка будь-якої валюти як "несприятливої" для приватного сектора може означати намагання замінити її іншою, більш привабливою, з неминучим розбалансовуючим впливом на світові фінансову та валютну системи.

Підсумовуючи, загалом виділяють наступні фактори, які визначають потенційну можливість валюти отримати статус міжнародної:

- Величина економіки та зовнішньоторговельних зв'язків. Сьогодні економіка США перевищує сукупну економіку 12 країн зони євро. Якщо Великобританія, Данія, Швеція, приєднаються до монетарного союзу, тоді "національні" території долара та євро приблизно зрівняються.

- Історичні аспекти. Експортери, імпортери, торгівці валютою звичайно віддають перевагу більш звичним для них валютам. Наприклад, навіть британський фунт залишається міжнародною валютою, незважаючи на втрату Великобританією рівня світової супердержави.

- Фінансові ринки країни. Розвиненість, глибина та відкритість національних фінансових ринків визначають їх вплив на міжнародні фінанси. До недавнього часу Нью-Йорк та Лондон були барометрами фінансової активності у світі. Очевидно, у найближчому майбутньому роль Франкфурта активно зростатиме, проте ні Париж, ні Токіо не зможуть поки що вийти на такий же рівень ділової активності.

- Довіра до валюти. Тільки стабільне економічне зростання, постійна висока привабливість активів, покращання добробуту

населення створюватиме впевненість у надійності валюти як у коротко- так і довгостроковій перспективі. Зрозуміло, що в рамках чотирьох виділених факторів поки що долар має досить значні переваги над євро.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *В.Юрчишин*. Валютні кризи./Монографія - К.: УАДУ, 2000. - 200 с.
2. Capital Flows to Emerging Market Economies / Institute of International Finance (IIF), 2000.
3. *Corsetti G., etc.* What caused the Asian currency and financial crisis? / NY, Sept. 1998.
4. Global FX Outlook & Strategy / DBR 2000.

РОЗДІЛ 4.4

ЦЕНТРАЛЬНО- ТА СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКІ ВАЛЮТИ НА ШЛЯХУ ДО ЄВРО

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. Роль і місце ЄС для країн.
2. Вияви валютної політики в країнах Центральної та Східної Європи.
3. Вияв валютної політики у міжнародному секторі
 - 3.1. Вплив притоку приватних капіталів.
 - 3.2. З досвіду Польщі впровадження валютної політики.
 - 3.3. Переорієнтація на новий валютний режим у країнах ЦСЄ.

Звичайно, досвід всіх країн у їх економічному розвитку є важливим і повчальним, але більш актуальним виглядає те, що відбувається у наших найближчих сусідів - країн колишньої соціалістичної співдружності, котрі завдяки успішним реформуванням вже у найближче десятиріччя стануть повноправними членами європейського співтовариства.

Як зазначалось, починаючи з 1 січня 1999 року, країни Європейського Союзу (ЄС), окрім Данії, Великобританії та Швеції, мають спільну валюту - євро. Ще десять¹ країн Центральної та Східної Європи² (ЦСЄ) почали процес приєднання до єдиної Європи, тим самим, у валютному відношенні зорієнтувавшись також на євро. Розширення монетарного союзу означає, що країни можуть скористатись перевагами єдиного валютного простору:

- прозорість і стабільність цін,
- зниження торговельних та інвестиційних ризиків,
- покращання інформаційного середовища,
- підвищення мобільності робочої сили та капіталів,
- зниження транзакційних витрат.

Виграш країн також буде зумовлений покращанням координації монетарної та фіскальної політики у країнах для досягнення довгострокового зростання. Багатоаспектність пробле-

¹ Десятка країн для приєднання до ЄС: Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія.

² Крім вказаної десятки до країн ЦСЄ також відносять Білорусь, Молдову, Росію та Україну.

матики вимагає концентрованого розгляду окремих складових економічного середовища та заходів економічної політики в окремих країнах. А тому у пропонованому аналізі ми зосередимось на виявах і розвитку валютної політики у європейських країнах з перехідною економікою. Україна знаходиться ще тільки на початковому етапі у впровадженні стабілізаційної політики, тому досвід країн успішного реформування може сприяти і визначеності політики нашої держави.

1. Роль і місце ЄС для країн

З початком демократизації Європи роль і місце ЄС для країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) постійно зростала. Так, наприклад, експорт з ЦСЄ в ЄС у 1998 році склав 114,8 млрд. екю³ і зріс в чотири рази порівняно з 1992 роком (28,3 млрд. екю). Для порівняння, за той же період для вказаних країн загальний експорт за винятком експорту в ЄС зріс всього на 130%.

Водночас, третина зовнішньоторговельного обороту країн ЦСЄ припадає на країни ЄС (з чого приблизно половина припадає на Німеччину) і ще 31% складає зовнішня торгівля країн ЦСЄ між собою. Частка ж Росії, США та Японії у зовнішній торгівлі досягала лише 8%, 4% та 2%, відповідно. Звичайно, з подальшим наближенням до ЄС і розширенням зони євро, значення європейського партнерства буде тільки посилюватись.

Розширенню зв'язків сприяла інвестиційна діяльність. Так на початок 1998 року інвестори з країн ЄС інвестували в регіон 27 млрд. екю, причому 90% цієї суми було інвестовано в Чехію, Угорщину, Польщу, Естонію та Словенію. У середньостроковій перспективі нижча вартість робочої сили, а також розширення місцевих ринків у поєднанні з політичною стабільністю, повинні стимулювати подальший приплив прямих інвестицій у регіон, що повинно надати додаткового імпульсу розвитку. У цьому контексті зауважимо, що Україна змушена конкурувати за фінансові ресурси зі своїми сусідами і повинна довести, чому її середовище може бути більш привабливим⁴.

³ 1 екю = 1 євро

⁴ Здається, вже настав час перестати дивуватись, чому іноземні інвестиції в Україну не зростають. І для цього, насамперед, потрібно відкинути хибну тезу про нібито високу інвестиційну привабливість країни та усвідомити, що капітал сам не приходить, а залучається. Тільки спекулятивний капітал характеризується певною ініціативою, однак супроводжується високою небезпекою для стабільності фінансів країни.

Проте навіть стрімкі та успішні перетворення в країнах ЦСЄ не гарантують автоматичного приєднання до єдиного монетарного союзу. Мінімальними необхідними передумовами інтеграції є стан і динаміка рівня інфляції, процентної ставки, бюджету, боргу та обмінного курсу. Причому обмінний курс виступає вже не тільки і не стільки критерієм готовності країни до входження у Європейське співтовариство. Євро - у недалекому майбутньому стане і "вітчизняною" валютою цих країн, тому ніякого пом'якшення у валютній сфері звичайно бути не може, що однаковою мірою стосується фіскальної і монетарної політики. Звичайно успіх у наближенні до євро суттєво різниться від країни до країни (графіки 4.7-4.15 наприкінці розділу).

Впровадження євро і зміни на фінансових ринках Європейського Союзу стимулювали і відповідні зміни в країнах ЦСЄ. Так, наприклад, якщо у 1998 році тільки 41% випущених бондів в країнах ЦСЄ було деноміновано у валютах країн ЄС, то на кінець 1999 року - вже 72% боргових зобов'язань деноміновано у євро, і перерозподіл відбувся за рахунок долара та йени.

Однак у поточний момент використання євро у країнах ЦСЄ все ще обмежено тим, що євро у вигляді банкнот та монет не з'явиться раніше 2002 року. Разом з тим, використання долара та марки, насамперед, як засобу заощаджень, не зменшується, незважаючи на те, що переважна більшість країн ЦСЄ різко знизили рівні інфляції у своїх країнах (у більшості країн "десятки" інфляція впала нижче 10%) і досягли значних успіхів у фінансовій стабілізації.

2. Вияви валютної політики в країнах Центральної та Східної Європи

Очевидно, що і в найближчому майбутньому євро в цих країнах поступово буде витіснити долар як засіб платежу і як основну валюту міжнародних резервів (настання так званої євроїзації). Нагадаємо, що вже зараз євро використовується як валюта прив'язки чи орієнтації для більшості країн "десятки". Так, Болгарія та Естонія жорстко прив'язали свою валюту до євро через валютну раду. До недавнього часу Польща була прив'язана до кошика, де 55% складав євро, а нещодавно перейшла до режиму плаваючого курсу з метою ринкового встановлення рівноважного рівня злого до євро. Угорщина, в кошику для орієнтації форінта якої було 70% євро, з початку 2000 року повністю переорієнтувалась на євро і має намір наслідувати Польщу, встановивши режим плаваючого валютного курсу для

визначення рівноважного валютного курсу ринковими силами. Так званий керований плаваючий курс у Чехії, Словаччині та Словенії насправді неформально зорієнтований на євро. Фактично тільки Литва залишає свій літ фіксованим до американського долара (4 літи за 1 долар), проте керівництво країни оголосило, що у найближчі два роки літ буде переорієнтований на євро. Розширення євро як валюти прив'язки, означає і поступову переорієнтацію міжнародних резервів країн на євро. Проте очевидно, що така переорієнтація матиме характер лише поступових змін (станом на кінець 1998 року в країнах з орієнтацією на євро лише 17,7% резервів було деноміновано у європейських валютах і 60,3% - у доларах).

Водночас, потрібно мати на увазі, що навіть найуспішніші країни (Польща та Угорщина) більшість своїх зовнішніх боргів мають у доларах, що, звичайно, обмежує доцільність їхньої переорієнтації з долара на євро, оскільки тільки-но євро слабшає відносно долара, одразу дорожчає вартість обслуговування зовнішніх боргів.

Слід нагадати, що за рік з моменту впровадження євро девальвував на 18% відносно долара, на 15% - англійського фунта, 21% - йени. Вочевидь такий відносно значний стрибок виявив тиск на валюти країн ЦСЄ, причому "напрямок" тиску залежав від ступеня прив'язки національної валюти до євро. Так, для Болгарії та Естонії (впровадження валютної ради), зміни євро відносно долара не мали ніякого впливу на економічні відносини цих двох країн з країнами ЄС. Однак зниження національних валют відносно долара та йени одразу здорожчало вартість імпорту (зокрема енергетичного, який традиційно оплачується в доларах) та обслуговування боргів. Водночас, девальвація національної валюти мала позитивний вплив на експорт і підтримку конкурентоспроможності цих країн на зовнішніх ринках. З іншого боку, Польща та Угорщина, у валютному кошику яких долар посідав досить значне місце, менше відчували коливання євро до долара, і валютна динаміка національних валют до євро характеризувалась більшою стабільністю. Проте оскільки інфляція залишалась як у Польщі, так і в Угорщині вищою, ніж у країнах ЄС, то обидві країни втратили у конкурентності певної товарної групи у Європі. Для інших країн, таких, наприклад, як Чехія, чия валюта у 1999 році зросла відносно євро (крона за рік подорожчала на 6%, незважаючи на те, що центральний банк кілька разів знижував процентні ставки),

зменшення експорту супроводжувалось зростанням імпорту, що підвищувало внутрішнє споживання. Іншим позитивним наслідком ревальвації стало подешевшення обслуговування зовнішніх боргів.

Ефективне впровадження валютної ради в Болгарії (з прив'язкою лева до німецької марки) влітку 1997 року мало надзвичайно високий позитивний ефект для країни. Високий дефіцит рахунку поточних операцій (внаслідок російської кризи та згаданих втрат у експорті товарів та послуг) міг створити небажаний негативний тиск на національну валюту. Проте в Болгарії, завдяки приватизації, вдалося широко залучити прямі іноземні інвестиції, що дало можливість не тільки профінансувати зовнішньоторговельний дефіцит, а значним чином поповнити міжнародні резерви. Продовження структурних реформ закладає міцний фундамент і подальшого припливу капіталів, а отже і стабільності валютного курсу (табл. 4.1). Дані платіжного балансу Болгарії підтверджують основну тенденцію ринків, що розвиваються, - приплив приватних капіталів сьогодні виступає основним чинником залучення ресурсів і валютної стабільності.

Таблиця 4.1.

Платіжний баланс Болгарії, млн. дол. США.

	1998	1999(о)	2000(п)
Сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу	-118	-560	-820
Прямі інвестиції	537	500	900
Резерви (-=збільшення)	-461	-400	-564
Джерело: IIF, DBR			

Ризики для валютного курсу в країнах Балтії (і частково Словаччини) пов'язані з високим рівнем зовнішніх боргів по відношенню до резервів країн. Крім того, для Латвії та Литви характерним є превалювання приватних боргів у загальній структурі, а також висока частка імпорту в структурі ВВП (табл. 4.2). Два таких чинники могли б створити суттєві "неприємності" для впровадження політики стабільності валютного курсу. Проте, насправді, знову ж таки високий приплив інвестиційних капіталів гарантував ресурси для обслуговування боргів. Ситуація також полегщується тим, що переважна більшість короткострокових приватних боргів виникають у підприємств перед свої-

Таблиця 4.2.

Рахунок поточних операцій платіжного балансу, % ВВП.

	1998	1999(о)	2000(п)
Латвія	-11,1	-10,7	-9
Литва	-12,1	-10,9	-11,1
Словаччина	-10,1	-7,8	-5,8
Джерело: ІФ, DBR.			

ми зарубіжними головними компаніями (розташованими, на-самперед, у Швеції та Фінляндії). Тому такі борги, за умови ринкового розвитку, не становлять загрози для балтійських (дочірніх) підприємств. Навпаки, головні компанії зацікавлені у сприянні стабілізації і розвитку й самі вживають заходів, спрямованих проти можливого негативного впливу спекулятивних капіталів.

Загалом країни успішного реформування (і такі, що зуміли спрямувати іноземні капітали у національну економіку - Польща, Угорщина, Естонія, Словенія тощо) не мали критичної загрози для своєї валютної політики, на противагу таким, що виявили непослідовність у проведенні перетворень (затримка приватизаційних та реструктуризаційних процесів), а тому зіткнулися з валютною кризою (Болгарія до 1997 року, Румунія; для останньої ризик кризи продовжує залишатись високим).

3. Вияв валютної політики у міжнародному секторі

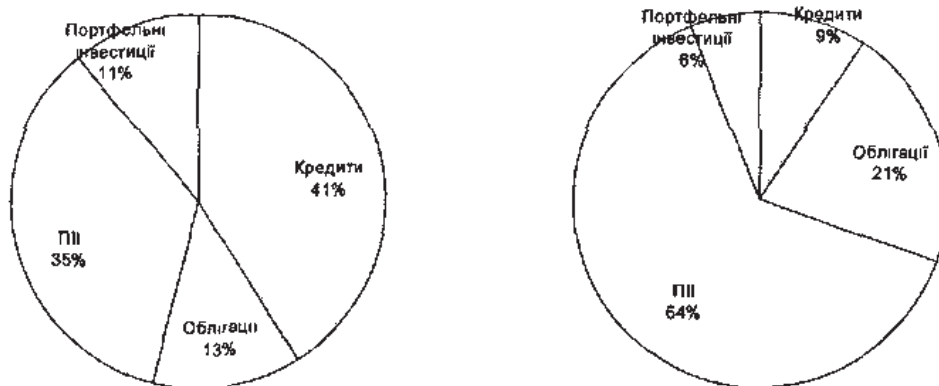
3.1. Вплив притоку приватних капіталів

Як ми зазначали, приплив приватних капіталів у країни Центральної та Східної Європи відіграє вирішальну роль у процесі економічного розвитку країн. Незважаючи на певні складнощі (цілий ряд країн знизили свої макроекономічні показники, в тому числі, внаслідок російської кризи, а також призупинення темпів зростання у ЄС), обсяги капіталів залишаються високими, а їх портфель все більше набуває "продуктивного" вигляду (графік 4.1).

У найближчі роки очікується подальше збільшення припливу приватних капіталів у регіон. Насамперед, таке збільшення пов'язується з продовженням і розширенням (а у деяких країнах хоча б започаткуванням) приватизаційних процесів та структурних перетворень. Офіційне рішення у грудні 1999 року в

Графік 4.1.

Структура припливу приватних капіталів у країни Центральної та Східної Європи, %
1994-\$10,9 млрд. 1999-\$38,1 млрд.



Джерело: World Bank

Гельсінкі про запрошення шести країн регіону до членства в ЄС стало значним моральним і матеріальним поштовхом для ширшої та глибшої економічної розбудови. Решта країн також зможуть виграти внаслідок загального покращання клімату довіри і сприяння, а також можливої переорієнтації частини ресурсів у ринки поза прямим впливом ЄС. Крім того, що прямі іноземні інвестиції приносять поряд з фінансовими ресурсами також новий досвід, новий менеджмент, нові зв'язки, вони також надають країнам можливість отримати ті вигоди, які притаманні Єврозоні і які безпосередньо пов'язуються з валютною стабільністю, зниженням інвестиційних ризиків та включенням у єдиний економічний простір.

Безумовно, приплив капіталів у ринки, що розвиваються, залежить також від економічної ситуації розвинутих країн - основних донорів приватних фінансових ресурсів. Прогноз продовження економічного зростання в Америці, відновлення зростання у Європейському Союзі та очікування глобального покращання економічного середовища створюють гарну основу розширення припливу капіталів у ринки, що розвиваються. При цьому на перше місце висуваються не стільки безпосередньо показники економічного зростання (ВВП, доход), скільки довіра інвесторів до політики держави, прогнозованості економічного середовища. Стосовно таких ринків як Україна необхідно підкреслити, що тільки широка відкрита ефективна приватизація, що супроводжується структурними реформами та інституційним будівництвом, здатна закласти дійсний фундамент припливу капіталів, надасть інвесторам впевненість у

незворотності ринкових перетворень, що, в свою чергу, гарантуватиме міцність національної валюти.

Взагалі, парадоксальним для більшості країн десятки "входження" виглядає те, що країни могли б вітати помірну девальвацію у середньостроковій перспективі. Значно нижчі темпи девальвації порівняно з рівнем інфляції призводять до зростання реального ефективного обмінного курсу, що негативно впливає на динаміку промислового виробництва (графіки 4.2-4.3). Ситуація в Румунії дуже нагадує українську в попередні роки. Високий рівень бюджетного дефіциту, відсутність структурних реформувань, інституційна невизначеність зводили нанівець спроби стабілізації монетарними заходами. І те, що країна (Румунія) також входить у першу десятку (вже цього року повинен стартувати активний переговорний процес стосовно приєднання країни до ЄС), ймовірно можна пояснити скоріше політичними міркуваннями, ніж економічними показниками.

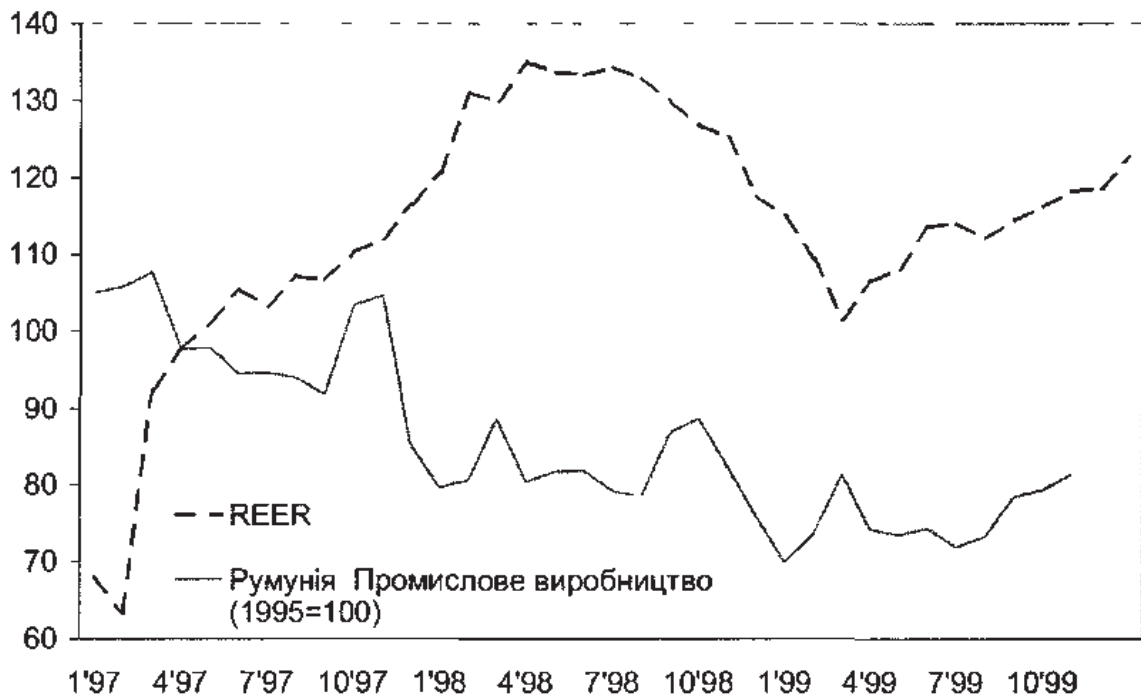
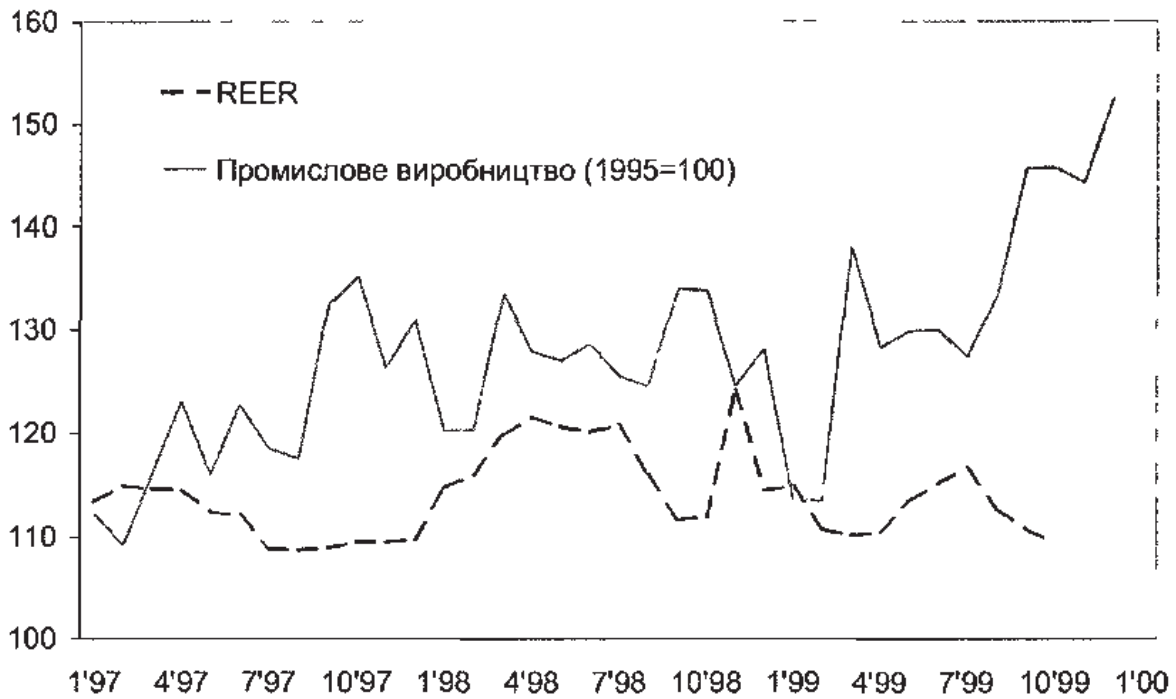
3.2. З досвіду Польщі впровадження валютної політики

Звернемось до більш детального аналізу економічної ситуації і чинників валютної політики у нашого найближчого західного сусіда. З 12 квітня 2000 р. в Польщі офіційно введений режим вільно плаваючого валютного курсу. До цього в останні роки польський злотий був прив'язаний до кошика валют, що складався з євро (55%) і долара США (45%), із цільовою девальвацією у 0,3% щомісяця, при цьому злотий міг коливатися стосовно встановленого паритету до кошика валют у коридорі 15% в обидва боки (тим самим, з огляду на визначений мінімальний контроль капіталів, на практиці злотий вже і раніше наближався до "вільноплаваючого").

Режим прив'язки (що існував раніше) до кошика втрачав свою доцільність у міру того, як зовнішня торгівля Польщі усе більше і більше зорієнтовувалась на ЄС. У 1999 році близько 70% торгівлі Польщі припадало на регіон євро і ще 15% на країни регіону, що також використовують євро як валюту прив'язки. Більше того, згадане зміцнення долара США стосовно євро призвело до зростання курсу злогого стосовно євро з осені 1999 р., у результаті значної частки долара США у валютному кошику. Безумовно, така тенденція негативно позначилася на торговельному балансі країни, насамперед із країнами Європи, бо експорт Польщі став більш дорогим і, що важливіше, за подешевшання імпорту. Зазначимо, оскільки загальною тен-

Графіки 4.2-4.3.

Польща (верхній графік) та Румунія (нижній): реальний ефективний обмінний курс (REER) та індекс промислового виробництва.



Джерело: IFS

денцією валютної політики Східноєвропейських країн є послідовна орієнтація на євро, то зазначені негативні прояви (в тому числі внаслідок ослаблення євро відносно долара та інших валют) характерні для більшості країн регіону.

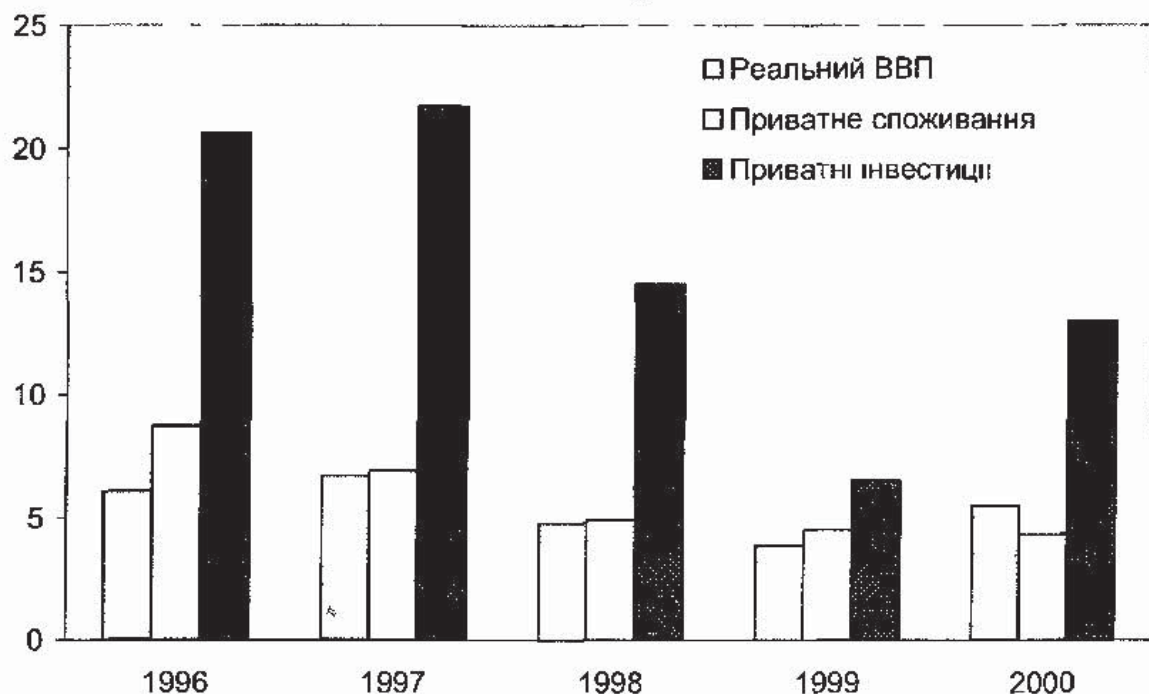
Оголошення переходу Польщі до плаваючого режиму валютного курсу мабуть не буде сприйнято однозначно, хоча керів-

ництво країни оголосило про такий крок ще торік. Польща є однією з найбільших країн Східної Європи, що динамічно розвиваються, - середні темпи зростання економіки, починаючи з 1994 року, перевищили 5%, валові інвестиції зростали з темпом вище 15% на рік (графік 4.4). Широка приватизація, супроводжувана структурними реформами, дозволила розширити приватний сектор, розвинути сучасне виробництво й істотно поліпшити реальний життєвий рівень населення. Послідовне наближення до виконання Маастрихтських критеріїв, що є необхідними умовами європейської інтеграції, сприяло проведенню суворої фіскальної політики і подальшому зниженню фіскального дефіциту та податкового тиску, незважаючи на те, що для підтримки реструктуризації були потрібні зростаючі витрати. З огляду на те, що головною метою у валютній політиці є орієнтація злотого на євро, країні необхідно знати точний курс стосовно євро на дво-трирічний період - а зробити це може тільки ринок, що, безсумнівно, було одним із чинників формальної зміни режиму.

Валютні резерви країни залишалися і залишаються на достатньо стабільному рівні. Незначне зниження обсягу резервів порівняно з початком 1999 р. (деномінованих у доларах) в основному пояснюється переоцінкою резервів, деномінованих в

Графік 4 4

Польща: складові зростання ВВП за категоріями використання,
% зм. за рік.



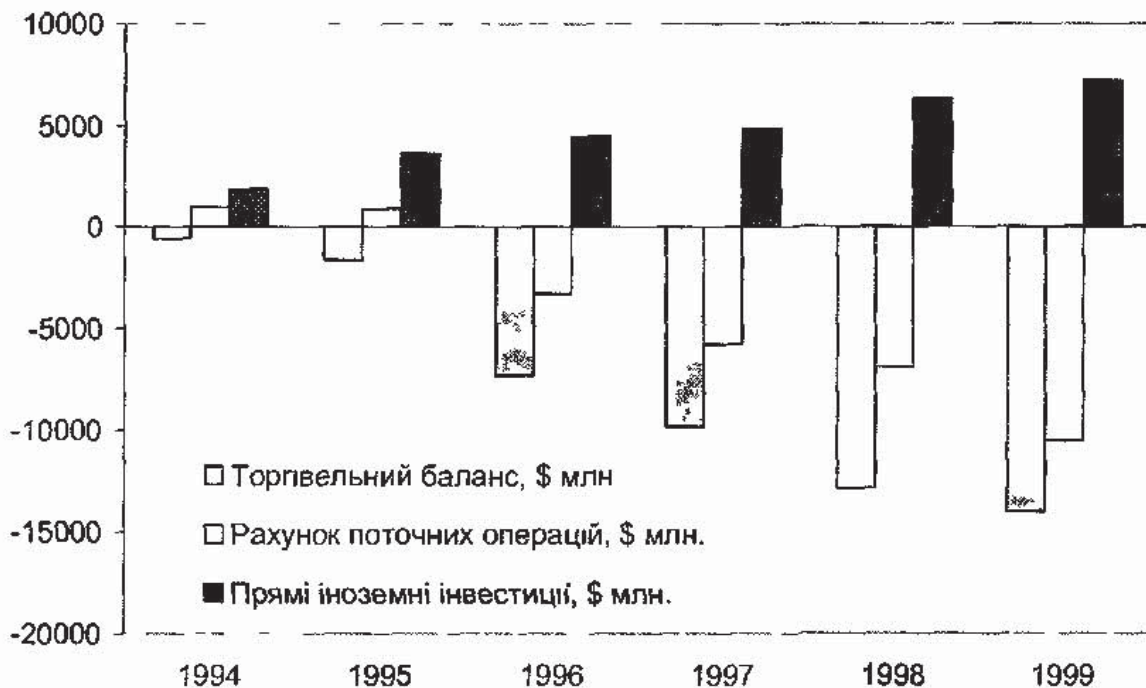
євро, внаслідок ослаблення останнього щодо долара. Продовження припливу капіталів дозволило підтримати стимулюючу монетарну політику без високого інфляційного тиску (у 1999 р. при зростанні грошової бази на 26%, а грошової маси - на 20% інфляція на кінець року склала 9,8%), хоча фактичний рівень інфляції перевершує цільовий початку року. (Для виконання критеріїв приєднання, інфляція повинна бути знижена до 3-5% на рік протягом найближчих років⁵).

Більш високий рівень девальвації (близько 15% за 1999 р.) порівняно з інфляцією дозволив навіть поліпшити реальний обмінний курс, що стимулює впливало на промислове виробництво. Проте продовження припливу капіталів в останні місяці призвело до зміцнення злотого особливо щодо євро.

Фактично лише дефіцит рахунку поточних операцій платіжного балансу, насамперед, як наслідок торговельного дефіциту (графік 4.5), створював напруженість для центрального банку країни. До оголошення прийняття Польщею системи плаваючого валютного курсу, розрахунковий дефіцит рахунку поточних операцій на 2000 рік склав 7,5% ВВП, що лише трохи ниж-

Графік 4.5.

Польща: рахунки платіжного балансу.



Джерело: IFS, IIF, DBR

⁵ Національний банк Польщі «обережно» оголосив середньостроковий цільовий рівень інфляції - 4% в 2003 р., побоюючись, що перевищення встановленого показника може коштувати йому втрати довіри.

че від того небезпечного рівня, що переважав у 1996 р. в Азії й у 1994 р. у Мексиці перед валютними кризами в цих країнах.

Водночас ряд дослідників відзначають, що прийняття плаваючого режиму злого матиме незначний вплив на дефіцит рахунку поточних операцій. Основна проблема полягатиме, як і раніше, у несприятливій структурі експорту Польщі (в якому значну частку складають продукти харчування, сировина і продукти хімічної промисловості), внаслідок чого Польща не може скористатися всіма перевагами поєднання економіки в ЄС. Більш дешевий злотий тільки незначним чином може допомогти збільшити обсяги експорту, з урахуванням жорсткої конкуренції з боку країн із низькими виробничими витратами. Тим самим, незначна девальвація буде мати лише короткостроковий позитивний ефект. Тільки значна девальвація злого зможе підвищити цінову конкуренцію польського експорту, але найближчим часом такий сценарій розвитку подій малоімовірний, насамперед унаслідок необхідності утримання стабільної і прогнозованої динаміки валютного курсу, як одного з фундаментальних критеріїв європейського приєднання.

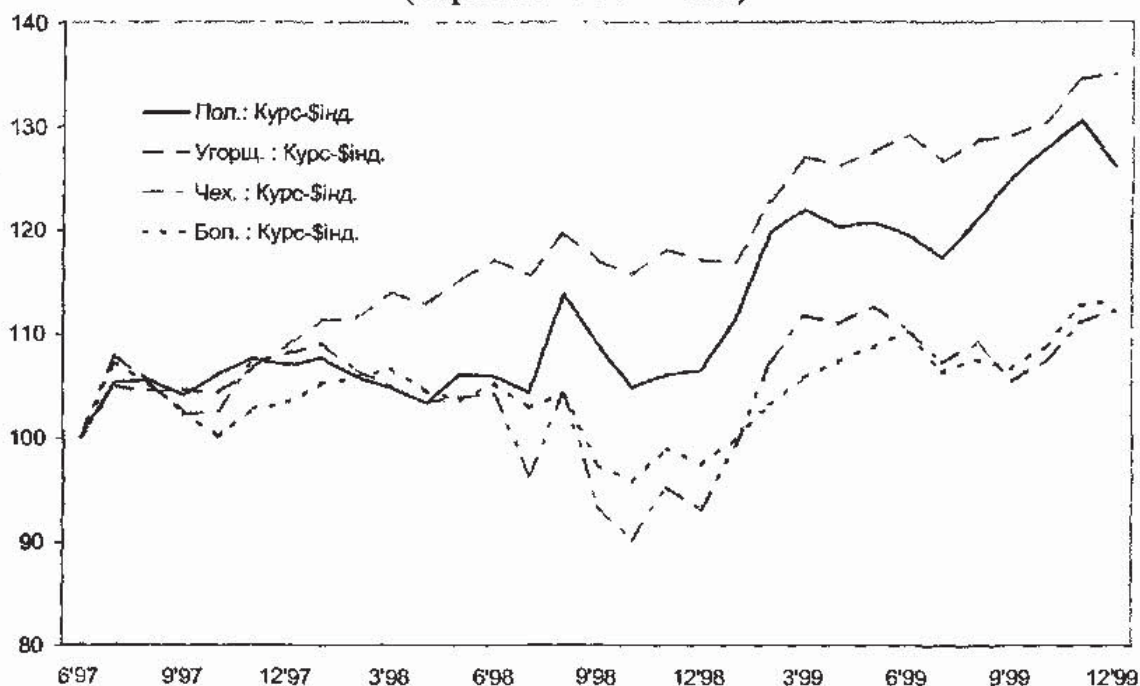
На думку офіційних осіб, вільне плавання злого дасть центральному банку можливість досягти в 2000 р. цільового рівня інфляції - індекс споживчих цін повинен залишатися в межах 5,4-7% відносно минулого року. Водночас, утримання такого низького рівня інфляції вимагає жорсткості монетарної політики, що може підштовхнути вгору процентні ставки (із наступним зниженням рівня реальних інвестицій) і послабити зовнішню конкурентоспроможність країни.

Відзначимо, рішення Польщі щодо режиму валютного курсу може виявитися непоодиноким у Східній Європі. Безсумнівно, й інші країни першої хвилі приєднання зорієнтують свою валютну політику на євро.

3.3. Переорієнтація на євро та плаваючий режим валютного курсу у країнах ЦСЄ

Угорщина раніше також оголосила про введення більш вільного режиму валютного курсу для форинта, проте, з огляду на усе ще високий рівень інфляції, така зміна навряд чи буде реалізована в найближчі місяці. Крім того, достатньо вузький коридор у 4,5%, а також досить жорсткий контроль за потоками капіталів можуть обмежити впровадження вільно плаваючого режиму без ризику для фінансової стабілізації.

Графік 4.6.

Динаміка індексу курсів національних валют до долара США
(червень 1997 = 100)

Джерело: IFS

Чехія, яка, попри уповільнення темпів зростання і зниження промислового виробництва в останні три роки (внаслідок труднощів структурних реформувань), продовжувала отримувати значні інвестиційні ресурси із зовнішніх джерел, і сьогодні не в змозі запобігти зміцненню курсу крони, внаслідок високих іноземних інвестицій, що негативно позначається на експортоорієнтованому виробництві і платіжному балансі країни, погіршенні конкурентної спроможності чеського експорту⁶ (табл. 4.3, згадаємо також графік 4.14). Масштабна приватизація, що забезпечує приплив зовнішніх капіталів, може ще більше ускладнити ситуацію.

Відзначимо, що для запобігання виникаючої валютної нестабільності країни "першої хвилі" приєднання до ЄС бажали б введення євро як "своєї" єдиної валюти ще до повного і формального приєднання. Проте, у даний час керівництво Європейського центрального банку негативно ставиться до такої ідеї, а отак приєднання до монетарного союзу для зазначених країн навряд чи буде можливим раніше 2005 р. (країни повинні принаймні 2 роки витримати Маастрихтські критерії).

⁶ Розвиток економіки і наповнення резервів знаходились в обереній залежності від рахунку поточних операцій – падіння у 1997-99 рр. супроводжувалось покращанням платіжного балансу (табл. 4.3).

Таблиця 4.3.

Окремі макроекономічні показники Чехії.

	1995	1996	1997	1998	1999(о)	2000 (п)
Реальний ВВП, % до зміни	5,9	4,8	-1,0	-2,3	-0,2	2,0
Сальдо рахунку поточних операцій, % ВВП	-2,7	-7,4	-6,1	-2,4	-2,0	-3,5

Джерело: DBR.

Для України (після переходу східноєвропейських країн до плаваючого режиму валютних курсів) також підвищуються валютні і цінові ризики. Сьогодні українські товари практично витіснили з внутрішніх ринків споживчі товари, зроблені в країнах Східної Європи. Проте високі темпи економічного росту в країнах "першої хвилі", зростання продуктивності (що означає зниження витрат) і ослаблення валют східноєвропейських країн можуть створити новий тиск на споживчий ринок України. Тому вже зараз органи грошово-кредитного регулювання країни повинні розглядати інструменти економічної політики, що обмежили б негативний вплив як на динаміку курсу, так і споживчий ринок. Очікування зміцнення євро відносно долара до кінця цього року може сприяти Україні в поліпшенні умов торгівлі з європейськими країнами (нагадаємо, що в Україні традиційно більша увага приділяється динаміці гривні щодо долара).

Крім того, сьогодні Україна чітко зорієнтована на долар як найважливішу міжнародну валюту. Якщо орієнтація на зближення з Європою є не просто ідеологічним або політичним гаслом, то виникає необхідність і в переорієнтуванні у формуванні міжнародних резервів. Для слабких ринків зміни у валютних резервах не виглядають простим завданням, проте визначати і реалізовувати конкретні кроки вже треба починати сьогодні.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Валютные режимы и экономические показатели развивающихся стран / Курс по финансовому программированию и макроэкономической политике. - МВФ: Т. 3. - 1998.

2. В.Юрчишин. Валютні кризи./Монографія - К.: УАДУ, 2000. - 200 с.

3. Approaches to exchange rate policy: choices for developing and transition economies / Eds. R.C. Barth, C.-H. Wong. - IMF, 1994.

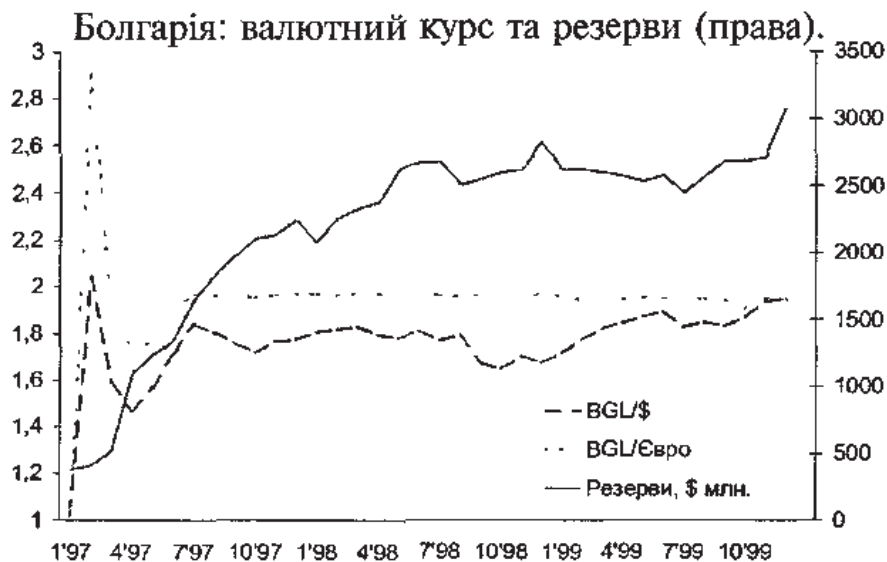
4. Capital Flows to Emerging Market Economies / Institute of International Finance (IIF), 2000.

5. International Financial Statistics (IFS)/ IMF, 2000.

6. Kern S. Eastern Europe and EMU: economic relations and outlook on membership. / Research Topic. Deutscher Bank Research (DBR). 2000.

7. Noyer C. The international impact of the euro. / European Central Bank (ECB). 2000.

Графік 4.7.



Графік 4.8.



Джерело: IFS

Графік 4.9.



Графік 4.10.



Графік 4.11.



Графік 4.12.



Графік 4.13.



Графік 4.14.



Розділ 4.5

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ ТА ВАЛЮТНОГО КУРСУ УКРАЇНИ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

- 1. Відвернення дефолту - незаперечний успіх державної політики*
- 2. Де взяти \$ 2 млрд?*
- 3. Укріплення гривні - благо для країни чи турбота для уряду?*

Винятковий вияв уваги до боргової складової при формуванні економічної політики України зумовлений тим, що саме у зовнішньому боргові сконцентрована слабкість і непослідовність урядової політики протягом років незалежності. Упущення у борговій сфері роблять уряд повним заручником короткотермінових завдань практично унеможливаючи формування стратегії управління боргами. Така слабкість боргової політики безпосередньо пов'язана з чинниками валютних криз, а, в свою чергу, девальвація національної валюти здорожує вартість боргу для економіки і призводить до подальшого падіння.

В той же час, традиційні сценарії розвитку динаміки валютного курсу гривні зорієнтовані на різного роду девальвацію упродовж наступних років, що аргументується необхідністю сприяння експорту та підтримки платіжного балансу. Суть пропонованого альтернативного погляду на динаміку курсу гривні відносно долару полягає у тому, що *за умови прискореного реформування та сприяння притоку капіталів укріплення гривні буде не тільки ймовірним, але і бажаним, і більш доцільною для економічного розвитку може виявитись слабка ревальвація гривні вже починаючи з 2002-03 рр.*

1. Відвернення дефолту - незаперечний успіх державної політики

Вдала реструктуризація зовнішнього боргу навесні 2000 року тимчасово відвернула небезпеку повної втрати Україною своєї платоспроможності, небезпеку отримання довгострокового статусу боржника-банкрота. В той же час, наднизькі міжнародні резерви країни¹ не дають можливості сподіватись на повні і

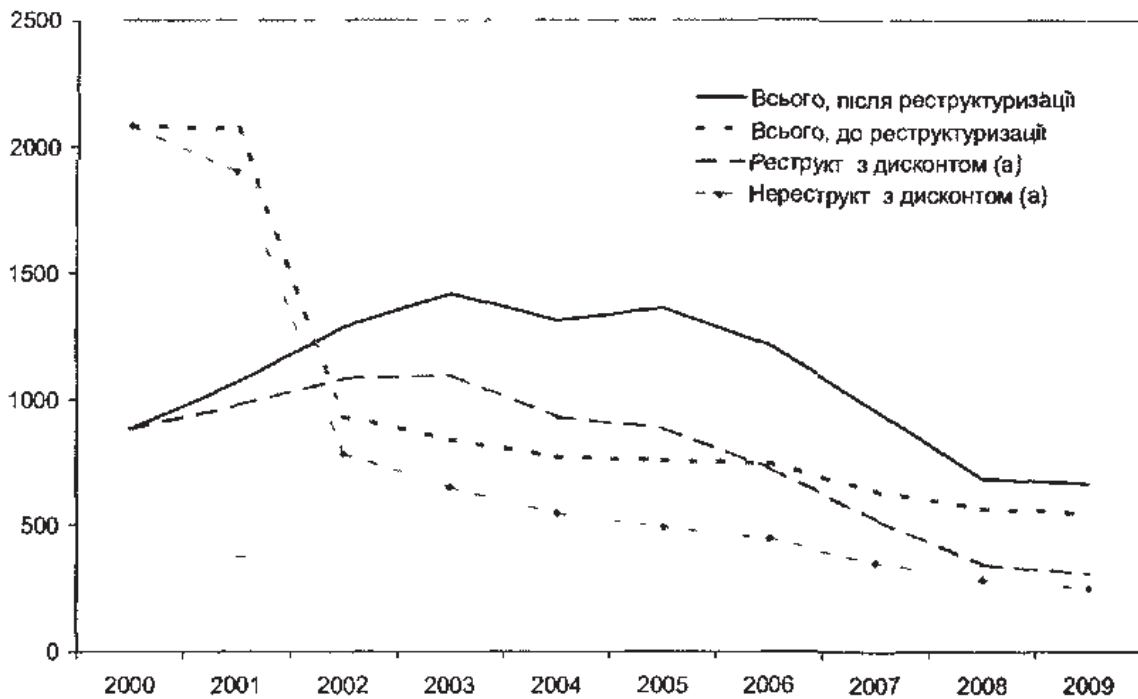
¹ У кінці 2000 року валові резерви центрального банку країни ледь перевищували 1,2 млрд. доларів США.

вчасні виплати у найближчі кілька років без ефективних радикальних заходів економічної політики прискорення реформування, створення привабливого бізнес середовища.

Очевидним чином реструктуризація суттєво змінила обсяги зовнішніх виплат по роках (графік 5.1, табл. 5.1). Звичайно, 2002-2005 рр. будуть надзвичайно складними для обслуговування², проте за умови економічних прискорень зовсім не виглядають неможливими. Порівняємо боргові виплати до та після реструктуризації у період 2000-2009 рр. (часовий простір, у якому зосереджено практично весь існуючий станом на середину 2000 р. зовнішній борг).

Графік 5.1.

Виплати за зовнішніми боргами до та після реструктуризації, \$ млн.



Джерело: Мінфін України. Оцінка: автор

На перший погляд загальні (акумульовані) номінальні виплати після реструктуризації виглядають вищими (приблизно на 1 млрд. доларів) у порівнянні з тими, що були на початку 2000 року (до реструктуризації) (графік 5.2). Проте, фінансові потоки наступних періодів мають різну цінність в залежності від

² Ми, очевидним чином, не обговорюємо взагалі доцільність реструктуризації — у нас не викликає сумніву її необхідність з врахуванням стану державних фінансів у кінці 1999. Зрозуміло, що Україна не мала ресурсів для необхідних виплат у 2000-2001 рр., тому альтернативою міг бути тільки дефолт, що недоцільно було б допустити ні з політичних, ні економічних міркувань.

часового періоду. Тому для більш точної реальної оцінки вартості потоку, визначимо для обох потоків чисту теперішню вартість за різних дисконтних ставок.

Таблиця 5.1.

Виплати за зовнішніми боргами (без врахування виплат НБУ), млрд. дол. США

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Погашення	0,70	0,90	0,85	0,87	0,89	0,70
Обслуговування	0,60	0,50	0,46	0,40	0,32	0,26
Разом ³	1,3	1,4	1,3	1,3	1,2	1,0

Джерело: Мінфін України. Оцінка: автор.

В такому випадку ми отримуємо вже дещо інший політичний результат. Як і слід очікувати, теперішня вартість зі зростанням дисконтної ставки суттєво знижується, і таке зниження є більш суттєвим для більш віддалених періодів. При цьому теперішня вартість обох потоків зрівнюється за дисконтної став-

Графік 5.2.

Виплати по зовнішніх боргах до та після реструктуризації, \$ млн.



Джерело: Мінфін. Оцінка: автор

³ Очевидним чином, вимагатимуться нові запозичення і за умови уникнення дефолту виплати, починаючи з 2003–2005 рр. значно збільшаться (табл.5.1). (Зокрема, ряд обслуговування не матиме спадної динаміки – величини виплат утримуватимуться на рівні 0,5–0,6 млрд. доларів у залежності від вартості можливих залучень ресурсів на ринках капіталів у 2002–2004 рр.)

ки близько 9% (графік 5.2, ставка "а"), а при більш високому дисконтуванні, теперішня вартість потоку після реструктуризації вже перевищує теперішню вартість до реструктуризації (і навпаки, за ставкою дисконту менше 9% теперішня вартість реструктуризованого потоку перевищує таку вартість до реструктуризації). Тобто і оцінка успішності реструктуризації як політичного заходу має ґрунтуватись, в тому числі, на зведеній величині дисконтованої вартості.

Дисконт у 9% - як його оцінити. Звичайно, це значно вище, ніж довгострокові ставки на європейських ринках, котрі сьогодні складають 5-5,5%, чи вартість залучення ресурсів від МВФ чи Світового банку. Проте кожне з таких джерел для України вкрай обмежене (у тому числі внаслідок політичної перебудови всередині самих міжнародних фінансових інститутів). Кредитний рейтинг України Саа1 - найнижчий у Європі - вказує, що за найсприятливіших умов, вартість залучення ресурсів в Україну не може бути нижчою 18-20%. І саме про такий рівень дисконтної ставки можна говорити. А тому *теперішня вартість реструктуризованого потоку стає значно нижчою, ніж нереструктуризованого*, і ми можемо позитивно оцінити політичний захід реструктуризації зовнішніх боргових виплат.

Особливо критична ситуація складається саме для 2001-2004 рр. (табл. 5.1-5.3) - з врахуванням існуючого графіку виплат НБУ, щорічно країна повинна вилучати зі своїх ресурсів близько 2 млрд. доларів. Звичайно, така структура зазнає змін, якщо

Таблиця 5.2.

Структура обслуговування виплат по державних внутрішньому (млн. грн.) та зовнішньому (млн. доларів США) боргами без НБУ

	2001	2002	2003	2004
<i>Зовнішні платежі, всього</i>	<i>1100,4</i>	<i>1366,0</i>	<i>1521,7</i>	<i>1443,4</i>
Основна сума	489,9	698,8	936,5	924,1
Обслуговування	601,5	667,1	585,2	519,4
<i>Внутрішні платежі, всього</i>	<i>8299,4</i>	<i>8126,9</i>	<i>4204,7</i>	<i>2922,3</i>
Основна сума	5012,1	5015,1	2722,2	2540,6
Обслуговування	3287,4	3111,7	1482,5	381,8
Джерело: Міністерство фінансів.				

Україні вдасться вийти на міжнародні ринки капіталів. При цьому, важливою умовою є отримання довгострокових кредитів, звичайно не за високими ставками. І зазначимо, що для обслуговування боргів держави країна навіть не зможе використовувати свої міжнародні резерви, що теоретично могло б мати місце⁴, оскільки графік щорічних виплат самого Нацбанку (табл. 5.3) у найближчі два роки також вкрай напружений.

Таким чином, *вірогідним наслідком існуючої боргової структури є поновлення ситуації дефолту вже у 2002-2003 рр.* (вказимо, що повторної реструктуризації вже досягти не вдасться). Де ж взяти щорічно \$ 2 млрд.? Вихід з такої небезпечної ситуації досить "легкий" і лежить в іншій площині нашого розгляду.

Таблиця 5.3.

Структура виплат МВФ (млн. доларів США)

	2000*	2001	2002	2003
<i>Всього</i>	<i>877,8</i>	<i>602,1</i>	<i>285,2</i>	<i>210,9</i>
Погашення	796,4	550,1	251,4	186,4
Обслуговування	81,4	52	33,8	24,5
*Під час підготовки матеріалу програма розширеного кредитування відновлена не була.				
Джерело: Мінфін України. Оцінка: автор.				

2. Де взяти \$ 2 млрд?

Відповідь на питання про 2 мільярди доларів частково отримується з аналізу потоків капіталів, що утвердились сьогодні у світі. Зазначимо, що неодмінною складовою стрімкого економічного зростання є також зростання імпорту, що може суттєво погіршити рахунок поточних операцій платіжного балансу, що, в свою чергу, виявить негативний тиск на національну валюту. Традиційно торговельний надлишок розглядається як позитивний чинник підтримки національної валюти, джерело наповнення міжнародних резервів і виконання зовнішньо економічних зобов'язань країни. Разом з тим, в останні роки у зв'язку з широкою лібералізацією потоків капіталів, ситуація значним чином змінилась - торговельний надлишок практично не має

⁴ Так, наприклад, Мінфін для зовнішніх виплат купує валюту у НБУ, збільшуючи внутрішній борг, здешевшуючи гривню, здорожчуючи вартість залучення ресурсів, розкручуючи інфляційні очікування, проте забезпечуючи країні імідж справного платника боргів.

ніякого значення для стабільності національної валюти. Повертаючись до попереднього розділу, приватні іноземні інвестиції (і зокрема прямі іноземні інвестиції) у країни світу, що розвиваються, більш, ніж на порядок перевищують рівень рахунку поточних операцій платіжного балансу (тим самим, саме від них залежить і рівень тиску на національну валюту). І можна стверджувати, що *саме від них - потоків приватних капіталів - залежить і рівень тиску на національну валюту*, котрі, крім фінансування негативного сальдо платіжного балансу, слугують інструментом поповнення міжнародних резервів країн.

Причому виявляється, що чим успішніше країна реформує свою економіку, тим легше їй залучати "необхідний" рівень зовнішніх інвестицій, і така тенденція характерна для різних ринків, що розвиваються. Більше того, притік приватних капіталів практично не залежить від динаміки реального ВВП; у всякому разі така динаміка вже не має вирішального впливу.

Підтвердження домінування потоків приватних капіталів у встановленні рівноважних валютних курсів можна знайти у чисельних епізодах країн, що розвиваються, незалежно від режиму валютного курсу. Тому практично всі Східно-Європейські країни, і насамперед запрошені до участі у Європейському процесі, на чільне місце своєї економічної політики ставлять створення привабливого інвестиційного середовища, що стимулювало б притік капіталів у економіку, котрі (капітали) не тільки привносять нові технології та новий менеджмент, але і створюють умови для стабільної і передбачуваної динаміки валютного курсу. При цьому, навіть високий рівень дефіциту рахунку поточних операцій у структурі ВВП не утворює проблем для його - країни успішного реформування, у тому числі і країни "другої хвилі" приєднання до ЄС, хоча і втратили у 1998-99 рр. ряд ринків у Східній Європі та країнах СНД внаслідок російської кризи (погіршивши свої торговельні баланси), зуміли продовжити політику залучення капіталів і зберегти стабільність своєї національної валюти у 1999-2000 рр.

Отже притік приватних капіталів, його підтримка та стимулювання виглядають і для України чи не єдиною можливістю відвернення дефолту у найближчі два роки. Звичайно, такий притік не виникне сам по собі, а може лише стати наслідком виваженої ефективної політики держави у економічній сфері. Для цього також нагадаємо, що аналіз успіхів та занепаду країн світу дозволяє виявити певні закономірності:

- темпи економічного зростання країн світу знаходяться у оберненій залежності від рівня господарської діяльності держави;

- при збільшенні масштабів втручання держави у економічну діяльність темпи зростання, як правило, знижуються, при ослабленні державної інтервенційної політики - зростають.

Тому висновок про *прискорення лібералізації економічного простору для сприяння економічному розвитку* видається простим та доречним.

3. Укріплення гривні - благо для країни чи турбота для уряду?

Зазначимо, що широкий *притік капіталів принесе зміцнюючу тенденцію гривні*. Звичайно, таке укріплення певним чином негативно впливатиме на формування рахунку поточних операцій платіжного балансу. Проте, *тепер ми повинні вже обирати між конкурентоспроможністю українських товарів та вартістю обслуговування боргів*. В цьому контексті для країни більш критичним виглядає зниження боргового тиску. Однак, теза про ревальвацію гривні очевидно зустрине значну протидію.

Здається, ми так звикли до постійного падіння гривні, що навіть не допускаємо, що коли-небудь щось може змінитись. І політичні заходи ми оцінюємо і плануємо таким само чином - всі дискусії стосовно динаміки гривні у найближчі роки загалом зводяться до рівня девальвації. Як правило, уряд закладає оптимістичні оцінки - 10-20% девальвації на рік, переважна більшість неурядових структур оцінює падіння у 20-40%. Врешті-решт, гривня падає на 50-80 відсотків, Держкомстатистики рапортує про покращання торговельного балансу, експортери отримують новий "імпульс" нарощування експорту (не дуже піклуючись стосовно антидемпінгових розслідувань). І цикл повторюється знову.

Водночас, така кризова психологія і обмеженість завдають шкоди і при формуванні політики, оскільки зовсім відкидаються альтернативні сценарії, можливо, мало ймовірні, проте не неможливі, тим самим, звужуючи і сферу пошуку ефективних шляхів реформування. Суть пропонованого альтернативного погляду (очевидним чином питання вкрай складне і незаперечно потребує широкого та глибокого дослідження, а далі і послідовного моніторингу при впровадженні) на динаміку курсу гривні відносно долару полягає у тому, що *за умови прискореного реформування та сприяння притоку капіталів укріплення гривні*

буде не тільки ймовірним, але і бажаним.

І найголовніше, за гіпотетичним оптимістичним сценарієм (економічного зростання і притоку капіталів зі слабким укріпленням гривні) зниження боргового тиску справді відбувається (табл. 5.4⁵). При цьому, звичайно, реальний курс гривні зростає. А тому відбуватиметься посилення конкуренції між вітчизняними та іноземними виробниками товарів, особливо на внутрішньому ринку. Однак, підвищення конкуренції неодмінно має статись, якщо Україна дійсно хоче стати європейською країною (якщо єдиним інструментом конкурентоспроможності залишиться ослаблення національної валюти, то про цивілізованість нічого і мріяти). І 2-3 роки - досить значний період часу, для того, щоб започаткувати нормальні сучасні реформи, запровадити активне структурне реформування, суттєво підвищити відкритість наших ринків та конкурентоспроможність економіки.

Таблиця 5.4.

Виплати по зовнішніми боргами (без врахування виплат НБУ),
млрд. дол. США

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Виплати по зовнішньому боргу	1,3	1,4	1,3	1,3	1,2	1,0
Виплати, як % ВВП за оптимістичним* сценарієм	0,60	0,50	0,46	0,40	0,32	0,26
Разом ³	1,3	1,4	1,3	1,3	1,2	1,0
* оптимістичний сценарій передбачає 3% середньорічне реальне зростання і 12% середній рівень інфляції. За прогнозними оцінками експорт у 2003-2007рр. досягне \$21-23 млрд.						
Джерело: Мінфін України. Оцінка: автор.						

Разом з тим, *стратегічно укріплення гривні значно полегшувало б для країни обслуговування зовнішнього боргу* (частка боргових виплат у структурі ВВП значно скорочується), *а тим самим сприяло "позитивізації" місця України у міжнародній спільноті.*

Крім того, таке укріплення має також інші позитивні моменти, зокрема:

⁵ За умови підтримки девальвації на рівні інфляції, тобто збереження реального обмінного курсу постійним, виплати, як частка ВВП, також практично не зміняться і залишатимуться на рівні 2002-2003 рр.

- враховуючи високу імпорتنу (доларову) залежність експорту України, укріплення гривні може сприяти підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових і європейських ринках;

- притік капіталів і нарощування зовнішніх активів дозволить безінфляційно розширити монетарну базу, що надасть економіці бажаної ремонетизації, знизить доступ до кредитних ресурсів, полегшить проблему неплатежів;

- укріплення гривні (зниження курсу) сприятиме підвищенню рівня заробітної плати у доларовому еквіваленті⁶, що матиме суттєвий психологічний момент при оцінці рівня добробуту, а отже і ставленню населення до реформування.

На завершення знову зауважимо, що формування державної політики вимагає чіткого розуміння цілей та завдань, інструментів досягнення, з обов'язковим розглядом та аналізом альтернатив.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *О.Секарев, В.Юрчишин.* Зовнішній борг та валютний курс - дзеркальне відображення. - Финансовые риски. №3, 2000.
2. *Capital Flows to Emerging Market Economies / Institute of International Finance (IIF), 2000.*
3. *Economic Report (Ukraine, Russia, Kazakhstan, etc.) / The Institute of International Finance (IIF), 2000.*

⁶ До 2007 року можна було б вийти на рівень ВВП на одного жителя у \$ 1000-1100; нагадаємо, що у 2000 році ми можемо сподіватись досягти лише \$ 600.

Частина 5

**ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ
ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ**

Розділ 5.1

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ АНАЛІЗУ ПОЛІТИКИ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. "Політика" і "політика": парадокси української термінології.
2. Застосування економічної теорії в аналізі державної політики.
3. Цілі та інструменти політики. Державна політика як процес.
4. Етапи аналізу політики.

1. "Політика" і "політика": парадокси української термінології

Труднощі перехідного періоду, що призвели до падіння рівня життя населення, пов'язані не лише із масштабністю та унікальністю проблем трансформації, але й значною мірою із відсутністю знань та практики у державних службовців щодо професійної постановки та вирішення стратегічних і тактичних завдань, що впливають із суспільних цінностей та стратегічних цілей розвитку українського суспільства.

Досвід усіх розвинених країн останніх кількох десятиріч свідчить про те, що реформування державного управління на сучасному рівні потребує підготовки професійних аналітиків державної політики для потреб державного апарату.

Слід зазначити, що в українській науковій термінології існує плутанина навколо терміну *політика* через те, що слово "політика" відповідає двом різним поняттям, для яких в інших мовах, наприклад, англійській, використовуються різні слова (*policy* та *politics*). Типовими прикладами визначень цих двох понять можна вважати такі:

1) *Політика (politics)* - це сфера взаємовідносин різних соціальних груп та індивідів з приводу використання інститутів публічної влади задля реалізації своїх суспільно значущих інтересів і потреб¹. Політику в цьому розумінні вивчають і аналізують переважно політологи.

2) *Політика (policy)* взагалі - це план дій, або "напрямок дій, прийнятний і дотримуваний владою, керівником, політичною партією та ін"². Саме в такому розумінні вживається слово політика, коли кажуть про державну політику та про її напрямки

¹ Політологія: Посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. О.В. Бабкіної. - К.: Видавничий центр "Академія", 1998. - 368 с. - С. 6.

² Webster's new universal unabridged Dictionary. - New-York: Barnes & Noble books, 1996. - 2230 p. - P.1497.

(зовнішня, внутрішня, економічна, соціальна), саме вона є предметом *аналізу* політики. Аналізом політики як *policy* повинні займатися, перш за все, державні управлінці, економісти, юристи, певною мірою політологи, а також фахівці з аналізу державної політики, підготовка яких розгорнулася в університетах країн Заходу в останні 10-15 років в основному на базі факультетів державного управління.

Якщо скористатись тією літературою з аналізу політики, яка вийшла в Україні останнім часом, то можна зупинитись на таких визначеннях базових понять: *державна політика* - напрям дії або утримання від неї, обрані органами державної влади для розв'язання певної проблеми або сукупності взаємно пов'язаних проблем [2, с. 22]. Відповідно *аналіз державної політики* - це порада щодо державних рішень (дій), орієнтована на клієнта й базована на суспільних цінностях [1, с. 11].

2. Застосування економічної теорії в аналізі державної політики

Повномасштабне запровадження аналізу державної політики в практику роботи всіх гілок державної влади в Україні потребує професійних кадрів у галузі аналізу політики. Це вимагає створення відповідної науково-методичної інфраструктури та системи підготовки і перепідготовки кадрів з питань аналізу державної політики.

Адже ухвалення та впровадження рішень на всіх рівнях державного управління та у будь-якій сфері - у бюджетному процесі, промисловій, аграрній, соціальній, зовнішній та внутрішній політиці, повинно мати відповідне аналітичне обґрунтування та базуватись на високоефективних методах і процедурах. Економічні і політичні успіхи країн Заходу останнього періоду досягнуті значною мірою завдяки трансформації державної служби на розв'язання аналітичних проблем під гаслом ефективності з урахуванням всіх цілей суспільного розвитку, перш за все соціальних цілей.

Не випадково основною метою адміністративної реформи в Україні визначено "створення ефективної системи державного управління, яка відповідала б стандартам демократичної правової держави з соціально орієнтованою ринковою економікою. Ця система повинна має бути прозорою для суспільства, побудованою на наукових засадах і адекватною за витратами фінансово-економічному стану держави"³.

³ Кучма Л.Д. Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000-2004 роки. Послання Президента України до Верховної Ради України // Уряд. кур'єр. - 2000. - 23 лют. - С. 7.

Така система ще має бути створена, а на сьогоднішній день можна навести безліч прикладів непродуманих рішень, які свідчать або про непрофесіоналізм причетних до них державних службовців, або про намагання лобіювати інтереси окремих зацікавлених груп всупереч інтересам суспільства, цілям суспільного добробуту. Згадайте хоча б історію непослідовних кроків щодо регулювання експорту - імпорту цукру та цін на внутрішньому ринку цукру, регулювання експорту металобрухту та великої рогатої худоби, регулювання розвитку вітчизняного автомобілебудування та автомобільного ринку. Невраховання системи стратегічних пріоритетів у наведених прикладах призводило до завдання збитків у суміжних секторах економіки, втрат для державного бюджету, порушенню угод з Європейським Союзом та умов співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, і, що найбільш прикро, до руйнації ринків, скорочення обсягів виробництва та зайнятості, незадоволенню попиту споживачів та загостренню соціальних проблем.

Наведені приклади свідчать про необхідність осмислення на сучасному рівні і практичного використання багатьох положень економічної теорії. Саме з позицій потреб аналізу політики підготовлено підручник з економічної теорії [8] і посібник [9]. Застосування економічної теорії в аналізі державної політики висвітлюється в посібниках [4;7]. Значною мірою під кутом зору економічного аналізу політики написано фундаментальний американський підручник [10].

Які ж питання економічної теорії потребують поглибленого дослідження з метою використання в аналізі державної політики?

Центральним в економічному аналізі політики є поняття ефективності. В економічній теорії поняття ефективності є багатоаспектним. В аналізі ціноутворення на окремих ринках розглядаються умови ефективності у виробництві, споживанні і в обміні. З позиції загальної рівноваги, коли економіка розглядається як сукупність взаємопов'язаних конкурентних ринків, вводяться умови ефективності розміщення ресурсів, ефективності за Парето у виробництві і споживанні (див. розд. 2.4).

Але виявляється, що умови, за яких досліджується ефективність конкурентних ринків, і в теорії, і на практиці часто порушуються - виникає проблема *неспроможності ринку* - саморегульований ринок неспроможний функціонувати ефективно, і потрібне державне втручання з метою підвищити ефективність ринкових механізмів. Різні прояви неспроможності ринку (наявність

зовнішніх ефектів, суспільних благ, асиметричної інформації, недосконалої конкуренції) розглядаються в розд. (5.2)-(5.5).

Економічний аналіз політики має дві цільові установки - нормативну і позитивну. *Нормативна* цільова установка аналізу тісно пов'язана з *економічною теорією добробуту*. Ця теорія досліджує умови, за яких може бути досягнутий загальний добробут (економічний оптимум). Зокрема, те, як визначити, чи кращий якийсь-то один економічний стан суспільства порівняно з іншими, і яка економічна політика може бути застосована для переведення економіки з одного стану в інший.

У процесі аналізу політики досліджуються економічні підстави для *соціальної політики* (розд. 5.6) - адже ринок неспроможний стихійно здійснити такий розподіл благ і доходів, який би задовольнив суспільство. Отже виникає проблема нерівності доходів, бідність, що потребує перерозподілу доходів. Однак виявляється, що намагання досягти високих розподільчих цілей справедливості веде до необхідності жертвувати якоюсь часткою ефективності, загального добробуту суспільства. Ця дилема потребує політичного розв'язку. Інструментом політичного аналізу подібного вибору виступає *теорія суспільного вибору* (розд. 5.5), яка почала розвиватись у другій половині ХХ ст. Теорія суспільного вибору пов'язана з *позитивною* цільовою установкою аналізу політики і поширює гіпотезу про раціональну поведінку на поведінку політиків при ухваленні політичних рішень.

Використання державних інститутів для вирішення проблем функціонування ринкової економіки потребує економічного аналізу ефективності державних установ та виконавчої влади, що спричиняє використання ще одного нового напрямку економічної теорії - *економічної теорії бюрократії* (розд. 5.7). Виявляється, що державна влада, яка повинна усувати неспроможності ринку, сама в деяких ситуаціях виявляється неспроможною - тобто виникає проблема *неспроможності державної влади* (розд. 5.7). Отже проблема визначення розумних меж державного втручання також має політичний розв'язок як суспільний вибір між неспроможностями ринку і влади.

Методами кількісного аналізу державної політики, інструментом обґрунтування державних програм виступає *аналіз вигід і витрат* (розд.5.8) та споріднені методи аналізу [5]. Ця методологія потребує вміння оцінювати затрати ресурсів і результати політики з урахуванням уподобань споживачів, що вимагає по-

глибленого використання теорії вибору споживачів і теорії фірми. Проблема *оцінювання* державної політики - затрат на політику, процесу політики та її результатів [6], потребує використання цілого спектру суспільних наук, але, перш за все, такого розділу економічної теорії, як *економетрика*.

Отже навіть стислий огляд проблематики аналізу політики вказує на масштабність завдань щодо розвитку всіх складових частин економічної теорії та її вивчення з позицій використання у державному управлінні з урахуванням особливостей української перехідної економіки та процесів глобалізації у світовій економіці, під кутом зору стратегічних пріоритетів української політики, зокрема, європейського вибору.

3. Цілі та інструменти політики. Державна політика як процес

Саморегульована ринкова економіка, звичайно, є утопією, і це питання на сьогодні не є дискусійним. Потрібна певна державна політика, яка спрямована на досягнення різних цілей, які ставить суспільство перед владою.

До основних цілей державної політики, які визначають роль державної влади в економіці, слід віднести:

- забезпечення ефективного функціонування економіки;
- перерозподіл благ і доходів;
- стабілізація;
- забезпечення економічного зростання.

Найбільш універсальною метою державної політики є досягнення вищої ефективності економіки, що ототожнюється значною мірою з конкурентною політикою (розд.2.7).

На превеликий жаль, ефективність і справедливість є конфліктуючими цілями політики, тобто досягнення вищої міри справедливості вимагає певних поступок в ефективності і навпаки. І переконатись в цьому не важко. Адже досягнення більшої міри справедливості у суспільстві потребує перерозподілу доходів, а основний інструмент перерозподілу - податки (розд.5.6).

Якщо альтернативні цілі ефективності і соціальної справедливості є предметом мікроекономічного аналізу, то інша пара цілей - стабілізація і економічне зростання - є цілями макроекономічної політики. В багатьох випадках ці дві цілі також можуть конфліктувати одна з одною, адже стабілізація вимагає збільшення витрат на зменшення ризиків, забезпечення різноманітних гарантій домогосподарствам і бізнесу. А це зменшує джерела для швидкого (щоправда, з певним ризиком), зростання.

Розглянемо питання, а в чому полягає державна політика, який її зміст.

Зміст включає визначення проблеми, цілей та інструментів розв'язання проблеми.

1) Визначення проблеми

Центральним моментом в аналізі політики є наявність *проблеми* для аналізу, тобто якоїсь ситуації, що потребує втручання з боку тих або інших органів влади. Взагалі окремим питанням є те, чи повинна влада брати на себе ту або іншу проблему, чи вона може бути вирішена без державного втручання. Ідентифікації ситуацій, які потребують саме державного втручання, присвячені наступні розділи книги.

При визначенні проблеми досить часто плутають проблеми і її симптоми, наслідки проблеми із самою проблемою. Правильне визначення проблеми для аналізу - це половина всієї справи. Так, поширеним порушенням антимонопольного законодавства з боку регіональних органів влади є дії, що обмежують діяльність "чужих" підприємців на території регіону. Здається, проблемою для політики є поширеність таких порушень, а в якості ліків можна рекомендувати посилення відповідальності. Але порушення - це симптом іншої проблеми. Проблема - в недосконалому податковому законодавстві. Адже надходження в місцеві бюджети пов'язані із сплатою податків, які нараховуються за юридичною адресою підприємців, а не за місцем їх діяльності.

2) З'ясування цілей політики (тобто того, що ця політика намагається досягти, які її наміри і спрямування).

При формулюванні цілей слід виходити із цінностей, які декларуються у суспільстві (інколи в якості цінностей виступають *стратегічні пріоритети* політики), під кутом зору саме цінностей здійснюється аналіз політики. Виходячи з цілей розробляються альтернативні шляхи досягнення цілей, які включають сукупність конкретних *завдань і заходів* - конкретних кроків, які треба здійснити для вирішення проблеми. Тобто виникає такий ланцюг:

суспільні *цінності* ⇒ *цілі* політики ⇒ альтернативні *стратегії* досягнення цілей ⇒ *завдання і заходи* для реалізації стратегій.

Слід підкреслити, що найбільш загальні, або головні цілі (такі як ефективність і справедливість) фактично співпадають з цінностями. Так в посланні президента країни можуть визначатись цінності, тобто головні цілі політики на майбутній період. Уряд розробляє свою програму діяльності, де пропонуються заходи і

формулюються завдання для реалізації проголошених головних цілей політики.

3) **ВИБІР ІНСТРУМЕНТІВ (ЗНАРЯДЬ) ПОЛІТИКИ** - специфічних способів, за допомогою яких політика як реакція на проблему впроваджується у життя. В якості інструментів можуть використовуватись інструменти податкової, бюджетної, монетарної, конкурентної політики. В термінах економічних моделей це означає з'ясування, які є екзогенні (внутрішні) змінні в розпорядженні органа влади, які значення цих змінних обрати (наприклад, який вид податку обрати, якщо зупинити вибір на цьому інструменті, а не на іншому, і яку тоді ставку податку слід встановити).

В процесі аналізу слід враховувати його *позитивний* і *нормативний* аспекти.

Позитивний аналіз - передбачає отримання відповіді на запитання "що відбувається?", це аналіз певної ситуації, фактів за допомогою вимірюваних результатів. Відповіді на питання позитивного аналізу допомагають отримати експерти; наприклад, як вплине новий податок на пальне на пропозицію? Для відповіді слід скористатись моделлю попиту-пропозиції.

Нормативний аналіз дозволяє відповісти на запитання типу "Як має бути?", він дозволяє оцінити бажаність фактів, визначених за допомогою позитивного аналізу. Наприклад, який інструмент політики обрати для розв'язання проблеми державного боргу? Відповідь дадуть політики, які мусять прийняти якесь політичне рішення.

Тепер подивимось на державну політику як на процес, здійснення якого потребує затрат певних ресурсів і має на виході якийсь-то результат (рис. 1.1).

Будь-яка політика використовує певні ресурси. Отже *затрати* - це ресурси, які необхідні для здійснення політики.

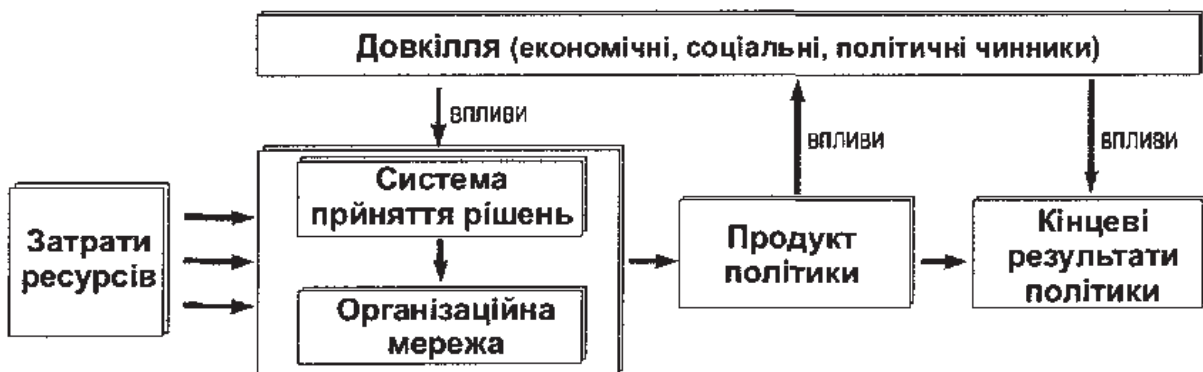


Рис.1.1. Модель державної політики як процесу

Реалізація політики, тобто заходів, приносить якісь результати - *продукт (випуск)* політики. Продукт не завжди легко визначити. Схожа проблема виникає при аналізі діяльності державних установ, коли з'ясовується, що є продуктом державної установи, що вона виробляє. Наприклад, проведення адміністративної реформи передбачає підготовку нових нормативних актів. Це і буде безпосереднім продуктом цієї політики. А що є продуктом діяльності райдержадміністрації? Визначення продукту необхідно для оцінки політики, для оцінки діяльності державної установи.

Продукт політики впливає на зовнішнє середовище - економічні, соціальні, політичні чинники, а середовище має зворотний вплив на продукт політики. *Впливи* можуть бути безпосередніми і непрямими, очікуваними і неочікуваними. Вони формують *кінцевий результат* політики - це безпосередній продукт з урахуванням всіх впливів. Кінцевий результат часто є віддаленим у часі. Так, програма будівництва каскаду гідроелектростанцій на Дніпрі мала своїм продуктом самі електростанції і систему штучних морів. Електростанції почали виробляти електроенергію. З часом штучні моря вплинули на стан довкілля. Отже, якщо оцінювати кінцеві результати реалізації державної програми станом на сьогоднішній день, то слід врахувати всі впливи на стан довкілля, на аграрний сектор (плодючі землі, затоплені морями), щоб робити висновки про доцільність здійснення програми. Було б дуже добре для суспільства, якщо б органи влади робили аналіз політики, з'ясовували продукцію, впливи і наслідки політики на стадії її проектування, а не після здійснення.

Отже, маємо що один ланцюжок в процедурі аналізу політики:
 затрати ресурсів на політику [input]⁴⇒
 продукт (безпосередні результати) політики [output]⇒
 впливи (прямі і непрямі) [impact]⇒
 наслідки (кінцеві результати) реалізації політики [outcome].

Рис.1.1 допомагає підступитись до вирішення наступної важливої проблеми - як оцінити *дієвість* політики?

⁴ Як у наведеному вище прикладі плутанини у вживанні терміна "політика", серед українських науковців і політиків виникла плутанина у вживанні й інших центральних понять державної політики - продукт і результат, затрати і витрати, вигоди і користь, ефективність і результативність - такі приклади можна продовжувати. Тому для деяких найбільш спірних термінів ми наводимо їхні відповідники в англійській мові.

В оцінюванні слід виходити із кількох аспектів - результативності, ефективності і економічності.

Результативність політики (програми) [effectiveness] - це міра досягнення проголошених цілей політики. Результативність показує, наскільки результати наблизились до задекларованих цілей. Наприклад, програма профілактики захворювання на СНІД виходить із соціальних цінностей і має за мету зменшення випадків захворювання. Програма могла включати завдання - скоротити кількість випадків, скажімо, на 50%. Якщо через рік вдалося досягти скорочення на 45%, то програму можна вважати результативною, а якщо на 10% - то мабуть ні (але ще треба довести, що скорочення - це результат саме цієї програми, а не вплив якихось інших чинників).

Ефективність політики (програми) [efficiency] - це співвідношення між затратами на проведення політики та досягнутими результатами (інколи - продуктом політики, інколи - наслідками політики). Ефективність може вимірюватись як у натуральних показниках (як продуктивність праці), так і у вартісних - якщо можливо дати грошову оцінку всім затратам і результатам.

Ефективність і результативність - це різні аспекти дієвості, які часто плутають. Політика може бути результативною (результат досягнуто), і одночасно неефективною (якщо виявиться, що результат досягнуто дуже високою ціною).

Інколи в аналізі виділяють як окремий аспект дієвості політики її *економічність*.

Економічність політики (програми) [economy] означає намагання отримати певні фіксовані результати з найменшими затратами ресурсів (або у найдешевший спосіб).

Показники дієвості політики, як вже зазначалось, використовуються для оцінювання [evaluation] політики. Отже, оцінюватись повинні і затрати, і процес реалізації політики, і результати, як на стадії проектування майбутніх дій, так і при аналізі фактично досягнутих результатів.

4. Етапи аналізу політики

Схематично типові етапи процедури аналізу державної політики можна представити у такій спосіб.

1. Визначення проблеми чи питання для аналізу:

- У чому полягає проблема, що потребує розв'язання;
- Які симптоми проблемної ситуації;

- Окреслення проблеми (аналіз неспроможностей ринку та влади, див. розд.(5.2)-(5.7));

- Які масштаби та яке охоплення має проблема (у територіальному, галузевому аспектах, у часовому вимірі, які групи населення, який відсоток населення зачіпає проблема);

- Хто є клієнтом (тобто замовником) аналізу.

2. Передумови:

- Як виникла проблема, вона є новою чи повторною;

- Яка історія питання, що робилось у цьому напрямку;

- Який сучасний стан справ.

3. Консультації:

- Які погляди та ставлення до проблеми зацікавлених груп або осіб (тобто тих, кого зачіпають можливі варіанти рішення проблеми);

- Хто (які установи) може підтримувати рішення, а в кого може виникнути занепокоєння.

4. Моделювання проблеми:

- Визначення політичних змінних (тобто набору показників, інструментів політики, які можуть використовуватись з різною інтенсивністю);

- Вибір цілей розв'язання проблеми;

(цілі можуть бути самостійні - вони представляють фундаментальні цінності - ефективність, справедливість, людська гідність, та інструментальні - вони полегшують досягнення самостійних цілей);

- Вибір обмежень (список обмежень має охоплювати будь-які ресурси, необхідні для реалізації альтернатив політики).

5. *Встановлення критеріїв оцінки розв'язку* (критерій - це певна конкретизація цілі; він визначає конкретне значення міри досягнення загальної цілі, яке вважається достатнім для визнання проблеми розв'язаною).

6. Альтернативні шляхи розв'язання:

Альтернатив має бути 3-4 (серед них може бути "нічого не змінювати"). Кожна альтернатива - це конкретні переліки дій та інструментів політики.

Аналіз кожної альтернативи має включати:

- прогноз можливих наслідків (або впливів) її реалізації - як короткострокових, так і довгострокових;

- оцінювання впливів з огляду на критерії;

- оцінка затрат ресурсів на проведення політики (чи витрат -

якщо можлива грошова оцінка) та результатів (або вигід - якщо можлива грошова оцінка результатів);

- порівняльний аналіз альтернатив.

7. РЕКОМЕНДАЦІЇ.

Це порада клієнту дослідження щодо трьох питань:

- що слід робити клієнту;

- чому клієнт повинен робити саме це, а не щось інше;

- як йому слід це робити.

8. ВПРОВАДЖЕННЯ.

Наведена схема аналізу політики є досить універсальною, вона може стосуватись проблем загальнодержавних і проблем для органів місцевого самоврядування. Проблем, які потребують для свого вирішення розробки масштабних державних програм, підготовки нових законів, і таких проблем, для реалізації яких достатньо здійснити лише окремі заходи з мінімальними бюджетними витратами.

В Україні (як і в більшості інших країн з перехідною економікою) до останнього часу аналіз державної політики в тому розумінні, як це здійснюється останні роки на Заході, не використовувався. Більшість державних мужів із органів виконавчої влади шарахались від слова "політика", плутаючи його з діяльністю різних партій й брудними політичними справами, вважаючи себе Господарниками. Та реальний (в основному плачевний) стан справ в економіці й суспільстві об'єктивно створює попит з боку влади на запровадження аналітичних інструментів в практику державного управління.

Останнім часом процес впровадження методології аналізу державної політики в практичну діяльність органів влади на решті розпочався (не без допомоги і навіть тиску ззовні).

Одна з перших ластівок з'явилась влітку. В червні 2000 р. Кабінет Міністрів України (КМУ) ухвалив Постанову "Про затвердження Тимчасового регламенту Кабінету Міністрів України". Вона містить частину V "Порядок розроблення концептуальних засад реалізації урядової політики". Це новий тип урядового документа, який впроваджує процедури аналізу політики в діяльність КМУ.

Тепер вирішення найважливіших питань державної політики, які передбачають значні зміни в законодавстві, матимуть інші соціально значущі наслідки, розробляється на основі попередньо схвалених КМУ концепцій.

Концепція, згідно регламенту, повинна мати такі розділи:

- а) проблема;
- б) суттєві фактори;
- в) альтернативи;
- г) узгодження;
- д) оптимальний варіант;
- е) впровадження.

Сукупність цих розділів - це і є один із реальних варіантів реалізації загальної схеми аналізу політики, що була наведена вище. На порядку денному тепер стоїть питання впровадження норм регламенту в діяльність влади і поширення подібних підходів на всі владні структури.

І на останнє зробимо ще одне зауваження, але далеко не останнє за своєю значимістю. В країнах Заходу аналіз політики "пішов" в умовах відкритого демократичного суспільства, з високим ступенем прозорості всіх аспектів діяльності органів влади для суспільства, з реальною підзвітністю влади перед громадськістю, наявністю конкуруючих між собою і незалежних органів масової інформації, тобто всього того, що можна назвати інфраструктурою громадянського суспільства.

А чи створені такі передумови в Україні? І чи зможе хтось підготувати для засідання Кабінету Міністрів концепцію масштабної програми з дійсно альтернативними стратегіями її реалізації? Коли кожна альтернатива передбачає використання різних варіантів ресурсів. А за кожним ресурсом стоїть певний інтерес, який має відповідні важелі політичного впливу. То чи треба тоді готувати заздалегідь провальні альтернативи? А якщо не готувати альтернатив, то який тоді пошук варіантів і яка оптимізація? І який аналіз державної політики?

Сподіваємось, що скепсис останнього абзацу є невиправданим і таким, що не відповідає українській дійсності.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Веймер Д.Л., Вайнінг А.Р.* Аналіз політики: концепції і практика./ Пер. з англ. за наук. ред. О.Кілієвича. - К.: Основи, 1998. - 654 с.
2. *Пал, Леслі А.* Аналіз державної політики/ Пер. з англ.- К.: Основи, 1999. - 422 с.
3. *Браун М. Пол.* Посібник з аналізу державної політики: Пер. з англ. - К.: Основи, 2000. - 243 с.
4. *Кілієвич О.І.* Аналіз державної політики: мікроекономічні аспекти.- В кн.: Сучасна економічна теорія і державні фінанси/ О. Кілієвич, І. Розпутенко. та ін.- К.: Вид-во УАДУ, 1999. - 422 с.
5. Аналіз вигід і витрат: Практ. посіб./ Секретаріат Ради Скарбниці Канади / *Наук. ред. перекладу з англ. О.Кілієвич.*- К.: Основи, 1999. - 175 с.
6. *Вайс, Керол Г.* Оцінювання: методи дослідження програм та політики / *Наук. ред. перекладу з англ. О. Кілієвич.* - К.: Основи, 2000. - 671 с.
7. *Кілієвич О.І.* Теорія суспільного вибору і мікроекономічна політика уряду. - В кн. Сучасна економічна теорія і стабілізаційні моделі у відкритому суспільстві / *Романюк О., Кілієвич О. та ін.; за ред. І. Розпутенка.* - К.: УАДУ, 1998. - 332 с.
8. Мікроекономіка і макроекономіка/ *С.Будаговська, О.Кілієвич та ін.* Підручник для підготовки магістрів державного управління. - К.: Основи, 1998. - 518 с.
9. *Дербін Е., Кілієвич О.* Економічна теорія і державний сектор. - К.: Вид-во УАДУ, 1997. - 107 с.
10. *Стігліц Дж.Е.* Економіка державного сектора: Пер.з англ.- К.: Основи, 1998. - 720 с. - Розд.1.
11. Про затвердження Тимчасового регламенту Кабінету Міністрів України. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 червня 2000 р. № 915.

РОЗДІЛ 5.2

АНАЛІЗ ПІДСТАВ ДЛЯ ДЕРЖАВНОГО ВТРУЧАННЯ З ОГЛЯДУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

- 1. Проблеми досягнення ефективного стану в соціально-економічній системі і соціальний вибір.*
- 2. Загальне уявлення про неспроможність ринку.*
- 3. Деякі ситуації неспроможності ринку.*
- 4. Державне втручання у роботу ринків і теорія "другого найкращого".*

1. Проблеми досягнення ефективного стану в соціально-економічній системі і соціальний вибір

В розд.2.4 розглядалися концепції ефективності в економічній теорії і, зокрема поняття Парето-ефективності у виробництві і споживанні, що потребує задання системи уподобань домогосподарств і виробничих можливостей фірм. Але залишилось відкритим питання, як може бути досягнуто такий ефективний стан?

Ми можемо припустити, що це може зробити уряд. Для реалізації такої задачі органи влади повинні:

а) мати абсолютно повну інформацію щодо системи уподобань всіх домогосподарств і виробничих можливостей всіх виробників;

б) бути абсолютно неупередженими і не мати ніяких інших інтересів, окрім досягнення Парето-ефективності.

В Радянському Союзі влада тільки тим і займалася всі 70 років, як досягти стану Парето-ефективності. Першу умову повинно було інформаційно забезпечувати КДБ, а виконання другої - контролювати партійні організації. Та щось не склалося.

А якщо серйозно, то реалізація першої умови щодо збору величезних масивів інформації, яка постійно має оновлюватись, буде коштуватиме стільки, що в суспільстві не залишиться ніякої іншої можливості, окрім насолоджуватись думкою про перебування в стані Парето-ефективності. Гіпотеза ж (б) про добродійну поведінку влади не мала ні одного випадку емпіричного підтвердження за всю історію людства.

Тому залишається скористатись більш надійним і дешевим механізмом розміщення ресурсів - ціновим. Він експлуатує притаманне раціональним агентам прагнення максимізувати влас-

ну вигоду і не потребує централізованого збирання інформації. Те, як ціновий механізм розв'язує проблему забезпечення Парето-ефективності, вивчає економічна теорія добробуту.

Економічна теорія добробуту - це загальна назва нормативного аспекту економічної теорії, яка вивчає умови економічного оптимуму. Зокрема, те, як визначити, чи кращий якийсь-то один економічний стан суспільства порівняно з іншими, і яка економічна політика може бути застосована для переведення економіки з одного стану в інший.

Центральними положеннями цієї теорії є *теореми економічної теорії добробуту*.

Перша фундаментальна теорема економічної теорії добробуту стверджує, що за певних умов (існують ринки для всіх благ і всіх учасників, і всі ці ринки є повністю конкурентними) конкурентні ринки ведуть до оптимального за Парето розміщення ресурсів; тобто конкурентна економіка досягає певної точки межі виробничих можливостей. Ця теорема ілюструє бажаність конкуренції в економіці і визначає умови, достатні для досягнення Парето-ефективності економіки. На жаль, майже всі реально існуючі ринки не є досконало конкурентними.

Друга фундаментальна теорема економічної теорії добробуту стверджує, що будь-який оптимум за Парето може бути досягнутий конкурентною економікою і такого розподілу благ, що не веде до викривлень.

Такий розподіл може бути здійснений через податки і трансферти, які не ведуть до викривлень в цінах, а для цього величина податків і трансфертів не повинні залежати від поведінки учасників. Таку властивість має подушний податок, та він потребує значних витрат на регулярні переписи населення, інакше з'являються можливості для зловживань (згадайте "Мертві душі"). В Великобританії схожий за механізмом стягнення податок (податок на виборців) намагався запровадити уряд М.Тетчер, але його запровадження викликало політичні і економічні проблеми (зокрема, мобільне населення не бажало заявляти про себе в якості виборців), і в 1993 р. податок було відмінено.

Та не зважаючи на проблеми впровадження оподаткування, що не веде до викривлень цін, такий механізм значно кращий, ніж альтернативний - здійснення трансфертів через субсидювання низьких цін. В Україні, Росії й інших пострадянських країнах існує безліч пільгових категорій щодо оплати житлово-комунальних послуг, і проїзду на громадському транспорті. Пенсіонер в пошуках продуктів, дешевших на 20 коп., може

наїздити в метро і маршрутками на 10 грн. за рахунок тих, хто сплачує і кому може не вистачити місця. Таке спотворювальне субсидювання дезорієнтує ціновий механізм і веде до величезних втрат у сукупному добробуті в масштабі всієї економіки. Фактично кожна копійка реальної соціальної допомоги, яка доходить до незаможних через субсидовані ціни, може коштувати суспільству одну гривню.

Інша проблеми для державної політики - існування безлічі варіантів оптимального за Парето (ефективного) розміщення ресурсів, а кожному з них відповідають свої Парето-ефективні варіанти розподілу добробуту між членами суспільства. Та реалізований може бути лише один з цих варіантів, і кожне суспільство повинно визначити для себе критерій, який допомагає зробити конкретний вибір. Цей *соціальний вибір* залежить від того, як розуміється справедливість у суспільстві (про це буде йти мова у розд.5.6). Йому повинна відповідати певна державна політика, яка дозволяє прямувати до найбільш бажаного серед можливих варіантів розміщення ресурсів і доходів.

У соціальному виборі центральною є проблема зведення індивідуальних смаків і вподобань до узагальнених суспільних (соціальних) вподобань. Теорія, яка вивчає зв'язок між окремими індивідами і суспільством, зокрема проблему агрегації індивідуальних уподобань, і інтересів, у суспільний добробут, суспільну думку, відома під назвою *теорії соціального вибору*. Сучасний вигляд цієї теорії пов'язують з працями американського економіста, лауреата Нобелівської премії Кеннета Ерроу.

2. Загальне уявлення про неспроможність ринку

Отже, згідно з фундаментальними теоремами економічної теорії добробуту, вільний ринок за певних умов автоматично (за допомогою цінового механізму) дозволяє досягти стану економічної ефективності - оптимальності за Парето. Але існують ситуації, коли нерегульований ринок неспроможний досягати стану Парето-ефективності і функціонувати ефективно. Такі ситуації об'єднуються під назвою *неспроможність ринку*.

Неспроможність ринку - ситуація, коли нерегульований ринок не може спрацювати ефективно (тобто розміщення ресурсів, обсяги виробництва благ і ціни не відповідатимуть умовам ефективності). Неспроможність ринку - підстава для *державного втручання*, яке має метою підвищити ефективність функціонування економіки шляхом усунення (чи послаблення) неспроможності ринку.

Основні *ситуації неспроможності* ринку розглядаються в різних розділах книги. Отже, в теорії і на практиці ринковий механізм може не спрацьовувати у кількох випадках:

1) коли він неспроможний взагалі утворити ціну - це проблема *суспільних благ* (розд. 5.5);

2) коли він неспроможний утворити таку ціну, яка б правильно збалансувала оцінку товару споживачами з вартістю витрачених на його виробництво ресурсів - проблема *зовнішніх ефектів (екстерналій)* (розд. 5.3);

3) коли ринок демонструє свою неспроможність на практиці, що має прояв у виникненні *помилкового розподілу ресурсів*:

а) ситуація, коли бракує інформації - проблема *асиметричної інформації* (розд. 2.11 і частково - 5.2);

б) ситуація, коли в певних галузях завдяки технологіям збільшення масштабів виробництва веде до зменшення вартості продукції, що створює певні проблеми для відповідного державного реагування - проблема *природних монополій* (розд. 5.3);

в) існування монополій та інших ринкових структур з неповною конкуренцією, що потребує від державної влади забезпечення умов для конкуренції і запобігання ситуації, коли одна фірма або невелика група фірм практично контролюють певні ринки (розд. 2.6, 2.7 і частково - 5.2).

Окрім цього, існує ще декілька ситуацій, коли суспільство не задоволено результатами роботи ринкової системи під кутом зору інших, окрім ефективності, цілей:

4) неспроможність ринку з огляду на соціальні чинники (розд. 5.6);

5) неспроможність ринку з огляду на моральні чинники (розд. 5.2);

6) неспроможність ринку з огляду на політичні чинники (розд. 5.5, 5.7).

Деякі із проявів неспроможності ринку розглянемо в цьому розділі, інші - в наступних.

3. Деякі ситуації неспроможності ринку

А. Неповна конкуренція

Порушення хоч однієї з умов *повної конкуренції*, що перелічені в розділі 1, веде до виникнення *неповної конкуренції* - це сукупність типів *ринкових структур*, для яких не виконуються умови повної конкуренції. З позицій ефективності неконкурентні ринки через наявність ринкової влади у окремих учасників ринку провокують відхилення від ефективних цін і обсягів, що веде

до помилкового розміщення ресурсів (див. розд. 2.6). Державна політика в такій ситуації спрямовується на стримування або повне подолання ринкової влади як здатності впливати на ціну - шляхом корегування поведінки учасників (антимонопольне законодавство) або шляхом прямого втручання в роботу цінного механізму. Така політика була проаналізована в розд. 2.7.

Б. АСИМЕТРИЧНА ІНФОРМАЦІЯ

Ще одним проявом неспроможності ринку є ***неповна інформація*** учасників щодо цін та інших аспектів функціонування ринків, знання про які необхідні всім економічним агентам для прийняття ефективних рішень.

При аналізі поняття структури ринку ми зазначали (розд. 2.4), що одна із необхідних вимог для існування *повної конкуренції* - наявність *повної інформації*. Але така ситуація, коли всі знають усе, що тільки можна знати про ринкові умови, є малоімовірною, не кажучи вже про те, що отримання такої повної інформації коштує часу і грошей. До того ж, виникають і специфічні проблеми, коли одна сторона в ринковій системі має більші можливості отримати повнішу інформацію, ніж інша сторона.

Отже, така ситуація має назву ***асиметричної інформації***. Хоча в теорії таке може трапитись як з виробниками, так і споживачами, на практиці імовірніше, що саме виробники мають більше інформації, ніж споживачі. І дійсно, *виробники* дуже часто контролюють інформацію про свою продукцію і заради своїх інтересів можуть приховувати цю інформацію від *споживачів*. Саме через це встановлюється багато правил та *нормативних актів*, які вимагають повного розкриття інформації про ризик, пов'язаний з нещасними випадками та побічними ефектами від споживання певних продуктів. Класичним прикладом асиметричної інформації є стосунки, які складаються між пацієнтом і лікарем. Адже хворі, як правило, не отримують повної інформації про всі можливі варіанти лікування і ризик, який супроводжує різні процедури. Взагалі, така влада лікарів стала однією з підстав для державного втручання у ринок послуг системи охорони здоров'я у більшості країн.

На ринках праці інформаційну асиметрію ілюструє проблема "замовника - виконавця (агента)", коли праценаймач (наприклад, власники якогось підприємства) наймає менеджера для керівництва фірмою, спираючись на якусь інформацію про його якості як керівника, що визначає рівень заробітної плати. Але справжні якості менеджера можуть бути гіршими, ніж очі-

кувалось, тобто заробітна плата була встановлена завищеною. Отже, на ринку праці було прийнято помилкове рішення щодо ціни через *приховані характеристики блага*.

На товарних ринках поширеною є ситуації продажу неякісних товарів під маркою відомих фірм, що виробляють високоякісну продукцію. Споживач приймає рішення про купівлю товару згідно своєї готовності платити, що визначається очікуваними вигодами від користування товаром, тобто приймає оптимальне, як йому здається, рішення, з урахуванням більш високої вартості виробництва якісного товару порівняно з неякісним. Насправді він виявляється обдуреним, тобто він заплатив більше, ніж товар того коштує; отже порушується умова ефективного ціноутворення ($P=MC$), і ринок в цілому працює неефективно.

Саме через нездатність приватних ринків забезпечити учасників необхідною інформацією, необхідна певна підтримка учасників (і з позицій ефективності, і з багатьох інших міркувань) з боку держави у вигляді законодавства про захист прав споживачів, фінансування інституцій по розповсюдженню певної інформації (бюро погоди), певних обмежень у правилах торгівлі, щоб корегувати неспроможність ринку, що пов'язана з інформаційною асиметрією (про асиметричну інформацію - див. також розд. 2.11).

В. Неспроможність ринку з огляду на моральні чинники

Окремою проблемою є регулювання ринків так званих "*достойних*" та "*недостойних*" благ. "*Достойні*" блага - це такі, споживання яких вважається у суспільстві бажаним незважаючи на індивідуальні смаки та вподобання індивідів (медичні послуги, зокрема, щеплення для запобігання інфекційних захворювань, середня освіта, безпека руху на транспорті). Відповідно споживання "*недостойних*" благ (або *бажаних антиблаг*) вважається небажаним і може навіть заборонятись (алкоголь, тютюн, наркотики). По відношенню до згаданих благ державна влада може порушувати *суверенітет споживача* і стимулювати чи навіть зобов'язувати споживати "*достойні*" блага в адекватних суспільним уявленням обсягах, а вживання "*недостойних*" благ обмежувати.

Питання про те, хто і як саме повинен приймати рішення про віднесення благ до достойних (наприклад, релігійні почуття) чи недостойних (вживання слабких наркотиків, порнографія), є складною політичною проблемою. Також складним питанням є те, якою мірою врахування або неврахування моральних чинників впливає на ефективність. У кожному суспільстві

ця проблема так або інакше розв'язується із використанням механізму *суспільного вибору* (розд. 5.5) з урахуванням існуючих інститутів.

Г. Неспроможність ринку з огляду на соціальні чинники

Прагнення суспільства досягти соціальної справедливості потребує від державної влади різноманітних заходів щодо перерозподілу доходів. При цьому перш за все треба визначити, наскільки нерівним є фактичний розподіл доходів, а для цього треба ввести відповідні показники нерівності. По-друге, слід визначитись із поняттям справедливого розподілу доходів, що дозволяє визначити стан, до якого слід скерувати рух процесу перерозподілу. По-третє, треба розглянути інструменти, які дозволяють перерозподіляти доходи. Нарешті, слід проаналізувати вартість перерозподілу для суспільства.

Тобто виникає широкий перелік проблем, які викликають занепокоєння у суспільстві і потребують державної реакції з огляду на існування фундаментальної цінності - справедливості. В контексті ефективності нас цікавить питання, якою мірою вирішення соціальних проблем впливає на ефективність.

Всі ці питання розглядатимуться в розд. 5.6.

4. Державне втручання у роботу ринків і теорія "другого найкращого"

Основні цілі, що визначають економічну політику уряду, пов'язані із ефективністю і соціальною справедливістю.

Вище були введені поняття *ефективності* і ситуації неспроможності ринку, в книзі розглядаються різні підходи до побудови державної політики, спрямованої на подолання неспроможностей ринків і підвищення ефективності функціонування ринкової економіки.

Якщо державне втручання не може усунути проблеми, які перешкоджають виконанню умов фундаментальних теорем добробуту, то оптимальне розміщення ресурсів не досягається. В такому разі застосовується теорія *другого найкращого* (або *квазіоптимуму*), яка була запропонована Р.Дж.Ліспі та К.Ланкастером у 1956 р.[5]: якщо одна з передумов оптимальності за Парето не може бути виконана, тоді найкраща із досяжних ситуацій (друга найкраща) може бути отримана лише при відході від інших умов Парето.

Ця теорія має серйозні наслідки для критеріїв оцінки економічної політики. Адже в суспільстві завжди існують якісь перешкоди для досягнення Парето-ефективності [5].

По-перше, це вже згадані ситуації неспроможності ринку. В наступному розділі ми будемо розглядати дилему цінового регулювання природних монополій як раз з позицій теорії другого найкращого.

По-друге, сама державна влада стягненням податків створює відхилення від стану Парето-ефективності, адже майже всі види податків ведуть до викривлення цін порівняно з ефективними цінами ринкової рівноваги.

По-третє, викривлення цін може викликати торговельна політика інших країн (розд.4.1), коли створюються перешкоди для вільної торгівлі у вигляді імпорتنих квот і мита. Протекціоністська політика власної країни у порівняння з режимом вільної торгівлі також веде до викривлень цін і втрат в ефективності (це плата за досягнення інших цілей державної політики, про яку, на жаль, часто навіть не здогадуються провідники такої політики).

Також можуть виникати обмеження соціально-економічного плану, які деякі економісти називають "священними коровами". Якщо населення звикло користуватись деякими благами безкоштовно, на які може бути встановлена плата за користування (парками, пляжами), і з позицій Парето-ефективності це було б доцільно, то встановлення такої плати може виявитись політично нездійсненним. В перехідних суспільствах доводиться долати шалений опір зацікавлених осіб, коли деякі регульовані пільгові ціни і тарифи починають відпускати або виводити на рівень ефективної ціни.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Веймер Д.Л., Вайнінг А.Р.* Аналіз політики: концепції і практика. Пер. з англ. за наук. ред. О.Кілієвича. - К.: Основи, 1998. - 654 с. - Розд. 3,4.

2. *Кілієвич О.І.* Теорія суспільного вибору і мікроекономічна політика уряду. - В кн. Сучасна економічна теорія і стабілізаційні моделі у відкритому суспільстві / Романюк О., Кілієвич О. та ін.; За ред. І. Розпутенка. - К.: Вид-во УАДУ, 1998. - 332 с.

3. *Піндайк Р., Рубінфелд Д.* Мікроекономіка. - К.: Основи, 1996. - Розд.17,18.

4. *Стігліц Дж.Е.* Економіка державного сектора: Пер.з англ. - К.: Основи, 1998. - 720 с.- Розд.3.

5. *Экономическая школа: Журнал-учебник. Вып.5.* - Сп.б.: Экономическая школа, 1998. (Лекция 42. Общественное благосостояние и экономическая эффективность).

Розділ 5.3

ПРИРОДНІ МОНОПОЛІЇ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. Економічний аналіз природної монополії.
2. Альтернативи державної політики щодо природних монополій.
3. Регулювання у сфері природних монополій.
4. Законодавство про природні монополії.
5. Регуляторна політика та дерегулювання цін.

1. Економічний аналіз природної монополії

Монополія, яка існує за рахунок економії на масштабі, зветься *природною монополією*. Це означає, що одна єдина фірма обслуговує ринок з меншими витратами на одиницю продукції, ніж дві або більше фірм. Така ситуація виникає, якщо відрізок кривої середньої вартості, розташований по лівий бік від кривої ринкового попиту, є постійно спадним.

Отже зосередження виробництва всього ринкового обсягу блага в одній фірмі у випадку природної монополії економічно більш ефективно, ніж на кількох підприємствах. Для природної монополії типовим є те, що мінімально ефективний обсяг виробництва Q_E (той, що визначається мінімумом довгострокової середньої вартості $LRAC$ (т.Е на рис.3.1) є більшим, ніж обсяг попиту за ефективною ціною $P_E = \min LRAC = LRMC$. В такій ситуації природна монополія може безбитково для себе виробляти лише обсяг Q_A за ціною $P_A = LRAC_A$. При спробі демонополізації галузі, наприклад, створенні двох фірм з обсягом випуску у кожній $Q_B = 1/2 Q_A$, середня вартість виробництва і безбиткова ціна сягнуть рівня $P_B = LRAC_B > LRAC_A$, тобто суспільство буде витрачати більше рідкісних ресурсів на виробництво того самого обсягу Q_A , а ціна зросте.

Класичним прикладом галузей із спадною вартістю є *комунальні послуги*, такі, наприклад, як водопостачання, очищення стічних вод та відходів, електроенергетика, телефонні, поштові та транспортні послуги. У всіх цих випадках *технологія*, яка забезпечує виробництво продукції, веде до зменшення середньої вартості при збільшенні випуску; інакше кажучи, дешевше (з розрахунку на один мегават) виробляти електроенергію для одного мільйона споживачів, ніж для однієї сотні. Тобто технологія є вхідним технологічним бар'єром для нових фірм в такій галузі.

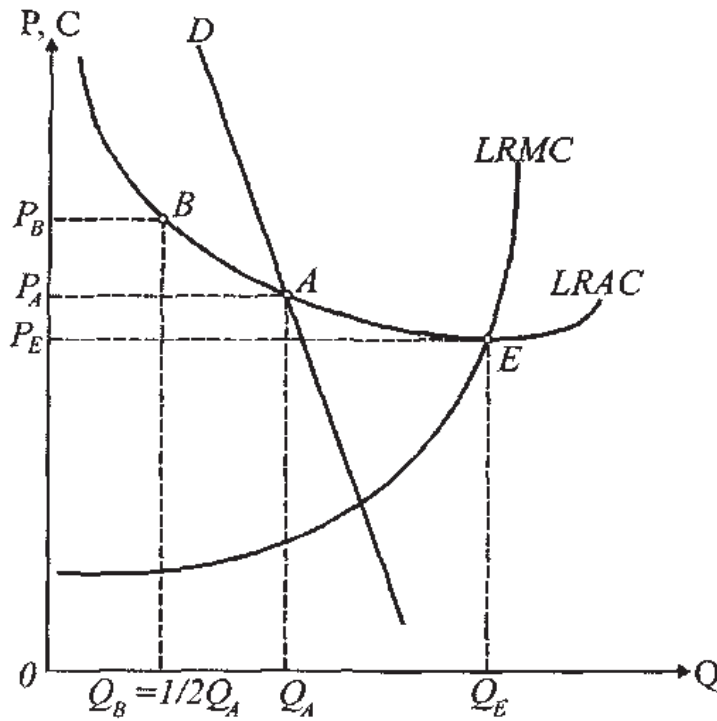


Рис. 3.1. Попит (D) і спадна крива довгострокової середньої вартості виробництва

Спадна вартість виробництва є причиною порушення властивості опуклості кривої виробничих можливостей економіки, що означає порушення умов, за яких виконуються фундаментальні теореми економічної теорії добробуту; це й є причиною неспроможності ринку працювати ефективно, тобто утворювати ефективну ціну на рівні граничної вартості і ефективний обсяг виробництва. Тому природні монополії звичайно підтримуються дер-

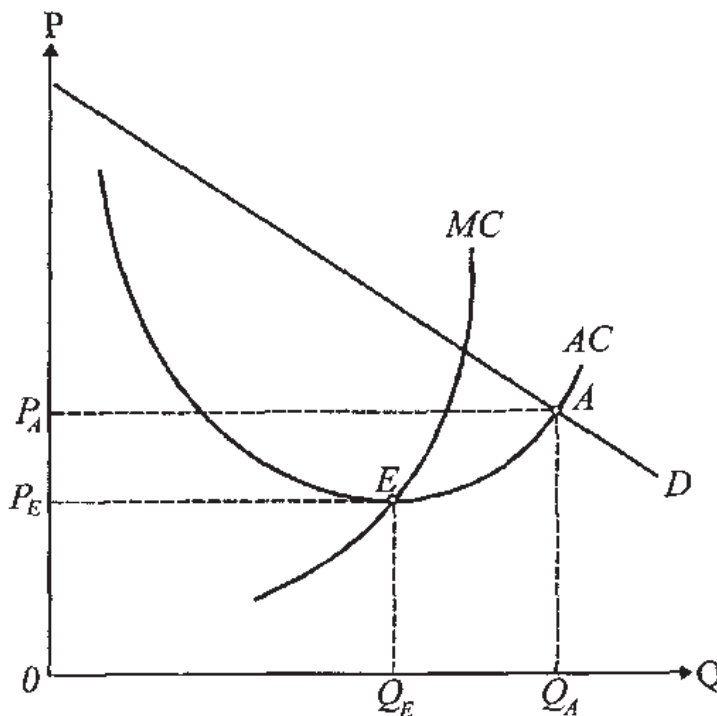


Рис. 3.2. Монополія у випадку економії на охопленні

жавною владою, яка бере на себе регулювання їхньої діяльності.

Слід зазначити, що існування природної монополії не обов'язково пов'язано з існуванням економії на масштабі при всіх рівнях виробництва. Так, на рис. 3.2 економія на масштабі зберігається лише до рівня Q_E , який досягається зліва від кривої попиту, тобто одна фірма може вийти на ефективний рівень виробництва за ефективною ціною $P_E = MC$ (на відміну від ситуації рис.3.1), але для повного задоволення існуючого попиту потрібно забезпечити ще і додаткове виробництво в обсязі ($Q_A - Q_E$). Але в наведеному прикладі якійсь-то іншій фірмі виробництво цього додаткового обсягу коштуватиме дорожче, ніж першій фірмі. Отже, і в цьому випадку існування однієї фірми на ринку економічно більш виправдано, ніж двох або більше.

Економія на масштабі є поняття відносне, адже при зростанні попиту з D_1 до D_2 (рис.3.3) ситуація природно-монопольного ринку (як на рис. 3.1) перетворюється на ситуацію, якій відповідає рис.3.2. При подальшому зростанні попиту може наступити момент, коли на ринку економічно більш доцільним буде збільшення кількох фірм.

2. Альтернативи державної політики щодо природних монополій

В аналізі державної політики щодо природних монополій

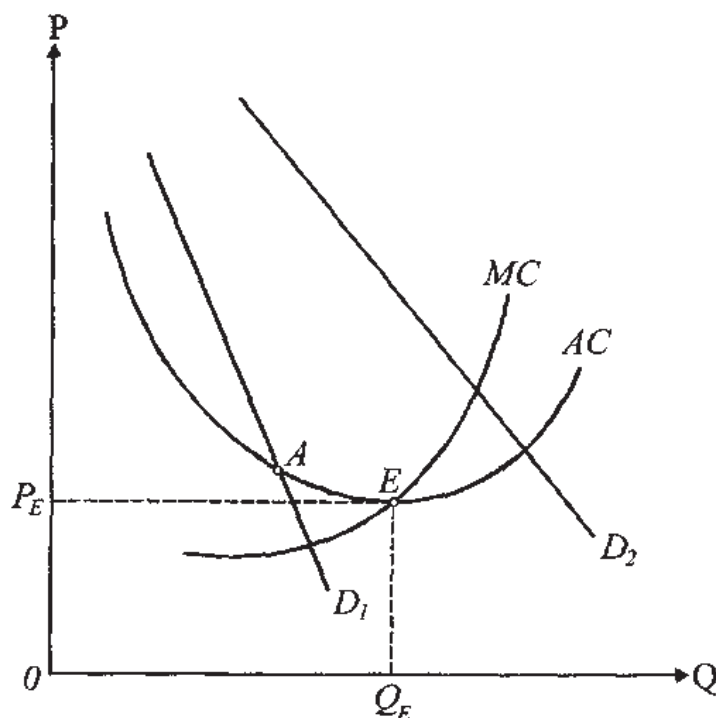


Рис.3.3. «Зникнення» природної монополії внаслідок зростання попиту з D_1 до D_2

слід передбачити альтернативні шляхи розв'язання проблеми неефективності. Світовий досвід проведення такої політики дозволяє виділити чотири основні альтернативи:

- 1) регулювання природних монополій;
- 2) забезпечення змагальності у сфері природної монополії;
- 3) перетворення приватної монополії на державне підприємство;
- 4) бездіяльність.

Перша з альтернатив буде проаналізована у наступному питанні, тому зосередимось на стислій характеристиці інших.

Для забезпечення *змагальності* необхідно перш за все знизити бар'єри, що виникають для входження на ринок нових учасників.

Основний бар'єр у випадку природних монополій - технологічний. Влада повинна сприяти технологічним вдосконаленням. Адже через зміни технології можлива зміна ситуацій із вартістю виробництва; з часом деякі галузі із спадною вартістю через різні причини можуть перетворюватись на більш поширені галузі із зростаючою вартістю, тоді вони перестають бути природними монополіями, і стає можливою демонополізація і дерегулювання.

Електроенергетика є вдалим прикладом ефекту *зміни технології*. Колись виробництво електроенергії забезпечувалось великими тепло- та гідроелектростанціями, а найбільш економічне постачання електроенергії досягалось завдяки насиченій мережі енергосистем у національному або навіть міжнародному масштабі. Отже обидва аспекти електроенергетики (виробництво і постачання) призводили до *спадної вартості*. Однак нові технології дають можливість виробляти електроенергію з меншими витратами на значно менших електростанціях. Тому в багатьох країнах виникає тенденція надання можливості увійти в монополізовану галузь виробництва електроенергії цим меншим конкуруючим станціям, водночас залишаючи монополію в енергопостачанні. Система телефонних та поштових послуг також зазнає масштабних *технологічних змін*, які спричинили радикальні зміни в регулюванні цих галузей та передачу значної частини їх функцій приватному секторові у багатьох країнах.

Досить ефективний інструмент впровадження змагальності на ринку природних монополій - проведення конкурсів (тендерів) на право займатися діяльністю у сфері природних монополій. Таке право надається переможцю конкурсу, який запропонує кращі умови постачання відповідного блага для споживачів. Перш за все це стосується ціни, яка, завдяки змагальності, у

переможця буде наближатись до ефективної ціни. Щоправда, проблемою залишається забезпечення привабливих для учасників умов конкурсу (слід врахувати, що специфіка багатьох природних монополій ускладнює організацію конкурсу, адже його учасники повинні відповідати досить складним умовам, і це інколи не дозволяє забезпечити наявність більше, ніж одного претендента). Також проблемою для влади є підготовка умов конкурсу через змінність ситуації на ринках. Якщо в угоді з переможцем, наприклад, фіксувати тариф, за яким фірма буде продавати продукцію, то він з часом може виявитись збитковим через зростання цін на ресурси; тобто треба врахувати механізм перегляду тарифів, а це може "з'їсти" всі вигоди від послаблення регуляції.

Інколи змагальність вдається забезпечити природним шляхом - якщо внаслідок значного зростання попиту галузь перестає бути природною монополією.

Вагомою можливістю забезпечення змагальності є реструктуризація природних монополій. В багатьох випадках, коли йдеться про природні монополії, можна виділити три складові елементи, які присутні в кожній галузі:

1) виробництво; 2) передача; 3) розподіл (див. рис.3.4).

Така фактично вертикально інтегрована структура фірми раніше розглядалась як природна монополія. Але в 1960-х рр. почався процес реструктуризації, коли виділяється окремо "природно-монополійний сегмент" лінії передач та інші складові, які фактично не мають властивостей природних монополій і не потребують регулювання, якщо їх виділити в окремі підприємства.

Процес забезпечення змагальності на ринках природних монополій розпочався і в Україні. Так, ринки житлових та кому-

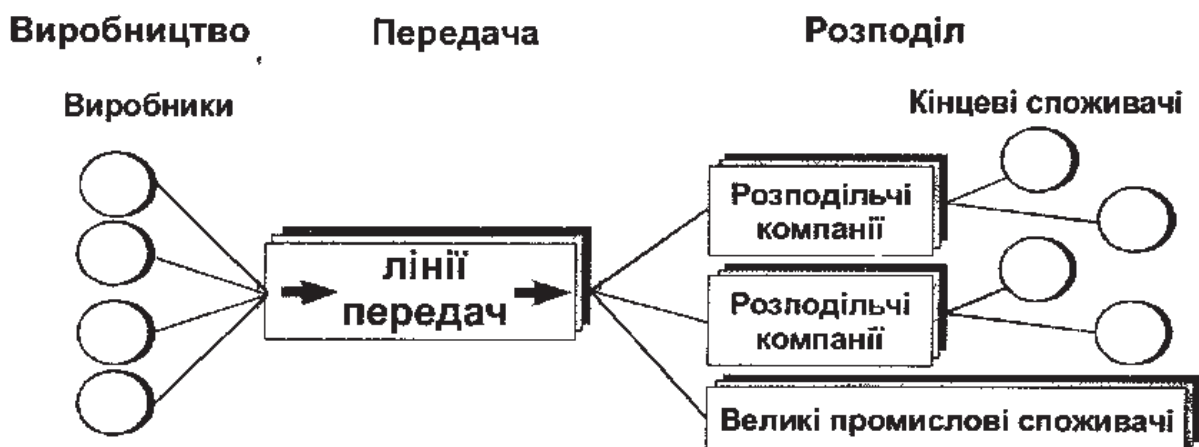


Рис.3.4. Вертикально інтегрована структура природної монополії та природно-монополійні сегменти в її складі

нальних послуг традиційно розглядалися як сфера місцевих природних монополій, але останнім часом на ринку житлових послуг (обслуговування внутрішньої інфраструктури будинків) поступово створюються конкурентні умови. Вони досягаються через проведення тендерів. Також демонополізується вивезення сміття; в Одесі, наприклад, на відповідному тендері колишні комунальні підприємства програли новим приватним фірмам право займатися цим бізнесом через пропозицію більш вигідних умов виконання роботи для міста.

Третя альтернатива політики щодо природних монополій - *державна власність*. Така практика використовувалась в деяких країнах Європи в повоєнні роки - замість того, щоб мати головний біль щодо ефективного регулювання діяльності фірми-монополіста як приватного підприємства, влада йшла на націоналізацію відповідних галузей.

Отже, досвід різних країн свідчить, що підприємства, які є природними монополістами, можуть знаходитись і в державній, і в приватній, і в комунальній (місцеві монополії) власності. Та той же досвід свідчить про те, що більш ефективною у випадку природної монополії є регульоване державою приватне підприємство (вища мотивація до ефективного менеджменту і більш економне витрачання ресурсів).

Остаточне рішення щодо форми власності повинно прийматися з урахуванням сукупності економічних, соціальних і політичних чинників - таких як, наприклад, національна безпека, соціальні аспекти).

Остання з чотирьох альтернатив (бездіяльність) є універсальним варіантом політики у будь-якій ситуації, і інколи це буває найкраща з альтернатив (з урахуванням існування ситуацій неспроможності влади, див. розд.5.7).

Отже, однозначного рішення щодо кращої альтернативи політики щодо природних монополій не існує - все вирішується з урахуванням комплексу цілей за загальною процедурою аналізу політики (див. розд.5.1).

3. Регулювання у сфері природних монополій

При регулюванні природних монополій переслідуються задача послаблення ринкової влади, тобто:

- а) ціни слід максимально наблизити до рівня граничної вартості MC ;
- б) виробникам слід забезпечити лише нормальний прибуток;
- в) виробництво повинно бути ефективним, слід стимулювати мінімізацію вартості.

Досягти одночасного виконання всіх цих вимог у випадку природних монополій, як ми побачимо, вдається не завжди.

Найбільш поширеним шляхом регулювання природних монополій є регулювання цін (тарифів) на товари та послуги монополістів на рівні середньої або граничної вартості.

Правило ціноутворення на рівні середньої вартості AC полягає у встановленні органами влади фіксованої ціни P_A , яка графічно визначається точкою E_A перетину кривої попиту та лінії AC (рис.3.5), а обсяг випуску встановлюється на рівні Q_A . Тоді виробництво буде незбитковим, тобто забезпечується лише нормальний прибуток. Порівняно із станом рівноваги нерегульованої монополії $E_M(P_M, Q_M)$ ціна $P_A < P_M$, обсяг $Q_A > Q_M$, монопольний прибуток (площа $P_F P_M E_M F$) перерозподіляється на користь споживачів, втрати чистої вигоди скорочуються, тобто суспільний добробут зростає. Але втрати вигоди не зникають зовсім, тому що обсяг Q_A менший за ефективний обсяг Q_C .

Тому виникає ще одне правило - **ціноутворення на рівні граничної вартості MC** . Воно полягає у встановленні ціни на рівні $P_C = MC$ відповідно до обсягу попиту конкурентної рівноваги Q_C . Порівняно з попереднім правилом регулювання в цьому варіанті ціна зменшується, обсяг зростає, сукупний надлишок зростає на величину, що дорівнює площі фігури $KE_A E_C$, тобто втрати чистої вигоди зникають зовсім. Але специфіка природної монополії полягає зокрема в тому, що ефективна ціна рівня

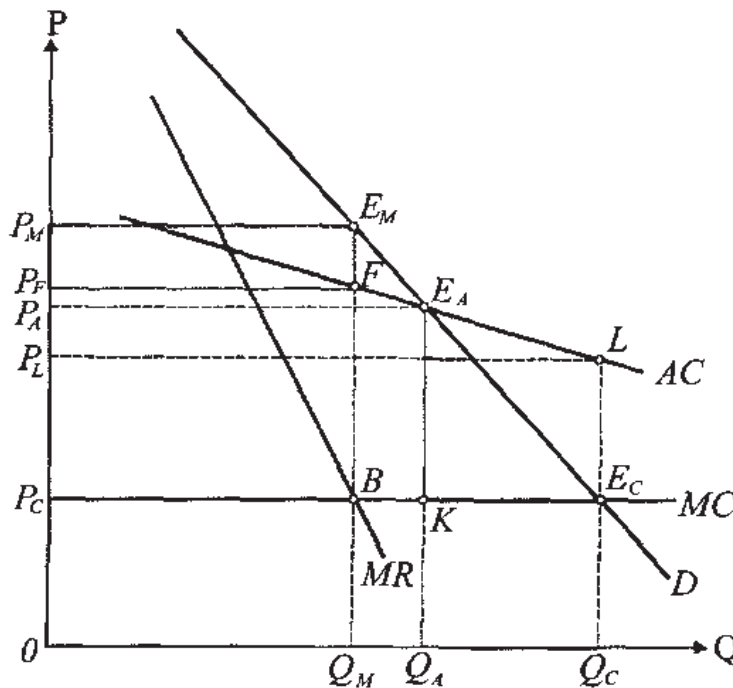


Рис.3.5.Регулювання природної монополії за правилами середньої вартості ($P_A = AC$) і граничної вартості ($P_C = MC$)

конкурентної рівноваги $P=MC$ є збитковою для виробника, при такому регулюванні виробництво слід дотувати в сумі, що чисельно дорівнює площі прямокутника $E_C P_C P_L L$; джерелом такої дотації можуть бути податки, які зібрані на інших ринках.

Отже суспільство опиняється перед дилемою: або застосувати перше правило, коли виникають втрати чистої вигоди, але виробництво незбиткове, або застосувати друге правило регулювання, тоді зникають втрати чистої вигоди на ринку природної монополії, але треба відшкодувати необхідні в цьому випадку дотації, що призведе до втрат чистої вигоди на інших ринках.

Тому зовсім без втрат у ситуації регулювання природної монополії обійтися неможливо; виникає вже згадувана *проблема вибору "другого найкращого"* (розд.5.2): коли неможливо прийняти найкраще рішення, яке задовольняє всім умовам ефективності, владі і суспільству слід чимось поступитися і прийняти рішення, яке є найкращим серед можливих (тобто друге найкраще).

Для деяких природних монополій типовою є періодична зміна попиту, наприклад, зміна попиту на електроенергію протягом доби. У пікові години попит складає D_2 (рис.3.6), у позапікові - D_1 . Специфіка технології не дозволяє суттєво змінювати обсяги виробництва протягом доби, тому монополіст встановлює різні ціни відповідно до коливань попиту: високу ціну P_{M2} у піковий період і більш низьку ціну P_{M1} у позапіковий період (відповідно

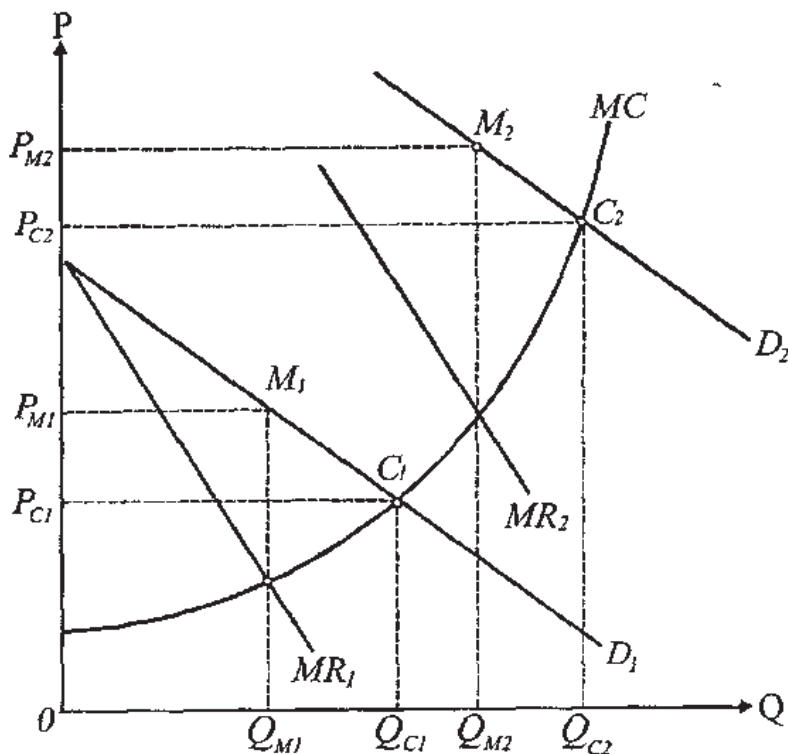


Рис.3.6. Ціноутворення у пікові періоди

до станів монопольної рівноваги M_1 і M_2). Це стимулює споживання у позапіковий період і збільшує прибутки монополіста. У випадку регульованої монополії ціни можуть встановлюватись на ефективному рівні $P=MC$, тоді це буде ціна P_c у піковий період і P_{c1} у позапіковий (відповідно до станів конкурентної рівноваги C_1 і C_2). Аналогічно можна диференціювати ціни протягом доби при ціноутворенні на рівні середньої вартості.

Суттєвою є проблема встановлення тарифів для природних монополістів, тобто питання, *хто* встановлює тарифи. В Україні до останнього часу це робили самі монополісти (самі себе регулювали), а, згідно світовому досвіду, цим питанням повинні займатись незалежні установи чи установи, що створені на паритетних засадах у складі представників усіх зацікавлених сторін.

4. Законодавство про природні монополії

Державна політика у сфері природних монополій потребує, як правило окремих нормативних актів.

В Україні у Верховній Раді довгий час (з 1995 р.) на протязі п'яти років обговорювався законопроект про природні монополії, але не зміг просунутись далі першого читання через позицію лівої більшості. Тому через законодавчу неврегульованість питання про природні монополії у 1997 р. Президент України підписав Указ "Про заходи щодо реалізації державної політики у сфері природних монополій" (від 19.08.1997).

У 2000 р. нова політична ситуація у Верховній Раді дозволила досягти потрібних компромісів, отже на сьогоднішній день ми маємо Закон України "Про природні монополії" (від 20.04.2000, див. "Урядовий кур'єр" №92 від 24.06.2000 р.).

В Законі дається таке визначення природної монополії (ст.1): це "стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги)"¹.

¹ Це визначення у порівнянні із наведеним на початку лекції класичним варіантом визначення враховує також низьку еластичність попиту споживачів, що фактично посилює монопольну владу виробників.

В Законі визначаються органи, які регулюють діяльність суб'єктів природних монополій, сфери діяльності суб'єктів природних монополій², та суміжні ринки, предмет регулювання діяльності суб'єктів природних монополій (ціни або тарифи на товари та доступ споживачів до товарів, що виробляються суб'єктами природних монополій), принципи регулювання діяльності суб'єктів природних монополій (серед них слід виділити принцип самоокупності) та обов'язки цих суб'єктів.

В останньому розділі визначені питання, що пов'язані з національними комісіями регулювання природних монополій. Положення цього розділу були предметом гострих дискусій. Спочатку Верховна Рада схвалила текст закону, де передбачалась її участь у створенні і діяльності таких комісій. Президент України наклав вето на цей варіант законопроекту, його зауваження були враховані депутатами, отже в остаточній редакції комісії як центральні органи виконавчої влади із спеціальним статусом утворюються Президентом, і діють на підставі положень, які ним затверджуються.

На сьогоднішній день процес створення національних комісій в різних сферах природних монополій ще триває.

5. Регуляторна політика та дерегулювання цін

Проблема *дерегулювання* цін і тарифів полягає в необхідності скорочення державного втручання в процеси ціноутворення, якщо держава бажає підвищити ефективність функціонування своєї економіки. Перш за все тут йдеться про сферу природних монополій, створення конкурентного (чи "квазіконкурентного") середовища, що дозволяє перейти від фіксованих тарифів, які запроваджує влада, до конкуренції у цінах. Досвід США, Канади, західноєвропейських країн свідчить про високу економічну ефективність такої політики, яка веде до зниження

² В ст 5 Закону записано, що "регулюється діяльність суб'єктів природних монополій у таких сферах транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами, транспортування природного і нафтового газу трубопроводами та його розподіл; транспортування інших речовин трубопровідним транспортом, передачі та розподілу електричної енергії, користування залізничними колями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування, управління повітряним рухом, зв'язку загального користування, централізованого водопостачання та водовідведення, централізованого постачання природної енергії, спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів за переліком, який визначається Кабінетом Міністрів України"

цін, збільшення обсягів продажу благ, отже до підвищення сукупного добробуту. Прикладами можуть бути дерегуляція на ринках телефонних послуг, пасажирських авіа- і залізничних перевезень.

В Україні й досі залишається занадто багато ринків з регульованими цінами, що дуже негативно впливає на ефективність національної економіки. Проте спроби запровадити дерегулювання нащтовхуються на активний супротив зацікавлених груп виробників, несприйняття ідей ефективного конкурентного ціноутворення лівою частиною політичного спектру. Вважається, що пильний державний регуляторний контроль здатний забезпечити соціальний захист споживачів. Не враховується та обставина, що держава при регуляторному втручанні практично не може уникнути помилок і сама є джерелом неефективності (див. розд. 5.7).

Послаблення регуляторного тиску на підприємництво має забезпечити Указ Президента України "Про запровадження єдиної державної регуляторної політики" (№89/2000 від 22.01.2000, "Урядовий кур'єр" №13 від 25.01.2000). Впровадження відповідної державної політики покладено на Держкомітет України з питань регуляторної політики та підприємництва.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Веймер Д.Л., Вайнінг А.Р.* Аналіз політики: концепції і практика. Пер. з англ. за наук. ред. О. Кілієвича. - К.: Основи, 1998. - 654 с.
2. *Кілієвич О.І.* Теорія суспільного вибору і мікроекономічна політика уряду. - В кн. Сучасна економічна теорія і стабілізаційні моделі у відкритому суспільстві / Романюк О., Кілієвич О. та ін.; За ред. І. Розпутенка. - К.: УАДУ, 1998. - 332 с.
3. *Стігліц Дж.Е.* Економіка державного сектора: Пер. з англ.- К.: Основи, 1998. - 720 с.
4. *Семюелсон П., Нордгауз В.* Мікроекономіка. - К.: Основи, 1998.
5. *Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1992. - Т. 2. Гл. 10.
6. *Н.Грегори Менкью.* Принципы экономикс. - С.Пб.: Питер Ком, 1999.- 784 с. Гл.15.
7. *Е. Королькова.* Тенденции в развитии теоретических подходов к регулированию естественных монополий. - Экономический журнал Высшей школы экономики, 1999. Т 3. - №2. - С.238-263.

Розділ 5.4

ЗОВНІШНІ ЕФЕКТИ, ПРАВА ВЛАСНОСТІ І ПОЛІТИКА УРЯДУ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Загальне уявлення про зовнішні ефекти.*
2. *Позитивні зовнішні ефекти та їх усунення.*
3. *Негативні зовнішні ефекти та їх усунення.*
4. *Права власності і державна політика щодо зовнішніх ефектів.*

1. Загальне уявлення про зовнішні ефекти

Зовнішні ефекти - це витрати або вигоди від здійснення ринкових операцій, які не відображені в ринковій ціні; інакше кажучи, це є прямі впливи одних економічних агентів (які є учасниками ринкової операції купівлі-продажу) на діяльність інших економічних агентів (які не є учасниками цього ринку). Такі впливи можуть бути сприятливими і приносити вигоди іншим учасникам - (*позитивні впливи*) і можуть бути несприятливими і приносити додаткові витрати для інших учасників - (*негативні впливи*).

Негативний вплив - прямий вплив дій учасників певного ринку (фірм або домогосподарств) на втрати добробуту інших економічних агентів (що не є учасниками цього ринку), які не компенсуються через ціновий механізм. Такі втрати добробуту зветься *зовнішніми витратами*.

Позитивний вплив - прямий вплив дій учасників певного ринку (фірм або домогосподарств) на підвищення добробуту інших економічних агентів (що не є учасниками цього ринку), які не компенсуються через ціновий механізм. Таке підвищення добробуту створює *зовнішні вигоди*.

Джерелом зовнішніх ефектів можуть бути і фірми, і домогосподарства, "користувачем" зовнішніх ефектів також можуть бути фірми і домогосподарства, самі ефекти можуть бути як позитивні, так і негативні. Отже всіх можливих ситуацій може бути вісім (наприклад, негативний ефект, який створює одна фірма для іншої, позитивний ефект, який виникає у сфері споживання і впливає на сферу споживання), вони будуть розглянуті нижче.

В разі існування зовнішніх ефектів ринок у змозі забезпечити певний обсяг продукції за ринковою ціною, але робить це неефективно: або виробляє надто мало продукту, або надто багато, і за ціною або надто високою, або надто низькою.

2. Позитивні зовнішні ефекти та їх усунення

З восьми можливих випадків зовнішніх ефектів чотири стосуються позитивних ефектів¹:

1) "виробництво - виробництво" (тепла вода від атомних електростанцій, використовувана в пониззі річки рибними господарствами);

2) "виробництво - споживання" (приватні ліси для промислового використання, які приносять насолоду любителям природи своїми мальовничими краєвидами);

3) "споживання - виробництво" (хобі одного з мешканців міста - розведення квітів під вікнами свого будинку, а це сприяє зростанню доходів бджоляра, вулики якого встановлені неподалік; бджоляр при цьому не бере участі у витратах квітникаря-любителя);

4) "споживання - споживання" (імунізація проти інфекційних хвороб, яка допомагає захищати інших людей).

Освіта вважається класичним прикладом ефектів, які приносять *зовнішні вигоди споживачам*. За відсутності державної системи буде існувати *приватний ринок* освіти, оскільки люди мають *вигоди* від додаткових прибутків (за рахунок освіти) і мусять платити за набуті знання і навички. Але і суспільство в цілому отримує вигоди від наявності більш кваліфікованих працівників, які сприяють підвищенню темпів зростання економіки. Отже, є додаткові вигоди, якими користуються всі члени суспільства і які треба додати до *ринкового попиту*, щоб відобразити *сукупну вигоду для суспільства*.

Рис.4.1 ілюструє цю ситуацію. Попит D на освіту відображає крива приватних граничних вигод (MB), а пропозиція визначається кривою граничної вартості MC (для спрощення припустимо, що MC є величина стала, тобто її графік буде горизонтальною лінією, і що зовнішні витрати відсутні, тобто $MC = MSC$).

Рівноважний обсяг $Q_E = 1$ млн. студентів на рік визначатиметься станом конкурентної рівноваги E , для якого $MB = MC = P_E$ (тобто річна плата за навчання у 2 тис. грн. дорівнює граничній вартості навчання і готовності платити). Граничні суспільні вигоди (MSB) будуть утворюватись як сума граничних приватних вигід (MB) і граничних зовнішніх вигід (MEB) тих членів суспільства, хто безпосередньо не навчається. Нехай позитивний зовнішній ефект від кожного додаткового студента оцінюється у величину $MEB = 1.5$ тис. грн. на рік.

¹ Подібна класифікація зовнішніх ефектів наводиться в багатьох джерелах. Приклади (1), (2), (4) позитивних ефектів та (1), (2) негативних використані з [1, с. 96]; приклади (3) позитивних ефектів та (4) негативних з [2, с. 177-178].

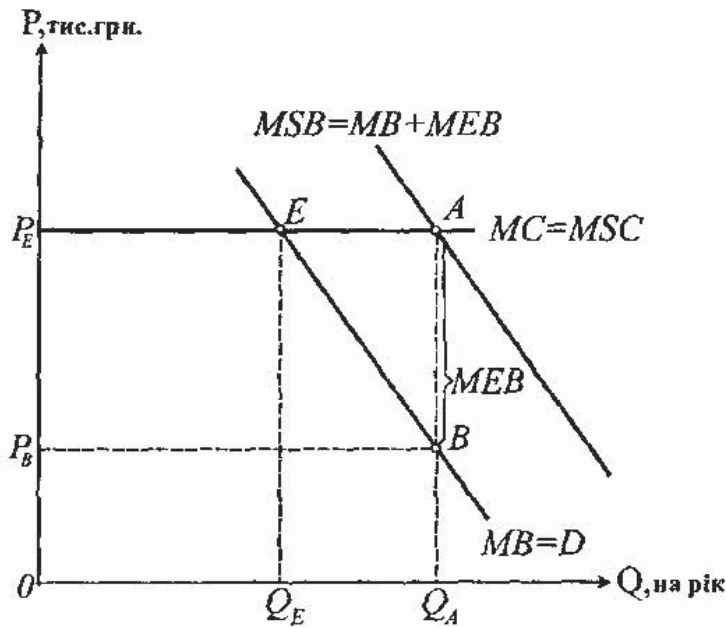


Рис. 4.1. Позитивний зовнішній ефект: приклад освіти

Отже з урахуванням позитивного зовнішнього впливу ефективний стан ринку (згідно умові ефективності розміщення $MSB=MSC$), досягається в т.А, якій відповідає ефективний обсяг $Q_A=2$ млн. студентів на рік., що перевищує обсяг конкурентної рівноваги Q_E на 1 млн. студентів.

Проте готовність платити для двохмільйонного потенційного студента визначає т.В кривої попиту, вона складає лише $P_B=0.5$ тис.грн., що значно менше потрібної суми у 2 тис.грн.

В такому разі влада може втрутитися з тим, щоб *субсидіювати споживачів* на здобуття освіти і, тим самим, заохочувати людей споживати більше освітнього блага (ставка субсидії згідно рис.4.1 повинна дорівнювати величині MEB , тобто 1.5 тис.грн. на рік). Така *корегуюча субсидія* дозволяє усунути (*інтерналізувати*) позитивний зовнішній ефект.

Механізм сплати субсидій може бути різним. Її можуть отримувати і ті, хто бажає навчатись, і навчальний заклад, який зарахує студента. В деяких країнах існує практика надання потенційним студентам ваучерів, які вони передають навчальному закладу, в якому будуть навчатись. Тоді заклад освіти може отримати із бюджету певну суму грошей в обмін на ваучер.

Таким чином, *позитивний зовнішній ефект призводить до того, що благо виробляється в недостатніх обсягах і продається за ціною нижчою, ніж ефективна ціна. Інтерналізація позитивного зовнішнього ефекту дозволяє збільшити обсяги виробництва до ефективного рівня і підвищити ціну до рівня ефективної ціни.*

В результаті через *державне втручання* можна досягти більш *ефективного розміщення ресурсів*, ніж за умов *нерегульованого ринку*. Саме тому в світі широко практикується державна підтримка освіти.

Також можуть виникати ситуації, коли один виробник зменшує *вартість виробництва* для всіх інших виробників. Так, інвестиції з боку одного підприємця, зроблені в наукові дослідження або спеціалізовану професійну підготовку робітників, можуть знизити вартість виробництва у всій галузі. Але оскільки цей підприємець не отримує всіх вигід від такого роду діяльності, він може відмовитися цим займатись, якщо його не стимулюватимуть до цього *державні субсидії* або *звільнення від податків*.

3. *Негативні зовнішні ефекти та їх усунення*

Чотири інших з восьми можливих випадків зовнішніх ефектів стосуються негативних ефектів:

1) "виробництво - виробництво" (забруднення токсичними хімічними відходами, яке завдає шкоди промислового виробництва);

2) "виробництво - споживання" (забруднення повітря заводами, яке завдає шкоди легеням людей, що живуть поблизу);

3) "споживання - виробництво" (внаслідок пікніків на природі виникають лісові пожежі, які завдають шкоду лісовому господарству);

4) "споживання - споживання" (дуже гучна музика в одній з квартир житлового будинку порушує спокій всіх його мешканців).

Яскравим прикладом *негативного впливу* на інших споживачів є паління. Працюючи в задимлених кімнатах та інших громадських місцях, люди, які не палять, можуть практично потерпіти від ефекту пасивного паління. Але ринкова ціна відобразить лише вигоди для тих, хто палить, і вартість цигарок для виробників. В цьому випадку можна встановити *податки* на тютюнові вироби і, тим самим, на їх споживання.

Досить поширеними є *зовнішні ефекти* щодо виробництва з боку *пропозиції*. Як приклад *негативного зовнішнього ефекту* розглянемо ситуацію із виробничим процесом переробки, що призводить до шкідливих ефектів забруднення довкілля (рис.4.2).

У цьому випадку *вартість для постачальників* (гранична приватна вартість *MPC*) не відображає усієї *вартості для суспільства* (гранична суспільна вартість *MSC*), яка є вищою за рахунок збитків від забруднення на величину зовнішніх витрат

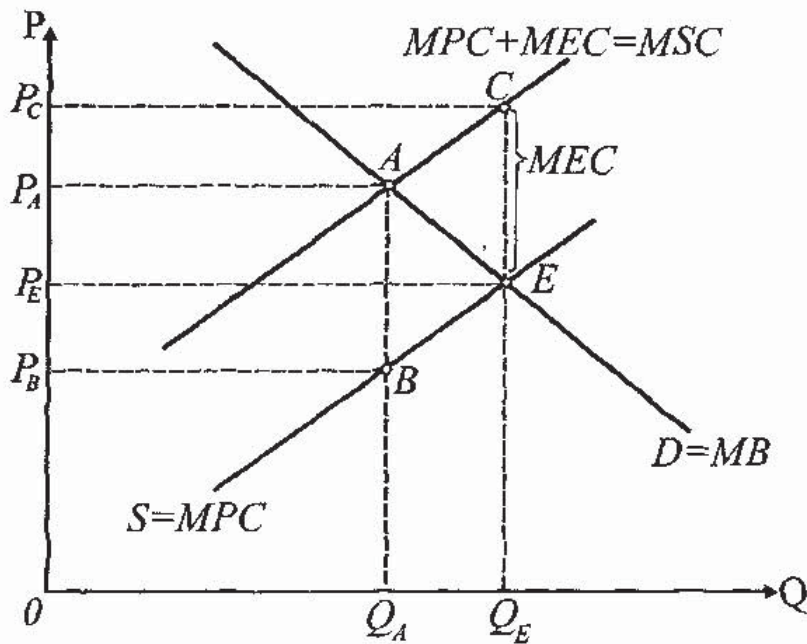


Рис. 4.2. Негативний зовнішній ефект

(граничні зовнішні витрати MEC). Відповідно *ринкова ціна пропозиції* P_E є нижчою, ніж P_A - саме такою вона має бути, щоб досягти стану ефективності, а товар виробляється у більшому обсязі (Q_E), ніж ефективний рівень виробництва Q_A .

В цьому разі можна встановити *плату за забруднення*, такий захід допоможе зменшити рівень забруднення і виробництва продукції, яке призводить до забруднення. Така плата може мати вигляд *корегуючого податку*, ставка якого t дорівнює граничним зовнішнім витратам MEC . При обсязі виробництва Q_E ставка $t = P_C - P_E$. При обсязі Q_A ставка $t = P_A - P_B$. Введення корегуючого податку дозволяє усунути (*інтерналізувати*) негативний зовнішній ефект.

Таким чином, *негативний ефект призводить до того, що благо виробляється в надмірних обсягах і продається за ціною нижчою, ніж ефективна ціна. Інтерналізація негативного зовнішнього ефекту дозволяє скоротити обсяги виробництва до ефективного рівня і підвищити ціну до рівня ефективної ціни.*

4. Права власності і державна політика щодо зовнішніх ефектів

Інколи ринок може розв'язати проблему зовнішніх ефектів без втручання влади. Згідно *теоремі Коуза* (Рональд Коуз - лауреат Нобелівської премії в галузі економіки), якщо вартість встановлення прав власності близька до нуля, тоді встановлення прав власності дозволяє усунути зовнішній ефект.

Дійсно, якщо, наприклад завод забруднює "нічье" водоймище, чим погіршує умови громадян для відпочинку, потрібне корегуюче втручання з боку влади, щоб відшкодувати збитки відпочиваючих. Але якщо водоймище приватизоване, тоді завод-забрудню-

вач швидше за все отримає позов до суду, і саме в суді у приватному порядку буде розв'язана проблема відшкодування збитків.

У випадку, коли забруднюється атмосферне повітря чи морські води, встановити на них права власності неможливо (нескінченно дорого), отже в такій ситуації теорема Коуза не може бути застосована.

Вартість встановлення прав власності - це одна із складових вартості укладання угод в суспільстві, яка дає уявлення про *транзакційні витрати*. **Транзакційні витрати** - це витрати економічних агентів на укладання угод; в широкому розумінні в ринковій економіці до транзакційних витрат можна віднести всі додаткові (по відношенню до вартості виробництва) витрати, необхідні для того, щоб товар дійшов від виробника до кінцевого споживача. Рівень транзакційних витрат в суспільстві вважається одним із вагомих показників ефективності економіки, це одне із центральних понять інституційної економічної теорії.

В Україні, як в деяких інших країнах з перехідною економікою, рівень транзакційних витрат вважається високим через недостатню розвиненість ринкової інфраструктури. Звідси і низька ефективність економіки.

Тому державна політика повинна бути спрямована на розвиток ринкової інфраструктури, дерегуляцію економіки з метою зниження транзакційних витрат як показника неефективності.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Веймер Д.Л., Вайнінг А.Р. Аналіз політики: концепції і практика. Пер. з англ. за наук. ред. О.Кілієвича.- К.: Основи, 1998. - 654 с. - Розд.3.
2. Мікроекономіка і макроекономіка/ С.Будаговська, О.Кілієвич та ін. Підручник для підготовки магістрів державного управління.- К.: Основи, 1998. -518 с.- Ч.1. Тема 14.
3. Дербін Е., Кілієвич О. Економічна теорія і державний сектор.- К.: Вид-во УАДУ, 1997. - 107 с.
4. Піндайк Р., Рубінфелд Д. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1996. - Розд.18.
5. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора: Пер.з англ.- К.: Основи, 1998. - 720 с. - Розд.8.
6. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1992. - Т. 2. Гл. 17.
7. Н.Грегори Менкью. Принципы экономики. - С.Пб.: Питер Ком, 1999.- 784 с. Гл.10.
8. Экономическая школа: Журнал-учебник. Вып.5. - С.Пб.: Экономическая школа, 1998. (Лекция 45. Внешние эффекты).

Розділ 5.5

СУСПІЛЬНІ БЛАГА. СУСПІЛЬНИЙ ВИБІР

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Суспільні блага.*
2. *Методологічні засади теорії суспільного вибору.*
3. *Політичний ринок та його учасники.*
4. *Суспільний вибір в умовах прямої демократії.*
5. *Суспільний вибір в умовах представницької демократії.*

1. Суспільні блага

Суспільні блага - це блага, надання яких окремій особі неможливе без одночасного надання їх іншим особам: не можна позбавити когось можливості користуватись, наприклад, світлом маяка чи системою національної безпеки (*невиключеність* у споживанні); надання суспільного блага новому споживачеві не потребує додаткових виробничих витрат (*неконкурентність* у споживанні); вони також не можуть бути поділені між споживачами (*неподільність*).

Класичними прикладами таких благ є національна оборона, юстиція або правнича система, національні парки, система охорони здоров'я, система водопостачання або каналізації, щеплення проти хвороб, національні бібліотеки та інші національні культурні заклади, такі, як національні оперні і балетні колективи та національні колекції живопису і мистецтва. Якщо ви, приміром, користуєтесь громадським парком, то жодним чином не зменшуєте його доступності для когось іншого. Це відрізняє суспільні блага від більшості товарів на ринку. Якщо ви купуєте чашку кави, то для іншого вона в буквальному розумінні вже недоступна. Більше того, оскільки саме ви отримуєте все задоволення від цієї чашки кави, вас можна змусити сплатити всю вартість її приготування. Зовсім інакше із суспільними благами. Якщо ви отримуєте задоволення від прогулянок парком, те саме можуть зробити й інші, ваше користування парком не виключає інших користувачів.

Невиключеність у споживанні, зокрема, означає, що витрати на виключення когось із числа споживачів такого блага є надзвичайно високими. Неконкурентність у споживанні означає, що гранична вартість обслуговування кожного додаткового споживача (окрім першого) дорівнює нулю. Міст, наприк-

лад, для того, щоб їм міг скористуватись хоч один споживач, повинен бути побудований, отже вартість обслуговування першого споживача цього блага дорівнює вартості всього моста (TC). Вартість обслуговування вже другого і будь-якого наступного додаткового споживача не потребує додаткових витрат, тобто дорівнює нулю. Отже міст є благом, яке неконкурентне у споживанні. Але при великій кількості користувачів міст буде неспроможний пропустити їх всіх без затримок, тобто додаткових витрат. Блага, які, починаючи із певної кількості споживачів (N), втрачають властивість неконкурентності у споживанні, звуться *переобтяженими благами*.

Блага, які є одночасно невиключені і неконкурентні, звуться *чистими суспільними благами*. На відміну від суспільних благ виключені і конкурентні блага звуться *чистими приватними благами* (одяг, їжа). Невиключені і конкурентні блага (риба в океані), а також виключені і неконкурентні блага (кабельне телебачення) звуться *змішаними благами*. На рис.5.1. зображена діаграма, яка дозволяє здійснити класифікацію всіх товарів і послуг стосовно показників виключеності із споживання і конкурентності у споживанні. Точка A відповідає чистому приватному благу (їжі), т. B - чистому суспільному благу (фундаментальні наукові дослідження). Точка C - виключеному і неконкурентному змішаному благу (супутникове телебачення).

Першим питанням, що виникає при наданні суспільних благ,

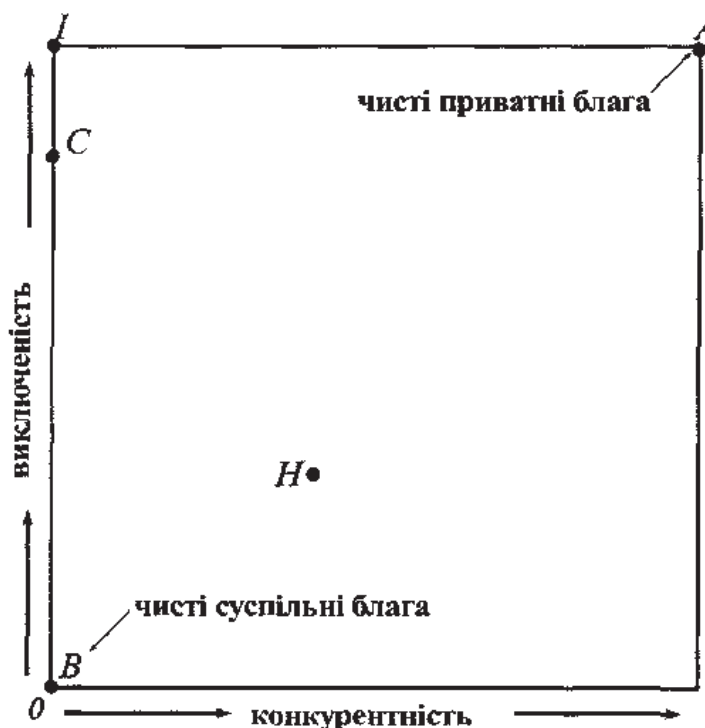


Рис. 5.1. Класифікація благ щодо ступеня виключеності із споживання і конкурентності у споживанні

є визначення *ринкового попиту* на них. Для кожного окремого споживача може бути визначена крива його індивідуального попиту згідно готовності платити за ту або іншу одиницю суспільного блага. Крива індивідуального попиту є, як відомо, кривою його граничних приватних вигод (MB) від споживання блага. Але ринковий попит на суспільне благо визначається інакше, ніж на приватні блага через те, що кожною одиницею суспільного блага всі споживачі користуються одночасно. Якщо вирішується питання про визначення ринкового попиту на супутники для телетрансляцій, ринковий попит на один супутник визначається як сума грошей, яку кожний з його "споживачів" готовий сплатити за телетрансляцію.

На рис.5.2 показано, що крива ринкового попиту D на суспільне благо утворюється як вертикальна сума кривих індивідуального попиту d_1+d_2 (на відміну від кривої ринкового попиту на приватні блага як горизонтальної суми кривих індивідуального попиту). Крива ринкового попиту є одночасно кривою граничних суспільних вигод MSB , що дорівнюють сумі граничних приватних вигод споживачів (MB_1+MB_2). Ефективний обсяг виробництва суспільного блага Q_E визначається згідно умові

$$P_E = MSB (= MB_1 + MB_2) = MC, \quad (5.1)$$

яка виконується в т.Е. Для того, щоб суспільне благо вироблялося в обсязі Q_E , воно повинно мати ринкову ціну P_E . Таку ціну могли б забезпечити споживачі, якщо б розподілили її між

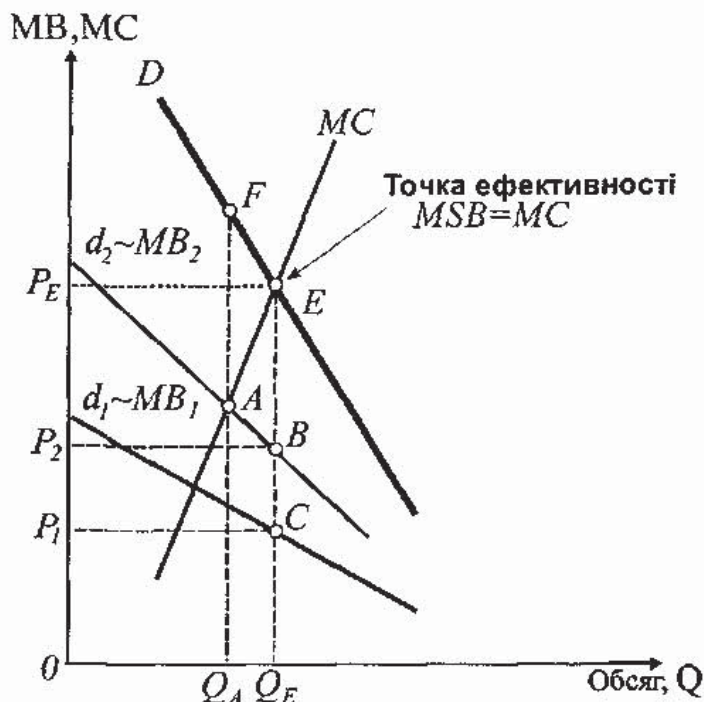


Рис. 5.2. Ринковий попит на суспільне благо (D) як «вертикальна» сума $d_1+d_2=D$ ($MB_1+MB_2 \approx MSB$)

собою згідно їхньої готовності платити (відповідно $P_1=MB_1$ і $P_2=MB_2$) так, що $P_E=P_1+P_2$. Але чи погодяться споживачі продемонструвати свою справжню готовність платити?

Основною проблемою забезпечення суспільними благами є саме фінансування їхнього виробництва. Адже хто платитиме за *ресурси*, потрібні для будівництва й утримання громадського парку? Очевидно, що ми зацікавлені не сплачувати самі, а примусити інших платити за нас. Це можна назвати проблемою безкоштовного проїзду (*проблемою "зайців"*), яка виникає при наданні суспільного блага споживачам; люди намагаються уникнути сплати за благо, яким вони користуються, якщо за нього платять інші. Це означає, що дуже мало ймовірно, що якась приватна фірма візьметься за надання такого блага, оскільки вона не може бути впевненою в отриманні хоч якого-небудь прибутку за надання послуг такого роду. І все ж, якщо люди дійсно мають вигоду від суспільного блага і хотіли б, аби воно надавалось, тоді слід виділити ресурси на його виробництво, інакше система буде неефективною.

Так, у прикладі на рис.5.2, якщо перший споживач захотів би "проїхати зайцем" і не сплатити за суспільне благо, користуючись його властивістю невиключеності, тоді б виробництво блага оплачував лише другий споживач. У такій ситуації благо вироблялося б у меншому, ніж Q_E , неефективному обсязі Q_A (згідно умові $MB_2=MC$, яка виконується в т.А). Втрати суспільного добробуту (чистих вигод суспільства) від виробництва суспільного блага в меншому обсязі будуть чисельно дорівнювати площі сектора AEF . Саме в таких випадках влада може втрутитись у виробництво суспільного блага, тому що ринок неспроможний це забезпечити; тим самим державна влада робить систему більш ефективною.

Якщо б не проблема "зайців", то ефективний обсяг постачання можна було б визначати як рівноважний обсяг, що визначається умовою (5.1) - рівноважною ціною, яка дорівнює одночасно граничній суспільній вигоді споживання і граничній вартості виробництва. В деяких ситуаціях, наприклад у випадку *локальних суспільних благ* (які споживаються лише в невеликому населеному пункті або в клубі) всі користувачі можуть добровільно сплачувати гроші за суспільне благо згідно індивідуальної готовності платити; вони можуть також домовитись і сплачувати однакову суму грошей за суспільне благо (це особливо легко зробити, якщо вигоди від споживання блага для всіх

споживачів приблизно однакові і діють певні моральні зобов'язання, які не дозволяють ухилятися від сплати).

Та більш типовою є ситуація, коли доводиться застосовувати інші шляхи забезпечення постачання суспільних благ, використовувати політичні механізми суспільного вибору. Так, влада може організувати збір податків, щоб за допомогою податкового збору відшкодувати виробництво суспільного блага. Ставки оподаткування можуть бути визначені шляхом голосування за політиків, які пропонують призначити найбільш прийнятний для суспільства обсяг виробництва суспільних благ і відповідний рівень податків (про політичні механізми суспільного вибору буде йтися нижче).

2. Методологічні засади теорії суспільного вибору

Сучасна економічна наука все більше втрачає об'єкт своїх досліджень, що навіть призвело до нового її визначення: "Економічна наука - це те, чим займаються економісти"¹. Але попри всі труднощі із встановленням об'єкта досліджень економічна наука може бути визначена у відповідності із власним підходом до вивчення явищ, який можна пристосувати до аналізу ринкового і неринкового секторів суспільного буття - це *теорія раціонального вибору*. Концепція раціонального вибору у політичних науках отримала розвиток під назвою *теорії суспільного вибору (ТСВ)*. Ця теорія має свої корені у працях філософів, економістів і математиків XVIII і XIX ст. (Кондорсе, Бурда, Лаплас, Л'юїс Керролл), але фактичним початком її інтенсивного розвитку стали роботи Дункана Блека наприкінці 40-х рр². Подальший розвиток теорії суспільного вибору пов'язують із економістами Чикагської школи (М.Фрідмен, Р.Коуз, Дж.Стіглер, Г.Беккер) і Вірджинської школи (Дж.Б'юкенен, У.Наггер, Г.Таллок).

Державна влада є комплексом інституцій, що складаються із тисяч індивідів, і кожний з них має власні економічні цілі. Певна державна політика є результатом вибору, який здійснюють ці індивіди. Аналізуючи такий вибір, економісти розвинули *теорію політичних ринків* на зразок теорії ринків економічних благ - *теорію суспільного вибору* (або *економічну теорію політики*).

Теорія ринкової системи і теорія політичних систем опе-

¹ Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. - 1997. - №7. - С. 35-51.

² Tullock G. Public choice. - The New Palgrave: a dictionary of economics, vol.4. - The Macmillan Press Ltd, 1987.

Таблиця 5.1.³

<i>Ринкова система</i>	<i>Демократична політична система</i>
Процес обміну	Політичний процес
Приватні блага	Суспільні блага
Система економічних цінностей	Система різноманітних плюралістичних цінностей
Власна користь	Суспільна користь
Економічні ролі (виробники-споживачі-роботодавці)	Політичні ролі (політики-громадяни-групи особливих інтересів)
"Невидима рука"	"Видима рука"
Суверенітет споживача	Суверенітет громадянина
Прибуток як винагорода	Влада як винагорода
Підприємство як основний інститут	Державна влада як основний інститут
Операційні принципи: ефективність, продуктивність, ріст	Операційні принципи: справедливість, рівність, чесність

рують різними поняттями, між якими можна встановити певні паралелі, що ілюструє табл.5.1.

Теорія суспільного вибору базується на традиціях класичного лібералізму (людина має власні інтереси, суспільство - це сукупність індивідів, суспільні інтереси - похідні від особистих, державна влада створюється вільними людьми для захисту їхніх прав, які встановлені конституцією, рівність розглядається як рівність можливостей, а не результатів, економічна ефективність трактується як Парето-ефективність).

Вихідний пункт теорії суспільного вибору полягає в тому, що люди діють у політичній сфері, маючи на меті власні інтереси, тобто ця теорія вивчає різні способи і методи, за допомогою яких люди використовують владні інститути у власних інтересах.

Теорія суспільного вибору переносить основні риси методології економічного аналізу на політичні процеси. Подібний аналіз здійснив нобелівський лауреат Дж.Бьюкенен, коли визначав внесок шведського економіста Кнута Вікселя наприкінці ХІХ ст. у становлення *ТСВ*⁴.

³ Public Finance: Theory and practice in the Central European Transition./ Ed. By Juraj Nemes, Glen Wright. Bratislava: NISPACE, 1997.- 458 p. – P.17.

⁴ Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. - В кн.: Джеймс М.Бьюкенен. Сочинения.-М.: "Таурис Альфа", 1997. - 560 с.- С. 17-23.

По-перше, це *методологічний індивідуалізм* - кожний індивід (який характеризується індивідуальними смаками і вподобаннями) у своїй економічній поведінці робить особистий вибір, керуючись власними інтересами і вигодою, як він її уявляє. Аналогічно поведуть собі і виборці, коли на виборах приймають рішення, за кого віддати свій голос.

По друге, це *концепція "homo economicus - людини економічної"*, або модель ринкової поведінки індивіда: людина сама визначає, яке з благ для неї більш бажане виходячи із своїх уподобань. Якщо два товари для неї однаково привабливі, то вона придбає той з них, який коштує дешевше. "Людина економічна" поводить себе раціонально і в політиці, тобто приймає рішення, які максимізують її функцію корисності.

При аналізі поведінки людини, яка робить свій вибір під впливом податкових і державних обмежень, слід припустити, що індивід ототожнює свої уподобання з благами. Так, якщо дохід має суб'єктивну цінність як благо, то у разі встановлення вищих ставок податку на дохід від діяльності А ніж від діяльності Б люди почнуть більше займатися діяльністю Б. Ототожнення індивідуальних потреб з благами дозволяє абстрагуватись від мотивів, які визначають поведінку людини. Без такого ототожнення досить легко критикувати одне з основних припущень теорії суспільного вибору про прагнення політиків до особистого збагачення як визначальний мотив при прийнятті політичних рішень. ТСВ визнає тотожність особистого економічного інтересу з благом, яке має для людини суб'єктивну цінність. І це не означає, що політики керуються лише злочинними мотивами. Причина відмінностей функціонування ринкової та політичної системи пов'язана із відмінностями у структурі цих систем, а не в різних спонуканнях людей, що діють в цих сферах.

По-третє, це погляд на *політику як на обмін*. "Політика є складною системою обміну між індивідами, в якій останні колективно прямують до своїх особистих цілей, тому що не можуть досягти їх шляхом звичайного ринкового обміну. Тут немає інших інтересів, окрім індивідуальних. На ринку люди обмінюють яблука на апельсини, а в політиці - погоджуються сплачувати податки в обмін на необхідні всім і кожному блага"⁵.

⁵ Бьюкенен Дж. Конституція економічної політики. - В кн.: Джеймс М. Бьюкенен. Сочинения. - М.: "Таурис Альфа", 1997. - 560 с. - С. 23.

3. Політичний ринок та його учасники

Схематично політичний ринок можна проілюструвати по аналогії з ринками товарів та послуг, де повинні бути представлені учасники з боку попиту і пропозиції (рис. 5.3).

В теорії політичного вибору учасниками політичних ринків є:

- виборці
- політики (представницька влада)
- бюрократія (виконавча влада)

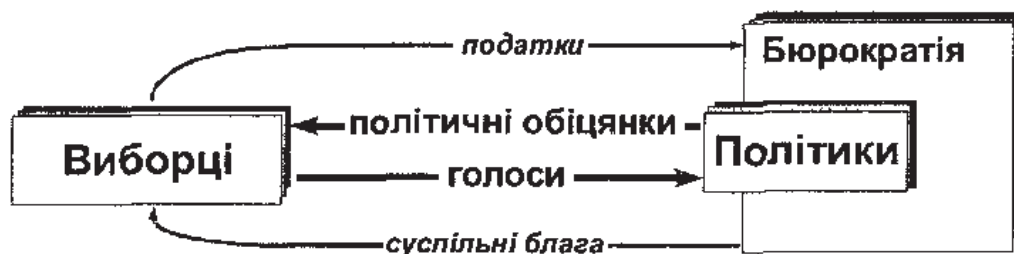


Рис.5.3. Політичний ринок

Виборці є споживачами у політичному процесі. На ринках економічних благ виборці демонструють свій попит готовністю платити за товари та послуги. На політичному ринку попит виборців на передвиборні обіцянки політиків відображає голосування, їхня участь у внесках на виборчі кампанії та лобювання особливих інтересів у відповідь на передвиборні обіцянки політиків. Виборці готові підтримати політику і відповідно політиків, що можуть (як їм здається) найбільше покращити їхнє становище і навпаки, відхиляють політику, яка не відповідає їхнім інтересам або просто незрозуміла.

Як правило, виборці недостатньо поінформовані щодо реальних намірів політиків і здійсненність їхніх обіцянок, про наслідки реалізації передвиборних програм.

Політики - це обрані управлінці - від президента країни до мера міста, депутати парламентів і місцевих виборних органів самоврядування. Політики є продавцями на політичному ринку, вони пропонують передвиборні обіцянки, за які хочуть отримати голоси виборців (так само, як фірми за свої товари хочуть отримати гроші - виручку). Політики можуть об'єднуватись у різні коаліції, найбільш поширеною формою таких коаліцій є політичні партії. В економічних моделях теорії суспільного вибору припускається, що метою політиків на виборах є бажання бути обраними і залишитись у своїх кабінетах.

Бюрократія (чиновники - виконавча влада) - представники державної влади на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях, які працюють в різноманітних державних установах;

вони забезпечують збирання податків і виробництво суспільних благ. Чиновники високого рангу (наприклад, члени уряду) призначаються на свої посади політиками, чиновники нижчих рангів призначаються на посади вищими за посадою чиновниками. Згідно економічних моделей суспільного вибору бюрократія має метою діяльності максимізацію власної корисності.

Припущення *ТСВ* щодо цілей діяльності політиків і чиновників відрізняю цю теорію від моделі "доброзичливої влади", згідно якій всі індивіди поводять себе егоїстично-раціонально окрім тих, хто робить кар'єру в якості чиновників і політиків - адже політики і чиновники є альтруїстами. Звичайно, серед політиків можуть бути альтруїсти. Однак, згідно *ТСВ*, навіть альтруїсти мусять бути переобраними для запровадження своєї "альтруїстичної" діяльності, тобто намагатись максимізувати ймовірність бути обраним. А для цього вони повинні орієнтуватись на рішення, що прислужують інтересам своїх прихильників, а не на максимізацію суспільного добробуту.

Політична рівновага. Виборці, політики і бюрократія здійснюють свій економічний вибір з метою максимального наближення до своїх цілей. Але кожна група обмежена у своєму виборі, по-перше, уподобаннями інших груп, і по-друге, тим, що є технологічно досяжним. *Політична рівновага* - це така ситуація на політичному ринку, коли вибір, який зробили виборці, політики і бюрократія, є сумісним, і ні одна з груп не може покращити своє становище шляхом іншого вибору без погіршення становища якоїсь іншої групи.

Більш конкретно *політичну рівновагу* можна визначити як угоду щодо рівня виробництва суспільних благ, яка визначається специфічною процедурою колективного вибору, і розподілом податкових часток між індивідами. *Податкова частка* (або податкова ціна) t_i індивіда "i" - це його внесок у фінансування суспільного блага. Сума податкових часток всіх індивідів повинна дорівнювати середній вартості виробництва одиниці суспільного блага.

Вибори і голосування. Виборці беруть участь у виборах і віддають свій голос за якусь пропозицію тільки тоді, коли вони очікують якогось покращання для себе. Для раціонального виборця *найбільш уподобаним політичним результатом* буде такий обсяг постачання благ з боку державної влади, що кореспондується з точкою *E* (рис. 5.4); в ній його податкова частка t_i дорівнює особистій граничній вигоді (MV_i) від блага:

$$MV_i = t_i \quad (5.2)$$

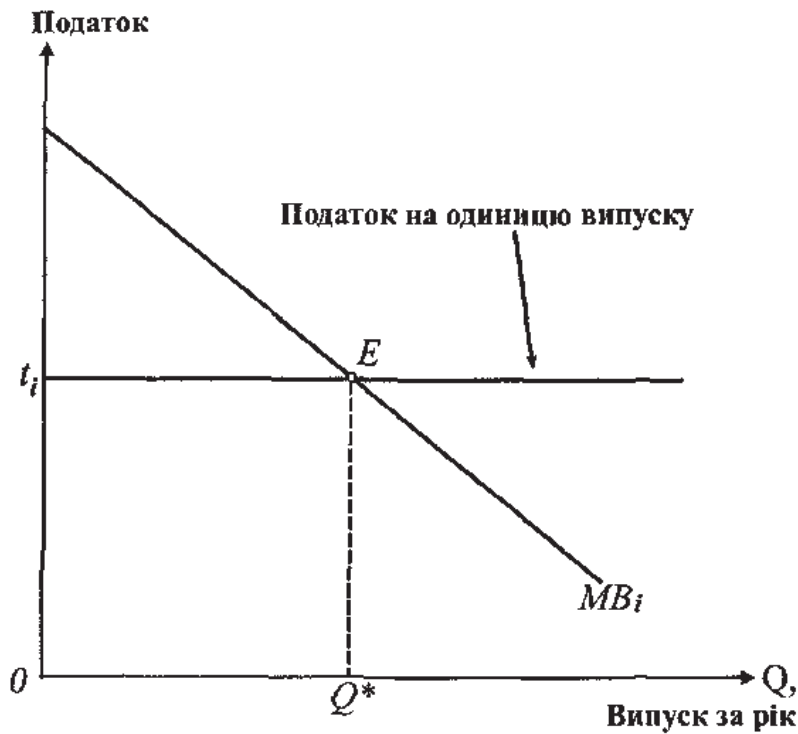


Рис. 5.4. Найбільш уподобаний політичний результат для виборця

Раціональне ігнорування. Виборці приймають рішення щодо участі у голосуванні, беручи до уваги власні вигоди і витрати на таку участь. Вони можуть ухилятися від участі в голосуванні, вважаючи це не вигідним для себе - таке ухилення зветься *раціональним ігноруванням*. Його може спричинити і недостатня інформація щодо передвиборних пропозицій, і зневіра у те, що його кандидат може перемогти, і навпаки, впевненість у тому, що його кандидат переможе і без участі цього виборця. Якщо б за радянських часів не було б певного примусу до участі у виборах, то, мабуть, більшість громадян "раціонально ігнорували" би вибори саме виходячи із останнього міркування. Нарешті, у людини можуть бути кращі особисті альтернативи використання свого вільного часу. Але раціональне ігнорування може призводити до спотворення підсумкової картини виборів, особливо якщо врахувати те, що активність різних соціальних груп на виборах суттєво різниться.

Детермінанти (чинники) політичної рівноваги. До них можна віднести такі чинники:

- 1) правила здійснення суспільного вибору, тобто скільки голосів "за" треба отримати для перемоги, які вимоги щодо явки виборців;
- 2) середня і гранична вартість суспільного блага;
- 3) інформація, яка доступна виборцям щодо витрат і вигод, які асоціюються із виборами;

4) розподіл податкових часток між виборцями, вплив збільшення податків на зміну результатів випуску благ;

5) розподіл вигід серед виборців.

Пошук стану політичної рівноваги на політичному ринку може відбуватись в умовах прямої або представницької демократії.

4. Суспільний вибір в умовах прямої демократії

Пряма демократія - це політична система, в умовах якої кожний виборець має право і можливість особисто висловити свій погляд з будь-якого питання, яке обговорюється і потребує вирішення. В умовах прямої демократії у більшості країн, зокрема, в Україні, відбуваються вибори парламенту і органів місцевого самоврядування.

Першою із проблем, яку слід визначити перед ухваленням рішень за допомогою процедури голосування - це встановлення правил голосування, що є проявом більш загальної проблеми - проблеми *конституційного вибору*.

Ідеальним можна вважати *правило одностайного голосування*, коли ухваленим вважається лише таке рішення, яке підтримано одностайно. Рішення, яке ухвалено одностайно, є аналогом оптимуму за Парето, і в деяких ситуаціях лише така процедура гарантує справедливість (згадайте фільм режисера Е.Рязанова "Гараж"). Але операційні витрати на прийняття рішень шляхом одностайного голосування надзвичайно великі, і в масштабах держави таке правило нездійсненне. До того ж існує проблема інформаційної асиметрії, виборців можна просто обдурити, якщо вони недостатньо поінформовані. Отже одностайно ухвалене рішення може виявитись далеким від оптимального для учасників голосування.

Тому більш поширеним для прийняття рішень в умовах прямої демократії є принцип *простой більшості*.

Модель політичної рівноваги за правилом голосування більшістю. Проілюструємо цю модель на прикладі п'яти виборців (A, B, M, C, F), які приймають рішення щодо обсягу випуску певного суспільного блага (кількість охоронців будинку, де мешкають ці виборці, або кількість дерев, що висаджуються навколо будинків). Випуск фінансується за рахунок податків, які сплачують виборці, їхні податкові частки однакові і дорівнюють $1/5$ середньої вартості AC однієї одиниці блага (при $AC=500$, $t_i = 1/5 = 100$ грн.). Кожний виборець визначає свій найбільш уподобаний обсяг випуску (як на рис.5.5), нехай це

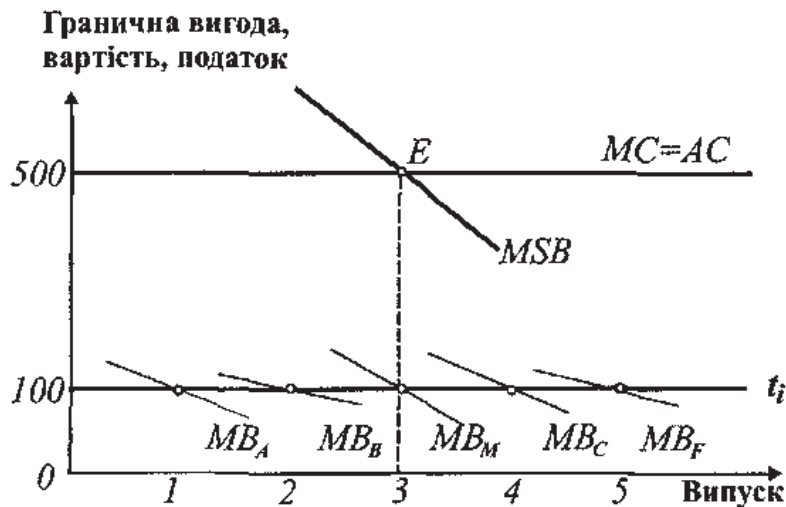


Рис. 5.5. Політична рівновага при голосуванні за правилом більшості

буде відповідно 1,2,3,4,5 одиниць. Якщо сумістити криві граничних індивідуальних вигод виборців на одному рис. 5.5, тоді сукупний попит на суспільне благо буде визначатись кривою граничних суспільних вигод MSB , при чому

$$MSB = MB_A + MB_B + MB_M + MB_C + MB_F \quad (5.2)$$

Через те, що виборці будуть погоджуватись підтримати варіанти випуску, які не перевищують їхній найбільш уподобаний обсяг випуску, за правилом більшості буде підтриманий випуск в обсязі 3 одиниці блага (за правилом однастайності - лише в обсязі 1).

Зазначимо, що було ухвалено рішення, яке підтримує виборець M із центристською позицією (медіанний виборець). Такий результат є закономірним і відомий як теорема про медіанного виборця: в умовах прямої демократії існує тенденція до ухвалення рішень, які підтримують виборці-центристи (чия позиція знаходиться на середині шкали інтересів учасників виборів).

Іншим прикладом застосування правила більшості і теореми про медіанного виборця є ситуація встановлення ставки прибуткового податку⁶, яку ілюструє рис.5.6. Нехай позиції виборців щодо уподобаних ставок коливаються між 0% і 80%, а медіанна позиція сягає 30%. Якщо на виборах з двох партій одна пропонує встановити ставку податку 59%, а інша - 61%, то переможе перша, тому що її пропозиція ближча до позиції медіанного виборця. Адже її підтримають всі виборці, чий позиції розташовані справа від B (їх більшість), а другу підтримають лише ті, чий позиції розташовані лівіше від B (вони складають меншість).

⁶ Parkin, Michael. *Economics* / 4rd ed.- Addison-Wesley Publishing Company, 1995. Ch.18.

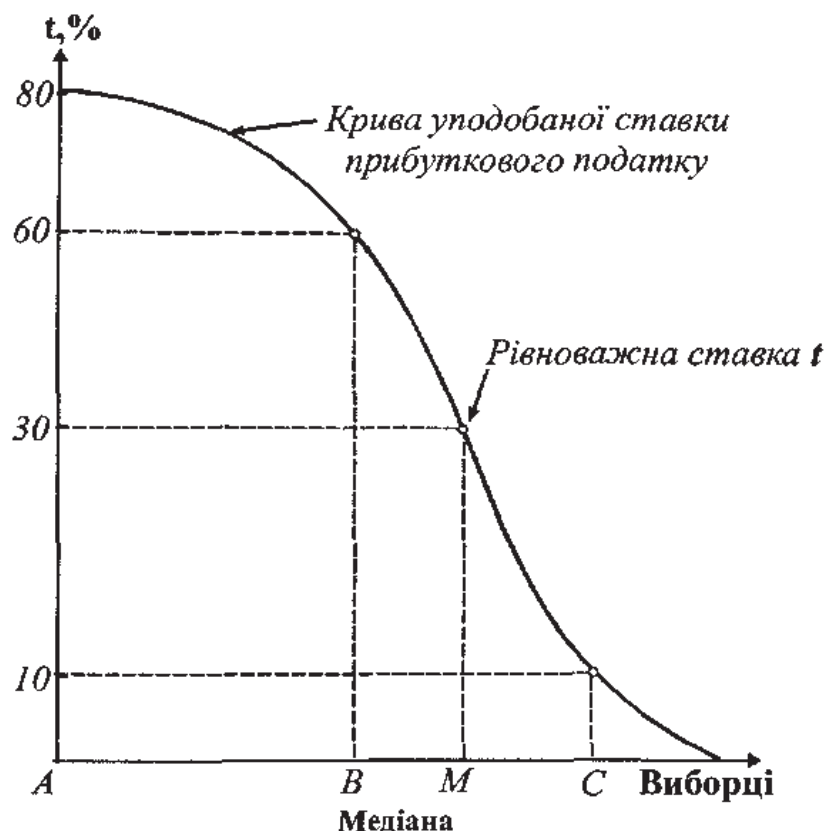


Рис. 5.6. Голосування за ставку прибуткового податку

НЕЕФЕКТИВНІСТЬ РІВНОВАГИ, ЩО ДОСЯГАЄТЬСЯ ЗА ПРАВИЛОМ ПРОСТОЇ БІЛЬШОСТІ

Якщо вигоди і витрати, пов'язані із випуском суспільних благ, розподіляються між виборцями рівномірно, тоді буде ухвалений оптимальний, ефективний варіант, для якого виконується умова ефективності $MSB = MSC$.

При рівному розподілі вигод і нерівному розподілі витрат виникає тенденція витратити на суспільні блага більше ефективного рівня. Прикладом може бути країна з обов'язковою військовою службою, де вигоди від підтримки безпеки можна вважати розподілені рівномірно, а більші альтернативні витрати несуть ті, хто мусить проходити службу; тоді армія буде більш чисельна, ніж в умовах добровільної служби на професійних засадах.

При рівному розподілі витрат і нерівному розподілі вигод виникає тенденція витратити на суспільні блага менше ефективного рівня. Прикладом може бути місто, де переважають люди похилого віку і відносно мало родин із дітьми шкільного віку. Якщо шкільна освіта підтримується із місцевого бюджету за рахунок податку, який сплачують всі мешканці, а рішення про фінансування приймаються простою більшістю, тоді буде більш ймовірним недостатня фінансова підтримка освіти порівняно з ефективним рівнем.

Існування політичної рівноваги за правилом простої більшості

Якщо всі виборці мають одновершинні уподобання, тоді правило простої більшості дозволяє отримати стан політичної рівноваги, який досягається для медіанної вершини серед всіх виборців (теорема Д.Блека⁷).

Зважимо на те, що граничні вигоди від випуску суспільних благ мають тенденцію до зменшення при збільшенні випуску (тобто крива MV є спадною лінією), а ефективний обсяг випуску досягається при $Q=Q^*$ (рис.5.7б), де $MV=t$. Тоді крива чистих вигод (як різниці між сукупною вигодою і сукупними витратами) буде опуклою вгору (рис.5.7а), що означає одновершинний профіль уподобань щодо випуску суспільних благ. Отже в такому разі слід очікувати досягнення стану політичної рівноваги за правилом простої більшості.

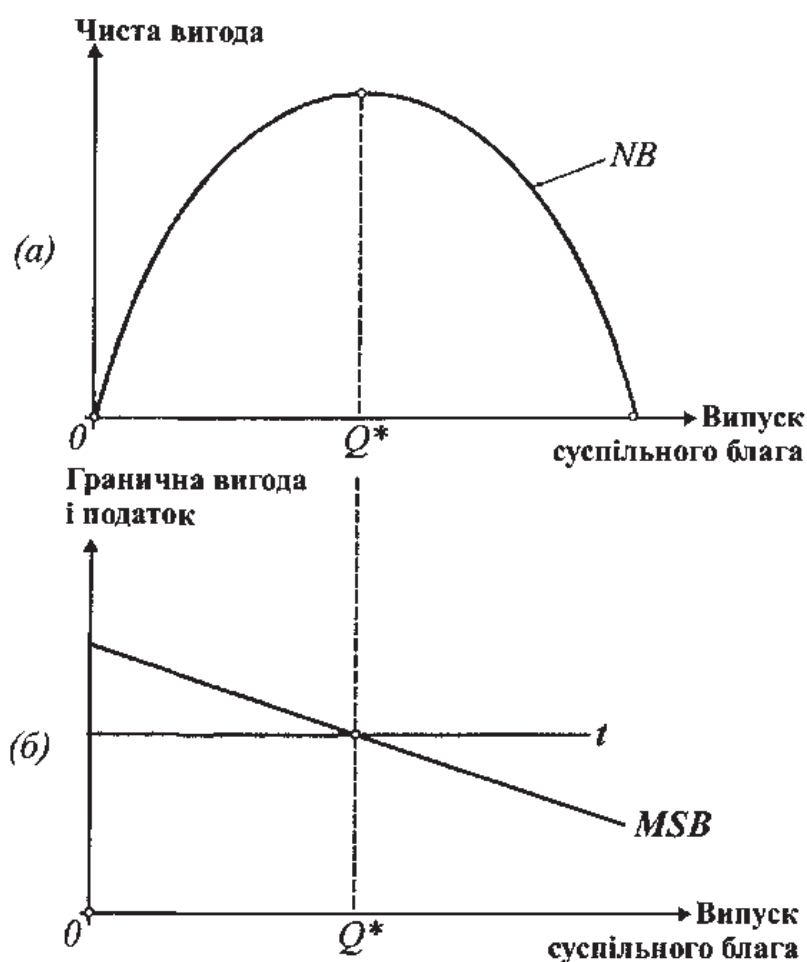


Рис.5.7. Спадна крива граничних вигод від суспільних благ (а) і одновершинні уподобання (крива чистих вигод NB) (б)

⁷ Hyman, David. Public Finance: A Contemporary Application of Theory to Policy. - 5 ed. - Dryden Press, 1996.

5. Суспільний вибір в умовах представницької демократії

Представницька демократія використовується в багатьох ситуаціях, зокрема, в умовах парламентаризму, коли обрані виборцями політики (представники) ухвалюють рішення - закони, які стосуються інтересів усіх виборців.

Процес вибору в умовах представницької демократії більш складний, ніж за прямою демократією. Адже виборцям доводиться обирати політиків, які пропонують пакет позицій із різних питань, і немає можливості підібрати політика з пакетом, який влаштовує виборців з усіх позицій. Участь у виборах може обмежуватись певними умовами (громадянство, термін проживання, майновий ценз). Процедура виборів може проводитись в один і кілька турів. Для обрання депутата може бути потрібна проста або абсолютна більшість, явка виборців може враховуватись (не менше 50%) або взагалі не братись до уваги. Виникає також проблема раціонального ігнорування з боку виборців, про яку вже йшлося вище.

З іншого боку на користь представницької демократії можна віднести те, що це більш дешевий механізм ухвалення рішень в ситуації, коли є велика кількість складних проектів. А саме з такою ситуацією мають справу депутати різних рівнів. Адже інформування всіх виборців про досить тонкі нюанси проектів законів, бюджету коштуватиме для суспільства надто багато. Врахуємо й те, що рівень компетентності багатьох виборців занадто невисокий як для ухвалення складних рішень.

Разом з тим в умовах представницької демократії стає можливим ухвалення рішень, які не пройшли би через процедури прямої демократії навіть за правило простої більшості.

Групи з особливими інтересами і лобіювання. Окремі групи виборців часто мають специфічні інтереси. Такі групи можуть утворюватись, зокрема, за територіальною і професійною (галузевою) ознаками. Певну небезпеку для суспільства справляють групи із концентрованими інтересами (як правило, у сфері підприємницької діяльності), вони можуть отримати досить істотні вигоди для себе від ухвалення рішень, які потребуватимуть певних витрат від усіх членів суспільства. Прикладами таких груп майже в кожній країні є військово-промисловий комплекс, аграрне лобі, представники природних монополій. На відміну від рядових виборців групи із особливими інтересами мають можливості для ефективного тиску на депутатів.

Різноманітні способи впливу на представників державної влади з боку обмеженої групи виборців з метою ухвалення вигідних для групи політичних рішень зветься *лобіюванням*.

Так, в Україні аграрне лобі у Верховній Рад неодноразово домогалося списання боргів із сільгоспідприємств (не фермерських господарств) перед державним бюджетом, за що все суспільство розраховувалось зайвими відсотками інфляції. Яскравим прикладом успішного лобіювання є ухвалення низки рішень парламентом і урядом стосовно пільг для учасників угоди між запорізькими автомобілебудівниками і корейським концерном ДЕУ. Багато різних рішень ухвалено на користь кампаній, які займалися забезпеченням країни енергоресурсами.

Лобіювання не слід розглядати як явище, яке слід виключити із політичного життя, воно існує об'єктивно, згідно теорії раціональної поведінки. Тому основною проблемою для суспільства є легалізація, законодавче оформлення лобістських дій. Інакше створюється невичерпне джерело для корупції і організованої злочинності. В Україні, на жаль, проблеми легалізації лобістської діяльності на сьогодні не вирішені.

В парламентах поширеною є практика *взаємної підтримки* (або *логролінг*) коли окремі групи депутатів підтримують один одного з метою отримати необхідну більшість для ухвалення потрібного рішення. Для такої підтримки характерною є торгівля (обмін) голосами - підтримайте мій проект, а я підтримаю ваш.

Одним із способів такої підтримки є пакетування дрібних, не пов'язаних один з одним законопроектів, щоб комплексний проект отримав необхідну підтримку при голосуванні ("бочка із салом").

Звичайно, лобіювання, взаємна підтримка депутатів впливають на ефективність рішень, на стан політичної рівноваги. Хоча не можна сказати, що цей вплив завжди є негативний, адже виборчий процес завжди має певні недоліки і не гарантує формування представницької влади, здатної для прийняття ефективних рішень навіть в умовах "стерильної" поведінки політиків.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Веймер Д.Л., Вайнінг А.Р.* Аналіз політики: концепції і практика. Пер. з англ. за наук. ред. О.Кілієвича. - К.: Основи, 1998. - 654 с. - Розд.3,6.
2. *Кілієвич О.І.* Теорія суспільного вибору і мікроекономічна політика уряду. - В кн. Сучасна економічна теорія і стабілізаційні моделі у відкритому суспільстві / Романюк О., Кілієвич О. та ін.; За ред. І. Розпутенка. - К.: Вид-во УАДУ, 1998.- 332 с.
3. Мікроекономіка і макроекономіка/ *С.Будаговська, О.Кілієвич та ін.* Підручник для підготовки магістрів державного управління. - К.: Основи, 1998. - 518 с.- Ч.1, Тема 15.
4. *Дербін Е., Кілієвич О.* Економічна теорія і державний сектор. - К.: Вид-во УАДУ, 1997.-107 с.
5. *Піндайк Р., Рубінфелд Д.* Мікроекономіка. - К.: Основи, 1996. - Розд.18.
6. *Стігліц Дж.Е.* Економіка державного сектора: Пер. з англ. - К.: Основи, 1998. - 720 с. - Розд. 5,6.
7. *Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Пер. с англ.- М.: Финансы и статистика, 1992. - Т. 2. Гл. 18.
8. *Н.Грегори Менкью.* Принципы экономики. - С.Пб.: Питер Ком, 1999.- 784 с. Гл. 11.

Розділ 5.6

РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ, БІДНІСТЬ І ПІДСТАВИ ДЛЯ ДЕРЖАВНОГО ВТРУЧАННЯ З ОГЛЯДУ НА СОЦІАЛЬНІ ЧИННИКИ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. Функція суспільного добробуту.
2. Проблема бідності і вимірювання нерівності.
3. Перерозподіл доходів.
4. Справедливість і ефективність.

В розд.(5.2)-(5.5) були розглянуті ситуації неспроможності ринку, що пов'язані із нездатністю саморегульованого ринку досягти *ефективне за Парето* розміщення ресурсів і доходів. Цей розділ присвячений проблемі нездатності ринку забезпечити *справедливий* розподіл благ і доходів, що створює підстави для проведення державою відповідної соціальної політики. Але спочатку треба зупинитись на питанні, а що слід розуміти під *справедливим розподілом*?

1. Функція суспільного добробуту

Кожний раціональний індивід згідно моделі раціональної поведінки здатний максимізувати корисність (власну вигоду) від споживання товарів і послуг.

Коли ми від окремих індивідів переходимо до аналізу поведінки суспільства в цілому, то виникає проблема узагальнення (агрегування) індивідуальних смаків і уподобань? Якщо вважати цю проблему розв'язаною, можна робити наступний крок аналізу.

В межах економічної *теорії добробуту* агреговані індивідуальні уподобання аналізуються за допомогою побудови *функції суспільного добробуту* (ФСД) - моделі, що формулює цілі суспільства і в якій рівень суспільного добробуту є математичною функцією розміщення ресурсів. Концепція *ФСД* була запропонована в 30-х рр. А.Бергсоном у вигляді функції

$$W=F(U_1, U_2, \dots, U_n), \quad (6.1)$$

де W - рівень суспільного добробуту, $U_1 = u_1(X)$, $U_2 = u_2(X)$, ..., $U_n = u_n(X)$ - рівні корисності, які досягаються кожним із індивідів при певному варіанті розподілу між ними набору благ X , що

його виробляє економіка. Такий підхід передбачає, що у суспільстві можливо впорядкувати альтернативні варіанти розподілу благ згідно рівнів суспільного добробуту W , а для цього слід обрати конкретну форму функції (6.1). Тоді державна політика повинна бути спрямована на досягнення найвищого із можливих (тобто з урахуванням обмежених ресурсів) рівнів суспільного добробуту.

Вибір конкретної форми ФСД залежить від прийнятого у суспільстві розуміння справедливості. Поширеними є декілька підходів до визначення поняття сукупного добробуту з урахуванням концепції справедливості.

1) В основі *утилітаризму* знаходиться уявлення про суспільний добробут як суму функцій індивідуальної корисності членів суспільства. При такому підході можна використати ФСД

$$W(U_1, U_2, \dots, U_n) = U_1 + U_2 + \dots + U_n, \quad (6.2)$$

це класична *утилітаристська* (або *Бентхама*) функція добробуту.

Її узагальненням є функція добробуту із *зваженою сумою корисностей*

$$W(U_1, U_2, \dots, U_n) = a_1 U_1 + a_2 U_2 + \dots + a_n U_n, \quad (6.3)$$

де a_1, a_2, \dots, a_n - вагові коефіцієнти, які враховують, наскільки важливим є рівень корисності кожного із n індивідів для суспільного добробуту.

2) Згідно *Роулсіанському* підходу (Дж. Роулс - американський філософ із Гарварду) суспільний добробут вимірюється рівнем добробуту (корисності) найменш забезпеченого члена суспільства. У цьому випадку ФСБ матиме вигляд

$$W(U_1, U_2, \dots, U_n) = \min(U_1, U_2, \dots, U_n) - \quad (6.4)$$

це *роулсіанська* (або *мінімаксна*) функція добробуту

3) За *егалітарним* підходом найбільш справедливим буде розподіл, коли всі блага поділені порівну між всіма індивідами.

4) *Ліберальний* (ринковий) підхід не передбачає перерозподілу благ і доходів і вважає найбільш справедливим той розподіл, який досягнуто на конкурентному ринку, коли добробут кожного досягається з урахуванням індивідуальних стартових можливостей і здібностей. Згідно цьому підходу найкращими для суспільства є фактично досягнуті оптимальні за Парето варіанти, тоді як три попередні підходи вимагали державного втручання для досягнення найкращого, найбільш справедливого стану суспільства.

Якщо ринок спроможний функціонувати ефективно, тоді економіка вийде на межу своїх виробничих можливостей, споживачі - на межу можливих корисностей, і рішення виробників

і споживачів щодо номенклатури і обсягів виробництва благ будуть взаємо узгоджені.

Але ефективність у споживанні може привести до будь-якого відповідного ефективного стану на кривій можливих корисностей (рис.4.2 в розд.2.4). І якщо суспільству не подобається цей результат з позицій справедливості як вона визнається в суспільстві, державна влада повинна включити механізми перерозподілу, щоб перейти в більш привабливий стан на кривій можливих корисностей.

Прагнення суспільства досягти соціальної справедливості потребує від державної влади різноманітних заходів щодо перерозподілу доходів. При цьому перш за все треба визначити, наскільки нерівним є фактичний розподіл доходів, а для цього треба ввести відповідні показники нерівності. По-друге, слід визначитись із поняттям справедливого розподілу доходів, що дозволяє визначити стан, до якого слід скерувати рух процесу перерозподілу. По-третє, треба розглянути інструменти, які дозволяють перерозподіляти доходи. Нарешті, слід проаналізувати вартість перерозподілу для суспільства. Розглянемо послідовно всі ці питання.

2. Проблема бідності і вимірювання нерівності

Доходи домогосподарств утворюються внаслідок продажу або передачі в оренду належних їм ресурсів (праці, грошових заощаджень, землі, підприємницьких здібностей) на ринках відповідних факторів виробництва. Але різні люди мають різні стартові можливості, різні здібності і різну владу. Все це веде до суттєвої диференціації доходів у суспільстві, проблеми несправедливого розподілу доходів і появи бідності. Бідність як явище притаманна всім, навіть найбільш розвиненим країнам. Проте бідність не має якогось однозначного показника. Існують:

- *абсолютний підхід* (встановлення прожиткового мінімуму або порогу бідності),
- *відносний підхід* (встановлення порогу (межі) бідності на рівні, наприклад, 50% медіанного або середнього доходу);
- *суб'єктивний підхід*.

Ні один з цих підходів не є ідеальним, але при будь-якому вимірюванні бідності важливими чинниками є динаміка, склад і соціальна мобільність бідних.

У більшості країн фіксується *пори́г бідності*, який визначає певний рівень доходів у середньому на члена родини протягом

року. Найбільш поширеним показником є рівень бідності - частка населення, яка опиняється нижче порогу бідності. Цей показник залежить від нерівності у розподілі доходів і від порога бідності.

В Україні використовуються такі поняття [7, с. 307]:

Мінімальний споживчий бюджет - це набір продовольчих і непродовольчих товарів та послуг у натуральному і вартісному вираженні, що забезпечує задоволення основних фізіологічних і соціально-культурних потреб людини (термін було введено в 1991 р. в Законі України "Про мінімальний споживчий бюджет", а в 1994 р. дію закону було тимчасово призупинено на час кризового стану в економіці і замінено на інший соціальний норматив - межа малозабезпеченості).

Межа малозабезпеченості - це величина середньодушового доходу, який забезпечує непрацездатному громадянину споживання товарів і послуг на мінімальному рівні, встановленому законодавством (введено в дію у 1994 р. Законом України "Про межу малозабезпеченості").

Прожитковий мінімум - "вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості" (ст. 1 Закону України "Про державні соціальні стандарти та соціальні гарантії" від 5.10.2000, "Урядовий кур'єр №206 від 7.11.2000).

Фактично зараз використовується показник межі малозабезпеченості, який періодично переглядається в залежності від рівня цін і бюджетних можливостей держави.

Наприклад, у США вважається, що поріг бідності досягається тими родинами, чиї витрати на нормальне харчування перевищують третину її доходів. У 1992 р. для родини із чотирьох осіб це складало \$14335 річного доходу, нижче порога бідності опинилось 37 млн. американців¹. Ясна річ, що для більшості країн світу такі доходи були б вищими навіть за середній рівень. В Україні визначається *межа малозабезпеченості*, яка складає наприкінці 2000 р. 118.3 грн. на місяць. У 1997 р. межа дорівнювала 70.1 грн. на місяць (тобто приблизно \$1780 на рік на родину із чотирьох осіб), у II кварталі 1997 р. за цією межею опини-

¹ Parkin, Michael. *Economics/4rd ed.*- Addison-Wesley Publishing Company, 1995. Ch.18.- с.447.

лося 27,4 млн чоловік або 53,9% населення².

Відсоток домогосподарств, які опиняються нижче порога бідності, утворюють показник *масштабу бідності*. Але цього показника замало для аналізу бідності. Більш чутливим до розбіжностей у рівнях бідності дають синтетичні індекси на зразок *індексу бідності FGT (Foster-Greer-Thorbecke)*:

$$FGT = \frac{1}{N} \sum_n \left(\frac{Z - Y_i}{Z} \right)^Q, \quad (6.5)$$

де Y_i - душевий дохід, Z - величина прожиткового мінімуму (пори́г бідності), N - чисельність населення, n - чисельність бідних, Q - ступінь індексу.

Розраховується три варіанти індексу. Індекс нульового ступеня ($q=0$) визначає частку населення з доходами нижче прожиткового мінімуму. Індекс першого ступеня ($Q=1$) визначає середню величину доходу, якого не вистачає до прожиткового мінімуму (у відсотках до прожиткового мінімуму) - це *індекс гостроти бідності*. Індекс другого ступеня ($Q=2$) - це *індекс глибини бідності*, він є характеристикою глибини бідності, тому що більш чутливий до питомої ваги найбільш бідної частки населення.

В табл.6.1 *національний рівень бідності* - це відсоток населення, який живе нижче порога бідності, як його визначає влада кожної країни. Національна оцінка базується на національних оцінках обстеження доходів домогосподарств. *Населення з доходами нижче 2 дол. в день* - це відсоток населення, який живе менше ніж за 2 дол. в день за міжнародними цінами 1985 р., які скореговані з урахуванням паритету купівельної спроможності ПКС (таке ж корегування ВВП з урахуванням ПКС наведено в останній колонці наступної табл.6.3). Показник *гостроти бідності* визначено вище.

Для вимірювання *нерівності у розподілі доходів* використовується кілька показників, зокрема, квінтільний і децильний коефіцієнти. Для їх визначення треба попередньо проранжувати домогосподарства згідно їх сукупних річних доходів, потім їх групують по 10% (або 20%). В першу (нижню) децильну групу потрапляють 10% найбідніших домогосподарств (в нижню квінтільну групу потрапляють 20% найбідніших домогосподарств), у вищу десятку групу потрапляють 10% найбагатших домогосподарств (відповідно 20% найбагатших потрапляють у вищу, п'яту квінтіль). *Квінтільний коефіцієнт* дорівнює відно-

² Квартальні передбачення: Вересень 1997. Дослідження економіки України. - К.: Міжнарод. центр перспективних досліджень, 1997. - С.82.

Таблиця 6.1.

Бідність

	Національний рівень бідності		Міжнародний рівень бідності		
	Рік	Населення нижче рівня бідності, %	Рік	Населення з доходом, меншим \$2 в день, %	Гострота бідності, %
Білорусь	1995	22,5	1993	6,4	0,8
Естонія	1994	8,9	1993	32,5	10,0
Казахстан	1996	34,6	1993	12,1	2,5
Киргизька Р.	1993	40,0	1993	55,3	21,4
Литовська Р.		..	1993	18,9	4,1
Польща	1993	23,8	1993	15,1	7,7
Російська Ф.	1994	30,9	1993	10,9	2,3
Україна	1995	31,7	1992

Джерело: 1999, World Development Indicators, World Bank.

шенню частки доходів вищої квінтільної групи (у відсотках) до частки доходів нижчої квінтільної групи. Відповідно *децильний коефіцієнт* дорівнює відношенню частки доходів вищої децильної групи до частки нижчої децильної групи. У табл. 6.2 наведений розподіл доходів між групами домогосподарств, а в табл. 6.3 - відповідні децильні і квінтільні коефіцієнти³.

Таблиця 6.2.

Розподіл доходів

	Рік	Індекс Джіні	Процентні частки за доходом (або за споживанням)						
			Нижчі 10%	Нижчі 10%	Друга квінтіль	Третя квінтіль	Четверта квінтіль	Вищі 20%	Вищі 10%
Білорусь	1995	28,8	3,4	8,5	13,5	17,7	23,1	37,2	22,6
Бразилія	1995	60,1	0,8	2,5	5,7	9,9	17,7	64,2	47,9
Чеська Р.	1993	26,6	4,6	10,5	13,9	16,9	21,3	37,4	23,5
Данія	1992	24,7	3,6	9,6	14,9	18,3	22,7	34,5	20,5
Казахстан	1993	32,7	3,1	7,5	12,3	16,9	22,9	40,4	24,9
Молдова	1992	34,4	2,7	6,9	11,9	16,7	23,1	41,5	25,8
Польща	1992	27,2	4,0	9,3	13,8	17,7	22,6	36,6	22,1
Російська Ф.	1996	48,0	1,4	4,2	8,8	13,6	20,7	52,8	37,4
Словацька Р.	1992	19,5	5,1	11,9	15,8	18,8	22,2	31,4	18,2
Україна	1995	47,3	1,4	4,3	9,0	13,8	20,8	52,2	36,8
Великобританія	1986	32,6	2,4	7,1	12,8	17,2	23,1	39,8	24,7
США	1994	40,1	1,5	4,8	10,5	16,0	23,5	45,2	28,5

Джерело: 1999, World Development Indicators, World Bank.

³ Квінтільний і децильний коефіцієнти розраховані за табл. 6.2.

Таблиця 6.3.

Показники нерівності доходів³

	Рік	Квінтільний коефіцієнт	Децильний коефіцієнт	ВВП (дол. на душу нас. 1997)	ВВП ПКС (дол. на душу нас. 1997)
Молдова	1992	6,01	9,56	460	1450
Казахстан	1993	5,39	8,03	1350	3530
Україна	1995	12,41	26,28	1040	2170
Білорусь	1995	4,38	6,65	2150	4820
Російська Ф.	1995	12,57	26,71	2680	4280

В країнах з перехідною економікою нерівність у розподілі доходів у період трансформації як правило, загострювалась, про що свідчать рис. 6.1 та табл. 6.4. Основними причинами таких змін є:

- відкритий перерозподіл активів, в першу чергу через приватизацію, що призвело до зростання нерівності багатства;
- лібералізація цін і, в деяких випадках, перерозподіл через інфляційний податок і макроекономічну нестабільність;
- лібералізація зарплати, терпимість по відношенню до безробіття;
- зміни в рівні і структурі державних видатків;
- податкові реформи;
- лібералізація торгівлі.

Таблиця 6.4.

Росія і Радянський Союз; оцінка нерівності, 1980-95⁴

	<i>Коефіцієнт Джіні</i>		<i>Децильний коефіцієнт</i>	
	<i>Росія</i>	<i>СРСР</i>	<i>Росія</i>	<i>СРСР</i>
1980		0,24-0,29		3,25
1985		0,26-0,28		3,30
1988	0,26-0,28	0,29	3,32	3,53
1990	0,26-0,27		2,99	
1991	0,26-0,27		3,24-5,40	
1992	0,29		8,0	
1993	0,40		11,2	
1994	0,41		15,1	
1995	0,38		13,5	

⁴ P. Aghion, S. Commander On the dynamics of inequality in the transition // Economics of Transition Volume 7 (2) 1999, 275-298.

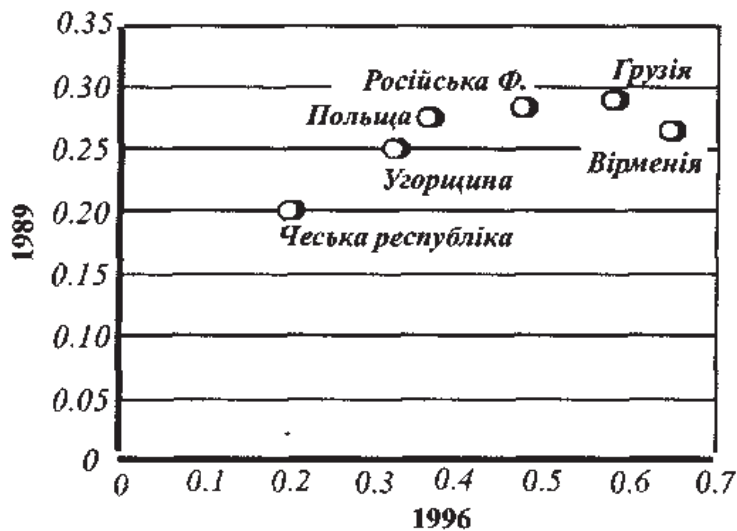


Рис.6.1. Нерівність у перехідній економіці: зміна індексу Джіні 1989-96 рр.

Тобто більшість цих чинників - наслідки недосконалої державної політики, коли соціальним наслідкам реформ не приділялося належної уваги.

Розподіл доходів можна проілюструвати за допомогою *кривої розподілу доходів*, якщо по горизонталі відкладати обсяг річного доходу домогосподарств, а по вертикалі - відсоток домогосподарств, які мають кожний обсяг доходів. Така крива для США у 1992 р.⁵ зображена на рис.6.2. Розподіл доходів, як це видно, є нерівним і несиметричним. Для кривої визначається *середній дохід* (\$39020), *медіанний дохід* - дохід, який розподіляє домогосподарства на дві однакові за чисельністю групи (\$30786) і *мода* ("модний" дохід) - найбільш поширений рівень доходу, точка максимуму кривої. При нерівному розподілі доходів медіанний дохід перевищує середній дохід.

Для вимірювання нерівності також використовується *крива Лоренца* - графік, який ілюструє ступінь нерівності. Якщо по вертикалі відкладати кумулятивну частку доходів (від 0 до 100%), а по горизонталі - кумулятивну частку тих, хто отримує ці доходи (також від 0 до 100%), тоді у випадку повної рівності крива Лоренца буде мати вигляд прямої лінії, адже в такому випадку будь-який відсоток населення (наприклад, 10 або 20) буде отримувати таку ж частку доходів (10% або 20%). При фактичному нерівному розподілі доходів крива Лоренца буде відхилятися вправо і вниз від прямої лінії, тобто буде опуклою вниз. Така форма кривої показує, що однакові частки бідніших і більш заможних громадян отримують різні частки від сукупного доходу

⁵ Parkin, Michael. *Economics* / 4rd ed.- Addison-Wesley Publishing Company, 1995. Ch.18.- с.452.

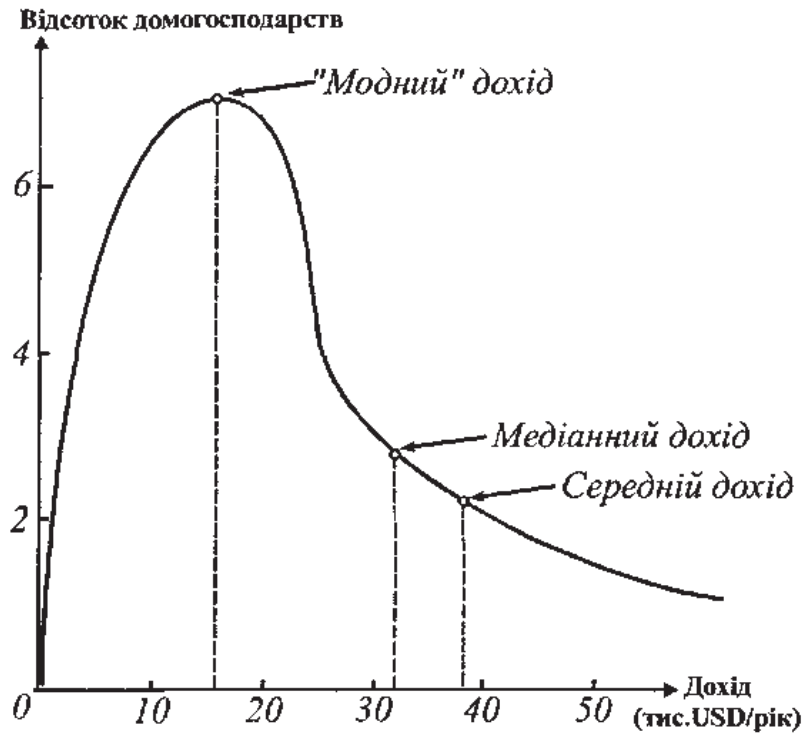


Рис. 6.2. Крива розподілу доходів

суспільства. На рис.6.3 зображена крива Лоренца для України у II кварталі 1997р., вона ілюструє той факт, що 20% найбіднішого населення країни отримує близько 6% сукупного доходу, а 20% найбагатшого - близько 42%⁶ (у 1992 р. було відповідно

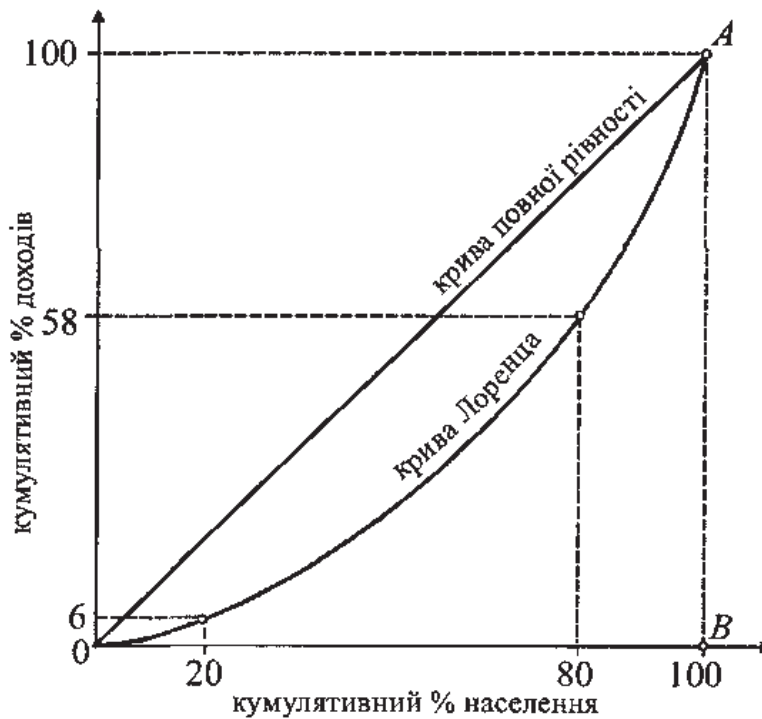


Рис. 6.3. Крива Лоренца для України

⁶ Квартальні передбачення: Вересень 1997. Дослідження економіки України.- К.: Міжнарод. центр перспективних досліджень, 1997. - С. 82.

9 5% і 35 4%⁷⁾

З кривою Лоренца пов'язаний інший вимірювач нерівності доходів - *коефіцієнт Джіні*, який дорівнює відношенню площі фігури, що утворюється між кривою Лоренца і лінією абсолютної рівності, до площі трикутника, що утворюється лінією абсолютної рівності і координатними вісями. Цей коефіцієнт коливається в діапазоні між нулем (у випадку абсолютної рівності чисельник дорівнює нулю) і одиницею (у випадку абсолютної нерівності, коли всі доходи суспільства зосереджені у одного індивіда, чисельник дорівнюватиме знаменнику). Для України індекс Джіні у 1997 р. склав 0 37, (у 1992 р. - 0 257⁸⁾), у США для порівняння - лише 0 3, тобто розподіл доходів в Україні зараз більш нерівний, ніж у США.

3. Перерозподіл доходів

Як ми бачимо, у суспільства є достатньо підстав бути незадоволеним ринковим розподілом доходів, це можна розглядати як *неспроможність ринкової системи з огляду на соціальні чинники*.

З метою зменшення нерівності у розподілі доходів державна влада здійснює примусове переміщення ресурсів, яке веде до зменшення добробуту одних і підвищенню добробуту інших членів суспільства, тобто фактично до *перерозподілу доходів* за допомогою *податкової системи та трансфертів* (більш широко - видаткової політики).

Трансферт - це невідшкодована передача частки доходів або благ від одних осіб чи установ іншим. Трансферт може здійснюватись у грошовій формі, у вигляді надання певних послуг, він може приймати також форму передачі економічних можливостей, що означає розширення можливостей досягнення вищих доходів частиною індивідів порівняно із нерегульованим ринком. Рішення про трансферт може бути політичним, яке приймається з використанням механізмів суспільного вибору, тоді воно буде примусовим принаймні для частини індивідів. Трансферти можуть здійснюватись і добровільно, наприклад, у вигляді пожертв.

Для фінансування трансфертів використовується податкова система. *Податок* можна визначити як примусовий трансферт

⁷ World development reports 1997 The state in a changing world. Published for the World Bank - Oxford University Press, 1997 - С. 222.

⁸ World development reports 1997 The state in a changing world. Published for the World Bank - Oxford University Press, 1997 - С. 222.

грошей від індивідів або інституцій до органів влади. *Податки* поділяються на *прямі* (їх сплачують безпосередньо економічні агенти - фірми і домогосподарства в залежності від рівня доходів або багатства) і *непрямі* (їми обкладаються блага і види діяльності). Прикладами прямих податків є прибутковий податок з громадян і податок на прибуток фірм, непрямих - податок на додану вартість, акцизний податок.

Середня ставка податку (ATR) дорівнює частці (або проценту), який складають податки T в сукупному доході I :

$$ATR = T/I \quad (\text{або } ATR = T/I \cdot 100\%). \quad (6.6)$$

Гранична ставка податку (MTR) - це частка податків, яка сплачується з гривні додаткових доходів:

$$MTR = \Delta T / \Delta I. \quad (6.7)$$

Податок може бути пропорційним, прогресивним і регресивним.

При *пропорційному податку* податкова ставка залишається незмінною при зростанні доходів, тобто середня і гранична ставки податку є постійними (рис. 6.4).

При *прогресивному податку* середня ставка зростає разом із зростанням доходів, хоча MTR може як зростати (випадок P_1 на рис.6.4), так і залишатись постійною (випадок P_2). Останню ситуацію ілюструє також рис.6.5. Якщо податок треба сплачувати лише із доходів, що перевищують певний рівень I_0 за постійною граничною ставкою t_0 , тоді ставка t_0 чисельно дорівнює

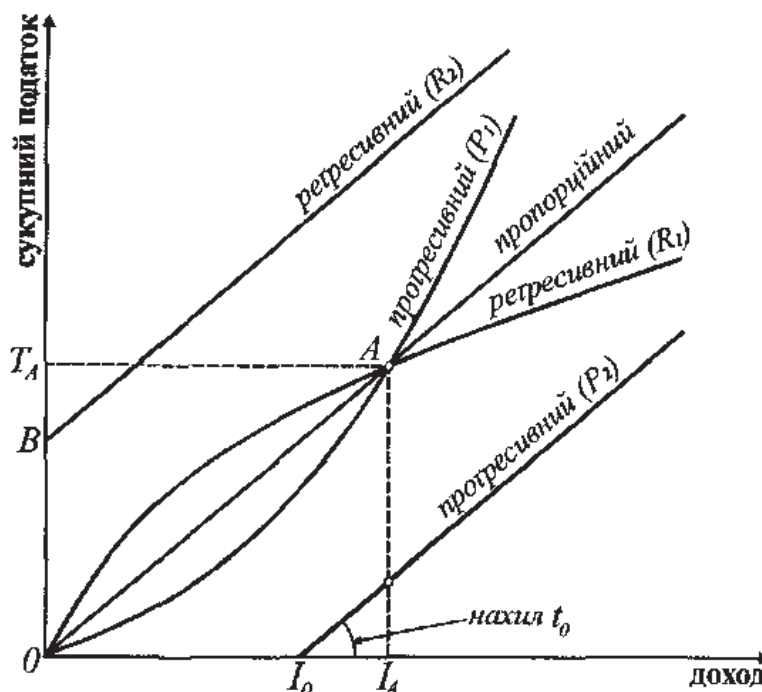


Рис.6.4. Прогресивна і регресивна системи оподаткування

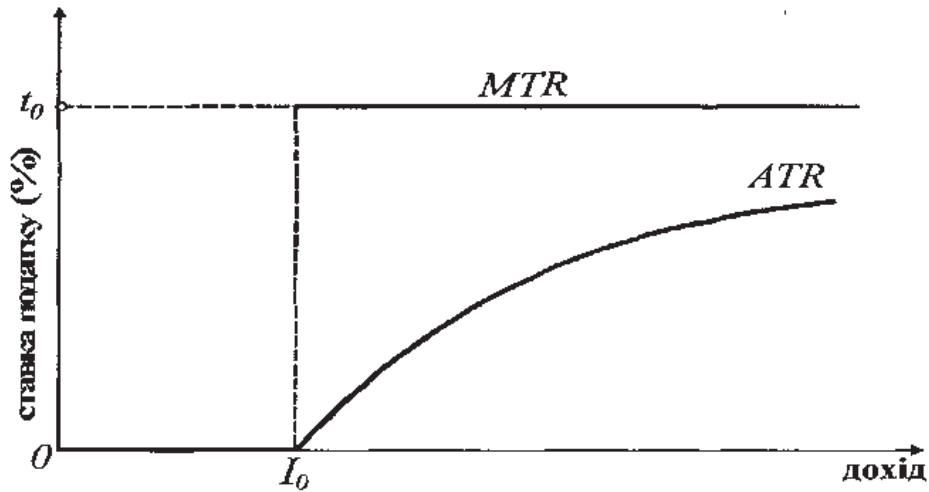


Рис.6.5. Криві граничної (*MTR*) і середньої (*ATR*) ставки податку у випадку прогресивної податкової системи *P2*

ватиме нахилу лінії P_2 до горизонтальної вісі на рис.6.4; в цьому випадку середня ставка буде зростати, як це показано на рис.6.5. Прогресивна система оподаткування дозволяє зменшити нерівність розподілу доходів у суспільстві, це можна проілюструвати з використанням кривих Лоренца до і після оподаткування (рис.6.6).

При *регресивному податку* середня ставка зменшується при зростанні доходів, *MTR* може залишатись постійною (випадок R_1 на рис. 6.4) або зменшуватись (випадок R_2).

Одна з найбільш поширених форм трансфертів - це *програми соціальної допомоги*, які можна розподілити на дві групи:

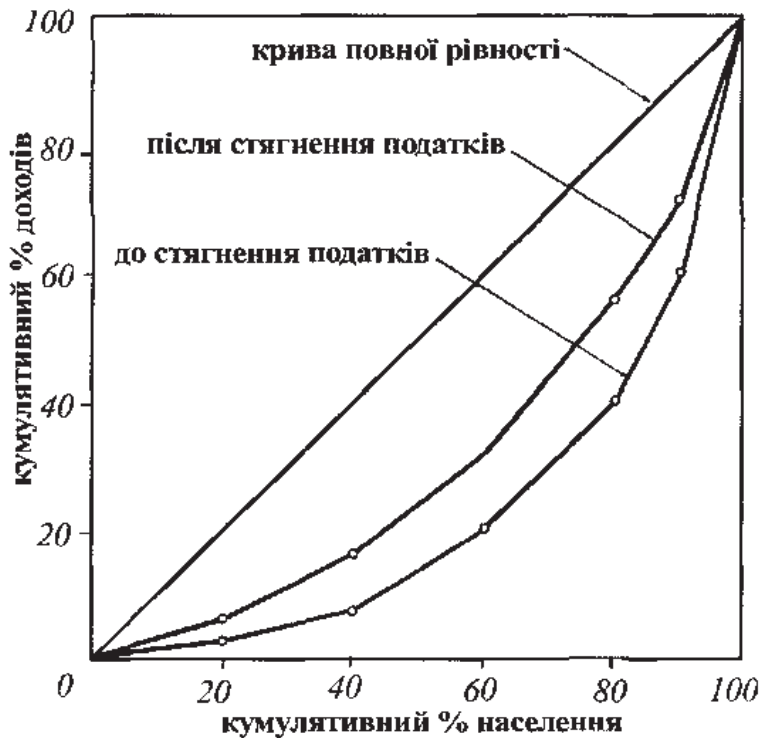


Рис. 6.6. Зменшення нерівності внаслідок оподаткування

1) програми типу соціального страхування, за якими відповідні кошти отримують всі члени суспільства незалежно від доходів у випадку певних подій (вихід на пенсію, інвалідність, тимчасові захворювання, втрата роботи);

2) програми державної допомоги, за якими підтримуються лише ті члени суспільства, чий дохід не перевищує певний рівень (допомога багатодітним родинам, медична допомога, талони на харчування).

Проблеми фінансування програм соціальної допомоги можна вирішувати з використанням *від'ємного прибуткового податку*: додатний податок означає, що люди сплачують податок, а від'ємний - що вони можуть отримувати допомогу в залежності від рівня доходів. Від'ємний податок може бути введений за такою схемою. Наприклад, якщо визначена межа малозабезпеченості у 70 грн., тоді всім членам суспільства призначається щомісячна виплата у 70 грн. незалежно від рівня доходів, але всі доходи оподатковуються за певною ставкою, наприклад, 30%. Тоді ті, хто не мають ніяких доходів, отримують по 70 грн. Ті, чий дохід дорівнює 210 грн., сплатять податок в розмірі $0.3 \times 210 = 70$ грн. і одночасно отримують допомогу у 70 грн., тобто чистий податок дорівнюватиме нулю (своєрідний рівень незбитковості, див. рис.6.7). Ті, чий дохід складає менше ніж 210 грн., отримають більше, ніж сплатять (для них податок буде від'ємним), ті, чий дохід перевищує 210 грн., будуть сплачувати додатний податок, середня ставка якого із ростом доходів буде наближатись до 30%; при доході у 1000 грн. чистий податок

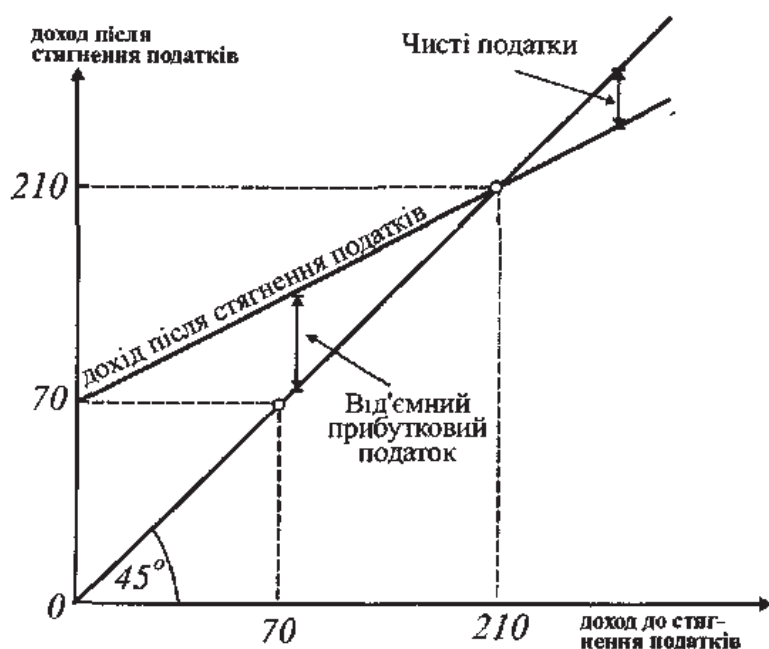


Рис. 6.7. Від'ємний прибутковий податок

дорівнюватиме $300 - 70 = 230$ грн. (23%), а при доході 10 000 грн. - $3000 - 70 = 2930$ грн. (29.3%).

4. Справедливість і ефективність

Як зазначалося вище, досягнення більшої міри справедливості у суспільстві потребує перерозподілу доходів, а основний інструмент перерозподілу - податки. Які наслідки введення податків для ефективності економіки ?

В розд.2.4. це питання було проаналізовано у випадку акцизного і одноразового податків в коротко- і довгостроковому періодах. Аналіз засвідчив, що в результаті встановлення податків втрачається частина сукупного надлишку або добробуту, тобто ефективності, і що це є платою за намагання підвищити справедливість у розподілі.

Компромiс між справедливістю та ефективністю - це вибір, який треба робити владі та суспільству: намагання підвищити справедливість у розподілі доходів шляхом їхнього перерозподілу з використанням податків та інших регуляторів веде до зменшення загальної ефективності економіки, тобто до втрат сукупного добробуту всіх економічних агентів.

Цей компромісний вибір ілюструє рис.6.8. Точка *C* на ньому відповідає максимально ефективному варіанту, який можна досягти без будь-якого перерозподілу (але навряд чи будь-який уряд може піти на вибір *C*, адже це приведе до створення кризової ситуації в суспільстві, яка буде щороку загострюватись, і призведе-

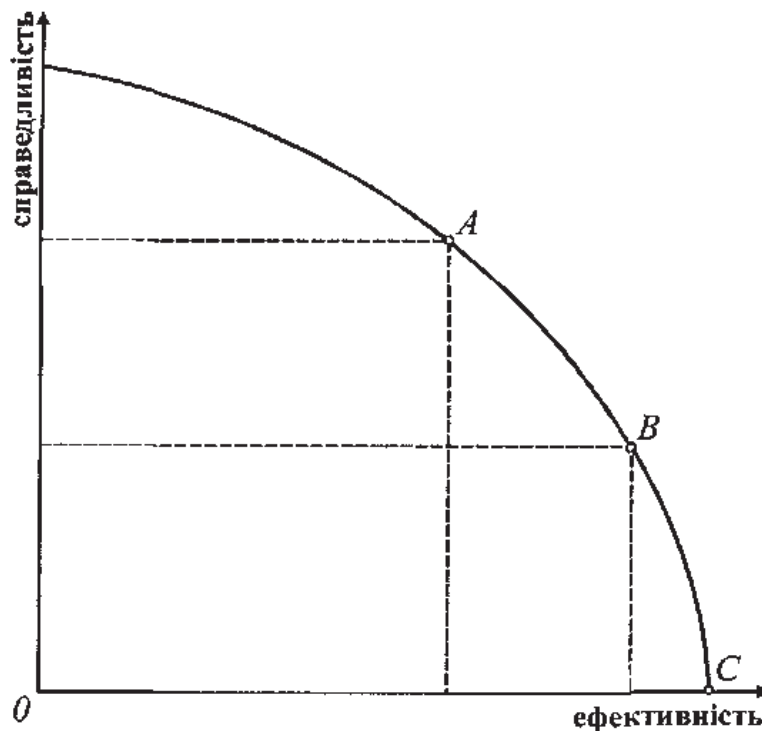


Рис.6.8. Вибір між ефективністю і справедливістю

де у більш тривалому періоді до втрат ефективності). Варіанту А відповідає більш активна соціальна політика, ніж варіанту В.

Принцип ефективності Парето виявляється недостатньо придатним для аналізу ситуацій, що виникають при розширенні виробничих можливостей суспільства. В такому випадку можна скористатись *принципом компенсації Н.Калдора-Дж.Р.Хікса*, згідно якому перехід від одного стану економіки до іншого буде означати покращання стану суспільства, якщо індивіди, чий добробут підвищується, можуть компенсувати (без погіршення свого початкового рівня добробуту) втрати інших індивідів, що виникають при переході економіки до нового стану. Множина варіантів, кращих за Калдором-Хіксом, є ширша, ніж за Парето, адже згідно принципу Парето відкидаються варіанти, коли добробут однієї особи підвищується, наприклад, вдвічі, а добробут іншої скорочується на один відсоток, тоді як за рахунок компенсації (перерозподілу) за принципом Калдора-Хікса обидва вони можуть виграти у порівнянні із первісним варіантом розподілу. Для цього достатньо, щоб група, яка очікує значний вигреш від здійснення урядової програми, трохи "поділилася" з групою, яка може дещо програти. В такому разі запропонована програма може забезпечити покращання за Парето, тобто підвищення добробуту всіх, кого стосується урядова програма.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Веймер Д.Л., Вайнінг А.Р. Аналіз політики: концепції і практика. Пер. з англ. за наук. ред. О.Кілієвича. - К.: Основи, 1998. - 654 с. - Розд.5.
2. Кілієвич О.І. Теорія суспільного вибору і мікроекономічна політика уряду. - В кн. Сучасна економічна теорія і стабілізаційні моделі у відкритому суспільстві / Романюк О., Кілієвич О. та ін.; За ред. І. Розпутенка. - К.: Вид-во УАДУ, 1998. - 332 с.
3. Мікроекономіка і макроекономіка/ С.Будаговська, О.Кілієвич та ін. Підручник для підготовки магістрів державного управління. - К.: Основи, 1998. - 518 с. - Ч.1. Тема 16.
4. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора/ Пер.з англ.- К.: Основи, 1998. - 720 с. - Розд. 4,13,14.
5. Семюелсон П., Нордгауз В. Мікроекономіка. - К.: Основи, 1998. - С. 21.
6. Н.Грегори Менкью. Принципы экономики: - С.Пб.: Питер Ком, 1999.- 784 с. Гл.19,20.
7. О.Романюк. Реформування системи соціального захисту - найважливіше завдання у процесі ринкової трансформації. - В кн.: Сучасна економічна теорія і стабілізаційні моделі у відкритому суспільстві / Романюк О., Кілієвич О. та ін.; За ред. І. Розпутенка. - К.: Вид-во УАДУ, 1998. - С. 296-348.

Розділ 5.7

НЕСПРОМОЖНІСТЬ ВЛАДИ ЯК ОБМЕЖЕННЯ НА ДЕРЖАВНЕ ВТРУЧАННЯ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Економічна теорія бюрократії.*

2. *Неспроможність державної влади і неспроможність ринків.*

В розд. (5.2)-(5.6) були розглянуті ситуації неспроможності ринку з позицій ефективності і справедливості. Такі ситуації вважаються підставою для державного втручання з метою забезпечити ефективне функціонування економіки або розв'язати соціальні проблеми. Але чи завжди влада здатна вирішити ці питання?

Для відповіді проведемо спочатку економічний аналіз поведінки бюрократії.

1. *Економічна теорія бюрократії*

"Загроза Левіафана" - саме так зветься один із розділів книги Б'юкенена "Границі свободи", в якій він пише: "У словниках Левіафана визначають як морське чудовисько, що втілює зло. У 1651 році Томас Гоббс застосував це поняття по відношенню до суверенної держави. Три з чвертю сторіччя згодом ми використовуємо його, тільки коли зневажливо відгукуємось щодо державних і політичних процесів і бажаємо привернути увагу до небезпеки, яка пов'язана із зростанням державного сектора"¹.

Отже діяльність бюрократії, виконавчої влади держави пригортає все більшу увагу з боку економістів, тому що дуже суттєво впливає на економічні процеси, суспільний вибір і ефективність рішень.

За Б'юкененом, "зло бюрократії" полягає в тому, що (1) вона здійснює вибір виходячи не з економічних цінностей людей, а за іншими критеріями, що (2) бюрократизм веде до залежних стосунків між можновладцями і підлеглими, і тому, що (3) боротьба за доступ до цінних благ є марнотратним використанням ресурсів суспільства.

¹ Б'юкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном. - В кн.: Джеймс М. Б'юкенен. Сочинения. - М.: "Таурис Альфа", 1997. - 560 с. - С. 396.

Бюрократія функціонує як ієрархічна структура у державі, відносно більш стабільна, ніж політичні інститути представницької демократії, які поновлюються регулярно.

Економічна теорія бюрократії досліджує такі структури виконавчої влади, які не виробляють економічні блага, що мають ціннісну оцінку, і здобувають частину своїх доходів із джерел, що не пов'язані із продажем результатів їхньої діяльності.

Адміністративна діяльність суттєво відрізняється від виробничої діяльності. Досить важко вимірювати результати діяльності чиновника. Для робітника на підприємстві визначається співвідношення між внеском і результатом, що є основою для мотиваційної оцінки праці. Для службовців важко створити ефективну мотиваційну систему оплати праці, якщо важко виміряти результати роботи.

Ефективність фірми можна виміряти за прибутком, який вона отримує. *Ефективність державної установи* визначити важко, хіба що аналізувати, наскільки успішно установа виконує свої функції і наскільки успішно взаємодіє з іншими установами.

Успіхи державних службовців важко оцінювати і через *розмаїття цілей*, що характерно для багатьох державних програм. Якщо приватні фірми максимізують прибуток, то державна установа може мати багато розподільчих цілей. Законодавці досить часто визначають цілу низку цілей для ухвалених програм, інколи суперечливих, і майже ніколи не визначають процедуру вибору, критерій, за яким кращим вважається одне, а не інше рішення.

Нарешті, для державних програм важко визначити *технологію* їх виконання (зв'язок між затратами ресурсів і результатами - обсягами вироблених благ і наданих послуг), адже зв'язок між зусиллями керівників і виконавців програми та результатами реалізації програми часто є дуже незначним.

ПОВЕДІНКА БЮРОКРАТІЇ.

С. Паркінсон визначив закон зростання державних установ, який базується на двох припущеннях: "Чиновник прагне примножувати кількість підлеглих, а не конкурентів; чиновники створюють роботу один для одного"². Отже бюрократія, діючи згідно власних інтересів, намагається максимізувати розмір своєї установи, свого бюджету.

Бюрократія надає певні послуги. Якщо існує бюрократична

² *Стігліц Дж.Е.* Економіка державного сектора: Пер.з англ. - К.: Основи, 1998. - 720 с. - С. 256.

конкуренція, то вона виконує корисну функцію, хоча б тому, що дає клієнтам можливість вибору виконавців і умов надання послуг. При відсутності конкуренції серед бюрократії її інтереси та інтереси суспільства можуть різнитися найбільше.

Ситуація, коли бюрократія є монополістом, тобто лише конкретна установа і навіть конкретний чиновник може вирішити питання клієнта, є дуже поширеною. Монополіст-чиновник може максимізувати видатки на бюджетні програми і через неповну поінформованість політиків щодо справжньої вартості бюджетних програм. На стадії обговорення проекту програми у парламенті чиновники можуть занижити справжню вартість програми з тим, щоб полегшити її ухвалення. Адже майже завжди є можливість отримати додаткове фінансування на програму згодом, коли вона вже виконується ("не викидати ж витрачені гроші").

Якщо є можливість оцінити сукупні (TSB) і граничні (MSB) суспільні вигоди від послуг, які надає державна установа, а також суспільну вартість цих послуг (TSC і MSC), тоді можна визначити оптимальний (ефективний) обсяг її послуг Q^* - це т.Е, на рис.7.1а, для якої виконується умова ефективності $MSB = MSC$. Бюрократія, яка намагається максимізувати свій бюджет, буде намагатись збільшити обсяг своїх послуг (тобто бюджет установи) настільки це можливо, принаймні до рівня Q_B , коли сукупна вартість досягає рівня сукупних вигод. Ця умова ($TSB=TSC$) виконується у точці В на рис.7.1б. Звичайно, через надмірні розміри державної установи (надмірний бюджет - Q_B замість Q^*) виникають втрати чистої вигоди для суспільства, які чисельно дорівнюють площі сектора ABE на рис.7.1а.

Пошук політичної ренти.

Теорія політичної ренти почалась розроблятися на початку 70-х рр. (Анна Крюгер, 1974³).

В економічній теорії широко використовується поняття економічної ренти - це різниця між доходом, який отримує продавець - власник рідкісних ресурсів, та їхньою альтернативною вартістю. Тобто рента - це сума грошей, яку індивід отримує зверх того, що необхідно йому для виконання справи. *Пошук політичної ренти* - це намагання отримати економічну ренту за допомогою політичного процесу .

³ Основы экономической теории: Учебно-метод. пособие под ред. Р. Нуреева. Тема 13. Теория общественного выбора. "Вопросы экономики". 1996 - №7. - С. 129-160.

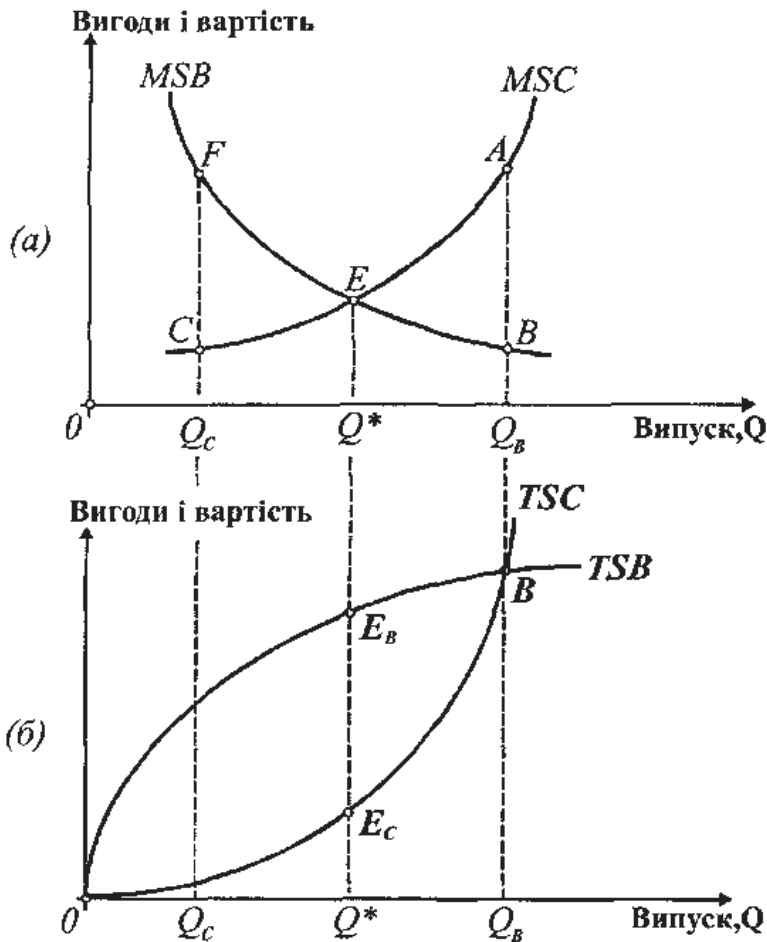


Рис.7.1. Бюрократія і ефективність: (а) ефективний випуск Q^* , (б) сукупні суспільні вигоди (*TSB*) і сукупна суспільна вартість (*TSC*) випуску суспільних благ

Так, фірма, що має експортну квоту на ресурс (наприклад, метал), який на світових ринках коштує більше, ніж на внутрішньому, отримує додатковий прибуток за рахунок привілею, наданого державною владою. Звісно, фірма бажає отримати такий привілей, так само як і її конкуренти. Отже фірми здійснюють різноманітний тиск на владу, витрачають кошти в боротьбі за виключні права і привілеї - тобто беруть участь у політичному пошуку ренти.

Діяльність з приводу пошуку ренти може приймати різні форми - переконання, використання грошей, політики тощо. Суттєво, що така діяльність не є продуктивною. Люди витрачають свій час, зусилля й інші ресурси для того, щоб отримати блага і доходи, які вже були кимось створені.

Теоретичний аналіз пошуку ренти зосереджується на моделюванні процесу захоплення ренти за різних умов, щоб оцінити вартість ресурсів, які витрачаються в боротьбі за отримання ренти. Тобто відповідні моделі дозволяють встановити зв'язок між доходом власника ренти і затратами ресурсів, що витрачені

для захоплення ренти⁴ Серед питань, які виникають в процесі аналізу - те, якою мірою рента "розпорошується" в процесі її захоплення (адже може виникати ситуація, коли для захисту монопольного прибутку у 100 грн треба заплатити різноманітних хабарів, "відступних" на 100 грн)

Політики є основними фігурами в моделях захоплення ренти - або вони отримують ренту безпосередньо для себе, або для когось з розрахунком, що їм віддячать за зусилля. Адаже вся діяльність по захопленню ренти можлива лише тоді, коли бюрократія і політики чутливі до такої діяльності, зацікавлені в тиску з боку фірм, тому що мають з цього зиск. Корислива поведінка чиновників і політиків в подібних ситуаціях пов'язується із *рентоорієнтованою поведінкою*. Така поведінка полягає в діяльності, що спрямована або на використання монопольного становища, або на отримання доступу до урядових субсидій (на відміну від намагання в умовах ринкової економіки отримати прибуток)

Американський економіст А. Ослунд здійснив цікавий аналіз рентоорієнтованої поведінки в перехідному суспільстві на прикладі Росії⁵

Особливе значення в пострадянському просторі мали чотири способи привласнення "ренти": спекуляція, субсидії на імпорту, пільгові кредити і номенклатурна приватизація.

Спекуляція була основним методом привласнення ренти. В Росії на початку 90-х рр. нафту, газ, метали можна було купити за ціною, що складала менше 1% від ринкової. Отже сумарна рента від експорту ресурсів у 1992 р. дорівнювала майже 30% ВВП країни.

Субсидії на імпорту існували завдяки множинності обмінних курсів валюти. В 1992 р. імпортер продуктів харчування міг купувати валюту за ціною, що складала 1% від офіційного обмінного курсу, а продавав за ринковою ціною. Отже 15% російського ВВП пішло на імпортні субсидії.

Коли у 1992 р. були відпущені ціни, гроші стали дефіцитним ресурсом. За вимогою державних підприємств, які вимагали кредити для поповнення обігових коштів, уряд і центральний банк швидко збільшували грошову масу. Але більшість цих кре-

⁴ Хиллман А.Х. Западноэкономические теории и переход от социализма к рыночной экономике. Перспективы общественного выбора // Экономика и математические методы, Т 32 Вып 4 М 1996 С 77

⁵ Ослунд А. "Рентоориентированное поведение" в российской переходной экономике // Вопросы экономики - 1996 №8 - С 99-108

дитів були видані на пільгових умовах під 10-25% річних в умовах річної інфляції у 2500%. Отже обсяг пільгових кредитів склав близько 30% ВВП за 1992 р.

Важко оцінити ренту від номенклатурної приватизації підприємств, але це теж дуже значні кошти. Нарешті існують й інші способи отримання ренти - вигоди від звичайної монополії, корупція, рекет, доходи від комунальної нерухомості. Так, корупція за оцінками принесла доходи тим, хто до неї причетний, приблизно на рівні 3% ВВП.

Отже в 1992 р. валовий дохід із вище перерахованих джерел згідно оцінці А.Ослунда перевищив 80% російського ВВП.

Існування ренти пов'язано із нечітко визначеними правами власності. У випадку чітко визначених прав власності захоплення ренти перетворюється на звичайнісіньку крадіжку. При нечітко визначених правах власності виникає конкуренція, саме при конкуренції можливе захоплення ренти. Часто рента виникає й існує завдяки діям політиків і чиновників (згадаймо хоча б експортні чи імпорتنі квоти). Виникає конкурентна боротьба за ренту, її отримують ті, на чю користь проводиться урядова політика.

Розподіл ренти прийняв своєрідну форму державного регулювання в багатьох країнах з перехідною економікою, зокрема і в Україні. Розвиток тіньової економіки і корупція, яка вразила владні структури, суттєво впливають на процес економічних реформ і основні макроекономічні показники, зокрема економічне зростання. Дослідження впливу цих явищ на стан української економіки здійснив колишній представник Світового Банку в Україні Д.Кауфман⁶.

Чи є зв'язок між рентою і хабарами? Хабар не є сам по собі втратою для суспільства, це своєрідний трансферт, форма перерозподілу прибутків. Втрати для суспільства виникають тоді, коли хабар спричиняє марне витрачання ресурсів. Хабарництво є аморальне і протизаконне явище, але теорія пошуку, захоплення ренти не є теорією щодо моралі і справедливості. При аналізі хабарництва з позицій цієї теорії слід шукати місця непродуктивного використання ресурсів. Якщо становище політика чи чиновника, який отримує хабарі, само є предметом конкуренції, тоді величина хабарів визначає цінність ресурсів, які можуть бути використані в боротьбі за це становище.

Хабар можна розглядати як приз у боротьбі за захоплення

⁶ Kaufman D. Why is Ukraine's Economy - and Russia's - not growing? - Transition, April 1997// The World Bank. P. 5-8.

ренти, який визначає, скільки ресурсів може бути задіяно у боротьбі за цей приз. Якщо хабарі передаються по всій ієрархічній структурі чиновників, тоді цінність певної позиції в структурі визначається часткою хабара, яка перепадає власнику позиції в чиновницькій піраміді. Це визначає обсяг ресурсів, які можуть бути використані у боротьбі за цю позицію. Отже обсяг ресурсів і визначає суспільні втрати від діяльності по захопленню ренти, яка пов'язується з хабарами. До речі, витрати кандидатів у депутати під час останніх виборів до Верховної Ради України теж можна аналізувати з огляду на теорію пошуку і захоплення ренти.

На останнє підкреслимо, що моделі пошуку ренти і відповідні більш загальні концепції суспільного вибору є надзвичайно корисним інструментом аналізу перехідних економік, який дозволяє пояснювати стан речей, динаміку розвитку і поведінку учасників.

2. Неспроможність державної влади і неспроможність ринків

В попередніх розділах ми розглянули ситуації неспроможності ринку, нездатності ринкового механізму забезпечити ефективність, тобто максимальний сукупний добробут при ефективних цінах і ефективних обсягах виробництва продукції, або неспроможність ринку з огляду на соціальні, політичні, моральні чинники. Всі такі ситуації потребували державного втручання. Але практика активної участі державної влади в економіці, досвід реалізації чисельних державних програм (починаючи з 30-х рр. ХХ сторіччя) довела, що державна влада не завжди здатна виправити ринкові невдачі, вона теж може бути неспроможною.

Неспроможність державної влади означає її нездатність забезпечити оптимальне за Парето розміщення ресурсів (яке виникає внаслідок неспроможностей ринка) і відповідність політики розподілу доходів тим уявленням щодо справедливості, які прийняті у суспільстві.

Традиційно виділяється чотири основні причини систематичної неспроможності державної влади досягти декларовані цілі державного втручання:

1) Недостатня поінформованість (асиметрична інформація) - уряд ніколи не має вчасно всієї інформації, яка необхідна для прийняття найкращих політичних рішень; всю бажану інформацію за обмежений час неможливо отримати навіть технічно, до того ж існують групи інтересів, які не зацікавлені у постачанні повної і достовірної інформації.

2) Обмежений контроль над реакцією приватного сектора,

нездатність державних структур повністю передбачити віддалені наслідки ухвалених рішень (хоча аналіз рішень за методом витрат-вигод може зменшити кількість помилкових рішень). Згадаймо хоча б спроби українського уряду виправити становище на ринку цукру протягом 1996-98 років, коли після відносного перевиробництва країна швидко перейшла до ситуації гострої нестачі завдяки "вдалому" регулюванню поведінки учасників ринку із застосуванням низки нечітких і суперечливих постанов. Чи реакцію підприємців, цілих секторів промисловості на встановлення надвисоких податків з метою скорочення бюджетного дефіциту.

3) Обмеженість можливостей суспільства щодо контролю над владними структурами; завжди існує загроза у надмірному зростанні державного апарату, всього суспільного сектора, отже, зростання видатків на його утримання і втрат в ефективності. Поширена ситуація, коли парламент ухвалює якесь загальне рішення, а детальне його опрацювання, розробку механізму запровадження доручає певним державним установам; отже суспільство стає заручником чиновників, які часто не дуже поспішають розробити необхідні нормативні акти.

4) Недосконалість політичних процесів, зокрема, при ухваленні політичних рішень, адже безпосередньо ухваленням займається досить обмежене коло осіб. Рентоорієнтована поведінка політиків і підприємців, лобіювання політичних рішень з боку груп особливих інтересів, практика взаємної підтримки політиками один одного - все це у більшості випадків призводить до непослідовних рішень, що не відповідають інтересам суспільства. *Раціональне ігнорування* виборів з боку виборців ускладнює врахування уподобань виборців і їх узгодження при ухваленні політичних рішень парламентом і виконавчою владою. Зазначимо також, що непослідовність ухвалених рішень, яка спостерігається досить часто, не слід розглядати як прояв злої волі політиків, це природні наслідки демократичного ухвалення рішень, наслідки функціонування політичних інститутів демократичного суспільства.

В перехідних суспільствах, особливо у новостворених державах, вищезгадані проблеми посилюються широкомасштабною некомпетентністю представників державної влади всіх гілок і всіх рівнів, адже за часів існування СРСР, якщо йдеться про Україну, просто був відсутній державний апарат, який би вирішував питання управління в загальнодержавному масштабі -

основні питання вирішувались в центрі, там були відповідні інститути і фахівці. В нових умовах дає про себе знати катастрофічно низький стан суспільних наук, особливо економічних. Адже донедавна в Україні були відсутні цілі напрямки підготовки кадрів і відповідні галузі наукових знань, зокрема, аналіз політики, економічна теорія політики, державне управління. Численні помилки влади на шляху ринкової трансформації суспільства частково пояснюються саме цим. Зараз гострою потребою є підготовка і перепідготовка національних кадрів у галузі державного управління, економіки й інших соціальних наук для підняття на належний рівень теорії і практики державного управління у сфері економіки.

Отже коли політики і економісти намагаються за допомогою державного втручання у роботу саморегульованого ринка усунути вади ринкового механізму, вони зустрічаємось із проблемою вад державної влади. Тому існує велика розбіжність думок і поглядів щодо обсягів державного втручання в економіці. Ці погляди на ефективність (і відповідно неспроможність) ринку і державної влади досить спрощено можна систематизувати за допомогою табл. 7.1*.

Таблиця 7.1

Різні погляди на ефективність ринку і державної влади

<i>Ринок</i>	<i>Державна влада</i>	
	<i>Ефективна</i>	<i>Неефективна</i>
Ефективний	А	Б
Неефективний	Б	Г

Погляд *А* на ефективність ринку виходить із нормативного аналізу загальної рівноваги і економічної теорії добробуту. Він передбачає мінімальне державне втручання (адже в ньому немає необхідності), і це втручання не призводить до втрат ефективності, тобто теж є досить ефективним. До речі, до позиції *А* можна додати прихильників повністю централізованого оптимального планування, які намагались теоретично обґрунтувати можливість практичної побудови системи оптимальних цін, що відповідають стану загальної рівноваги, і впровадження оптимального планування у практику роботи державних установ. Але досвід країн всіх соціально-політичних систем не підтвердив можливість управління згідно концепції *А*.

* Cullis, John G., Jones, Philip R. Public Finance and Public Choice Analytical perspectives.-NY: McGraw-Hill Book Company, 1992. [p.465]

Погляд *Б* є близьким до монетаристських концепцій, був досить поширений до 30-х рр., до великої депресії, і знову повертає до себе увагу в останні десятиріччя через виявлені неспроможності державної влади, низьку ефективність заходів державного втручання.

Погляд *В*, до прихильників якого можна віднести кейнсіанців, поширився разом з успіхами практичного запровадження теорій Кейнса. Досить умовно можна вважати, що теоретики і апологети планової економіки і державної власності, більшої "керованості" економіки у перехідний період, також належать до табору *В* (умовність такого віднесення пояснюються тим, що більшість з них мають досить туманне уявлення про аналітичний рівень сучасних економічних й інших суспільних наук).

Нарешті, позиція *Г* є найбільш поширеною серед економістів і політиків. Згідно цій позиції визнається наявність неспроможностей ринку і державної влади і практична неможливість досягнення ідеального стану економіки. Може йтися лише про збалансовану політику використання різних інструментів, пошук своєрідного "другого найкращого" через неможливість знаходження "найкращого". Практично такий компромісний вибір між двома групами неспроможностей перетворюється на суспільний вибір, який регулярно здійснюється в різних державах і періодично корегується (шляхом демократичних виборів і зміни політичних партій при владі) - то в бік більшого державного втручання і активної соціальної політики, то в бік більш ліберальної моделі суспільного розвитку.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Веймер Д.Л., Вайнінг А.Р. Аналіз політики: концепції і практика. Пер. з англ. за наук. ред. О.Кілієвича. - К.: Основи, 1998. - 654 с. - Розд.6.
2. Кілієвич О.І. Теорія суспільного вибору і мікроекономічна політика уряду. - В кн. Сучасна економічна теорія і стабілізаційні моделі у відкритому суспільстві / Романюк О., Кілієвич О. та ін.; За ред. І. Розпутенка.- К.: Вид-во УАДУ, 1998. - 332 с.
3. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора: Пер.з англ.- К.: Основи, 1998. - 720 с.- Розд. 7.

Розділ 5.8

ПРИНЦИПИ АНАЛІЗУ ВИГІД І ВИТРАТ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Критерій прийняття рішень.*
2. *Цінність вигід і витрат.*
3. *Суспільний вибір та тіньові ціни.*
4. *Фактор часу.*
5. *Фактор ризику.*
6. *Висновки: ключові проблеми аналізу вигід і витрат.*

Термін *аналіз вигід і витрат* (*benefit-cost analysis*) застосовують, як правило, коли йдеться про *прийняття рішень* стосовно розміщення суспільних ресурсів. Яким чином повинні бути використані обмежені ресурси і які напрями їх використання є найкращими для суспільства? Які проекти повинні бути реалізовані в першу чергу, а які можуть бути відкладені на майбутнє? Повинен уряд інвестувати кошти у систему освіти чи в будівництво автошляхів? Доцільно чи ні будувати новий вокзал, аеропорт, міст через ріку, модернізувати комунальне господарство тощо? Все перераховане є типовими питаннями, на які повинен давати відповідь аналіз вигід і витрат. Більше того, загальні *принципи* аналізу вигід і витрат є універсальними для будь-яких *економічних рішень* (тобто *рішень щодо розподілу обмежених ресурсів*), що приймаються як окремими економічними суб'єктами (фірмами і домашніми господарствами), так і державою. У цьому розділі йдеться про *основні принципи* аналізу вигід і витрат, яким необхідно слідувати для обґрунтованого прийняття рішень. У розд. 5.9 розглядається проблема аналізу вигід і витрат на рівні приватної фірми, тобто йдеться про *фінансовий* аналіз інвестиційних рішень так званого *на підприємстві*. Розділ 5.10 присвячений особливостям *економічного* аналізу інвестиційних проектів у *суспільному* секторі.

1. Критерій прийняття рішень

Основний принцип аналізу вигід і витрат, пов'язаних з певним рішенням, є гранично простим. Якщо необхідно відповісти - приймати деяке рішення *X* чи відмовитись від нього, критерій є наступним: необхідно здійснювати рішення *X*, якщо

вигоди, пов'язані з цим рішенням, перевищують вигоди найкращого альтернативного рішення, і відмовитись від рішення X у протилежному випадку. Якщо цей критерій застосовується до всіх рішень, що приймаються, суспільство отримає максимальні можливі вигоди у межах існуючих можливостей. Тим самим, найкраща *альтернатива* рішенням X може розглядатись як *витрати*, пов'язані з цим рішенням, якщо дана альтернатива втрачається при прийнятті X . Таким чином, критерій прийняття рішень може бути сформульований також наступним чином: рішення X приймається, якщо вигоди, пов'язані з X перевищують витрати, що виникають при реалізації цього рішення.

Якщо сформульований вище основний принцип прийняття рішень виглядає простим, природним і зрозумілим, цього не можна сказати про *методи вимірювання* вигід і витрат. Виміряти всі можливі вигоди і витрати є завданням, яке виглядає неможливим, особливо з практичної точки зору. Проблеми починаються з простого запитання: за якими критеріями конкретна людина надає перевагу альтернативі X перед альтернативою Y ? Якщо, наприклад, для цієї людини єдиною і найвищою цінністю в житті є чисте повітря, вона буде заперечувати будь-яким рішенням, які мають своїм наслідком навіть найменше забруднення повітря. Для такої людини аналіз вигід і витрат є простою справою: всі рішення, що приводять до забруднення повітря, відхиляються, а рішення, які зберігають повітря чистим, є прийнятними. Аналіз рішення ускладнюється, якщо для людини існує *не єдина* цінність у житті. Що вибрати, якщо рішення X краще, ніж Y за одним показником, але гірше за іншим? Вирішенням подібних проблем є присвоєння певних *чисельних (вартісних)* оцінок всім різноманітним вигодам і витратам, і підрахунок сукупних вигід і витрат на підставі цих значень. Проект X буде прийнятним, якщо *сукупні вигоди* від його реалізації, обраховані на підставі певних значень *цінності* всіх його наслідків, перевищують відповідні *сукупні витрати*.

2. Цінність вигід і витрат

Наступна проблема, що виникає у аналізі рішень - як визначити цінність різноманітних вигід і витрат. Якщо стати на точку зору, що найважливішим для суспільства є добробут людей, відповідь зводиться щонайменше до вирішення двох наступних проблем.

По-перше, необхідно визначити, як рішення, що приймається, вплине на добробут кожного окремого індивіда. Щоб мати відповідь на це запитання, ми маємо спиратись на оцінку зміни добробуту з точки зору даного суб'єкта: тобто йдеться про *приріст добробуту людини, як вона сама його оцінює*. Найкращий спосіб це визначити - отримати відповідь на запитання: скільки максимально людина погодиться віддати (заплатити) за отримання тих чи інших вигід, чи за уникнення тих чи інших витрат. Причому не є принциповим, виступають як одиниці виміру гроші чи деякі реальні блага. Проблема визначення *цінності* для людей тих чи інших вигід і витрат на підставі їх поведінки у реальному житті (тобто на підставі *рішень*, які приймають люди), є центральною проблемою в аналізі вигід і витрат. В ідеальному світі економіки з досконало конкурентними ринками, за відсутності факторів неспроможності ринку та державного втручання, відповідь на це запитання дають *ринкові ціни*, але в реальному житті ринкові ціни часто *не відображають суспільну цінність благ та ресурсів*.

По-друге, необхідно визначити, як зміниться суспільний добробут в цілому в результаті певної зміни у добробуті конкретних груп людей. Це означає необхідність визначення *цінності для суспільства в цілому* збільшення на одну одиницю (наприклад, на одну гривню) добробуту конкретної людини чи соціальної групи. Якщо доходи (багатство) у суспільстві розподілені оптимально, *приріст добробуту на одну гривню однаково цінний для суспільства, незалежно від того, хто саме цю гривню отримав* (це, по суті, і є визначенням *суспільно оптимального* розподілу доходів - коли додаткова гривня добробуту всіх людей має однакову вагу). Якщо приріст добробуту, пов'язаний з певним рішенням, розподіляється неоптимально, то або він повинен бути *перерозподілений* державою, або в аналізі рішень ми повинні певним чином визначити *цінність для суспільства* збільшення добробуту для різних груп людей (скажімо, присвоюючи більшу суспільну цінність збільшенню доходів бідних членів суспільства у порівнянні з багатими). Раціональна оцінка проектів у суспільному секторі неможлива без чіткого визначення того, чи будуть вигоди проекту *перерозподілені* державою для отримання більш соціально бажаного стану (у цьому випадку врахування ефектів розподілу в аналізі проекту не потрібне), чи необхідно *враховувати різну цінність для суспільства* додаткової одиниці благ залежно від того - *хто саме її отримує*.

3. Суспільний вибір та тіньові ціни

Перераховані вище питання пов'язують аналіз вигід і витрат з проблемами суспільного вибору та публічної політики в цілому. Завданням держави у найбільш широкому розумінні є забезпечення найбільшого можливого суспільного добробуту за умов тих обмежень, над якими уряд не має влади - наявних ресурсів, існуючої технології, смаків споживачів тощо. У будь-якій економіці ця мета передбачає діяльність уряду, спрямовану на усунення (чи принаймні пом'якшення) проблем, пов'язаних з *неспроможністю ринку*: зовнішніх ефектів, недосконалої інформації та інших, а також проблем нерівномірного розподілу суспільного багатства.

Основні методи втручання в економіку, доступні уряду, - це регулювання ринків, податки і субсидії, пропозиція певних благ державою - чи то шляхом виробництва у суспільному секторі, чи замовлення у приватних фірм. Кожен з перерахованих видів діяльності уряду може бути об'єктом аналізу вигід і витрат. Але такий аналіз буде продукувати правильні рішення лише за умови, що *ціни* ресурсів, використані для оцінки вигід і витрат вірно відображають суспільну цінність ресурсів у соціально оптимальному стані (так звані *тіньові ціни*). У реальній економіці *ринкові ціни* як правило не виконують цієї функції як з причин неспроможності ринку, так і власне внаслідок державного втручання. Тому найважливішою проблемою і одним з головних принципів аналізу вигід і витрат є використання адекватної і непротивічливої *оцінки суспільної цінності благ і ресурсів*, особливо у випадках, коли ринкові ціни характеризуються значними відхиленнями від суспільно ефективних значень.

4. Фактор часу

Врахування фактору часу в аналізі вигід і витрат - одна з найскладніших проблем. Якщо навіть вигоди і витрати з деякого рішення точно визначені за їх соціальною цінністю, буде помилкою просто підсумовувати значення вигід і витрат, що виникають *сьогодні* з тими, що виникнуть у *майбутньому*. Якщо вважати, що різниця між вигодами і витратами по певному рішенню являє собою приріст споживання, необхідно знати - якою є цінність споживання у майбутньому (скажімо, у наступному році) порівняно з сьогоднішнім споживанням. Сьогоднішня цінність однієї гривні майбутнього споживання може бути представлена як (див. розд. 2.10):

$$\frac{1}{1+r} \quad (8.1)$$

де r - є нормою міжчасових переваг (ставкою дисконтування). Аналіз вигід і витрат для суспільних проектів передбачає необхідність визначення так званої *соціальної* ставки дисконтування (на відміну від проектів у приватному секторі, де ставкою дисконтування є *вартість капіталу для приватної фірми* - див. розд. 5.9) - такої величини r , за якої суспільна цінність однієї одиниці споживання сьогодні і $1/(1+r)$ одиниць споживання у майбутньому році є однаковою.

5. Фактор ризику

Аналіз суспільних проектів передбачає оцінку вигід і витрат, що матимуть місце у *майбутньому*, тобто не можуть бути визначені абсолютно точно з тієї простої причини, що майбутнє ніколи не може бути точно прогнозованим. Це означає наявність *ризиків* у будь-якому рішенні, що має віддалені у часі наслідки.

Поведінка людей в умовах ризику відносно точно описується *гіпотезою сподіваної корисності* - люди вибирають ті рішення, сподівана корисність яких (тобто зважена за ймовірностями сума корисностей можливих наслідків) є найбільшою. Якщо гіпотеза сподіваної корисності справедлива, то виконання закону спадання граничної корисності (кожна наступна одиниця споживання має для людини меншу цінність, ніж попередня) означає властивість *несхильності до ризику* у поведінці людей: люди завжди надають перевагу рішенню, яке приносить гарантований виграш C грн, будь-якій ризикованій альтернативі, сподіваний (середній) виграш по якій також дорівнює C грн.

Несхильність до ризику означає, що в очах *окремої людини*, ризиковане рішення з більшими чистими вигодами (різницею між вигодами і витратами) може виявитись менш привабливим, ніж менш вигідне, але безризикове. Будь-яке збільшення ризику означає за цих умов втрати добробуту. Але в оцінці вигід і витрат не можна не приймати до уваги суттєву різницю між прийняттям *індивідуальних* та *суспільних* рішень. У випадку суспільних рішень ризик *розподіляється* між членами суспільства. Скажімо, ризик втратити 50 млн грн, розподілений між 50 млн членами суспільства, означає для кожної людини ризик втрати лише 1 грн. Тим самим розподіл ризику зменшує втрати добро-

буту, пов'язані з зростанням ризику. Це означає, що рішення, неприйнятні для окремого індивіда (чи приватного сектора в цілому) можуть бути ефективними з точки зору суспільства.

6. Висновки: ключові проблеми аналізу вигід і витрат

Враховуючи вищенаведені аргументи, аналіз вигід і витрат з будь-якого важливого суспільного рішення зводиться до вирішення наступних основних завдань:

1) Оцінка *суспільних вигід і витрат* (за суспільно ефективними цінами), пов'язаних з даним рішенням, у ті моменти часу, коли ці вигоди і витрати виникають. Важливо пам'ятати, що фактично йдеться про *прирісні* вигоди і витрати, тобто про оцінку *приросту суспільних вигід і витрат*, у випадку прийняття даного рішення (порівняння ситуацій "за умови прийняття даного рішення" та "за умови його відхилення").

2) Відносна оцінка цінності вигід і витрат для різних моментів часу, яка базується на визначенні суспільно ефективної норми міжчасових переваг (ставки дисконтування).

3) Оцінка *ризикованості* рішення та втрат суспільного добробуту, пов'язаних з ризикованістю даного рішення.

4) Визначення цінності для суспільства *розподілу* вигід і витрат даного рішення серед людей з різним рівнем добробуту.

Про деякі *практичні* підходи вирішення перерахованих проблем йдеться у розд. 5.10.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Аналіз вигід і витрат: Практ. посіб. / *Секретаріат Ради Скарбниці Канади*: Пер. з англ. - К.: Основи, 1999.

2. *Финци У.* Всемирный Банк и анализ проектов: Введение. ИЭР Всемирного Банка, 1992.

3. Cost-Benefit Analysis. 2nd ed// *R. Layard and S. Glaister, eds.* Cambridge University Press, 1996.

4. *Little, I.M.D. and J.A Mirrlees.* Manual of Project Analysis in Developing Countries. Development Centre of the OECD, 1969.

5. *Squire, L. and H.G. van der Tak.* Economic Analysis of Projects. World Bank, 1975.

Розділ 5.9

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Принципи фінансового аналізу інвестиційних рішень.*
2. *Грошові потоки.*
3. *Вартість грошей у часі.*
4. *Ризик та вартість капіталу.*
5. *Податки. Методи середньозважених витрат по залученню капіталу (WACC) та скоригованої приведенної вартості (APV).*
6. *Залишкова вартість проекту.*

1. Принципи фінансового аналізу інвестиційних рішень

У даному розділі йдеться про фінансовий аналіз інвестиційних рішень - тобто визначення доцільності інвестиційного проекту з точки зору суб'єкта, який його реалізує. У найбільш загальному розумінні інвестиційним проектом є "будь-яка схема чи частина схеми інвестування ресурсів, яка може бути обґрунтовано проаналізована та оцінена як окрема одиниця". За більш прагматичним визначенням Світового Банку, *інвестиційний проект* - це *проектний цикл*, тобто множина взаємопов'язаних подій, що здійснюються з метою досягнення певних цілей у межах визначених інтервалів часу та бюджету. Зміст будь-якого інвестиційного рішення полягає в інвестуванні ресурсів сьогодні з метою отримання вигід у майбутньому. Під *цінністю інвестиційного рішення* розуміють різницю між вигодами, які воно приносить, і витратами, які необхідно понести для досягнення намічених цілей:

$$\text{Цінність проекту} = \text{Приріст вигід} - \text{Приріст витрат} \quad (9.1)$$

Основна задача фінансового аналізу інвестиційних рішень - визначення цінності проекту відповідно до (9.1) згідно з наступними ключовими принципами:

1. Фінансовий аналіз інвестиційних рішень передбачає визначення вигід і витрат у *грошовому виразі* - тим самим цінність проекту також має грошовий вимір.
2. Вигоди і витрати визначаються як *прирісні* величини: порівнюються ситуації "з проектом" і "без проекту".

3. Врахування *фактору часу*: прирости вигід і витрат розраховуються для кожного окремого часового інтервалу і підсумовуються з врахуванням зміни вартості грошей у часі.

4. Уникнення *подвійного рахунку*, зокрема:

– до витрат не включаються *амортизаційні відрахування*: витрати на основні засоби враховуються в момент придбання (створення) останніх;

– не враховуються *фінансові потоки*: отримання і виплата кредитів, виплата процентів і дивідендів (докладніше про ефекти фінансування - див. нижче).

5. Не враховуються так звані *втрачені витрати* (використання ресурсів з нульовою альтернативною вартістю).

6. Послідовне врахування фактора *інфляції* - розрахунки в постійних (але не фіксованих) цінах з використанням реальної ставки дисконтування або у поточних (змінних) цінах з дисконтуванням по номінальній ставці.

Визначення цінності проекту зводиться у загальному випадку до виконання наступних кроків:

1. Визначення строку проекту (планового горизонту).

2. Розрахунок *прирісних грошових потоків* окремо для кожного інтервалу часу в межах строку проекту.

3. Розрахунок *приведеної вартості грошових потоків*.

4. Розрахунок *залишкової вартості проекту*: сьогоденної вартості грошових потоків поза межами визначеного планового горизонту.

5. Сума дисконтованих грошових потоків за проектом дає в результаті *чисту приведену вартість (Net Present Value - NPV)* інвестиційного рішення (цінність проекту у грошовому вимірі), яка є критерієм прийняття рішення - при позитивних значеннях рішення приймається (вигоди перевищують витрати), при від'ємних - відхиляється. Чиста приведена вартість є найбільш об'єктивним показником для аналізу рішень про доцільність інвестування.

2. Грошові потоки

Типовими складовими грошового потоку інвестиційних проектів, пов'язаних з виробництвом і реалізацією благ (товарів і послуг) є:

1. Приріст чистої (без непрямих податків) виручки від реалізації, що виникає в результаті здійснення проекту. Прогноз об-

сягів реалізації - ключовий елемент грошового потоку, тому що на його основі, як правило, прогнозуються інші показники (витрати, інвестиції в оборотний капітал тощо). Тому саме обґрунтованості прогнозу цих величин слід приділяти основну увагу. Важливо також приймати до уваги, що реалізація певного інвестиційного проекту може мати побічний ефект на обсяги реалізації тих видів продукції, що вже випускаються компанією та її підрозділами. Якщо цей ефект є істотним, його також необхідно враховувати - аналіз проекту повинен включати всі прирісні грошові потоки, пов'язані з інвестиційним рішенням.

2. Витрати на виробництво реалізованої продукції (послуг), включаючи як змінні витрати, так і приріст постійних витрат, що виникає в результаті інвестиційного рішення, а також податки з обороту, що включаються у склад витрат. Виплата процентів за кредитами у склад грошового потоку за інвестиційним проектом *не включається*.

3. Приріст податку на прибуток без врахування податкового захисту по процентних платежах.

4. Інвестиції в оборотний капітал, що включають приріст дебіторської заборгованості та запасів за мінусом приросту кредиторської заборгованості. Найбільш простим і широко практично використовуваним методом прогнозування елементів оборотного капіталу є прив'язка даних інвестицій до обсягів реалізації.

5. Інвестиції у основні засоби, що враховуються у грошовому потоці повністю у момент виникнення.

У гранично спрощеному вигляді типовий розрахунок грошового потоку t -го року можна записати:

$$C_t = \begin{aligned} & \text{Приріст виручки від реалізації у році } t \\ & - \text{Приріст витрат у році } t \\ & \text{(в тому числі амортизація, не включаючи процентні платежі)} \\ & - \text{Приріст податку на прибуток у році } t \\ & + \text{Амортизація у році } t \\ & - \text{Інвестиції в основні фонди у році } t \\ & - \text{Приріст оборотного капіталу у році } t. \end{aligned}$$

3. Вартість грошей у часі

Одна і та сама сума грошей сьогодні і в майбутньому має різну вартість. Це справедливо навіть за відсутності інфляції.

Причина - маючи певні ресурси сьогодні, їх можна використати безліччю різноманітних способів, що може принести в майбутньому додатковий дохід. Дохід, що може бути отриманий в майбутньому, за умови, що певна сума грошей використана найкращим (найбільш вигідним) чином, називають *майбутньою вартістю* даної суми коштів. Аналогічно, *сьогоднішня вартість* певної суми грошей C , що буде виплачена у майбутньому, - це мінімальна сума, яку потрібно інвестувати сьогодні, щоб майбутній дохід дорівнював C .

Позначимо через P_t сьогоднішню вартість однієї гривні, яка буде виплачена через t років. Тобто P_t - це мінімально необхідна сума грошей, інвестувавши яку сьогодні, через t років можна отримати дохід у розмірі 1 грн. Величини P_t називають *коефіцієнтами дисконтування*. За змістом P_t - це сьогоднішня ціна однієї майбутньої гривні.

Нехай розглядається інвестиційне рішення, строк якого складає n років; C_t - грошовий потік t -го року реалізації проекту ($t=1, K, n$):

$$C_t = \frac{\text{Приріст доходів}}{\text{в році } t} - \frac{\text{Приріст витрат}}{\text{в році } t};$$

C_0 - грошовий потік у момент початку реалізації проекту (початкові інвестиції з оберненим знаком). Вважаючи, що початок проекту збігається з сьогоднішнім днем, чиста приведена вартість проекту може бути розрахована як:

$$NPV = C_0 + P_1C_1 + P_2C_2 + \dots + P_nC_n + P_nV_n \quad (9.2)$$

або

$$NPV = \sum_{t=0}^n P_t C_t + P_n V_n, \quad (9.2')$$

Очевидно, що $P_0 \approx 1$, тобто ціна однієї сьогоднішньої гривні - дорівнює одній гривні. Через V_n позначена залишкова вартість - вартість проекту на кінець n -го року.

Ціни P_t найчастіше визначаються, як:

$$P_t = \frac{1}{(1+r)^t}, \quad (9.3)$$

де величина r , яку називають *ставкою дисконтування*, - це

дохідність (у річному ефективному вимірі¹) найбільш вигідних *альтернативних* варіантів інвестування. Слід відзначити, що підхід розрахунку коефіцієнтів дисконтування за формулою (9.3) є певним спрощенням, тому що він припускає, що доходність альтернативних напрямів інвестування не залежить від строку, на який інвестуються кошти, але на практиці в аналізі інвестиційних рішень найчастіше використовується саме такий спрощений підхід.

Внутрішньою нормою доходності (IRR) інвестиційного проекту називають таке значення ставки дисконтування, при якому сумарна приведена вартість грошових потоків по інвестиційному проекту дорівнює нулю:

$$\sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+IRR)^t} + \frac{V_n}{(1+IRR)^n} = 0 \quad (9.4)$$

Величина *IRR* є мірою доходності інвестиційного проекту, і у випадку, коли рівняння (9.4) має єдине вирішення, може, як і величина *NPV*, виступати як критерій ефективності проекту: якщо внутрішня норма доходності більша за ставку дисконтування ($IRR > r$) - проект є вигідним.

4. Ризик та вартість капіталу

У реалізації інвестиційних рішень завжди присутній ризик - майбутні грошові потоки по проекту практично неможливо точно прогнозувати, - вони знаходяться під впливом великої кількості факторів, що за своєю природою є випадковими. Різні інвестиційні проекти мають різний рівень ризикованості - тобто різний ступінь невизначеності майбутніх грошових потоків. Ризик в аналізі інвестиційних проектів враховують через вибір відповідної ставки дисконтування. Справді, операція дисконтування, - визначення сьогоденної вартості майбутніх грошових потоків, - за своїм змістом являє собою *порівняння* інвестиційного рішення з *найкращою* з існуючих альтернатив. Але порівнюваними за рівнем доходності можуть бути лише однакові за ризикованістю проекти. Тому як ставка дисконтування повинна використовуватись *дохідність найбільш вигідних аль-*

¹ Річна ефективна дохідність - це сукупний *чистий* (тобто за вирахуванням початкових інвестицій) доход, що буде отриманий протягом *одного року* в розрахунку на одиницю інвестованих коштів.

тернативних інвестиційних рішень з таким самим ступенем ризику. З іншого боку, несхильність до ризику інвесторів означає, що більш ризикований проект може бути прийнятний для інвестора тільки за умови, що він забезпечує більші вигоди (більшу дохідність). Виходячи з цього, ставку дисконтування можна представити, як:

$$r = \bar{r} + \lambda \quad (9.5)$$

де r - ставка дисконтування, \bar{r} - дохідність безризикових інвестиційних рішень, λ - премія за ризик. В такому розумінні ставку дисконтування називають ще *необхідною ставкою дохідності* або *вартістю капіталу*, тобто r - це найменша ставка дохідності, за якої раціональний несхильний до ризику інвестор погодиться фінансувати пропонований проект.

Визначення ставки дисконтування - ключовий елемент проектного аналізу. Дохідність, яку вимагають інвестори, залежить не в останню чергу від форми у якій здійснюється фінансування - боргові зобов'язання чи власний капітал. Підприємства, як правило, використовують обидві форми фінансування, тому вартість капіталу можна представити у формі:

$$r = dr_D + er_E, \quad (9.6)$$

де r_D - процентна ставка (середньозважена по різним типам боргових зобов'язань), по якій підприємство має можливість отримувати боргове фінансування (вартість залучення боргового фінансування), d - частка боргових зобов'язань у капіталі компанії, r_E - необхідна дохідність власного капіталу, e - частка власного капіталу ($d+e=1$). Зазначимо, що за відсутності боргового фінансування ($d=0$) вартість залучення власного капіталу збігається з вартістю капіталу: $r=r_E$.

Величина r визначається відповідно до (9.5), тобто залежить лише від величини безризикової дохідності і рівня ризикованості інвестицій у дане підприємство (інвестиційний проект), і не залежить від структури капіталу - співвідношення власних і запозичених коштів. Фінансування у вигляді боргу відносно менш ризиковане для інвесторів внаслідок двох факторів - заздалегідь визначеної ставки дохідності і принципу першочергового задоволення вимог кредиторів у випадку неплатоспроможності, тому, як правило, $r_D < r_E$. Але при $r_D < r_E$ зменшення вартості капіталу при збільшенні частки боргу компенсується зростанням r_E , тому що ризикованість інвестицій власників при

збільшенні боргів зростає, а значення r залишається незмінним.

У реальному житті інформація про вартість капіталу (необхідну доходність) для того чи іншого підприємства (проекту) безпосередньо недоступна. Ми можемо лише мати дані про доходність фінансових інструментів - боргових зобов'язань та інвестицій у власний капітал, - і на підставі цієї інформації користуючись співвідношенням (9.6) розрахувати необхідну ставку доходності. Величина r_D - це (середньозважена) процентна ставка, по якій підприємство має можливість отримувати боргове фінансування.

Щодо визначення вартості залучення власного капіталу r_E , то вирішення даного завдання не є однозначним. Відповідь у будь-якому випадку залежатиме від того - які альтернативні можливості інвестування він має, і доходність найкращої з них (з порівнюваним рівнем ризику) і буде необхідною ставкою доходності власного капіталу.

Якщо у країні існує фінансовий ринок, то очевидне вирішення - визначити, яку доходність приносять інвесторам *аналогічні за ризикованістю* інвестиції? Залишається відповісти на запитання - що означає "аналогічні за ризикованістю"? У країнах з розвиненим фінансовим ринком найбільш простим і поширеним серед практиків методом є модель *CAPM* (*Capital Asset Pricing Model*). Згідно з моделлю *CAPM* необхідна ставка доходності власного капіталу визначається відповідно до співвідношення (9.5). Безризикова доходність \bar{r} - це величина, яку в реальній економіці можна спостерігати² (на практиці як значення \bar{r} використовують дохідність довгострокових державних цінних паперів чи ставку по довгострокових депозитах найбільш надійних банків). Величина премії за ризик λ в моделі *CAPM* залежить не від загальної величини ризику, яку несе в собі дане інвестиційне рішення, а від того, *скільки ризику дана інвестиція додає у загальний портфель інвестора*. Формально:

$$\lambda = \beta \lambda_m, \quad (9.7)$$

λ_m - це *середньоринкова* премія за ризик (на практиці розраховується на підставі історичної інформації про різницю між

² Насправді, абсолютно безризикових інвестицій в реальності не буває, але є варіанти інвестування, які несуть в собі порівняно низький рівень ризику - наприклад згадувані в тексті державні зобов'язання чи депозити найбільш надійних банків

дохідністю ринку акцій і безризиковою ставкою), β (коефіцієнт бета) - характеризує чутливість дохідності власного капіталу даного підприємства до коливань ринку в цілому. Коефіцієнт бета є мірою так званого *ринкового*, чи *систематичного*, ризику - ризику, якого інвестори не можуть позбутись шляхом диверсифікації своїх інвестицій. Насправді, визначення премії за ризик відповідно (9.7) свідчить про те, що згідно з моделлю *SAPM*, для інвесторів має значення лише ринковий ризик, а так званий *залишковий* ризик не винагороджується на фінансовому ринку додатковим рівнем дохідності, тому що від нього можна позбутись диверсифікуючих інвестицій.

Модель *SAPM*, як вже зазначалось, може бути практично використана *тільки* за умови існування розвиненого фінансового ринку та доступності достовірної інформації про цей ринок. Якщо фінансовий ринок практично відсутній і інформаційно непрозорий, використання моделей, подібних до *SAPM*, *неможливе*. Вирішувати проблему визначення вартості залучення власного капіталу у цьому випадку необхідно керуючись загальним визначенням: "*максимальна дохідність альтернативних напрямів інвестування з таким самим ризиком*", і тою інформацією, яка доступна у кожному конкретному випадку.

5. Податки. Методи середньозважених витрат по залученню капіталу (*WACC*) та скоригованої приведеної вартості (*APV*)

Особливості оподаткування прибутку суттєво впливають на вибір тієї чи іншої форми фінансування і, в остаточному підсумку - на ефективність інвестиційних рішень. Основна причина цього впливу - те, що виплата процентів по боргових зобов'язаннях зменшує податкові зобов'язання, тоді як доходи власників (прибуток підприємства) оподатковується податком на прибуток. Виплата процентів по боргових зобов'язаннях породжує так званий *податковий захист*: якщо ставка податку на прибуток дорівнює T , то кожна гривня виплачених процентів зменшує податок на прибуток на T гривень.

Врахування впливу структури фінансування на ефективність інвестиційного рішення може здійснюватись двома шляхами: з використанням методу середньозважених витрат по залученню капіталу (*WACC*) чи методу скоригованої приведеної вартості (*APV*).

Відповідно до методу *WACC*, податковий захист враховується-

ся через ставку дисконтування: вартість залучення боргового фінансування вважається рівною $r_D(1-T)$, і грошові потоки за проектом дисконтуються по ставці:

$$WACC = dr_D(1-T) + er_E. \quad (9.8)$$

Метод *WACC* має ряд недоліків, зокрема від дає вірний результат лише за умови, що підприємство *завжди* використовує податковий захист, структура капіталу підприємства лишається незмінною, а також не враховує інші можливі впливи фінансування на ефективність проекту.

Метод скоригованої приведеної вартості реалізується у два етапи. На першому етапі розраховується *базова величина чистої приведеної вартості* інвестиційного проекту - грошові потоки дисконтуються по ставці вартості капіталу r :

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} + \frac{V_n}{(1+r)^n}. \quad (9.9)$$

Другий етап передбачає розрахунок приведеної вартості податкового захисту та інших грошових потоків, пов'язаних з обраними способами фінансування проекту. Скоригована приведена вартість дорівнює сумі базової величини чистої приведеної вартості і приведеної вартості ефектів фінансування:

$$APV = NPV + \begin{matrix} \text{Приведена вартість ефектів} \\ \text{фінансування, у тому числі} \\ \text{податкового захисту} \end{matrix}, \quad (9.10)$$

6. Залишкова вартість проекту

Залишкова вартість - це вартість проекту на кінець планового горизонту (який може збігатися з моментом завершення проекту). Визначення залишкової вартості на практиці може здійснюватись одним з наступних способів:

1. *Ліквідаційна вартість*. Якщо наприкінці визначеного строку проект завершується, тобто основна діяльність, пов'язана з даним інвестиційним рішенням, припиняється, то залишковою вартістю проекту є ліквідаційна вартість активів, створених у процесі реалізації проекту і наявних на момент його завершення.

2. *Постійний грошовий потік*. Якщо діяльність, пов'язана з даним рішенням, продовжується, то найпростішим способом

оцінити залишкову вартість є припущення про те, що проект буде надалі генерувати постійний грошовий потік (рівний грошовому потоку останнього року планового горизонту). Залишкова вартість у цьому випадку визначається за формулою:

$$V_n = \frac{C_n}{r} \quad (9.11)$$

3) *Постійний темп зростання грошового потоку.* Як правило, якщо діяльність, пов'язана з інвестиційним рішенням, продовжується і за межами планового горизонту, найбільш виправданим є припущення про подальше зростання грошового потоку. Найпростіше припустити постійний (як правило, відносно невеликий) темп зростання. Залишкова вартість буде рівною:

$$V_n = \frac{C_{n+1}}{r - g}, \quad (9.12)$$

де g - темп зростання.

4) *Ринкові коефіцієнти.* Якщо проект може бути представлений як окрема компанія чи структурний підрозділ, залишкова вартість може бути обрахована з використанням одного з ключових ринкових коефіцієнтів: ціна-прибуток, ціна-виручка, ціна-балансова вартість тощо. Залишкова вартість власного капіталу обраховується як добуток обраного показника у останній рік планового горизонту (прибутку, виручки тощо) на прогнозне значення відповідного ринкового коефіцієнта. Залишкова вартість компанії (підрозділу) в цілому дорівнює сумі вартості власного капіталу і вартості боргу на кінець планового горизонту.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Brailey R.A. and S.C. Myers.* Principles of Corporate Finance. 6th ed. Boston: McGraw-Hill, 2000 (Рос. переклад 5-го видання: Р.Брейли, С.Майерс. Принципы корпоративных финансов. - М., 1997).
2. *Fisher I.* The Theory of Interest. New York: Macmillan, 1930.
3. *Copeland T., T.Koller and J.Murrin.* Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. New York: John Wiley and Sons, 1994 (рос. переклад: Т.Коупленд, Т.Коллер, Дж.Муррін. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: 1997).
4. *Sercu, P., and R.Uppal.* International financial markets and the firm. Cincinnati, Ohio: South-Western Pub. Co., 1995.
5. *Мертенс, А.* Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории. - К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997.

Розділ 5.10

АНАЛІЗ ПРОЕКТІВ У СУСПІЛЬНОМУ СЕКТОРІ

ОСНОВНІ ПИТАННЯ

1. *Проектний цикл.*
2. *Економічний аналіз проекту.*
3. *Тіньові ціни.*
4. *Соціальна ставка дисконтування.*
5. *Ефект розподілу.*

1. *Проектний цикл*

Під проектом у даному розділі розуміється комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на досягнення певних *цілей* у межах встановленого горизонту часу та бюджету. Цілями проектів у суспільному секторі є, як правило, створення, розширення чи вдосконалення *економічної та соціальної інфраструктури* (транспортне сполучення, зв'язок, громадські інститути тощо), виробництво *суспільних благ* та розширення виробництва благ із значними *позитивними зовнішніми ефектами* (охорона громадського порядку, охорона здоров'я, освіта, культура тощо), обмеження дії *негативних зовнішніх ефектів* (наприклад забруднення навколишнього середовища) та інші цілі, спрямовані на підвищення суспільного добробуту у сферах, де нерегульований ринок не забезпечує досягнення суспільного оптимуму.

Розробка, аналіз та реалізація проекту утворюють так званий *проектний цикл* - послідовність взаємопов'язаних стадій, спрямованих на досягнення кінцевої мети проекту. Типовими стадіями проектного циклу є:

1. *Ідентифікація.* Стадія, на якій мають бути визначені пріоритетні напрями економічного та соціального розвитку, визначені проекти з найвищим пріоритетом реалізації, здійснена попередня оцінка відповідності вигід, що приносить проект, витратам, необхідним для його реалізації.

2. *Підготовка.* Розробка проекту по всіх його параметрах (технічних характеристиках, економічній і фінансовій реалістичності, впливу на навколишнє середовище, прийнятності з точки зору соціальних цілей).

3. *Оцінка.* Аналіз усіх аспектів проекту, включаючи чотири основних аспекти: технічний, інституційний, економічний та фінансовий.

Технічний аналіз передбачає розгляд технічних альтернатив реалізації проекту, вибору технічних рішень, необхідного обладнання та технологій, розробка графіку реалізації проекту. Технічний аналіз також включає питання оцінки витрат на здійснення проекту, наявності необхідних ресурсів. Розглядаються можливий негативний вплив проекту на оточуюче середовище і населення, та шляхи мінімізації цього негативного впливу.

Інституційний аналіз включає розгляд тих організацій та суспільних інститутів, що будуть залучені до реалізації проекту: чи здатні вони реалізувати проект, чи необхідні певні організаційні та інституційні зміни.

Фінансовий аналіз передбачає аналіз фінансової ефективності проекту: здатність проекту покрити початкові фінансові витрати, ефективність проекту з точки зору його реалізації приватним сектором (питання фінансового аналізу проектів розглянуті у Розділі 5.9).

Економічний аналіз передбачає *аналіз вигід і витрат* з точки зору суспільства в цілому з метою визначення доцільності реалізації проекту та вибору найбільш ефективного шляху його здійснення.

4. *Переговори* необхідні у випадку, коли проект фінансується повністю або частково зовнішніми кредиторами (зокрема, міжнародними організаціями). На даній стадії узгоджуються основні параметри самого проекту та умови позики, що видається для його здійснення.

5. *Реалізація* проекту.

6. *Оцінка результатів* реалізації проекту.

2. *Економічний аналіз проекту*

Економічний аналіз проекту, на відміну від фінансового, передбачає оцінку вигід і витрат, пов'язаних з проектом, для суспільства в цілому. Формальна методика економічного аналізу аналогічна фінансовому аналізу: необхідно оцінити пов'язані з проектом *прирісні* вигоди і витрати для кожного окремого проміжку часу і підрахувати сукупні *дисконтовані* чисті вигоди. Різниця полягає у *складі* вигід і витрат, що враховуються, *методах їх оцінки*, та підходах до *дисконтування* вигід і витрат, що матимуть місце у майбутньому.

З точки зору економічного аналізу, вигоди проекту полягають у збільшенні кількості благ (ресурсів), доступних до вико-

ристання у суспільстві, з врахуванням ефектів їх розподілу між різними соціальними групами. Витратами є вигоди від найкращого альтернативного способу використання ресурсів, які будуть витрачені для реалізації проекту. *Цінність* отриманих в результаті здійснення проекту благ має визначатись у відповідності з готовністю споживачів платити за дані блага - тобто, використовуючи термінологію мікроекономіки, - *за приростом надлишку споживачів*.

Істотна різниця між фінансовим і економічним аналізом полягає у складі *вигід і витрат*, пов'язаних з проектом. Наприклад, *податки, трансферти та субсидії* мають враховуватись у фінансовому аналізі, тому що безпосередньо впливають на добробут суб'єкта, який реалізує проект. Для економіки в цілому податки та субсидії є лише перерозподілом благ від одних учасників економіки до інших, і не впливають *безпосередньо* на кількість реальних ресурсів, доступних до використання в економіці. Водночас, економічний аналіз має враховувати вплив на загальноекономічну ефективність економічної політики уряду (у тому числі і фіскальної політики), якщо її наслідком є втрати (чи вигащ) у ефективності.

Важливою відмінністю є також те, що фінансовий аналіз враховує лише *приватні* вигоди і витрати - тобто ті вигоди і витрати, які отримує (несе) суб'єкт, який реалізує проект. Економічний аналіз повинен враховувати сукупні *суспільні* вигоди і витрати, тобто не лише приватні, але й *зовнішні*.

Вигоди і витрати по проекту у економічному аналізі мають оцінюватись *не за фактичними ринковими цінами*, які здебільшого знаходяться під впливом різноманітних факторів неспроможності ринку (ринкової влади, зовнішніх ефектів, недосконалої інформації тощо) та державного втручання, а за *ефективними (т. зв. тіньовими) цінами* - альтернативній вартості ресурсів з точки зору економіки в цілому.

Нарешті, дисконтування майбутніх вигід і витрат, на відміну від фінансового аналізу здійснюється не за ринковою вартістю капіталу, а за *суспільно ефективною ставкою дисконтування*, яка відображає суспільні переваги між сьогоднішнім і майбутнім споживанням.

3. Тіньові ціни

Концепція *тіньових* (економічно ефективних) цін є центральною у аналізі вигід і витрат суспільних проектів. Зміст даного поняття зводиться до наступного: тіньовою ціною деякого обмеженого ресурсу P називають приріст добробуту суспільства в цілому за умови, що доступна кількість ресурсу P зростає на одиницю. В ідеальній економіці, коли всі ринки є досконало конкурентними, інформація повною і загальнодоступною, відсутні ринкова влада, зовнішні ефекти, суспільні блага і державне втручання, ринкові ціни будуть в точності дорівнювати тіньовим цінам. Але в реальності ринкові ціни знаходяться під впливом всіх перерахованих факторів, тобто не є економічно ефективними.

Здійснення економічного аналізу проектів на практиці передбачає, таким чином, певну *корекцію* фактичних ринкових цін для наближення їх до ефективних значень. Наведемо декілька прикладів подібної корекції.

Нехай при реалізації проекту в якості ресурсу використовується певний товар A , що виробляється монополістом. По якій ціні повинні обчислюватись витрати на даний ресурс - по ринковій (тобто монополійній) чи по показнику граничних витрат на виробництво? Відповідь залежить від того (і це загальна закономірність при визначенні тіньових цін), якими будуть зміни у економіці в цілому, якщо проект буде реалізований. Якщо обсяг виробництва товару A в економіці збільшиться *рівно* на той обсяг, що буде використаний в проекті, то для оцінки вартості повинні бути використані граничні витрати. Якщо ж, загальна кількість виробництва даного товару не зміниться, тобто в проекті буде використано той ресурс, що у випадку відмови від проекту використовувався б іншим (альтернативним) чином, то витрати повинні оцінюватись по *ринковій* (монополійній) *ціні*, яка відображає вигоди від альтернативного способу використання.

Подібний принцип має використовуватись і коли йдеться про *непрямі податки*. Наприклад, ресурс B продається на конкурентному ринку, але оподатковується акцизним податком. Якщо певна кількість цього ресурсу витрачається для реалізації проекту, ресурс повинен оцінюватись по *граничних витратах виробника* (без акцизного податку), якщо обсяг його виробництва *зріс* у зв'язку з реалізацією проекту. Якщо загальний обсяг виробництва ресурсу B в економіці не зростає, то ефективною ціною є *ринкова ціна* (що включає акцизний податок), тому що

вона є відображенням граничних вигід від використання даного ресурсу альтернативним способом.

Одним з відомих практичних підходів визначення тіньових цін є використання *цін міжнародної торгівлі* замість цін внутрішнього ринку. Аргументом на користь цього є те, що ціни міжнародної торгівлі не знаходяться під впливом факторів неспроможності внутрішнього ринку і відображають з одного боку альтернативні витрати використання ресурсів всередині країни (експортні блага), з іншого - граничні витрати збільшення внутрішнього споживання (імпортні блага).

Особливі труднощі при здійсненні економічного аналізу виникають, коли необхідно визначити цінність для суспільства тих благ, що не можуть продаватись і куплятись на ринку: наприклад, часу, чистого повітря, відновлення пам'яток культури. Нарешті, одною з найскладніших проблем для економічної оцінки є *цінність людського життя*, коли йдеться, скажімо, про проекти спрямовані на підвищення безпеки життєдіяльності чи збереження здоров'я людей. Даним проблемам присвячена велика кількість досліджень, і *однозначних* рекомендацій, як правило, не існує, але це не означає, що не потрібно робити відповідні оцінки, здійснюючи аналіз вигід і витрат: без них зважений аналіз суспільних рішень неможливий.

4. Соціальна ставка дисконтування

У *фінансовому аналізі* проектів ставкою дисконтування є *вартість капіталу* для приватного підприємства (ставка дохідності по альтернативних пропонованому проекту можливостях інвестування), яка враховує фактор *ризик* і залежить від *структури капіталу* - сполучення фінансових інструментів, які використовуються для фінансування проекту. В *економічному аналізі*, ставка дисконтування - це така величина r , при якій споживання 1 грн. у поточному році і $1/(1+r)$ грн. у майбутньому році для суспільства є еквівалентним. Суспільно ефективна ставка дисконтування дорівнює, з одного боку, граничній продуктивності капіталу (темпу зростання економіки), з іншого - нормі міжчасових переваг домашніх господарств (див. рис.10.1).

Практичними способами вибору ставки дисконтування для суспільних проектів є наступні підходи:

1) Використання *післяподаткової* ринкової ставки дохідності довгострокових безризикових боргових фінансових інструментів

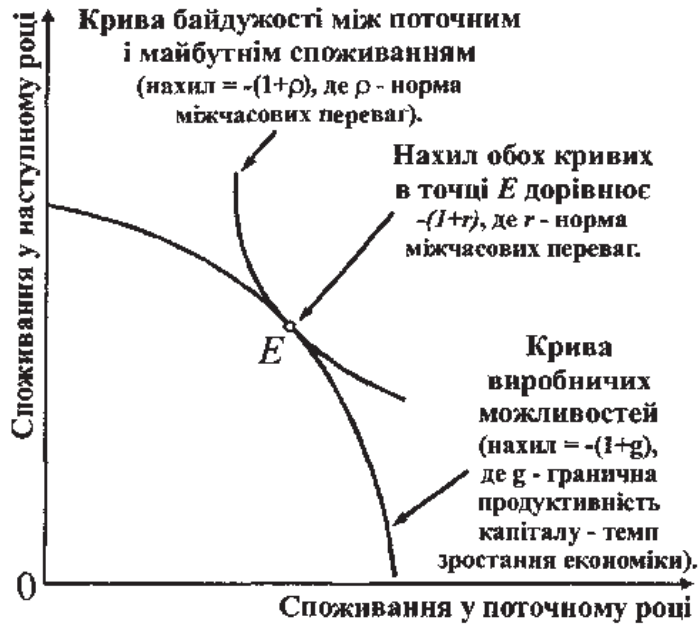


Рис.10.1. Суспільно ефективною ставкою дисконтування є величина r , яка одночасно дорівнює граничній продуктивності капіталу (темпу економічного зростання) і нормі міжчасових переваг: $r=g=\rho$ (наприклад, довгострокових державних облігацій). В ідеальній конкурентній економіці за відсутності інфляції ринкова безризикова процентна ставка в точності відображає соціальну норму міжчасових переваг (див. розділ 2.10). Але в реальному світі номінальна процентна ставка включає *сподіваний темп інфляції* і знаходиться під впливом різноманітних факторів неспроможності ринку, тому для оцінки суспільних проектів повинно бути зроблене відповідне коректування.

2) Формулювання явних припущень про *бажані темпи зростання* економіки та *міжчасові переваги* (відносну корисність поточного і майбутнього споживання) членів суспільства.

5. Ефекти розподілу

Навіть якщо є впевненість, що вигоди і витрати по деякому проекту оцінені за ефективними цінами і продисконтовані за соціальною ставкою дисконтування, отримана величина *цінності проекту* не буде точно відображати чисті суспільні вигоди від проекту, якщо не враховано - *як ці вигоди розподілені між різними соціальними групами*. Однією з основних цілей суспільства є забезпечення соціальної справедливості та рівномірності розподілу благ, тому вигоди, що отримують бідні члени суспільства мають мати вищу суспільну цінність, ніж вигоди, отримані багатими.

Практично, в оцінці соціальних проектів ефекти розподілу враховуються за допомогою спеціальних *вагових коефіцієнтів* -

коли одиниця приросту споживання людей з низькими доходами оцінюється порівняно вище ніж додаткова одиниця споживання осіб з високими доходами.

Нехай в результаті реалізації деякого проекту *чисті суспільні вигоди* склали E одиниць реального ресурсу. Величина E , тим самим, - це чистий приріст реальних ресурсів в економіці, розрахований за ефективними (тіншовими) цінами (із врахуванням дисконтування по суспільно ефективній ставці, якщо ці ресурси будуть отримані в майбутньому). Крім того, частина чистих вигід проекту використана для збільшення *споживання* - і в результаті споживання деякої соціальної групи зросло на C гривень. Вигоди, отримані *суспільним сектором* складуть:

$$E - b \times C,$$

де b - вартість 1 грн. споживання, виражена у одиницях реального ресурсу.

Загальні суспільні вигоди від реалізації проекту будуть рівними:

$$(E - bC) \times W_g + C \times W_c$$

де W_g - цінність для суспільства додаткової одиниці реальних ресурсів, доступних для використання у громадському секторі, W_c - цінність для суспільства одиничного приросту споживання відповідної соціальної групи. Остання формула не є прийнятною з точки зору практичного використання: для здійснення розрахунку суспільних вигід треба вибрати одиницю виміру (т.зв. *нумерер*). Якщо в якості нумерера вибрати *одиницю реального ресурсу* (наприклад, одну одиницю вільноконвертованої валюти - такий підхід прийнятий, скажімо, Світовим Банком), то суспільні вигоди проекту із врахуванням ефектів розподілу можуть бути обчислені як:

$$(E - b \times C) + w \times C = E + C \times (w - b) \quad (1)$$

де $w = W_g / W_c$ - відносна гранична цінність одиниці реального ресурсу у громадському секторі по відношенню до цінності одиниці споживання певної соціальної групи. Якщо в якості одиниці виміру вибрана вільноконвертована валюта, то величина b - це ефективний (тіншовий) обмінний курс: відношення сумарної вартості експорту і імпорту у одиницях вільноконвертованої валюти до сумарної вартості експорту і імпорту у внутрішніх цінах. Використання тіншового обмінного курсу виправдане, коли є підстави вважати, що офіційний обмінний курс є викривленим внаслідок державного регулювання чи факторів неспроможності ринку.

Формула (1) має прозору інтерпретацію: *сукупні суспільні вигоди від реалізації проекту дорівнюють чистому економічному ефекту (сукупному чистому приросту реальних ресурсів в економіці) плюс суспільна цінність ефектів розподілу.*

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Аналіз вигід і витрат: Практ. посіб. / Секретаріат Ради Скарбниці Канади; Пер. з англ. - К.: Основи, 1999.
2. У. Финци. Всемирный Банк и анализ проектов: Введение. ИЭР Всемирного Банка, 1992.
3. Cost-Benefit Analysis. 2nd ed. / R. Layard and S. Glaister, eds. Cambridge University Press, 1996.
4. Little, I.M.D. and J.A. Mirrlees. Manual of Project Analysis in Developing Countries. Development Centre of the OECD, 1969.
5. Squire, L. and H.G. van der Tak. Economic Analysis of Projects. World Bank, 1975.

ЗМІСТ

Передмова	3
Частина 1. Вступ до економічної теорії	
1.1. Економічна теорія і державна політика	6
1.2. Основні поняття економічної теорії	14
1.3. Принципи аналізу рішень в економічній теорії	26
Частина 2. Мікроекономіка і державний сектор	
2.1. Аналіз попиту і пропозиції	38
2.2. Еластичність та її застосування	55
2.3. Виробництво і витрати. Поведінка фірми на конкурентних ринках	64
2.4. Структура ринку. Ефективність конкурентної економіки	88
2.5. Політика уряду на конкурентних ринках	98
2.6. Неконкурентні ринки. Монополія. Теорія ігор в аналізі взаємодії учасників ринку	112
2.7. Державна політика на неконкурентних ринках	125
2.8. Конкурентні ринки факторів виробництва	140
2.9. Недосконала конкуренція на ринках факторів виробництва	148
2.10. Класична модель ринку капіталу	152
2.11. Економічні рішення в умовах ризику	158
2.12. Ринки капіталу у сучасному світі	168
Частина 3. Макроекономіка і економічне зростання	
3.1. Макроекономіка як наука	188
3.2. Валовий внутрішній продукт та інші основні макроекономічні показники	200
3.3. Макроекономічна нестабільність: цикли ділової активності, безробіття, інфляція	213
3.4. Політика економічного зростання	229
3.5. Інноваційна політика як фактор економічного зростання	243
3.6. Розвиток фондового ринку	257
3.7. Розвиток макроекономічного середовища в Україні у 2000 році	288

Частина 4. Міжнародна економіка

4.1. Теоретичні засади зовнішньоторговельної політики.....	300
4.2. Сильна економіка - сильна валюта.....	319
4.3. Міжнародні резерви та потоки капіталів.....	332
4.4. Центральні- та східноєвропейські валюти на шляху до євро	343
4.5. Взаємозв'язок зовнішнього боргу та валютного курсу України.....	360

Частина 5. Економічний аналіз державної політики

5.1. Основні поняття аналізу політики	370
5.2. Аналіз підстав для державного втручання з огляду на ефективність	383
5.3. Природні монополії та їх регулювання	391
5.4. Зовнішні ефекти, права власності і політика уряду	402
5.5. Суспільні блага. Суспільний вибір.....	408
5.6. Розподіл доходів, бідність і підстави для державного втручання з огляду на соціальні чинники	425
5.7. Неспроможність влади як обмеження на державне втручання	440
5.8. Принципи аналізу вигід і витрат.....	450
5.9. Фінансовий аналіз інвестиційних рішень	456
5.10. Аналіз проектів у суспільному секторі	466

ЕК 45 Економічний розвиток і державна політика Навч посібник /
Ю Бажал, О Клієвич, ПередмоваПередмоваПередмоваПередмо-
ваО Мертенс та ін, За заг ред Ю Єханурова,
І. Розпутенка - К Вид-во УАДУ, 2001 - 480 с

ISBN 966-619-018-4

Навчальний посібник є одним із перших оригінальних видань в Україні, в якому питання сучасної мікро- і макроекономічної теорії, міжнародної економіки розглядаються в контексті державної політики. Значна увага приділяється аналізу індивідуальних і колективних рішень у державному секторі економіки, політиці економічного зростання. Ґрунтовно викладається методологія економічного аналізу державної політики.

Теоретичний матеріал супроводжується ілюстративними та ситуативними прикладами формування й аналізу політики.

Для студентів, аспірантів, викладачів і науковців, експертів у сфері державного управління і державних службовців.

УДК 330.101.54
ББК 65.050(4УКР)

Підписано до друку 05.01.2001
Формат 60×84 $\frac{1}{16}$ Тираж 500 прим
Обл.-вид арк 24,0 Умов.-друк арк 27,9
Папір офсет №1 Гарн Таймс Офс друк Зам № 019

Видавництво
Української Академії державного управління
при Президентові України
03057, Київ-57, вул. Єжена Потье, 20, тел. 446-94-36
E-mail: vydav@academy.kiev.ua

Свідцтво Серія ДК №24 від 31.03.2000 р.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК
I
ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА**

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Київ, видавництво УАДУ

Відповідальна за випуск *Н.А.Гегеля*

Коректори *Л.М.Тищенко*

С.М.Шиманська

Технічний редактор *Ю.О.Гладкий*