

КІРОВОГРАДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ПРАВА

ЯКОВЕНКО Р. В.

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ З КУРСУ

„ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ”

ДРУГА ЧАСТИНА

2012

УДК 330.101(075)

ББК 65.01я73

Я47

Яковенко Р. В.

Я47 **Економічна теорія** : конспект лекцій. Частина друга. / Роман Яковенко. – Кіровоград : КНТУ, 2012. – 80 с. : іл.

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії та права.

Протокол № 1 від 25 серпня 2012 року.

© Р. В. Яковенко, 2012.

Тема 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД ТА ФУНКЦІЇ МАКРОЕКОНОМІКИ

ЗМІСТ

1. Предмет і цілі макроекономіки.
2. Об'єкт і суб'єкти макроекономічного аналізу.
3. Методи макроекономічного аналізу.
4. Функції макроекономіки та інструментарій впливу держави на макроекономічні процеси.

I. Предмет і цілі макроекономіки

Макроекономіка досліджує закономірності поведінки, взаємодії і результатів діяльності агрегованих економічних суб'єктів на національному рівні.

Специфічним завданням макроекономіки є пізнання, систематизація, узагальнення та пояснення процесів, які обумовлюються функціонуванням національної економіки в цілому.

Це пізнання здійснюється на двох рівнях:

– національне рахівництво: для визначення макроекономічних параметрів минулого періоду з метою отримання інформації про те, як національна економіка функціонувала, які результати досягла і чому;

– прогностичне моделювання економічних явищ та процесів на основі з'ясованих закономірностей для визначення того, які фактори і яким чином будуть впливати на значення макроекономічних показників у майбутньому з точки зору найбільш продуктивного використання можливостей суспільства для задоволення його потреб.

Кінцева мета суспільства конкретизується на макроекономічному рівні і приймає вигляд ряду цілей:

- 1) економічне зростання;
- 2) повна зайнятість;
- 3) економічна ефективність;
- 4) стабільність рівня цін;
- 5) економічне забезпечення непрацевдатних верств населення;
- 6) справедливий розподіл доходів;
- 7) економічна свобода;
- 8) зовнішньоторговий баланс.

II. Об'єкт і суб'єкти макроекономічного рівня

Об'єктом макроекономічного аналізу є національна економічна система в цілому.

Економічна система – це певним чином упорядкована система зв'язків між виробниками і споживачами матеріальних та нематеріальних благ та послуг.

Основними елементами економічної системи є: 1) конкретні економічні зв'язки між господарськими суб'єктами; 2) соціально-економічні відносини, які базуються на відповідних формах власності на економічні ресурси та результати господарської діяльності; 3) організаційні форми господарської діяльності (поділ праці, спеціалізація та кооперування виробництва); 4) господарський механізм, тобто спосіб регулювання економічної діяльності на макрорівні.

Економічна система тієї чи іншої країни є різновидом одного із типів економічних систем: 1) ринкова економіка вільної конкуренції; 2) сучасна (змішана) ринкова економіка; 3) традиційна економічна система; 4) адміністративно-командна система.

Суб'єктами макроекономічного аналізу виступають;

1) **Сектор домашніх господарств** – усі приватні господарства країни, діяльність яких направлена на задоволення власних потреб, пропонування на ринку факторів виробництва, споживання отриманого доходу і заощадження.

2) **Підприємницький сектор** – сукупність усіх фірм, функціонуючих в межах країни. Цей сектор проявляє три види економічної активності: пред'являє попит на фактори виробництва, пропонує результати своєї діяльності та інвестує.

3) **Державний сектор** – усі державні інститути та установи. Вона проявляє такі види економічної активності: виробляє суспільні блага, перерозподіляє індивідуальні блага, створює сприятливі умови для функціонування економічної системи в цілому, перерозподіляє ресурси.

4) **Сектор закордон** – усі економічні суб'єкти, які знаходяться за межами даної країни, а також іноземні державні інститути.

III. Методи макроекономічного дослідження

Макроекономіка, як і політекономія, використовує такі ж методи дослідження економічної діяльності: аналіз, синтез, індукцію, дедукцію, абстракцію та інші.

Основний метод – економіко-математичне моделювання. Макромоделі – це математичні рівняння, в яких виражені реальні економічні процеси в абстрактному та спрощеному вигляді.

Макромодель дає змогу побачити причинно-наслідкові зв'язки в економічній системі в цілому.

Функціональні зв'язки між параметрами моделі поділяються на:

1) Поведінкові функції, що виражають переваги, які склалися в суспільстві. 2) Технічні функції, які характеризують технічну залежність.

3) Інституціональні функції, що зображують інституціонально встановлені залежності між параметрами моделі.

4) Дефініційні функції, що виражають залежності, які виходять з означення економічних явищ.

Моделі поділяються на динамічні та статичні.

Статичні моделі фіксують економічний процес на початку та в кінці певного періоду і не зображують перехід від одного стану до іншого.

Динамічні моделі зображують економічні процеси з урахуванням фактора часу.

IV. Функції макроекономіки та інструментарій впливу держави на макроекономічні процеси

Основними функціями макроекономіки є:

1) Теоретико-пізнавальна – дослідження економічних процесів на макrorівні та побудова їх моделей.

2) Практична – розробка практичних рекомендацій на основі результатів економічних досліджень.

3) Виховна – формування наукового економічного світогляду.

Всі три функції тісно переплетені і виконуються одночасно. Дуже важливе значення мають результати макроекономічних досліджень для здійснення державою певної економічної політики для досягнення зазначених раніше цілей. В економіці ринкового типу застосовуються чотири основних інструменти макроекономічної політики держави:

1) Фіскальна (фінансово-бюджетна) політика. Вона передбачає використання податків, урядових видатків та урядових запозичень для корегування економічних процесів.

2) Монетарна (грошово-кредитна) політика. Це вплив на економіку через регулювання пропозиції грошей.

3) Зовнішньоекономічна політика, яка складається з: а) торговельної політики (мита, квоти та інші складові, які обмежують або стимулюють імпорт та експорт); б) управління валютним ринком.

4) Політика доходів. Її сутність – у коригуванні доходів різних верств населення.

Детальніше ця проблематика розкривається в курсі „Державне регулювання економіки”.

Тема 2. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ

ЗМІСТ

1. Необхідність та роль макроекономічних показників.
2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) і його вимірювання.
3. Розрахунок ВВП за витратами та доходами.
4. Інші показники національних рахунків.
5. Роль цін в обчисленні макроекономічних показників. Індекс цін.
6. ВВП та суспільний добробут.
7. Чистий економічний добробут (NEW).

1. Необхідність та роль макроекономічних показників

Національні рахунки створені для виміру сукупного виробництва. Різні показники, які входять в систему національних рахунків, дають змогу вимірювати обсяг національного виробництва в конкретний момент часу, виявляти фактори, які визначають певний стан функціонування економіки. Цей стан може характеризуватися економічним піднесенням, спадом, або відтворюватися на попередньому рівні. Інформація, яку дають національні рахунки, є основою для формування та здійснення економічної політики держави.

Протягом майже сімдесяти років у СРСР використовувалась система національних рахунків, яка мала назву **Баланс народного господарства (БНГ)**, яка включала до себе лише результати діяльності лише в сфері матеріального виробництва. З травня 1992 року в Україні діє розроблена за міжнародними стандартами **Система національних рахунків (СНР)**, яка включає результати як матеріального, так і нематеріального виробництва.

2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) та його вимірювання

Головним показником національних рахунків є **валовий внутрішній продукт** – ВВП. Він визначається як сукупна ринкова вартість всього обсягу кінцевого виробництва товарів та послуг, вироблених на території даної держави, як правило за один рік.

Враховуються не всі товари та послуги, а тільки кінцеві, під якими розуміють товари та послуги, які купуються для кінцевого споживання, а не для перепродажу чи подальшої обробки, переробки.

Ті товари та послуги, які купуються для подальшого використання у виробництві, називаються проміжними продуктами. У вартість кінцевих продуктів вже входять вартості використаних для їх виробництва проміжних продуктів. Тому врахування проміжних продуктів означало б подвійний рахунок і завищену оцінку ВВП.

ВВП – кількість здійснених угод купівлі-продажу продуктів для кінцевого споживання. Але враховуються не всі угоди.

Із розрахунку ВВП необхідно вилучити невиробничі угоди, а саме: 1) фінансові угоди трьох видів: трансфертні платежі з державного бюджету; приватні трансфертні платежі; купівлю-продаж цінних паперів. 2) Продаж товарів, які вже були в користуванні. Але на практиці застосовують й інші підходи до підрахунку ВВП.

3. Розрахунок ВВП за витратами та доходами

Існує два підходи до виміру ВВП: 1) за виробленою продукцією (виробничий метод); 2) за витратами (метод кінцевого користування); 3) за доходами (розподільчий метод).

При розрахунку за виробничим методом слід від валового випуску відняти проміжне споживання і ми отримаємо суму валової доданої вартості.

$$\mathbf{ВВ - ПС = ВДВ}$$

При розрахунку за витратами, до ВВП включають такі їх види:

1) Особисті споживчі витрати (c_v) – споживчі витрати домогосподарств на товари поточного споживання та на послуги.

2) Валові приватні внутрішні інвестиції (I_v) – витрати на купівлю машин, обладнання, будівництво (в т.ч. житлове) та зміни в запасах.

Слід розрізняти валові приватні внутрішні інвестиції та чисті приватні внутрішні інвестиції ($I_{ч}$). Перші включають вартість виробництва всіх інвестиційних товарів, призначених як для заміщення спрацьованих в поточному році машин, обладнання, споруд (амортизація), так і для збільшення капіталу (чисті інвестиції).

Чисті інвестиції відображають тільки приріст інвестицій в поточному році. Формула чистих інвестицій така:

$$\mathbf{Чисті інвестиції = Валові приватні внутрішні інвестиції - амортизація}$$

3) Державні закупки товарів та послуг (ДЗ) – це всі державні витрати на купівлю кінцевого продукту підприємств і на всі прямі закупки ресурсів, перш за все робочої сили. При цьому вилучаються всі державні трансфертні платежі, тому що вони не впливають на поточне виробництво, а тільки впливають на зміну структури ВВП.

4) Чистий експорт (ЧЕ) – це величина, на яку вартість експорту перевищує вартість імпорту. Чистий експорт може бути величиною додатною чи від'ємною.

Шляхом складання чотирьох видів видатків вимірюється ринкова вартість річного обсягу виробництва:

$$\mathbf{ВВП = C + I_v + ДЗ + ЧЕ}$$

Якщо розраховується ВВП за доходами, то складаються всі доходи, які отримують домогосподарства в обмін на економічні ресурси, та ще дві специфічних складових: 1) відрахування на відновлення спожитого капіталу (амортизація) та 2) непрямі податки на бізнес.

Найбільша складова доходів – винагорода за послуги праці найманих працівників. Вона включає в себе заробітну плату найманих працівників і багато доповнень до неї: внески підприємців на соціальне страхування, внески в приватні фонди пенсійного забезпечення, медичного обслуговування та допомоги по безробіттю.

Друга складова доходів – рентні платежі. Це доходи, які отримують домогосподарства за надання ресурсів власності в тимчасове використання, перш за все – землі.

Третя складова доходів – відсоток – це плата за тимчасове використання інших матеріальних ресурсів.

Четверта складова – прибуток. Він розподіляється на два види рахунків: 1) дохід некорпоративного підприємницького сектору, який називається доходом на власність (дохід індивідуальних, партнерських і кооперативних підприємств); 2) прибуток корпорацій, який розподіляється за трьома напрямками: а) податок на прибуток корпорації; б) дивіденди, що виплачуються акціонерам; в) нерозподілений прибуток, який залишається після сплати податків і дивідендів і який інвестується у виробництво.

П'ята складова – амортизація – це відрахування, які дорівнюють обсягу капіталу, використаному в процесі виробництва ВВП певного року.

Шоста складова – непрямі податки на бізнес – стягуються державою як загальний податок з продажів, акцизи, податки на майно, ліцензії, мито. Ці податки додаються до ціни на продукти і надходять до державного бюджету. Непрямі податки є незаробленим доходом держави, оскільки вона не вносить ніякого внеску в обмін на ці податкові надходження. Але непрямі податки відображають частину вартості річного виробництва і враховуються при розрахунку ВВП.

4. Інші показники національних рахунків

Валовий національний дохід (ВНД) відображає сукупну ринкову вартість усього ринкового виробництва товарів і послуг країни за рік. Він враховує закордонне виробництво суб'єктів даної країни і не враховує доходи отримані інвесторами в цій країні.

Чистий національний дохід (ЧНД) = ВНД - А

Сальдо первинних доходів ($S_{п.д.}$) = доходи, які отримали резиденти закордону за їх участь у виробництві ВВП інших країн ($D_{отр.}$) за мінусом доходів, сплачених резидентами інших країн за участь у виробництві ВВП даної країни ($D_{спл.}$).

$$S_{п.д.} = D_{отр.} - D_{спл.}$$

$$S_{п.д.} \geq 0$$

$$GNI = GDP \pm S_{п.д.}$$

Оскільки сальдо первинних доходів може бути додатним або від'ємним, то ВВП може перевищувати ВНД або навпаки, бути меншим. Ситуація, коли ВВП перевищує ВНД виникає, якщо сальдо первинних доходів є від'ємним. Це характерно для країн, що розвиваються, оскільки ці країни вимушені сплачувати доходи (відсотки, дивіденди) розвинутим

країнам. І навпаки, для розвинутих країн характерним є додатне сальдо первинних доходів і ВНД перевищує ВВП.

Валовий національний наявний дохід (ВННД) розраховується як сума ВВП та сальда первинних доходів:

$$\text{ВННД} = \text{ВНД} + S_{\text{п.д.}}$$

На базі ВВП можуть бути розраховані такі макроекономічні показники:

1) **чистий внутрішній продукт (ЧВП)**. ВВП має істотний недолік: він не передбачає вилучення тієї частини річного виробництва, яка необхідна для відшкодування спожитого капіталу (амортизація).

Це враховує ЧВП. Для розрахунку ЧВП потрібно :

з ВВП, розрахованому за доходами, вилучити амортизацію;

з ВВП, розрахованого за витратами, необхідно вилучити валові інвестиції і додати чисті інвестиції.

2) **Національний дохід** – це сукупний дохід, який постачальники ресурсів одержують від підприємств за продані ресурси. Він розраховується шляхом складання всіх доходів: заробітної плати, рентних платежів, відсотка та прибутку. Але можна розрахувати національний дохід і шляхом відрахування з ЧВП непрямих податків на бізнес. Національний дохід – це зароблений дохід.

3) **Особистий дохід** – фактично отриманий дохід. Його розраховують шляхом виключення з національного доходу доходів зароблених, але не отриманих (внески на соціальне страхування, податки на прибуток корпорацій і нерозподілений прибуток корпорацій) і включення доходів, отриманих, але не пов'язаних з результатом поточної трудової діяльності (трансфертні платежі і виплати населенню).

4) **Дохід кінцевого розпорядження** – дохід після сплати індивідуальних податків. Його розраховують шляхом вилучення з особистого доходу індивідуальних податків (особистого прибуткового податку, податків на особисте майно і на спадщину).

Валовий регіональний продукт (ВРП) на стадії виробництва, розрахований виробничим методом, становить суму валової доданої вартості, створеної всіма інституційними одиницями-резидентами на економічній території регіону (без урахування чистих податків на продукти).

5. Роль цін в обчисленні макроекономічних показників. Індекс цін

Тільки динаміка фізичних обсягів національного виробництва дає змогу визначити, як змінюється рівень задоволення матеріальних потреб суспільства. А розглянуті макроекономічні показники мають грошовий вимір. Ціни з року в рік можуть змінюватися (інфляція, дефляція). Тому ВВП і інші показники потрібно вимірювати в незмінних цінах (в цінах якогось одного року).

З метою нівелювання цінового фактора в макроекономічних розрахунках, обчислюють два види ВВП: номінальний і реальний. Номінальний ВВП відображає обсяг виробництва у ринкових цінах, що склалися на момент створення цього обсягу продукції, й обчислений у національній валюті за її поточним курсом. Реальний ВВП відображає вартість загального обсягу виробництва у різні роки в постійних цінах якогось одного року, який називається базовим.

У цьому зв'язку виникає проблема обчислення рівня цін (індекс цін). Індекс цін визначає співвідношення між сукупною поточною ціною певного набору товарів та послуг ("ринкового кошика") певного року та сукупною ціною ідентичної групи товарів та послуг в цінах базового року:

$$\text{Індекс цін ВВП} = \frac{\text{вартість ринкового кошика в цінах поточного року}}{\text{вартість аналогічного ринкового кошика в цінах базового року}} \times 100\%$$

Індекс цін може розраховуватися і в долях, а не в відсотках (не множити на 100). Якщо індекс цін більше 100%, то має місце інфляція; якщо менше - дефляція.

Уряд розраховує індекс споживчих цін (ІСЦ) та індекс цін ВВП, який називається дефлятором ВВП. Індекс цін ВВП ширше, ніж індекс споживчих цін, так як включає не тільки ціни споживчих товарів та послуг, але й ціни інвестиційних товарів, державних закупівель товарів та послуг, ціни на експортні та імпорتنі товари.

Реальний ВВП розраховується за формулою:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{індекс цін}}$$

6. ВВП та суспільний добробут

Реальний ВВП – корисний і достатньо точний показник функціонування національної економіки, але він не може бути вимірником добробуту суспільства. Це тому, що: 1) ВВП є вимірником ринкової вартості обсягу виробництва, а в суспільстві існує низка операцій, які не здійснюються на ринку (наприклад: споживання сільським населенням власної продукції; використання міським населенням продукції з своїх городів, дачних ділянок); 2) не враховується вільний час населення, а це невід'ємний елемент добробуту; 3) ВВП не враховує якісні зміни споживчих товарів та послуг, а враховує тільки кількісні; 4) ВВП не відображає склад та розподіл сукупного продукту між окремими домогосподарствами, а від цього значною мірою залежить добробут; 5) витрати, які пов'язані з забрудненням навколишнього середовища несприятливо впливають на добробут, а у ВВП це не враховується; 6) ВВП не враховує те, що люди частково задовольняють свої потреби за рахунок тіньової економіки.

7. Чистий економічний добробут (NEW)

Застосування ВВП на душу населення як показника економічного добробуту обмеженим з перерахованих вище.

Саме тому американські вчені *Джеймс Тобін* (США, 1918–2002) і *Вільям Нордгауз* (США, 1941 р.н.) в 1972 р. здійснили експериментальні розрахунки показника **чистого економічного добробуту** (ЧЕД). Вони звернули увагу на те, що кінцева мета економічної діяльності – споживання, в той час як валовий внутрішній продукт характеризує виробництво. Показник ЧЕД розраховувався в певній послідовності:

- спочатку від величини валового національного продукту віднімалися валові інвестиції (амортизація та чисті інвестиції);
- одержаний результат зменшувався на суму державних витрат на підтримку суспільно-політичної системи (*превентивні витрати*), які не збільшують добробут;
- у результаті визначився показник валового національного продукту, який характеризує добробут; до нього додавалась вартість:
 - послуг споживчого капіталу (фондів споживчих товарів довгострокового користування);
 - вільного часу;
 - праці домогосподарок. Ці три компоненти є чинниками добробуту, але в статистиці не розраховуються. Тому їх вартість визначалась умовно;
- одержаний результат зменшувався на величину збитків від забруднення навколишнього середовища, *урбанізації* тощо.

У 1971 р. в Японії також почались дослідження щодо розрахунку показника чистого економічного добробуту. Японський показник ЧЕД включає дев'ять компонентів:

- державне споживання;
- особисте споживання;
- послуги державного капіталу;
- послуги споживчого капіталу;
- вільний час;
- неринкова діяльність – праця домогосподарок;
- природоохоронні витрати;
- збитки від забруднення середовища;
- збитки від урбанізації.

Тема 3. МОДЕЛЬ СУКУПНОГО ПОПИТУ ТА СУКУПНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ

ЗМІСТ

1. Макроекономічна модель національного ринку.
2. Сукупний попит.
3. Сукупна пропозиція.
4. Макроекономічна рівновага, її зміна та реальний обсяг виробництва, рівень цін і зайнятість.

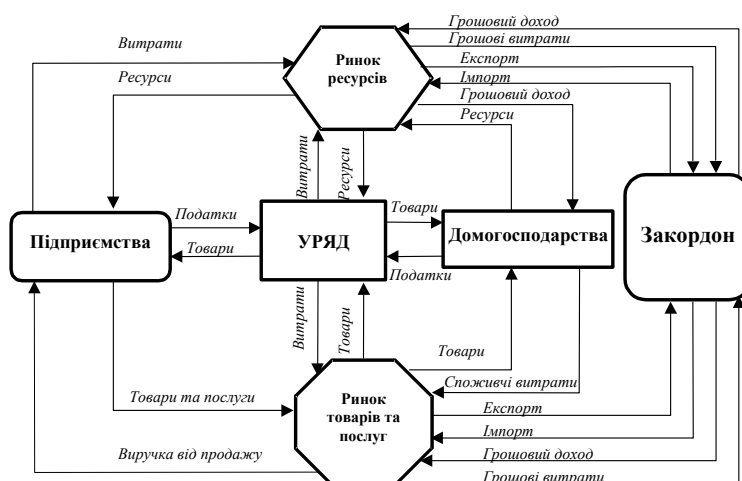
1. Макроекономічна модель національного ринку

Для усвідомлення механізму дії національного ринку треба об'єднати тисячі окремих цін в єдину сукупну ціну, рівноважну кількість окремих товарів та послуг – в одне ціле, всі галузеві ринки – в єдиний ринок країни. Таке об'єднання називається агрегуванням (агрегатуванням). В цьому разі замість ціни використовується рівень цін. Рівень цін визначає відхилення певної сукупності цін від початкового рівня (100%) у відсотковому вимірі.

Національний ринок – це одне ціле, сукупність великої кількості конкретних ринків. Він складається з багатьох видів ринків. Але головними з них є :

- 1) ринок товарів та послуг кінцевого споживання;
- 2) ринок ресурсів.

У процесі макроекономічного колообігу ці ринки тісно взаємодіють між собою. В результаті цієї взаємодії ВВП розподіляється між його суб'єктами за певних умов досягається економічна рівновага. Національний ринок відображає схема:



В економіці доходи одних суб'єктів є доходами інших. Система макроринку характеризується поняттями „потік” і „запас”. Так „запас” – це величина, яку використовують для вимірювання показника на конкретний момент часу. А поняття „потік” характеризує процес, який відбувається безперервно. В економіці відбувається постійний процес руху *реального*

потоків („ресурси-товари”) в одному напрямі та грошового („витрати-доходи”) потоків в протилежному напрямі.

2. Сукупний попит

Сукупний попит – це реальний обсяг виробництва товарів і послуг в країні, який споживачі готові придбати протягом певного відрізка часу в залежності від певного рівня цін.

За інших рівних умов, чим нижчий рівень цін, тим більшу частку реального обсягу виробництва в країні бажатимуть і зможуть придбати споживачі. Залежність між рівнем цін і реальним обсягом виробництва в країні є оберненою. Причини цього різні. Для окремого товару така залежність пояснюється ефектом доходу, ефектом заміщення, дією закону спадаючої граничної корисності. Але ці пояснення не придатні для сукупного попиту.

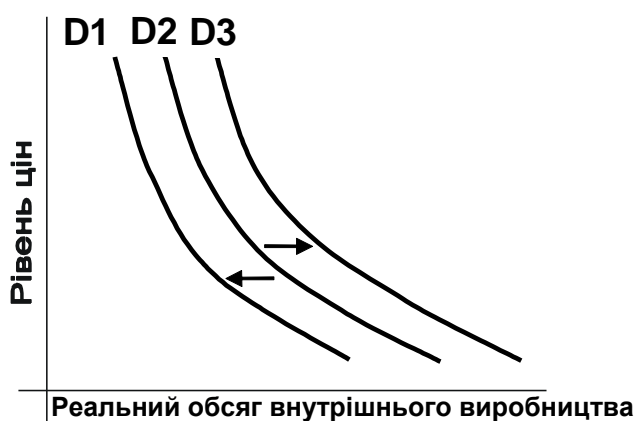
У національному масштабі збільшення рівня цін не обов’язково означає зменшення сукупного продукту країни. Обернена залежність між рівнем цін та сукупним попитом пояснюється такими факторами: ефектом відсоткової ставки, ефектом багатства, ефектом імпортних закупок.

1) **Ефект відсоткової ставки** впливає на зміну сукупного попиту та обсяг внутрішнього продукту країни через такий механізм: коли рівень цін підвищується, споживачам потрібна більша сума наявних грошей для підтримання споживання на досягнутому рівні, підприємствам – підтримання виробництва на тому ж рівні. При незмінному обсязі грошової маси це підвищує відсоткову ставку (ціну за користування грошима). А збільшення відсоткової ставки призводить до скорочення купівельної спроможності покупців, скорочуються споживчі витрати та інвестиції. Коли рівень цін зменшується все відбувається навпаки.

2) **Ефект багатства** полягає в тому, що за вищого рівня цін реальна вартість нагромаджених фінансових активів, що знаходяться у населення, зменшується. Населення стає біднішим і скорочує свої витрати. Коли рівень цін зменшується, купівельна спроможність збільшується, попит зростає.

3) **Ефект імпортних закупок.** Він діє таким чином: якщо рівень цін у країні вищий порівняно з цінами за кордоном, то споживачі намагаються придбати більше імпортних товарів. Тоді зменшується експорт і сукупний попит на обсяг валового внутрішнього продукту, а якщо рівень цін у країні нижчий, ніж за кордоном – то все відбувається навпаки.

Перелічені три фактори є ціновими. Але може бути так, що рівень цін не змінюється, а сукупний попит змінюється. На графіку це зміщення кривої попиту вліво чи вправо.



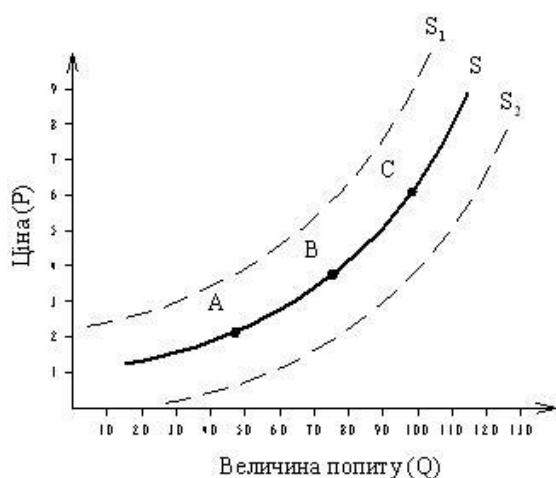
Це результат дії цілої низки нецінових факторів, таких як:

1. Зміна витрат споживачів (добробут споживачів, їх очікування, заборгованість);
2. Зміна інвестиційних витрат (відсоткова ставка, очікування прибутків від інвестицій, податки на підприємства, технології, надлишкові потужності);
3. Зміна державних витрат;
4. Зміна витрат на чистий експорт (національний дохід зарубіжних країн, валютні курси).

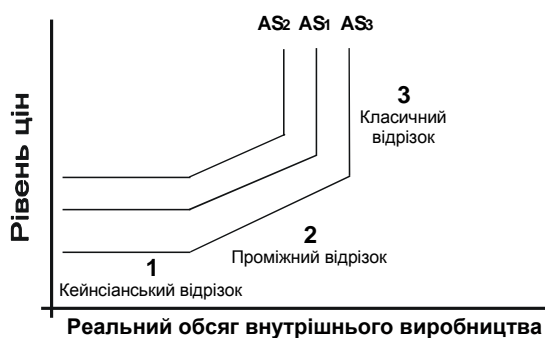
Збільшення витрат зумовлене змінами одного або декількох чинників сукупного попиту, зміщує криву сукупного попиту вправо ($D_1 \rightarrow D_2$); і, навпаки, зменшення витрат веде до зміщення кривої вліво ($D_3 \rightarrow D_2$).

3. Сукупна пропозиція

Сукупна пропозиція відображає рівень наявного реального обсягу виробництва в певний відрізок часу за кожного можливого рівня цін. Залежність між ними пряма. Короткострокова крива сукупної пропозиції має вигляд звичайної кривої пропозиції.



Довгострокова крива сукупної пропозиції зображена на мал.



Вона показує реальний обсяг виробництва в країні, що може бути досягнутий за різним рівнем цін. Крива складається з трьох відрізків: кейнсіанського (1); проміжного (2); класичного (3). Кожен з них відображає різний стан національної економіки відносно межі її виробничих можливостей. Кейнсіанській відрізок відповідає стану економіки, коли вона ще не досягла межі виробничих можливостей. Проміжний відрізок відповідає стану економіки, коли вона ще не досягла межі виробничих можливостей, але знаходиться близько від неї. Деякі ресурси вже повністю залучені у виробництво, інші – ще не вичерпані. Класичний відрізок відповідає стану економіки, коли вона вийшла на межу виробничих можливостей, досягнута повна зайнятість ресурсів, реальний обсяг виробництва дорівнює потенційному рівню виробництва.

Аналіз форми кривої сукупної пропозиції показує, що реальний обсяг виробництва збільшується, коли економіка рухається до межі виробничих можливостей на кейнсіанському та проміжному відрізках, ці зміни в обсязі виробництва є наслідком руху по кривій сукупної пропозиції. Ця крива сукупної пропозиції встановлює залежність між рівнем цін і реальним обсягом виробництва в країні при всіх інших рівних умовах.

На сукупну пропозицію, крім ціни, можуть впливати і нецінові фактори, викликаючи зміщення кривої сукупної пропозиції вправо (на проміжному і класичному відрізках) та вниз (на кейнсіанському відрізку), чи вліво та вгору. Таке зміщення вказує, що сукупна пропозиція на проміжному та класичному відрізках, якщо крива зміщується вправо, – росте, а на кейнсіанському відрізку в цьому разі рівень цін падає; і навпаки, якщо крива сукупної пропозиції зміщується вліво і вгору, то сукупна пропозиція падає, а рівень цін зростає.

Неціновими факторами зміщення кривої сукупної пропозиції є:

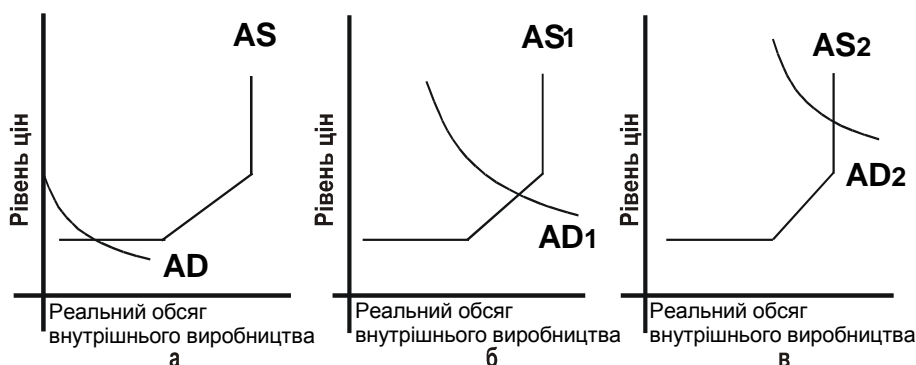
1) Зміни цін на ресурси. Якщо пропозиція ресурсів скорочується, то ціни на ресурси зростають, що призводить до збільшення витрат на одиницю продукції й скорочення пропозиції, і навпаки.

2) Зміна продуктивності праці. Збільшення продуктивності праці означає, що за даного обсягу ресурсів можна одержати більший обсяг виробництва продукції. Це змістить криву сукупної пропозиції вправо.

3) Податки та державне регулювання. Збільшення податків підвищує витрати на одиницю продукції і скорочує сукупну пропозицію. Державне регулювання може впливати на збільшення та зменшення витрат на одиницю продукції.

4. Макроекономічна рівновага і реальний обсяг виробництва, рівень цін та зайнятість

Перетин кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції визначає рівноважний рівень цін та рівноважний реальний обсяг виробленого в країні продукту.



Чому це так? Якщо сукупний попит буде вищим, а сукупна пропозиція правіше чи вище точки перетину, то з'явиться надлишок товарів та послуг, а це спонукатиме виробників скоротити обсяг виробництва і навпаки, якщо сукупний попит буде нижчий точки перетину, а крива сукупної пропозиції буде лівіше або нижче точки перетину, то з'явиться дефіцит товарів та послуг.

Конкуренція серед покупців підніме рівень цін. Це спонукатиме виробників збільшити виробництво. Збільшення обсягів виробництва не відбудеться тільки на класичному відрізку, на якому ресурси вичерпані. В цьому разі збільшиться обсяг продукту лише номінально (в грошовому вимірі).

На положення кривих сукупного попиту і сукупної пропозиції може вплинути ціла низка нецінових чинників.

Якщо вони викликають збільшення сукупного попиту, то його крива зміщується вправо, а коли виникають зниження сукупного попиту, його крива зміщується вліво.

Із збільшенням сукупного попиту на кейнсіанському відрізку, який характеризується високим рівнем безробіття і значним недовикористанням виробничих потужностей, обсяг виробництва збільшиться, безробіття зменшиться, а рівень цін залишиться незмінним. Якщо сукупний попит зменшиться на цьому відрізку, то все відбудеться навпаки.

На класичному відрізку збільшення сукупного попиту призведе до збільшення номінального обсягу продукту (реальний залишиться незмінним) і рівня цін. Зайнятість буде повною і така зміна сукупного попиту на неї не вплине. Зменшення попиту на цьому відрізку призведе до зменшення рівня цін, але реальний обсяг виробництва продукту, як і зайнятість, залишаться незмінними. Але якщо діє **ефект храповика**, то рівень цін не зменшується.

На проміжному відрізку розширення сукупного попиту призведе до збільшення реального та номінального обсягу виробництва, рівня цін та зайнятості. Звуження сукупного попиту викликає зменшення рівня цін, обсягів виробництва та збільшення безробіття. Якщо діє ефект храпового механізму, то рівень цін не змінюється.

Сильний вплив на рівноважний рівень цін і на рівноважний реальний обсяг виробництва в країні мають зміни сукупної пропозиції, якщо сукупний попит незмінний, а збільшуються пропозиції товарів та послуг, то збільшується обсяг виробництва за одночасного зменшення цін, це свідчить про економічне зростання, збільшення виробничого потенціалу.

Негативно впливає на економіку зменшення сукупної пропозиції при незмінному сукупному попиті. Таке зменшення призведе до інфляції, яка зумовлена зростанням витрат та зменшенням виробництва. Поєднанням зростання цін, тобто інфляції, зі скороченням виробництва і зайнятості викликає стагфляцію, яка дуже небезпечна.

Тема 4. СПОЖИВАННЯ, ЗАОЩАДЖЕННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

ЗМІСТ

1. Споживання як компонент витрат. Заощадження.
2. Інвестиції як компонент витрат.
3. Класична теорія зайнятості і обсягів виробництва.
4. Кейнсіанська теорія зайнятості і обсягів виробництва.

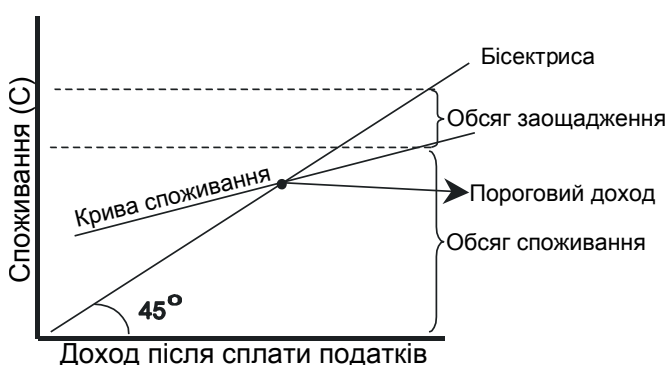
1. Споживання як компонент витрат.

Заощадження

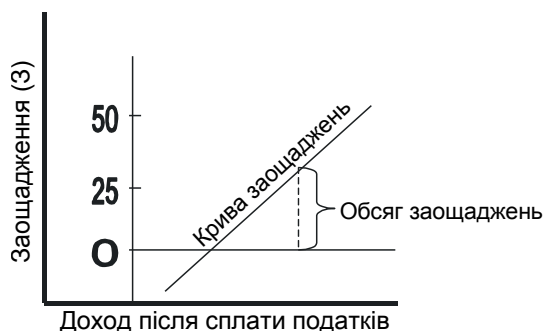
Споживання – це сума грошей, яка витрачається населенням на придбання матеріальних благ і послуг. Базою для цього є дохід після сплати податків, який, крім споживання, використовується для заощаджень.

$$D = C + Z$$

Графічно це відображається так:



Для відображення залежності заощаджень від доходу будується такий графік:



Розподіл доходу після сплати податків на споживання і заощадження здійснюється відповідно до величини граничної схильності до споживання і заощаджень, а також середньої схильності до споживання і заощаджень.

Частка будь-якого загального доходу, яка йде на споживання, називається середньою схильністю до споживання (ССС). Доля загального доходу, яка йде на заощадження, називається середньою схильністю до заощаджень (ССЗ).

Наприклад: дохід – 500 гр. од., споживання – 400 гр. од.

$$\text{ССС} = \frac{400}{500} = 0,8$$

$$\text{ССЗ} = \frac{500 - 400}{500} = 0,2$$

ССС+ССЗ завжди дорівнює одиниці: $0,8+0,2=1$.

Частка приросту (скорочення) доходу, яка споживається, називається граничною схильністю до споживання (ГСС).

Частка приросту доходу, яка заощаджується, називається граничною схильністю до заощаджень (ГСЗ). Наприклад: дохід збільшився з 500 гр. од. до 520 гр. од., а споживання відповідно з 400 гр. од. до 415 гр. од., тоді:

$$\text{ГСС} = \frac{415 - 400}{520 - 500} = \frac{15}{20} = 0,75$$

$$\text{ГСЗ} = \frac{(520 - 500) - (415 - 400)}{520 - 500} = \frac{5}{20} = 0,25$$

ГСС+ГСЗ завжди дорівнює одиниці: $0,75+0,25=1$.

Крім доходу існують і інші фактори, які спонукають домогосподарства споживати менше чи більше в межах отриманого доходу, а саме:

1) Багатство. Чим більше накопиченого багатства домогосподарств, тим більша величина споживання і менша величина заощаджень.

2) Рівень цін. Ріст цін зменшує споживання і навпаки – падіння цін збільшує споживання.

3) Очікування. Вони пов'язані з майбутніми цінами, грошовими доходами і наявністю товарів. Очікування збільшення цін і дефіциту товарів спонукає до збільшення поточного споживання.

4) Споживча заборгованість. Чим більша споживча заборгованість і необхідність їх сплачувати в поточному періоді, тим менше споживання і заощадження.

5) Оподаткування. Чим більше оподаткування, тим менше споживання.

Зміна перших чотирьох факторів призводить до зміщення кривих споживання і заощаджень в протилежних напрямках.

2. Інвестиції як компонент витрат

Інвестиції – другий компонент чистих витрат. Вони існують як: 1) житлове будівництво; 2) додаткові машини, виробниче устаткування, виробничі потужності тощо; 3) збільшення запасів.

Слід розрізняти валові та чисті інвестиції. **Валові** інвестиції відображають виробництво усіх інвестиційних товарів, призначених як для заміщення відпрацьованого обладнання (амортизація) так і для нагромадження капіталу. **Чисті** інвестиції відбивають тільки приріст виробничого капіталу.

$$VI = CI + A$$

$$CI = VI - A$$

$$A = VI - CI$$

В залежності від співвідношення валових інвестицій та амортизації можна зробити висновки щодо рівня розвитку економіки:

- 1) $VI > A$, тобто мають місце чисті інвестиції, економіка зростає;
- 2) $VI = A$, економіка знаходиться у фазі застою, відбувається лише відновлення відпрацьованого обладнання;
- 3) $VI < A$, економіка знаходиться на стадії спаду, виробництво зменшується.

Також розрізняють **прямі** (безпосередні) та **непрямі** (за допомогою посередників фінансового ринку), **коротко- та довгострокові**, **внутрішні та зовнішні інвестиції** (в залежності від розташування суб'єкта).

До основних видів інвестиційної діяльності, які є об'єктом державного регулювання відносять: **реальні інвестиції** (капіталовкладення у виробництво), **фінансові інвестиції** (вкладання у цінні папери), **інтелектуальні інвестиції** (патенти, ліцензії, ноу-хау, в розвиток людини).

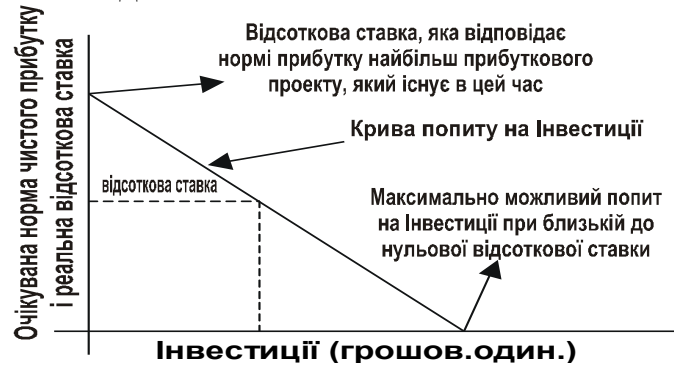
Рівень чистих витрат на інвестиції, перш за все, залежить від: 1) очікуваного чистого прибутку; 2) ставки відсотка.

Відсоткова ставка – це ціна, яку фірма платить, щоб позичити гроші для придбання реального капіталу. Підприємство цікавить реальна ставка відсотка, а не номінальна. Реальна відсоткова ставка – це номінальна ставка за відрахуванням рівня інфляції.

Для прийняття рішень щодо інвестицій підприємці порівнюють, який прибуток можна чекати від впровадження того чи іншого інвестиційного проекту і скільки їм треба платити за взяті в позику гроші (яка реальна відсоткова ставка). Якщо очікуваний прибуток більший реальній відсотковій ставці, інвестування відбудеться. В іншому випадку – ні.

В кожному відрізку часу існують інвестиційні проекти, які мають різну вищу межу прибутковості. Спираючись на це, можна побудувати графік попиту на інвестиції в спрощеному варіанті.

Цей графік виглядає таким чином:



Всі інвестиційні проекти, які мають очікувану норму прибутку вище пунктирної горизонтальної лінії, будуть користуватися попитом.

Крива попиту на інвестиції під впливом певних факторів може зміщуватися вправо чи вліво. Цей зсув попиту на інвестиції відбувається під впливом наступних факторів: 1) витрати на купівлю, експлуатацію та обслуговування обладнання; 2) податки на підприємців; 3) технологічні зміни; 4) наявний основний капітал; 5) очікування майбутніх продажів, рентабельності продукції.

Кожен з цих факторів може викликати приріст очікуваної чистої прибутковості чи падіння, що відхилить криву попиту вправо чи вліво.

Як вже відзначалося, інвестиції, значною мірою, автономні від рівня поточного доходу. Вони використовуються тривалий час, впродовж якого обсяги доходу будуть різні, головне, що цікавить інвестора – чистий прибуток впродовж цього часу.

Обсяг поточного доходу впливає на інвестиції тільки тому, що: 1) Інвестиції пов'язані з прибутком. Деякі інвестиційні проекти фінансуються з підприємницького прибутку. 2) Коли низький рівень доходу і обсягу виробництва, у виробництві буде багато надлишкових потужностей. А це буде стримувати інвестиції.

Інвестиції є найбільш важливим компонентом сукупних витрат у структурі ВВП. Найважливішими фактори, що роблять інвестиції найбільш мінливими, є: 1) Тривалий термін експлуатації інвестиційних товарів і тому є можливість відкласти їх придбання на певний час. 2) Нерегулярність інновацій. Великі нововведення з'являються нерегулярно і не у відповідності зі збільшенням чи зменшенням доходу. 3) Мінливість прибутку в порівнянні з очікуванням. 4) Мінливість очікувань. При розрахунку очікуваного прибутку враховується і поточний прибуток, а він сам по собі мінливий.

Отже, більшість коливань в обсягах виробництва і зайнятості залежать від змін в інвестиціях.

Мультиплікатор – це числовий коефіцієнт, який показує, у скільки разів зростає (скорочується) величина зміни ВВП (Δ ВВП) в порівнянні з величиною зміни інвестицій.

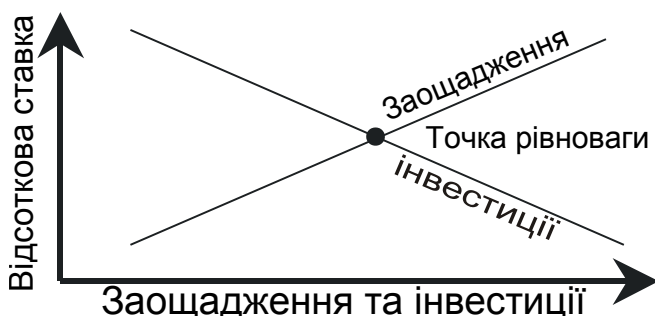
$$\text{Мультиплікатор} = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta I_v}$$

3. Класична теорія зайнятості і обсягів виробництва

Прихильники класичної економічної теорії стверджують, що ринкова система спроможна забезпечувати повне використання ресурсів в суспільстві без допомоги держави, що ця система має власний механізм підтримки економіки в стані повної зайнятості ресурсів, і вона функціонує переважно на межі виробничих можливостей.

За законом Сея, сам процес виробництва товарів утворює дохід, який дорівнює вартості всіх вироблених товарів та послуг. Люди частину доходу заощаджують, ці заощадження є джерелом інвестицій. Грошовий ринок врівноважує заощадження та інвестиції.

Рівновага заощаджень і інвестицій встановлюється під впливом того, що інвестиції змінюються в оберненій залежності від зміни відсоткової ставки (ціна кредитних грошей). А заощадження знаходяться в прямій залежності від зміни відсоткової ставки. За допомогою графіка ця закономірність відображається таким чином:



Чим вищою є відсоткова ставка, тим більше заощаджень. Чим нижча відсоткова ставка, тим більші інвестиції. Інвестиції і заощадження рухаються

назустріч і врівноважуються. Встановлюється рівноважна ціна на використання грошей.

Конкуренція між продавцями забезпечує еластичність цін. Тому заощадження в цьому випадку призводять до зниження цін, а не до зменшення обсягу виробництва і зайнятості.

Зайнятість зберігається на попередньому рівні тому, що пропорційно зниженню цін на споживчі товари знижуються і ставки заробітної плати. Конкуренція на ринку праці виключає примусове безробіття. Існує тільки природне безробіття. Оскільки все це призводить до постійного обсягу виробництва, то на графіку сукупна пропозиція відображається вертикальною лінією.

Класична економічна теорія стверджує, що обсяг сукупного попиту визначають, а саме: 1) кількість грошей в обігу; 2) їх купівельна спроможність.

Збільшення пропозиції грошей при стабільності сукупної пропозиції викликає підвищення рівня цін і навпаки. Стабільність попиту забезпечується стабільністю пропозиції грошей.

4. Кейнсіанська теорія зайнятості і обсягів виробництва

Твердження класичної теорії зайнятості заперечують важливі економічні явища – періоди тривалих і значних обсягів безробіття та інфляції.

Кейнсіанська теорія зайнятості доводить, що ринкова система не має автоматичного механізму, яким гарантує постійну повну зайнятість і перебування економіки на межі виробничих можливостей. Ринкова система не спроможна забезпечити нескінченне процвітання. Економіка може бути збалансованою (досягнути рівноважного обсягу виробництва) при значному рівні безробіття та за умов інфляції. Практика показує, що фірми не обов'язково будуть збільшувати інвестиції, якщо збільшуються заощадження.

Суб'єкти заощаджень і інвестицій керуються різними мотивами. Рівень заощаджень мало залежить від ставки відсотка. Багато заощаджень здійснюється для придбання дорогих товарів (житла, автомобілів і таке інше); для того, щоб мати запас ліквідних засобів; щоб забезпечити більший доход в пенсійному віці; для захисту від безробіття; для лікування в санаторіях. Все це не пов'язано з величиною відсоткової ставки. Величина заощаджень для цих цілей визначається перш за все обсягом доходу.

Обсяг інвестиційних витрат залежить від відсоткової ставки, але не тільки. Інвестиції, перш за все, залежать від того, який прибуток буде отриманий внаслідок впровадження певного інвестиційного проекту. Крім поточних заощаджень є інші джерела інвестицій: 1) готівкові заощадження домогосподарств; 2) можливість збільшення пропозиції грошей кредитними установами.

Отже, зменшення грошових засобів на руках і видача позик банками можуть призвести до перевищення інвестицій над поточними заощадженнями. Це призводить до змін в економіці. В умовах неповної зайнятості ресурсів – до росту обсягу ВВП, в умовах повної зайнятості – до інфляції попиту.

Класична теорія не враховує те, що не всі поточні заощадження перетворюються на інвестиції тому, що частина заощаджень залишається на руках, а частина їх йде на погашення заборгованості. В цьому випадку сума поточних заощаджень буде перевищувати суму інвестицій.

Класична теорія помиляється в тому, що існує еластичність співвідношення цін і заробітної плати. Кейнсіанці стверджують, що цієї еластичності не існує в такій мірі, яка потрібна для відновлення повної зайнятості в умовах зниження сукупного попиту. Цьому заважає те, що на практиці ринкова система не є цілковито конкурентною, на ринках різних товарів існує більший чи менший монополізм, що дає можливість фірмам утримувати ціни на досягнутому рівні в умовах падіння попиту. Сильні профспілки протистоять зниженню заробітної плати. Наймачі дуже обережно ставляться до зниження заробітної плати, тому що це знижує продуктивність праці.

Основним в кейнсіанській теорії є те, що ціни на продукцію і заробітна плата, у всякому разі в короткостроковому періоді, нееластичні в напрямку зниження, а тому крива сукупної пропозиції є горизонтальною лінією. З класичної точки зору, сукупний попит стабільний, поки не відбудуться значні зміни в пропозиції грошей.

Кейнсіанці стверджують, що сукупний попит мінливий, а це може призводити до значного збільшення безробіття впродовж тривалого часу. Вони вважають, що кількість вироблених товарів та послуг і відповідно рівень зайнятості знаходяться в прямій залежності від рівня сукупних витрат.

Тема 5. МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА

ЗМІСТ

1. Сутність грошей, їх функції.
2. Пропозиція грошей. Гроші і ціни. Контроль за грошима.
3. Попит на гроші.
4. Грошовий ринок.
5. Система грошових установ.
6. Зміна пропозиції грошей окремим комерційним банком.
7. Зміна пропозиції грошей сукупністю комерційних банків. Депозитний і грошовий мультиплікатори.
8. Кредитно-грошова політика.
9. Ефективність кредитно-грошової політики.

1. Сутність та функції грошей

Сутність грошей полягає в їх спроможності обмінюватися на будь-який товар чи послугу. Вони мають 100% ліквідність, тобто необмежено обмінюються на товари та послуги без додаткових витрат на обмін, і практично негайно.

Сутність грошей розкривається в їх функціях. Основні з них такі:

1) в якості засобу обігу гроші використовуються при купівлі – продажу товарів та послуг. В цій функції вони дозволяють уникнути незручностей і значних додаткових витрат бартерного обміну.

2) в якості міри вартості грошова одиниця дозволяє визначати цінність (вартість) благ і пропорції обміну одних благ на інші на основі їх відносних корисностей і витрат на їх виробництво, що інтегрується в ціні.

3) гроші, в умовах стабільності цін, є найбільш зручним засобом заощаджень, оскільки вони в будь-який час без перепон можуть бути перетворені в реальні і найбільш корисні, на думку покупця, блага.

Безпосередньо грошима кінцеві потреби людей задовольнити неможливо. Потрібні товари. Певна цінність грошей і здатність виконувати свої функції підтримується трьома обставинами:

1) Їх прийнятністю для людей як грошей. Кожен з нас впевнений, що будь який продавець віддасть нам за гроші потрібний нам товар.

2) Їх декретивністю. Держава законодавчо встановила, що є грошима, і підтримує їх в якості грошей своїм авторитетом, тим що приймає їх як гроші, своєю монополією на визначення грошей в обігу.

3) Їх відносною рідкістю в порівнянні з їх корисністю. При сталому попиті на гроші їх цінність чи купівельна спроможність грошової одиниці буде визначатися обсягом їх пропозиції.

2. Пропозиція грошей

Пропозиція грошей – це кількість грошей в обігу, що називається грошовою масою. Компонентами пропозиції грошей є монети, паперові гроші, поточні (чекові) рахунки, ощадні рахунки в банках і подібні активи, які є дуже близькими заміниками грошей для купівлі-продажу.

Розрізняють пропозицію грошей у вузькому розумінні і в широкому. До пропозиції в вузькому розумінні відносять монети, паперові гроші та поточні (чекові) рахунки (M_1). До пропозиції грошей в широкому розумінні (M_2) відносяться: M_1 + депозити на ощадних рахунках в кредитних установах. Принципова різниця між грошима M_1 і M_2 в тому, що до M_2 включається компонент (депозити на ощадних рахунках), який має меншу ступінь ліквідності в порівнянні з M_1 . Є ще M_3 , що включає компонент, який має ще меншу ступінь ліквідності.

Основні компоненти пропозиції сучасних грошей – це боргові зобов'язання держави та комерційних банків. Від кількості цих зобов'язань і

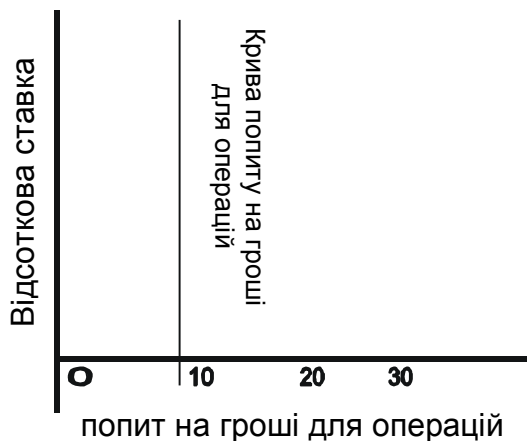
пропозиції товарів та послуг в країні у відповідний час залежить купівельна спроможність грошової одиниці і ціни на товари та послуги. Існує обернено пропорційна залежність між загальним рівнем цін і цінністю грошової одиниці.

3. Попит на гроші

Дві основні причини визначають обсяг попиту на гроші: 1) попит на гроші для операцій (купівлі-продажу) в поточному періоді; 2) попит на гроші для накопичення купівельної спроможності на майбутнє (попит на гроші з боку активів).

Обсяг попиту на гроші для операцій визначається головним чином номінальним ВВП і кількістю операцій, які обслуговуються однією грошовою одиницею за певний відрізок часу. Наприклад: номінальний ВВП дорівнює 30 млрд. гривень, швидкість оборту однієї грошової одиниці три рази за рік. Тоді кількість грошей для реалізації ВВП $= 30/3 = 10$ млрд. гривень.

За допомогою графіка цю закономірність можна відобразити таким чином:



Люди витрачають не всі гроші в ту мить коли отримують грошові доходи. Частина грошей залишається для придбання товарів та послуг у наступний період. Ці гроші можуть зберігатися в формі готівки, безстрокових вкладів. В такій формі вони зберігають найвищу ступінь ліквідності. Але додаткового доходу або не дають (готівка), або дають невеликий відсоток (безстрокові депозити). Якщо на ці гроші купити цінні папери, то за період їх зберігання вони принесуть додатковий дохід у залежності від відсоткової ставки по цінним паперам. Чим вище відсоткова ставка, тим більше заощаджень буде не в грошовій формі, а в цінних паперах. Але ступінь ліквідності зменшиться. Таким чином можна зробити висновок: чим вища відсоткова ставка цінних паперів, тим менший попит на гроші з боку активів і навпаки. Ця залежність графічно виглядає так:



Загальний попит на гроші складається з попиту на гроші для операцій і попиту на гроші з боку активів. Для його графічного відображення треба спочатку на горизонтальній осі відкласти обсяг попиту на гроші для операцій і обсяг попиту на гроші з боку активів при нульовій відсотковій ставці (коли всі збереження знаходяться в грошовій формі). Тоді знайти на кривій попиту на гроші для операцій ту відсоткову ставку, яка спонукатиме всі заощадження зберігати в цінних паперах. Цю точку з'єднати з точкою на горизонтальній осі, що визначає загальний попит на гроші при нульовій відсотковій ставці. Цей графік дає можливість визначити загальний попит на гроші при відповідній ставці цінних паперів.



Треба мати на увазі, якщо попит на гроші для операцій збільшиться (зросте номінальний ВВП), чи зменшиться (скоротиться номінальний ВВП), то крива загального попиту на гроші зміститься в тому ж напрямку.

4. Грошовий ринок

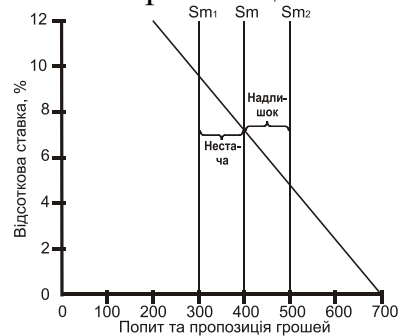
У загальному вигляді грошовий ринок – такий само, як і ринок будь-якого товару. Взаємодія попиту, пропозиції та ціни призводить до встановлення рівноваги.

Але цей ринок має суттєві відмінності. Пропозиція грошей встановлюється і підтримується на певному рівні державою, яка не переслідує мету одержання прибутку. Пропозиція грошей визначається метою забезпечення високого рівня зайнятості, стабільності цін, економічного зростання. Тому на графіку пропозиція грошей має вигляд

вертикальної лінії (це вказує на те, що пропозиція грошей не залежить від їх ціни).

Попит на гроші залежить від обсягу номінального ВВП і альтернативної можливості накопичення купівельної спроможності на майбутній період шляхом вибору між найвищою ліквідністю без додаткового доходу (накопичення в грошах) чи додатковою доходністю, але меншою ліквідністю (накопичення в цінних паперах). Ці рішення приймаються з урахуванням міри ризику.

В якості ціни виступає відсоткова ставка цінних паперів (додатковий дохід від заощаджень). Злам рівноваги на грошовому ринку відбувається, якщо змінюються пропозиції грошей чи ВВП. Він викликає зміну в цінах на облігації і через них – зміну у відсоткових ставках. Ця зміна відсоткових ставок впливає на готовність людей зберігати гроші. Зміна готовності людей зберігати гроші відновлює рівновагу на грошовому ринку. Рівноважна відсоткова ставка вирівнює обсяг пропозиції і попиту грошей.



Зменшення пропозиції грошей (від S_m до S_{m1}) створює тимчасову нестачу грошей на грошовому ринку. Економічні суб'єкти намагаються отримати більше грошей шляхом продажу цінних паперів. Тому пропозиція цінних паперів збільшується, що знижує ціну цінних паперів і піднімає відсоткову ставку з $\approx 7,3\%$ до $9,5\%$. З досягненням відсоткової ставки $9,5\%$, кількість грошей, яку люди хочуть мати на руках, зменшується з 400 гр. од. до 300 гр. од. Як наслідок, кількість пропозиції і попиту грошей урівноважується за більш високої відсоткової ставки.

Збільшення пропозиції грошей з S_m до S_{m2} створює їх тимчасовий надлишок. Як наслідок, збільшується попит на цінні папери і ціна на них піднімається. Відсоткова ставка падає з $7,3\%$ до $4,8\%$, на грошовому ринку встановлюється рівновага з відсотковою ставкою $4,8\%$ і пропозицією та попитом на гроші в сумі 500 гр. од.

Більш висока відсоткова ставка зменшує інвестиції і споживчі витрати, а більш низька відсоткова ставка збільшує інвестиції і споживчі витрати. Як перша, так і друга ситуації в кінцевому рахунку впливають на рівень виробництва, зайнятості, ціни.

5. Система грошових установ

Пропозиція грошей здійснюється державою через грошові установи. Основними грошовими установами є центральний, комерційні банки та інші ощадні установи.

Центральний банк має функцію підтримки такого стану грошової системи, який би забезпечував високий рівень зайнятості, стабільність цін і економічне зростання шляхом зміни пропозиції грошей у відповідності до попиту на них. Він не є комерційною установою.

Комерційні банки – відносно прості ділові підприємства. Їх прибуток виникає з різниці відсоткових ставок за вкладені в банк гроші і за видачу кредитів. Власникам грошей вони платять менше, ніж беруть плату за кредит. Комерційні банки і ощадні установи виконують дві основні функції: 1) збереження грошових вкладів підприємств і домашніх господарств; 2) видача людям позик, чим збільшують пропозицію грошей.

6. Зміна пропозиції грошей окремим комерційним банком

Комерційні банки, виконуючи свої функції: а) утворюють вимоги до себе з боку акціонерів банку і вкладників; б) формують активи – це грошова вартість, яка використовується банком для одержання прибутку. Активи банку дорівнюють вимогам до банку. Вимоги діляться на дві частини:

- 1) вимоги власників банку до активів банку – це власний капітал;
- 2) вимоги вкладників (називаються зобов'язаннями). Вимоги також називаються пасивами банку.

Значна частина вимог представлена коштами, які підлягають виплаті в першу чергу, тобто складають депозити, що є основою чекових рахунків.

В умовах економіки, що зростає, нові внески фактично перевищують вилучення з даного банку, хоча в певні періоди вилучення можуть перевищувати внески. З огляду на це банки тримають певну суму касової готівки у своїх сейфах і “резервні депозити” – в центральному банку.

Як правило, касові гроші в сейфах банків та їхні резерви в центральному банку являють собою лише невелику частину акумульованих ними депозитів. Ця частина визначається не тільки розумною обережністю, але й законодавчими вимогами. Сучасна банківська система, є банківською системою часткових резервів. Частина вкладів віддається в позику.

Банки, що діють на ґрунті часткових резервів, вразливі для банківської паніки. Завдяки системі часткових резервів банки можуть створювати гроші шляхом видачі кредитів на величину цих кредитів. Джерелом кредитів є надлишкові резерви.

Надлишкові резерви = дійсні резерви – обов'язкові резерви. Обов'язкові резерви встановлюються центральним банком у вигляді норми обов'язкових резервів. Обов'язкові резерви, насамперед, слугують засобами контролю центральним банком за можливостями комерційних банків щодо

кредитування. Здатність окремого комерційного банку створювати гроші через кредитування залежить від розмірів його надлишкових резервів.

7. Зміна пропозиції грошей сукупністю комерційних банків

Комерційна банківська система може надавати позики і таким чином збільшувати пропозицію грошей, примножуючи надлишкові резерви. Це відбувається так: одержувач позики, наприклад в 100 гривень, витрачає їх на купівлю товарів та послуг. Продавець цих товарів чи послуг отримує дохід у 100 гривень і кладе їх на свій поточний рахунок у банку, який його обслуговує. Резерви цього банку збільшуються на 100 гривень. При резервній нормі 20%, надлишкові резерви банку збільшуються на 80 гривень. Банк позичає ці 80 гривень. Одержувач позики купує на 80 гривень товари та послуги. Продавець вкладає дохід у 80 гривень в банк. Банківські резерви збільшуються на 80 гривень, у тому числі надлишкові – на 65 гривень (80-15=65 гривень; 15 гривень – це 20%). Банк видає позику у 65 гривень. Вона перетворюється в дохід продавця товарів та послуг і збільшує резерви якогось банку на 65 гривень, в тому числі на 52 гривні – надлишкові резерви (13 гривень – обов'язкові резерви) і так до того часу, поки не закінчуються можливості банківської системи збільшувати резерви за рахунок початкового кредиту в 100 гривень.

Збільшення надлишкових резервів визначається величиною депозитного мультиплікатора (грошовий мультиплікатор, мультиплікатор рахунків). Він розраховується за формулою:

$$M_r = \frac{1}{\text{норма обов'язкового резерву}} ;$$

$$\text{В нашому прикладі : } M_r = \frac{1}{20\%} = 5$$

З його допомогою можна визначити загальну суму створених сукупністю комерційних банків грошей, якщо відомий початковий внесок. В нашому прикладі:

$$5 \times 100 = 500.$$

Банки у видачі позики керуються величиною прибутку. Тому, коли економіка знаходиться на фазі піднесення економічного циклу, кредитування економіки збільшується, а на фазі спаду – зменшується. Такі зміни грошової пропозиції посилюють циклічні коливання. Тому центральний банк і уряд повинні застосувати певні фінансові інструменти для зменшення циклічних коливань.

8. Кредитно-грошова політика

Основною метою кредитно-грошової політики є допомога економіці в досягненні такого рівня виробництва, який забезпечує повну зайнятість і відсутність інфляції.

Існує три основних економічних засоби впливу держави на стан пропозиції грошей: 1) операції на відкритому ринку; 2) зміна резервної норми; 3) зміна облікової ставки.

Коли економіка зіштовхується з безробіттям і зниженням цін, здійснюється політика дешевих грошей. Це збільшення пропозиції грошей. Цього можна досягти шляхом: 1) купівлі центральним банком цінних паперів на відкритому ринку, що збільшує резерви комерційних банків на величину виручки від проданих цінних паперів з урахуванням дії депозитного мультиплікатора; 2) зниження резервної норми, що автоматично переводить відповідну кількість обов'язкових резервів в надлишкові; 3) зменшення облікової ставки щоб спонукати комерційні банки до збільшення своїх резервів через позику центрального банка.

Якщо надлишкові витрати підштовхують економіку до інфляційної спіралі, то проводиться політика дорогих грошей. Це є політика скорочення пропозиції грошей. Для цього центральний банк або 1) продає державні облігації на відкритому ринку комерційним банкам; або 2) збільшує резервну норму; або 3) піднімає облікову ставку.

Серед усіх видів грошового контролю найважливішим регулюючим механізмом є операції на відкритому ринку. Вони – головний інструмент кредитно-грошової політики.

9. Ефективність кредитно-грошової політики

Позитивними рисами кредитно-грошової політики є швидкість і гнучкість її застосування, ізоляція від політичного тиску. Економісти монетаристського напрямку вважають її ключовим фактором визначення рівня економічної активності.

Але є фактори, які знижують ефективність кредитно-грошової політики:

- політика дешевих грошей може забезпечити комерційні банки необхідними резервами, але вона не може гарантувати, що банки дійсно збільшать позики і пропозиція грошей зросте;
- виявлена тенденція зміни швидкості обертання грошей у напрямку, протилежному зміні пропозиції грошей;
- зміна пропозиції грошей може викликати не дуже суттєву зміну інвестицій, а тому не буде великої зміни в рівноважному ВВП.

Тема 6. ЦИКЛІЧНІ КОЛИВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

ЗМІСТ

1. Циклічний характер економічного розвитку.
2. Сутність і типи безробіття. Повна зайнятість. Визначення рівня безробіття.
3. Економічні втрати безробіття. Закон Оукена.
4. Сутність інфляції, її вимірювання, причини та наслідки.
5. Крива Філіпса та стагфляція.
6. Сутність, вимірювання та фактори економічного зростання.
7. Моделі економічного зростання. Золоте правило нагромадження капіталу.

I. Циклічний характер економічного розвитку

Багаторічні спостереження засвідчують, що ринкова економіка розвивається циклічно: економічне зростання змінює спад виробництва, а процвітання – криза й депресія. Ці коливання відбуваються зі сталою послідовністю і у чітко визначених межах. Це дає можливість розглядати циклічність як загальну закономірність економічного розвитку.

Економічний цикл – це рух виробництва від закінчення попередньої кризи до початку наступної. Кожен цикл складається з п'яти фаз: *пожвавлення, піднесення, бум, падіння, криза*.

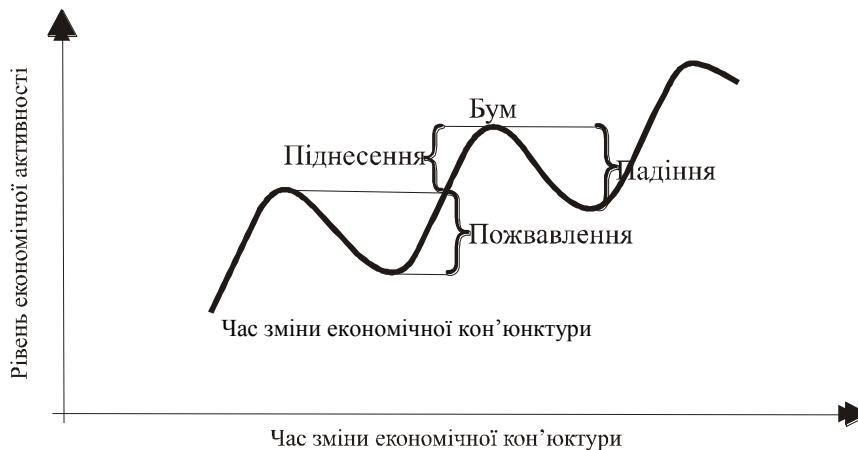


Рис. 1. Економічний цикл

Розрізняють три групи циклів:

- **короткі** (малі), тривалість 3-4 роки, пов'язані з відновленням рівноваги на споживчому ринку, їх основою є грошові відносини;
- **середні** цикли (промислові), тривають 7-11 років, вони пов'язані зі зміною попиту на засоби виробництва, матеріальна основа – необхідність оновлення основного капіталу;

- довгі хвилі, термін 40-60 років, пов'язані зі змінами в технологічному прогресі, основа – зміна поколінь машин.

На стадії піднесення цикл супроводжується швидко зростаючими темпами інфляції, на стадії падіння – зростанням безробіття.

II. Сутність і типи безробіття, його рівень

Безробіття, в залежності від його причин, існує трьох типів: фрикційне, структурне, циклічне.

Фрикційне безробіття пов'язане з добровільним чи вимушеним пошуком або очікуванням роботи в умовах наявності незайнятих робочих місць, які відповідають фаху безробітних.

Структурне безробіття пов'язане з вивільненням робочої сили під впливом структурних зрушень в економіці, які змінюють попит на окремі професії і спеціальності. З'являються нові робочі місця, але для них немає достатньої кількості підготовлених працівників.

Циклічне безробіття – вивільнення робочої сили, викликане загальним спадом виробництва (фаза падіння економічного циклу). Кількість робочих місць скорочується.

Фрикційне та структурне безробіття існують завжди. Тому їх називають природним безробіттям. В суспільстві досягається повна зайнятість, коли існує тільки природне безробіття.

Рівень безробіття обчислюється як частка офіційно зареєстрованих безробітних до загального числа людей, що можуть і бажають працювати:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Робоча сила}} \times 100\%$$

Природний рівень безробіття в сучасних умовах дорівнює 5-6 %.

III. Економічні втрати безробіття

Найбільший обсяг ВВП досягається за умов повної зайнятості, його називають потенційним. Але суспільство може використовувати лише той обсяг ВВП, який воно виробило. Його називають реальним ВВП. В періоди економічного буму реальний і потенційний ВВП співпадають, чи реальний максимально наближається до потенційного. В інших фазах економічного циклу реальний ВВП значно відстає від потенційного. Обсяг цього відставання залежить від рівня циклічного безробіття.

Артур Оукен довів, що коли фактичний рівень безробіття перевищує природний на один відсоток, то реальний ВВП відстає від потенційного на 2-2,5 відсотки.

Залежність між рівнем безробіття і відставання обсягу ВВП дає змогу обчислити абсолютні втрати продукції від безробіття.

В окремих випадках фактичний обсяг національного продукту може перевищувати потенційний обсяг. Це виникає в екстремальних умовах (війна), коли залучаються додаткові зміни робітників, капітальне устаткування використовується понад встановлені нормативи, широко застосовується понаднормова робота і сумісництво.

Безробіття має неоднакові наслідки для різних категорій працівників: чоловіків і жінок, молоді і старших поколінь, працівників різних галузей діяльності.

Циклічне безробіття має глибокі негативні соціальні наслідки: вимушена бездіяльність веде до втрати кваліфікації, самоповаги, занепаду моральних засад, розпаду сім'ї, до суспільних і політичних заворушень і змін, збільшення різних захворювань.

IV. Сутність інфляції, її вимір, причини та наслідки (Див. тему 4 пит.7. за минулий семестр)

Інфляція виникає у фазі піднесення, коли витрати випереджають обсяги виробництва. Інфляція – це підвищення загального рівня цін. В цей час ціни на окремі товари та послуги піднімаються нерівномірно. А ціни окремих товарів можуть навіть знижуватися. Але купівельна спроможність грошової одиниці в цілому падає.

На скільки підвищився загальний рівень цін, чи впала купівельна спроможність, визначається формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{\text{Індекс цін поточного року (121)} - \text{Індес цін попереднього року (110)}}{\text{Індекс цін попереднього року (110)}} \times 100\% = 10\%$$

Кількість років, в продовж яких відбудеться подвоєння рівня цін, розраховується з використанням “правила величини 70”:

$$\text{Приблизна кількість років, необхідних для подвоєння цін} = \frac{70}{\text{Темп щорічного зростання рівня цін}}$$

Розрізняють два типи інфляції, які визначаються двома корінними причинами її виникнення та розвитку: інфляція попиту та інфляція зростання витрат.

Інфляція попиту має місце тоді, коли сукупні витрати споживачів перевищують можливість виробників по подальшому нарощуванню виробництва товарів та послуг. Це виникає тоді, коли економіка виходить на межу виробничих можливостей і номінальні доходи населення продовжують збільшуватися, а можливості збільшення виробництва товарів та послуг вичерпані.

Інфляція зростання витрат з'являється тоді, коли ріст цін обумовлений збільшенням витрат на одиницю продукції. Це в свою чергу скорочує прибутки. Багатьом фірмам не вигідно за існуючими цінами

виробляти продукцію. Скорочується пропозиція товарів та послуг. Ціни зростають. Цей тип інфляції має місце тоді, коли економіка наближається до межі виробничих можливостей. Вона може виникнути і в будь-який час, коли несподівано і непередбачено збільшується вартість сировини чи витрати на енергію. Найбільшими джерелами інфляції витрат є збільшення номінальної заробітної плати і цін на сировину та енергію.

Між інфляцією і безробіттям існує обернений зв'язок. Чим вищий темп інфляції, тим нижче безробіття і навпаки. При певних умовах інфляція зростання витрат може перерости в стагфляцію, коли зростають і інфляція, і безробіття. Це пов'язано з значним скороченням виробництва та послуг у зв'язку з значним підвищенням ціни на ресурси.

Розрізняють три рівня темпів інфляції, які якісно відрізняються: помірна інфляція, галопуюча інфляція, гіперінфляція.

Помірна інфляція виконує позитивну роль. Вона корегує співвідношення цін різних товарів та послуг в залежності від зміни переваг, які надають покупці тим чи іншим товарам, нерівномірною незначною зміною витрат на виробництво. Щорічний темп інфляції вимірюється однозначним числом. Люди довіряють грошам і охоче нагромаджують їх.

Галопуюча інфляція вимірюється двозначними та тризначними числами. Гроші втрачають свою вартість дуже швидко і тому люди їх не тримають більше, ніж необхідно для щоденних операцій. Населення нагромаджує товари, купує нерухомість і ніколи не віддає гроші в позику за низькими номінальними процентними ставками. В такій економіці виникають глибокі економічні спотворення, люди вкладають свої кошти за кордоном, а внутрішні інвестиції скорочуються.

Гіперінфляція – надмірно швидкі темпи інфляції, які викликають руйнацію економіки. Вона викликає кумулятивну інфляційну спіраль заробітної плати та цін. Підприємці значно підвищують ціни на товари та послуги, щоб запобігти втрати прибутку, а робітники домагаються швидкого і значного підвищення зарплати, щоб запобігти зниження купівельної спроможності. А в результаті – ще більший темп інфляції.

Зусилля спрямовуються не на виробничу діяльність, а на спекулятивну. В цій надзвичайній ситуації, коли ціни підскакують різко і нерівномірно, нормальні економічні відносини розвалюються. Гроші втрачають ціну і перестають виконувати свої функції в якості міри вартості, засобу обміну та заощадження.

В умовах інфляції різні верстви і групи населення по різному відчують її наслідки. Інфляція може бути очікувана і непередбачена. В разі очікуваної інфляції отримувач доходу може запобігти негативних наслідків.

Інфляція передусім карає людей, які отримують фіксовані номінальні доходи. Реальні доходи в них зменшуються внаслідок відставання змін номінального доходу від швидко зростаючих цін. Таким же чином зазнають збитків землевласники. Рента фіксована і може бути змінена після переукладання договору на оренду землі.

Інфляція особливо негативно відбивається на власниках заощаджень. Заощадження знецінюються. Інфляція перерозподіляє доходи між дебіторами і кредиторами на користь дебіторів.

5. Крива Філіпса та стагфляція

Інфляція пов'язана з безробіттям, це доводить **крива Філіпса**, вона вказує на зворотну залежність між цими явищами: **з підвищенням рівня безробіття, зменшується рівень інфляції**. Значення кривої Філіпса полягає в тому, що вона дає орієнтири вибору економічної політики держави: або боротьба з інфляцією, або з безробіттям.

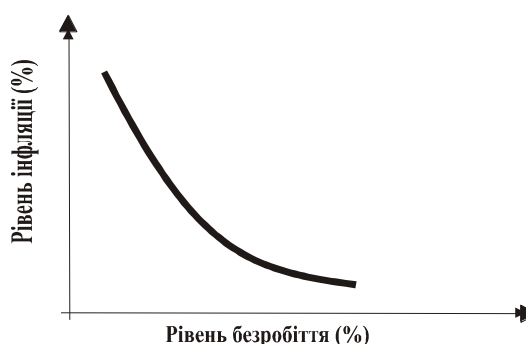


Рис. 2. Крива Філіпса

Найбільш негативним явищем в економіці є **стагфляція** – швидке знецінення грошей, що супроводжується падінням обсягів виробництва і зростанням рівня безробіття. Вона заперечує криву Філіпса і виникає в економіці дуже рідко.

6. Сутність, вимірювання та фактори економічного зростання

Економічне зростання – це збільшення реального ВВП на душу населення, тобто зростання обсягів національного виробництва. Розрізняють два типи економічного зростання:

- **екстенсивний**, за рахунок кількісного нарощування виробничих ресурсів за умови їх якісної незмінності;
- **інтенсивний**, пов'язаний з якісним удосконаленням факторів виробництва та підвищенням виробничої продуктивності. Іntenсивне економічне зростання завжди пом'якшує суперечність між необмеженими і постійно зростаючими потребами та мізерними ресурсами.

Крім зазначеного, економічне зростання може викликатись підвищенням рівня сукупного попиту на товари та послуги внаслідок як збільшення кількості покупців так і їх платоспроможності.

Існує низка факторів, що гальмують економічний розвиток, до них належать:

- неефективне використання чинників виробництва;
- розпад фінансово-кредитної системи та інфляція;
- циклічність економічного розвитку та неповна зайнятність;
- недосконалість законодавчої бази;
- зміни в структурі сукупного попиту та ін.

Ці чинники можуть викликати довгострокову депресію (занепад) економіки або її стагнацію. Слід відокремлювати поняття **економічного розвитку**, що відрізняється від економічного зростання. ЕР – це не тільки збільшення обсягів існуючого виробництва а й розробка й впровадження принципово нових товарів на основі нових технологій.

Темп економічного зростання країни розраховується за формулою:

$$\text{Темп економічного зростання} = \frac{\text{Реальний ВВП в поточному році} - \text{реальний ВВП попереднього року}}{\text{Реальний ВВП попереднього року}} * 100$$

Факторами економічного зростання потенційного ВВП є:

- 1) Кількість і якість природних ресурсів.
- 2) Кількість і якість трудових ресурсів.
- 3) Обсяг основного капіталу.
- 4) Технологія.

Їх називають факторами пропозиції.

Факторами досягнення реальним ВВП потенційного рівня є:

- 1) Підвищення рівня сукупних витрат. Це фактор попиту.
- 2) Розподіл додаткових ресурсів найефективнішим чином. Це фактор розподілу.

Фактори пропозиції і попиту, які впливають на економічне зростання, між собою пов'язані. Загальне уявлення про взаємозв'язок факторів пропозиції та попиту дає графік кривих виробничих можливостей. Ця крива найкращим чином віддзеркалює максимальну кількість варіантів різноманітної продукції, яка може бути вироблена при наявній кількості і якості всіх ресурсів. Як тільки хоча б один з ресурсів якимось чином збільшився або зменшилися його витрати на вироблення одиниці продукції, крива виробничих можливостей зміщується вправо.

Збільшення реального ВВП та доходу може відбуватися двома основними способами:

- 1) шляхом залучення більшого обсягу ресурсів – екстенсивний спосіб;
- 2) шляхом більш продуктивного їх використання – інтенсивний спосіб.

Будь-який ресурс залучається у виробництво продуктів лише тоді, коли він запліднюється працею. Визначальним в більш повному чи менш повному виробничому використанні ресурсів є праця. Екстенсивний спосіб залежить від чисельності зайнятих працівників і відпрацьованих ними годин. Інтенсивний спосіб залежить від ефективності використання ресурсів, від продуктивності праці.

В будь-який час реальний ВВП визначається як трудовитрати (в людино-годинах) помножені на продуктивність праці (реальна годинна виробітку на одного зайнятого).

Величина трудовитрат залежить від чисельності зайнятих і тривалості робочого тижня. Чисельність зайнятих залежить від чисельності населення в працездатному віці і рівня залучення робочої сили до виробництва.

Продуктивність праці залежить від багатьох факторів. Основними з них є:

- 1) технічний прогрес;
- 2) фондоозброєність (кількість капіталу, яка приходить на одного робітника);
- 3) якість робочої сили (освіта та професійна підготовка);
- 4) ефективність розподілу і комбінації ресурсів.

7. Моделі економічного зростання. Золоте правило нагромадження

На сьогодні найпоширенішими є 2 моделі економічного зростання:

1) **Модель Харода-Домара, базується на виробничій функції Леонтьєва**

$$Q = f(L, K),$$

L – праця, постійний фактор; K – капітал, змінний фактор.

яка визначає головним фактором економічного зростання нагромадження капіталу, при цьому випуск не залежить від витрат праці, не враховує технічний прогрес, і фактори праці та капіталу не можуть бути взаємозамінені.

$$Y = C + I,$$

де Y – обсяг виробництва, C – обсяг споживання, I – обсяг інвестицій

2) **Неокласична модель Роберта Солоу, що базується на виробничій функції Кобба-Дугласа з урахуванням технічного прогресу**

$$Q_t = A e^{\theta t} K_t^{\alpha} L_t^{\beta}, \text{ де}$$

K – капітал,

L – праця,

Q – випуск продукції,

A – параметр, що залежить від одиниці виміру Q , L , K та ефективності виробничого процесу

α і β – коефіцієнти еластичності, вони показують на скільки зросте Q , якщо L та K зростуть на 1 %.

e – фактор часу

θ – показник, що характеризує на скільки відсотків щороку зростає обсяг виробництва унаслідок науково-технічного прогресу незалежно від розміру нових інвестицій.

Модель економічного зростання Солоу свідчить, що єдиним джерелом економічного зростання у довгостроковій перспективі є НТП.

Модель Солоу доводила, що вища норма заощаджень забезпечує вищу капіталоозброєність робітника, а значить і вищий темп збалансованого зростання. Однак зростання не є самоціллю, оскільки збільшення норми заощадження суттєво обмежує споживання.

„Золоте правило нагромадження капіталу” Е. Фелпса критерієм визначення норми заощаджень має бути максимізація добробуту суспільства, тобто якнайбільший обсяг споживання, а не збільшення капіталоозброєності працівників.

Характерні риси моделі Р. Солоу:

- урахування трьох факторів: запасу капіталу (на одного працівника, тобто капіталоозброєності), зростання населення та технологічного прогресу;
- визначення факторів короткострокової дії (запас капіталу і зростання кількості населення) та довгострокової дії (технологічний прогрес);
- надання пріоритетного значення не зростанню продукту як такого (Y), а зростанню продуктивності праці ($y = Y / L$);
- визнання існування стійкого рівня капіталоозброєності k .

Замість фіксованого співвідношення капіталу та праці (K / L) Р. Солоу включив у свою модель лінійно-однорідну виробничу функцію

$$Y = f(K, L)$$

Розділивши обидві частини на L і позначивши дохід на одного працівника Y / L через y , а капіталоозброєність K / L через k , одержимо:

$$y = f(k)$$

Передбачається, що населення зростає незмінним темпом n , а інвестиції становлять постійну частку доходу, що обумовлена нормою заощадження s . Фундаментальне рівняння Солоу має такий вигляд:

$$dk = sf(k) - nk$$

де $k = K / L$ – капіталоозброєність;

s – норма заощадження;

n – постійний темп зростання населення.

Формулювання рівняння звучить так: приріст капіталоозброєності одного працівника дорівнює надлишку інвестицій (заощаджень) над забезпеченням капітальними благами всіх додаткових працівників.

Якщо $sf(k) = nk$, то капіталоозброєність залишається сталою: $dk = 0$, тобто економіка зростає без будь-яких структурних зрушень і змін співвідношення факторів, що означає збалансоване зростання.

Тема 7. Класична модель макроекономічної рівноваги.

ЗМІСТ

1. Методи визначення рівноважного обсягу виробництва:
 - а) метод “витрати – випуск”;
 - б) метод “вилучення – ін’єкції”
2. Вплив інвестицій на рівноважний ВВП та ефект мультиплікатора.
3. Парадокс заощадження.
4. Рівноважний ВВП в умовах повної зайнятості.
5. Зовнішня торгівля і рівноважний ВВП.
6. Рівноважний ВВП з урахуванням цінового чинника.

I. Методи визначення рівноважного обсягу виробництва

Існує два методи визначення рівноважного обсягу виробництва: метод “витрати – випуск” та метод “вилучення – ін’єкції”.

Перший метод “сукупні витрати – обсяг внутрішнього виробництва” виходить з того, що кожному потенційно можливому рівню ВВП відповідає певна величина сукупних витрат. Якщо має місце закрита, приватна економіка, то сукупні витрати складаються із витрат на споживання (С) і на валові інвестиції (Ів), тобто $C + I_v = \text{ВВП}$.

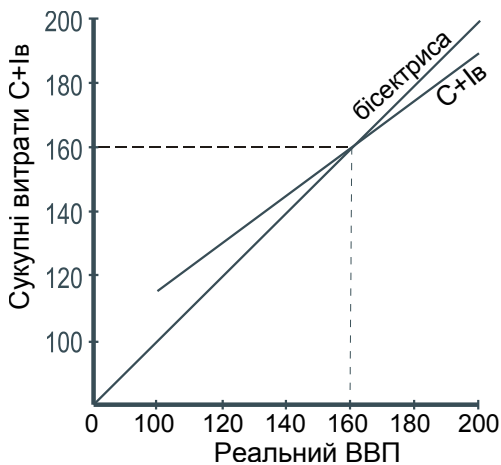
Розглянемо перший метод, використовуючи умовні арифметичні дані:

Можливі рівні зайнятості млн.чол.	Можливі обсяги виробництва ВВП = дохід після сплати податків, млрд. грн.	Споживання (С) млрд.грн.	Заощадження (З) млрд.грн.	Заплановані валові інвестиції (I _в) млрд.грн.	Сукупні витрати (С+I _в)	Незаплановані інвестиції в товарні запаси: Збільшення (+) Зменшення (-)	Тенденції виробництва і зайнятості
1	2	3	4	5	6	7	8
20	100	105	-5	10	115	-15	Збільшення
25	120	120	0	10	130	-10	Збільшення
30	140	135	5	10	145	-5	Збільшення
35	<u>160</u>	150	10	10	<u>160</u>	0	<u>рівновага</u>
40	180	165	15	10	175	5	зменшення
45	200	180	20	10	190	10	зменшення

Співставляючи значення обсягів виробництва ВВП (стовпчик 2) із сукупними витратами (стовпчик 6), можна визначити рівноважний обсяг виробництва. В нашому прикладі = 160. В суспільстві витрачається рівно стільки, скільки необхідно, щоб викупити всю вироблену продукцію на ринку. Тобто немає ані перевиробництва, коли накопичуються непродані товари у вигляді запасів (незапланованих інвестицій), що приводить до скорочення виробництва, ані надлишків витрат, що призводить до скорочення розмірів запасів і збільшення обсягів виробництва, доходів і сукупних витрат.

ВВП є рівноважним тоді, коли загальний обсяг виробництва і сукупні витрати рівні. Будь-яке перевищення загальних витрат над загальним обсягом виробництва веде до зростання останнього. Недостатність загальних витрат – до скорочення виробництва.

Більш наочно залежність ВВП від сукупних витрат і встановлення рівноважного обсягу можна показати за допомогою графіка.



Точка перетину ліній сукупних витрат (C+I_в) з бісектрисою є єдиною, в якій дані сукупні витрати дорівнюють ВВП, тобто формують рівноважний рівень ВВП.

Нижче точки перетину сукупні витрати перевищують рівень виробництва, запаси скорочуються, що стимулює ріст виробництва до точки рівноваги, і навпаки, якщо сукупні витрати вищі точки рівноваги, запаси

непроданих товарів зростають, що примушує фірми зменшувати рівень виробництва до рівноважного рівня.

В основі **другого методу** визначення рівноважного ВВП – метод **“вилучення – ін’єкції”** – лежить положення про те, що будь-який обсяг виробництва породжує адекватний розмір використаного доходу (особистого доходу після сплати податків). При цьому певну частку доходу домогосподарства можуть заощаджувати, тобто не спрямовувати на споживання. Тому заощадження являють собою вилучення частки потенційних доходів з потоку “доходи – витрати”.

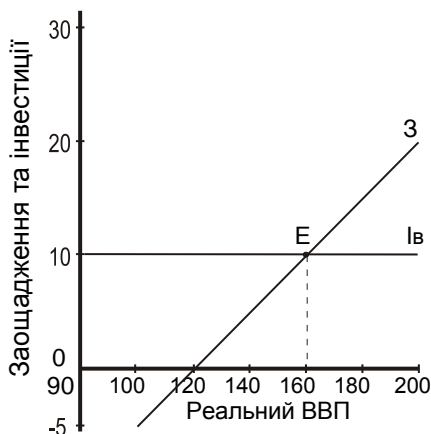
В результаті цього вилучення споживчі витрати будуть недостатніми для того, щоб викупити весь обсяг вироблених споживчих товарів, що призводить до зниження обсягів виробництва, тобто ВВП. Але в дійсності частина продукції приймає форму інвестиційних товарів, які будуть реалізовані всередині підприємницького сектору.

Це може відбутися за умови, якщо вилучення частки доходів через канал “заощадження” обернеться відповідним збільшенням інвестиційних витрат. Таким чином, інвестиції, на противагу заощадженням, можна розглядати як ін’єкцію витрат у потік “доходи – витрати”. Тобто вони компенсують зменшення сукупних витрат, обумовлене вилученням частки доходів на заощадження.

Якщо вилучення та ін’єкції збігаються за своїми розмірами, то в цьому випадку сукупні витрати дорівнюють фактичному ВВП, тобто має місце рівноважний обсяг виробництва.

В нашому прикладі тільки на рівні 160 млрд. грн. спостерігається рівновага ВВП, і має місце рівність запланованих заощаджень домогосподарств і запланованих інвестицій підприємців, тобто вилучення дорівнюють ін’єкціям ($Z=I_v$).

Метод визначення рівноважного ВВП за допомогою вилучень та ін’єкцій можна проілюструвати графічно.



Рівноважний рівень ВВП визначається перетином кривих заощаджень та інвестицій в точці E і становить 160 одиниць. В будь-якій іншій точці, бажані заощадження сімей не збігаються з бажаними інвестиціями фірм. Ця

розбіжність спонукає фірми змінювати рівні виробництва і зайнятості, повертаючи таким чином систему до рівноважного ВВП.

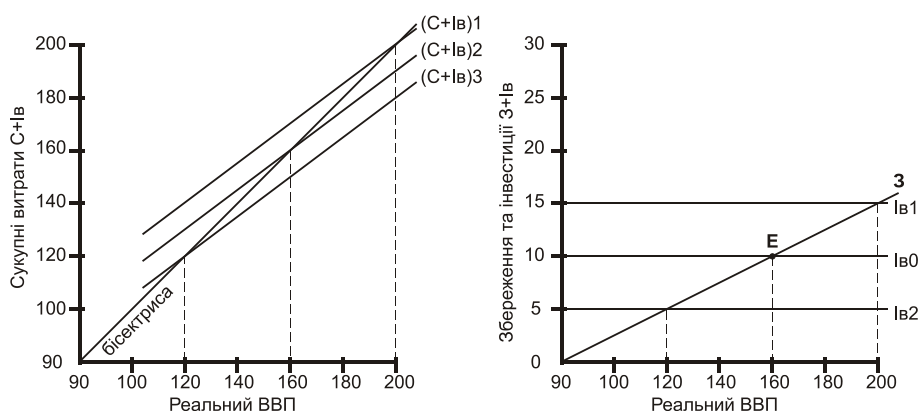
Якщо, наприклад, ВВП більше рівноважного, то крива заощаджень вище за криву інвестицій. При цьому обсязі доходів сім'ї заощаджують більше, ніж фірми хочуть інвестувати, і запаси непроданих товарів зростають. В цьому випадку фірми скорочують виробництво. На графіку рівень ВВП буде переміщуватись ліворуч, тобто зменшуватись, доки економіка не досягне стану рівноваги. Якщо обсяг ВВП менший за рівноважний, то процес здійснюється навпаки.

II. Вплив інвестицій на рівноважний ВВП та ефект мультиплікатора

Припустимо, що зросла очікувана норма чистого прибутку, або за її незмінності знизилася ставка процента, або відбулося й перше й друге одночасно. Результатом цього буде розширення попиту на інвестиції, що обумовить збільшення інвестиційних витрат і сукупних витрат взагалі, наприклад, на 5 млрд. грн.

Зміна в інвестиціях викличе зміщення лінії сукупних витрат та інвестицій угору від початкового рівня на 5 одиниць. Кінцевим результатом цих змін є зростання рівноважного ВВП з 160 до 200 одиниць (Мал. 6.3, 6.4).

Якщо має місце скорочення витрат на інвестиції, то лінія сукупних витрат та інвестицій переміститься вниз, а рівноважний обсяг ЧВП зменшиться з 160 до 120 одиниць.



а) Зміни рівноважного ВВП, обумовлені зрушеннями в графіку сукупних витрат.

б) Зміни рівноважного ВВП, викликані зрушеннями в графіку інвестицій.

Розглядаючи графіки змін рівноважного ВВП, викликаних зміщенням в сукупних витратах і інвестиціях, ми виявили, що зміни інвестиційних витрат на певну величину призводять до зміни рівноважного обсягу ВВП.

В нашому прикладі зміна інвестицій на 5 одиниць призводять до зміни рівноважного обсягу ВВП на 40 одиниць. Це явище називають ефектом мультиплікатора, або просто мультиплікатором.

Мультиплікатор – це числовий коефіцієнт, який показує, у скільки разів зростає (скорочується) величина зміни ВВП (Δ ВВП) в порівнянні з величиною зміни інвестицій.

$$\text{Мультиплікатор} = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta \text{Ів}}$$

У нашому прикладі мультиплікатор = 8, тому що зміни ВВП = 40, а зміни інвестицій = 5

$$M = \frac{40}{5} = 8$$

Якщо відомі мультиплікатор і початкова зміна інвестицій, то можна визначати очікувану зміну ВВП:

$$\Delta \text{ВВП} = M \cdot \Delta \text{Ів}$$

Ефект мультиплікатора спирається на три принципових положення: по-перше, витрати та одержання доходів – це два боки кожної ділової угоди. Витрачені однією людиною гроші одержують інші особи у вигляді доходу, який розподіляється на споживання та заощадження у відповідності до граничної схильності до споживання (ГСС) та граничної схильності до заощаджень (ГСЗ).

По-друге, будь-яка зміна доходу обумовлює відповідні зміни в споживанні та заощадженні. По-третє, споживання, яке випливає із доходів, одержаних на кожному попередньому етапі проведення ділових угод, перетворюється у витрати для наступного етапу. Причому величина цих витрат постійно зменшується в міру віддалення кожного нового етапу від початкового на заощаджену величину.

Логічне обґрунтування ефекту мультиплікатора можна показати на числовому прикладі, в якому витрати на інвестиції збільшуються на 5 одиниць і при цьому ГСС = 0,75 (3/4), а відповідно ГСЗ = 0,25 (1/4).

Економіка знаходиться в рівноважному стані при 160 одиниць ВВП.

Етап ділових угод	Зміни		
	В доході	В споживанні	В заощадженнях
Початковий приріст інвестицій	5	3,75	1,25
Другий етап	3,75	2,81	0,94
Третій етап	2,81	2,11	0,70
Четвертий етап	2,11	1,58	0,53
Всі інші етапи	6,33	4,75	1,58
Всього	20	15	5

Як видно з таблиці, початковий приріст інвестицій на суму 5 одиниць у кінцевому підсумку забезпечує сумарний приріст доходу (ВВП) на суму 20 одиниць. Звідси мультиплікатор дорівнює: $20:5=4$.

Звернемо увагу на те, що до збільшення інвестицій економіка перебувала в рівноважному стані і рівноважний обсяг ВВП становив 160 одиниць.

Приріст інвестицій на 5 одиниць збільшив сукупні витрати і порушила рівновагу. Виникає запитання: наскільки має зрости ВВП, щоб рівновага знов відновила. Напевно, на стільки, щоб викликати приріст

заощаджень на суму, адекватну приросту інвестицій, тобто на 5 одиниць. У нашому випадку, на заощадження йде одна грошова одиниця із кожних чотирьох грошових одиниць додаткового доходу. Тому, ВВП має збільшитись на 20 одиниць. Лише такий приріст ВВП забезпечить додаткові заощадження на суму 5 одиниць, необхідних для встановлення рівноваги в економіці.

Існує безпосередній зв'язок мультиплікатора і граничної схильності до збереження та споживання.

Мультиплікатор є величиною оберненою до ГСЗ, тобто $M=1/ГСЗ$. Якщо ГСЗ становить 0.25, мультиплікатор дорівнює 4. Враховуючи, що $ГСС+ГСЗ=1$. Звідси $ГСЗ=1-ГСС$. Тому мультиплікатор можна визначити дещо іншим чином: $M=1/(1-ГСС)$.

У даному вигляді мультиплікатор називається простим. Він враховує лише вилучення на заощадження. Але вилучення можуть відбуватися у вигляді збільшення податків та імпорту.

Мультиплікатор, який враховує всі вилучення з потоку “доходи – витрати” називається комплексним. Його формулу можна записати таким чином: $M=1/ГСВ$, де ГСВ – гранична схильність до всіх вилучень із потоку “доходи – витрати”.

III. Парадокс заощадження

“Парадокс заощадження” полягає в тому, що спроба суспільства більше заощаджувати може призвести до попереднього рівня, або навіть до зменшення фактичного обсягу заощаджень.

Сутність цього парадоксу можна пояснити двома обставинами. По-перше, зростання заощаджень потенційно має здатність породжувати приріст інвестицій та збільшення ВВП. Але, якщо обсяг інвестицій не збільшується, то збільшення заощаджень призводить до спаду виробництва, доходу, і в результаті – зменшення споживання та заощадження.

З точки зору окремих домогосподарств, заощадження можуть розглядатись як зароблена копійка, а з точки зору суспільства – як невитрачена, а тому і не одержана будь-ким копійка.

По-друге, у домогосподарств з'являються значні стимули до заощадження якраз у той період, коли очікується спад виробництва. Замість того, щоб збільшувати споживання і забезпечити зростання економіки, люди збільшують заощадження і очікуваний спад виробництва посилюється.

В той же час, за певних умов, збільшення заощаджень може справити позитивний вплив на економіку. По-перше, коли економіка перебуває в стані повної зайнятості, тобто функціонує на класичному (вертикальному) відрізку кривої сукупної пропозиції і має місце інфляція попиту, то в цих умовах збільшення заощаджень (зменшення споживання) переміщує криву сукупного попиту вліво, що викликає падіння цін, тобто дефляцію.

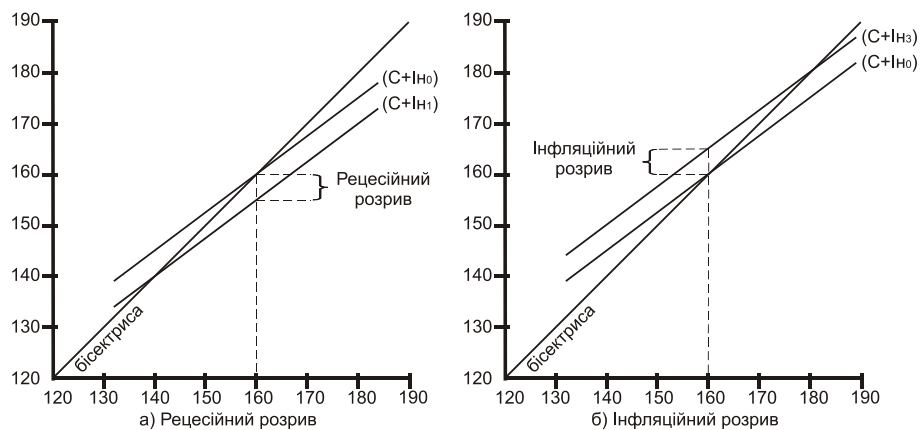
По-друге, при відсутності інфляції попиту, збільшення заощаджень супроводжується збільшенням інвестицій. Збільшення виробництва

інвестиційних товарів сприяє зростанню виробничого потенціалу держави, економічному зростанню в майбутньому.

IV. Рівноважний ВВП в умовах повної зайнятості

Ринкова економіка досягає рівноваги не обов'язково в умовах повної зайнятості і відсутності інфляції, але найефективніше економіка функціонує, коли забезпечується повна зайнятість і відсутня інфляція. Тому необхідно розглянути ВВП в умовах повної зайнятості. Використаємо наведений в таблиці 6-1 приклад. Рівноважний обсяг ВВП встановлений на рівні 160 одиниць. При цьому зайнятість = 35 млн. чоловік. Припустимо, що повна зайнятість досягається при зайнятості 40 млн. В умовах повної зайнятості і відсутності інфляції рівень ВВП становить 180 од., а сукупні витрати при цьому рівні виробництва дорівнюють 175 од., тобто вони менше на 5 одиниць за сукупні витрати, які потрібні для приведення економіки до стану рівноваги в умовах повної зайнятості.

Недостатність витрат, їх неспроможність забезпечити досягнення потенційного ВВП, який відповідає умовам повної зайнятості, називається рецесійним розривом. Іншими словами, рецесійний розрив – це величина, на яку фактичні сукупні витрати мають збільшитись з тим, щоб забезпечити безінфляційний рівень ВВП в умовах повної зайнятості.



Якщо використовувати малюнок 6.5, то на малюнку рецесійний розрив – це величина, на яку лінія фактичних сукупних витрат ($C+I_v$) повинна переміщуватись в гору, щоб забезпечити виробництво рівноважного ВВП в умовах повної зайнятості.

В нашому прикладі рецесійний розрив дорівнює 5 одиницям. Збільшення сукупних витрат на 5 одиниць призведе до збільшення рівноважного обсягу ВВП на 20 одиниць: з 160 до 180.

Окрім рецесійного розриву, в економіці може мати місце інфляційний розрив, коли сукупні витрати перевищують ту величину, яка відповідає умовам повної зайнятості.

Інфляційний розрив – це величина, на яку сукупні витрати повинні зменшитись, щоб забезпечити безінфляційний рівноважний ВВП за умов повної зайнятості. (На малюнку лінія сукупних витрат зміститься вниз).

Коли економіка досягла повної зайнятості за менших сукупних витрат, вона не може негайно відповісти на збільшення цих витрат відповідним реальним збільшенням обсягів виробництва. Тому єдиним природним наслідком в цьому випадку є зростання цін, і збільшення не реального, а номінального ВВП за рахунок інфляції. Таким чином, щоб забезпечити безінфляційний рівноважний обсяг ВВП в умовах повної зайнятості ресурсів, необхідно ліквідувати інфляційний розрив.

V. Зовнішня торгівля і рівноважний ВВП

До цього часу ми розглядали приватну економіку закритого типу і в сукупні витрати включали два елементи: споживчі товари та валові інвестиції. Але в реальній економіці має місце зовнішня торгівля, тобто експорт і імпорт. Тому для визначення справжньої величини внутрішніх витрат будь-якої країни необхідно збільшити їх на вартість експорту і зменшити на вартість імпорту. Це означає, що у відкритій економіці формула сукупних витрат має вигляд: $S + I_v + (E - I)$. Якщо врахувати, що різниця між експортом і імпортом являє собою чистий експорт, то формула сукупних витрат буде мати вигляд: $S + I_v + CE$.

Якщо чистий експорт є позитивним, тобто експорт більше імпорту, то сукупні витрати збільшуються порівняно з витратами в закритій економіці, і лінія сукупних витрат зміститься вгору на величину чистого експорту. Рівноважний ВВП збільшиться, тому що точка перетину ліній сукупних витрат і бісектриси змістяться вгору. При цьому збільшення сукупних витрат за рахунок позитивного чистого експорту впливає на ВВП мультиплікативно, тобто приріст рівноважного обсягу ВВП дорівнює добутку чистого експорту на мультиплікатор.

Якщо чистий експорт є від'ємним (експорт менший за імпорт), то сукупні витрати зменшуються на величину від'ємного чистого експорту. Рівноважний ВВП зменшується, тому що точка перетину ліній сукупних витрат і бісектриса змістяться вниз. При цьому також діє принцип мультиплікатора.

Наслідки впливу збільшення чи зменшення чистого експорту на економіку залежать від того, в якому стані знаходиться економіка. Якщо економіка перебуває в умовах повної зайнятості, то збільшення сукупних витрат за рахунок чистого експорту створює інфляційний розрив, тобто викличе лише зростання номінального ВВП. Якщо ж вона знаходиться в умовах неповної зайнятості, то збільшення сукупних витрат за рахунок чистого експорту призведе до збільшення як номінального, так і реального ВВП.

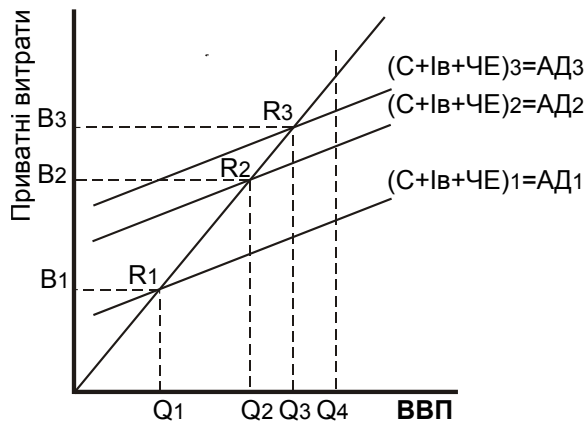
VI. Рівноважний ВВП з урахуванням цінового чинника

При попередньому розгляді рівноважного ВВП ми виходили з умов, що ціни незмінні та не впливають на рівноважний ВВП. Таке явище має місце, якщо економіка функціонує на кейнсіанському відрізку кривої сукупної пропозиції, що свідчить про неповну зайнятність ресурсів. За цих умов фірми можуть збільшувати обсяги виробництва і не виникають об'єктивні чинники, які обумовлюють зростання цін.

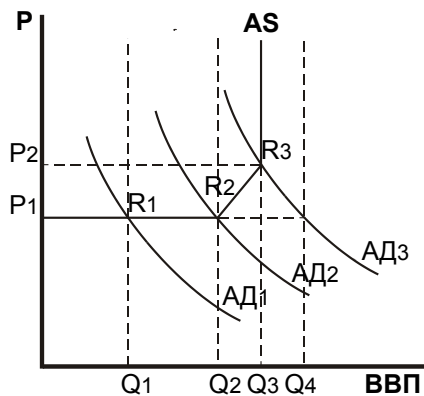
Такий висновок можна підтвердити за допомогою графіків, якщо об'єднати дві моделі встановлення рівноважного ВВП “витрати – випуск” і “сукупний попит – сукупна пропозиція”. $(C+I_v+ЧЕ)=AD$

З графіка видно, що в межах кейнсіанського відрізка кривої AS збільшенню сукупного попиту на величину відрізка Q_1Q_2 відповідає збільшення витрат на величину відрізка V_1V_2 . Крива попиту зміститься праворуч, а лінія сукупних витрат вгору. При цьому ціни залишились без змін, а рівноважний обсяг ВВП в обох моделях збільшився на відрізок Q_1Q_2 . Оскільки ціни стабільні, то збільшення сукупних витрат і відповідно сукупного попиту викличе зростання як номінального, так і реального ВВП. Причому мультиплікатор діє на повну потужність.

В реальності економіка може функціонувати і в умовах переходу від неповної до повної зайнятості, а також і в умовах повної зайнятості, тобто на проміжному і вертикальному відрізках кривої AS.



а) Кейнсіанська модель "витрати-випуск"



а) модель "сукупний попит - сукупна пропозиція"

Якщо має місце збільшення сукупного попиту на проміжному відрізку, то крива сукупного попиту переміститься праворуч (з AD_2 до AD_3) і перетнеться в точці R_3 . Лінія сукупних витрат зміститься вгору і перетнеться з бісектрисою в точці R_3 . Відбудуться відповідні зміни рівноважного ВВП і рівня цін. Але якщо економіка почала рухатись до стану повної зайнятості, то реальний ВВП буде збільшуватись не так інтенсивно, як раніше. Певна частка приросту сукупного попиту не збільшує реальний ВВП, а поглинається ростом цін, тобто інфляцією. При однаковому збільшенні сукупного попиту на кейнсіанському і проміжному відрізках рівноважний реальний ВВП зросте неоднаково. На малюнку видно, що відрізок $Q_1Q_2 >$ відрізка Q_2Q_3 . Таке зменшення приросту ВВП відбувається за рахунок зростання цін. Приріст реальних сукупних витрат також зменшиться $V_2V_3 < V_1V_2$. У зв'язку з цим на вісі ВВП реальний ВВП дорівнює точці Q_3 , а не точці Q_4 . Точка Q_4 відображує величину номінального ВВП.

Що стосується класичного (вертикального) відрізка кривої сукупної пропозиції, то коли економіка знаходиться в стані повної зайнятості ресурсів, будь-яке збільшення сукупного попиту (сукупних витрат) має виключно інфляційний характер, породжує інфляцію попиту і викликає зростання лише номінального ВВП, а мультиплікатор реальної дії дорівнює нулю.

Тема 8. ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

ЗМІСТ

1. Дискреційна фіскальна політика і вплив державних закупівель на рівноважний ВВП.
2. Оподаткування і його вплив на рівноважний ВВП. Мультиплікатор збалансованого бюджету.
3. Недискреційна фіскальна політика вмонтованої стабільності.
4. Фіскальна політика, спрямована на пропозицію.
5. Фіскальна політика та державний бюджет. Проблеми здійснення фіскальної політики.

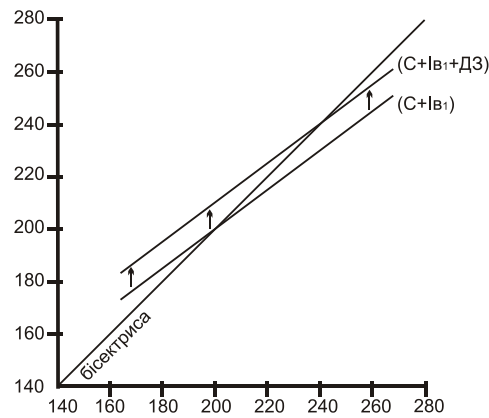
1. Дискреційна фіскальна політика і вплив державних закупок на рівноважний ВВП

Сучасна економіка є змішаною економікою, це означає, що не лише приватні суб'єкти, а й держава певною мірою бере участь у формуванні сукупних витрат і таким чином впливає на рівень ВВП. Цю роль вона може виконувати методами **фіскальної політики**, під якою розуміють сукупність фінансових заходів держави щодо регулювання витрат і доходів бюджету, а також запозичень з метою розв'язання відповідних завдань соціально-економічного розвитку країни. Існує два види фіскальної політики: дискреційна та недискреційна (політика вмонтованої стабільності).

Під **дискреційною** фіскальною політикою розуміють цілеспрямовану маніпуляцію державними витратами і податками, а також запозиченнями з боку влади з метою зміни реального обсягу національного виробництва і зайнятості, контролю над інфляцією і забезпечення економічного зростання.

Державні закупівлі (ДЗ) є складовою частиною витрат в економіці і тому при визначенні ВВП їх обсяг додають до обсягу приватних витрат. Внаслідок цього нова величина сукупних витрат (приватних плюс державних) зростає. При цьому здійснення державних закупівель відбувається в межах існуючого рівня податків, тобто не супроводжується їх підвищенням. Приріст сукупних витрат за рахунок включення до їх складу державних закупівель викликає зростання рівноважного ВВП (на графіку поява державних закупівель зміщує лінію сукупних витрат вгору (Мал.7.1)), при цьому вплив державних витрат на рівноважний ВВП має мультиплікативний характер.

Якщо має місце скорочення державних закупок, то сукупні витрати зменшуються (лінія сукупних витрат зміщується вниз) і це призводить до зниження рівноважного ВВП.



2. Оподаткування: його вплив на рівноважний ВВП. Мультиплікатор збалансованого бюджету

Вплив податків на рівноважний ВВП більш складний. По-перше, введений податок зменшить особистий дохід після сплати податків. Його зменшення викличе зниження як споживання, так і заощаджень. При чому це зниження відбудеться в пропорції, яка витікає з граничної схильності до споживання та заощаджень. Якщо $GCS = 3/4$, а $GSZ = 1/4$, то це означає, що споживчі витрати скорочуються на величину, яка дорівнює $3/4$ введеного податку, а заощадження – на величину $1/4$ податку.

По-друге, зменшення споживчих витрат викличе зменшення сукупних витрат. Внаслідок цього лінія сукупних витрат зміститься вниз, що обумовить мультиплікативну зміну (зменшення) рівноважного ВВП.

У випадку зниження рівня податків, наслідки будуть обернено аналогічними. Таким чином, збільшення державних витрат викликає зростання рівня рівноважного ВВП, а скорочення цих витрат веде до зниження його розміру. Навпаки, збільшення податків викликає зменшення, а скорочення податків – збільшення рівноважного ВВП.

Але виникає питання: як змінюється рівноважний ВВП за умов, коли приріст (зменшення) державних закупівель дорівнює приросту (зменшенню) податкових надходжень?

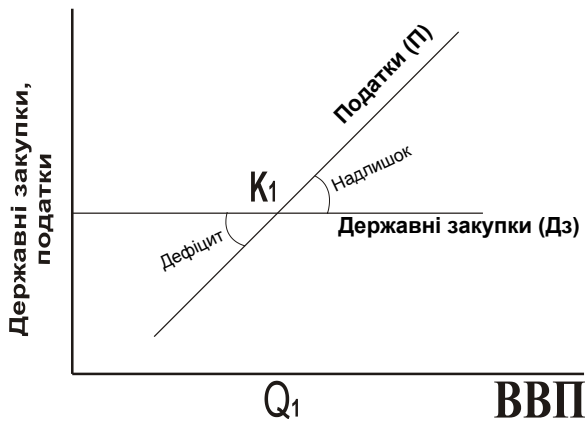
За цих умов, збільшення державних закупок і податків на однакову величину призведе до збільшення рівноважного ВВП на таку ж величину. А однакове зменшення державних закупівель і податків викличе зменшення рівноважного ВВП на таку ж величину. Цей ефект назвали **мультиплікатором збалансованого бюджету**.

Будь-яка зміна державних закупівель прямо впливає на сукупні витрати. Якщо, наприклад, державні закупівлі збільшуються на 20 грошових одиниць, то сукупні витрати збільшуються на цю повну суму. Якщо ж податки зросли на 20 грошових одиниць, то сукупні витрати зменшаться тільки на величину податку, помноженого на граничну схильність до споживання (GCS). Якщо $GCS = 3/4$, то сукупні витрати зменшаться на $20 \times 3/4 = 15$ грошових одиниць. Загальний результат: чисте збільшення сукупних витрат на 5 грошових одиниць, при мультиплікаторі $= 4$, призведе

до зростання ВВП на 20 грошових одиниць. Це збільшення ВВП на 20 одиниць дорівнює розміру первісного приросту державних витрат і податків. Тобто мультиплікатор збалансованого бюджету дорівнює одиниці.

3. Недискреційна фіскальна політика вмонтованої стабільності

При аналізі дискреційної фіскальної політики податки розглядалися автономно від ВВП, тобто як величина постійна при різних рівнях ВВП, що відповідає умовам регресивної податкової системи, згідно з якою величина податків не залежить від рівня доходів. Але насправді більшість країн світу застосовують прогресивні або пропорційні податкові ставки, відповідно до яких величина податкових надходжень до бюджету змінюється в прямій залежності від рівня доходів, тобто від рівня ВВП.



На малюнку 7.2 горизонтальна лінія ДЗ відображує незалежність державних закупок від ВВП, а лінія П – зростання податкових надходжень у міру збільшення ВВП. Співвідношення цих ліній за різних рівнів ВВП спричиняє неоднаковий стан бюджету. Перетин ліній П і ДЗ у точці K_1 свідчить про збалансованість бюджету, тобто має місце рівність податків і державних закупівель при величині $ВВП = Q_1$.

В міру зростання ВВП, податкові надходження до бюджету автоматично збільшуються. В результаті, з одного боку утворюється надлишок бюджету, а з іншого – зростання податків відображає збільшення вилучень з потоку “доходи – витрати”, що справляє стримуючий вплив на економіку. І навпаки, коли ВВП зменшується під час спаду виробництва, податкові надходження автоматично скорочуються, з’являється дефіцит бюджету, а вилучення з потоку “доходи – витрати” зменшуються, що має стимулюючий вплив на економіку.

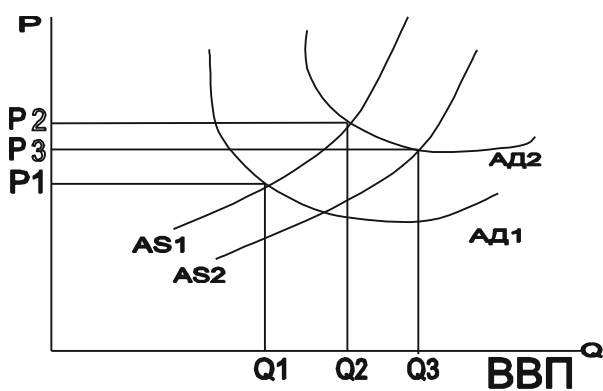
Таким чином, в умовах нерегресивної податкової системи податки мають здатність збільшуватись або зменшуватись відповідно до потреб стабілізації економіки. Завдяки цьому, вони створюють певний ефект стабільності. При цьому збільшення або зменшення податкових надходжень здійснюється автоматично, завдяки тому, що в потік “доходи – витрати” вмонтована відповідна система, яка забезпечує необхідний автоматизм.

Але вплив вмонтованих стабілізаторів на ВВП не є достатнім для подолання економічних коливань, тому для повної стабілізації ВВП дія вмонтованих стабілізаторів повинна доповнюватись заходами дискреційної фінансової політики.

4. Фінансова політика, спрямована на пропозицію

Згідно кейнсіанської теорії зайнятості, об'єктом фінансових заходів держави повинен бути сукупний попит. Впливаючи за допомогою державних закупок на сукупний попит, фінансова політика, в залежності від стану економіки, стимулює або стримує економічний розвиток. Але заходами фінансової політики можна впливати не лише на попит, а й на пропозицію.

Вплив фінансової політики на сукупну пропозицію досягається за допомогою податків.



На малюнку криві AD_1 і AS_1 характеризують відповідно сукупний попит і сукупну пропозицію до початку застосування стимулюючої фінансової політики. Даній ситуації відповідає певний рівень рівноважного ВВП (Q_1) і цін (P_1).

Тепер припустимо, що застосовується стимулююча фінансова політика у вигляді зменшення податкових ставок. Цей захід, перш за все, вплине на сукупний попит, викличе його збільшення, внаслідок чого крива сукупного попиту зміститься вправо з AD_1 до AD_2 . Це переміщення збільшить величину рівноважного ВВП з точки Q_1 до точки Q_2 і одночасно підвищить рівноважну ціну з P_1 до P_2 , тобто викличе інфляцію.

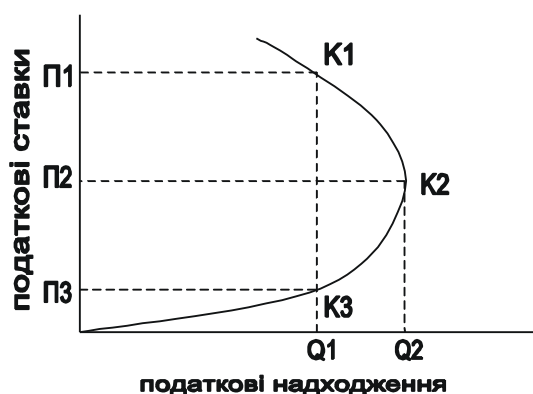
Але зазначена фінансова політика вплине також на пропозицію. Перш за все зниження податків підвищить рівень доходу після сплати податків і в зв'язку з цим збільшаться заощадження домогосподарств. Крім того, скорочення податків на прибуток фірм збільшить прибутковість інвестицій і, таким чином, попит на них. Тобто, зменшення податків збільшить величину заощаджень і інвестицій, і буде створена матеріальна основа для економічного зростання.

Водночас зменшення податків посилить стимул до праці. Перелічені чинники можуть збільшити сукупну пропозицію і крива сукупної пропозиції переміститься вправо з AS_1 до AS_2 .

В результаті відбудеться подальше зростання рівноважного ВВП з точки Q_2 до точки Q_3 і буде мати місце зниження рівноважного рівня цін з P_2 до P_3 , тобто виникне дефляція.

Прихильники теорії економіки пропозиції вважають, що зниження податків не завжди призводить до скорочення податкових надходжень. На їхню думку, за певних умов зменшення рівня податків до певної межі може викликати збільшення ВВП як податкової бази і тим самим забезпечити навіть зростання податкових надходжень, незважаючи на зниження податкових ставок.

Ідея про те, що нижчі ставки податків можуть не тільки не зменшувати, а навіть збільшувати податкові надходження, одержала назву кривої Лаффера.



Коли діючі податкові ставки (P_1) перевищують оптимальний рівень, то вони стримують виробництво, не стимулюють збільшення податкової бази до такого рівня, за якого забезпечувався б максимум податкових надходжень. Якщо рівень податкових ставок знизиться до рівня P_2 , то це справить позитивний вплив на економіку. Нижчі ставки податків створюють стимул для заощаджень, інвестицій, праці, що сприяє збільшенню обсягів виробництва та розширенню податкової бази.

Причому податкова база збільшується швидше, ніж зменшується рівень податкових ставок. Внаслідок цього податкові надходження зростають, і в точці Q_2 вони досягають свого максимуму.

5. Фіскальна політика та державний бюджет.

Проблеми здійснення фіскальної політики

Залежно від фази економічного циклу, тобто від стану економіки, фіскальна політика може бути стимулюючою або стримуючою. Під час спаду, депресії, безробіття застосовується стимулююча фіскальна політика, яка використовує такі інструменти: 1) збільшення державних витрат; 2) зменшення податків; 3) використання як першого, так і другого. Стимулююча фіскальна політика створює бюджетний дефіцит, або збільшує його.

Якщо в економіці має місце інфляція, обумовлена надлишковим попитом, то застосовується стримуюча фіскальна політика, яка використовує такі інструменти: 1) скорочення державних витрат; 2) підвищення податків; 3) використання як першого так і другого. Стримуюча фіскальна політика створює бюджетний надлишок, або скорочення бюджетного дефіциту.

Таким чином, фіскальна політика є, з одного боку, ефективним інструментом стабілізації економіки, усунення безробіття та стримання інфляції, а з іншого – вона може викликати бюджетний дефіцит, державну заборгованість та інфляцію.

В сучасних умовах головним для фіскальної політики є не збалансування бюджету, а стабілізуючий вплив на економіку, застосування державних заходів, щоб своєчасно запобігати виникненню негативних явищ, пов'язаних з циклічними коливаннями.

Але потрібно пам'ятати, що якщо державний борг досягає великих розмірів, це породжує два негативних ефекти. По-перше, перетворює витрати, пов'язані з обслуговуванням державного боргу, тобто з оплатою відсотків по заборгованості, в одну із головних статей витратної частини бюджету. По-друге, виникає недовіра до платоспроможності держави, що породжує труднощі в отриманні кредитів та фінансової допомоги.

Проведення ефективної фіскальної політики пов'язане з низкою проблем:

1. Проблема часу: а) складність своєчасного визначення початку кризи чи зростання;

б) адміністративні затримки, тобто час необхідний для проходження заходів фіскальної політики через законодавчі органи. За цей час економічна ситуація може змінитися;

в) функціональне запізнення – між прийняттям фіскальних заходів законодавчими органами і часом, коли ці заходи почнуть впливати на економічну ситуацію.

2. Політичні проблеми: а) економічна стабільність не є єдиною метою влади, вона повинна вирішувати й інші проблеми (наприклад, виробництво суспільних товарів);

б) стимулюючі заходи є дуже популярними у виборців, тому представники влади в здійсненні фіскальної політики напередодні виборів керуються не інтересами економіки, а бажанням бути переобраними на наступний термін.

3. Ефект витискання: сутність його в тому, що стимулююча фіскальна політика веде до підвищення процентних ставок і відповідно до скорочення інвестиційних витрат, і в кінцевому підсумку – до скорочення виробництва.

4. Інфляція: коли економіка наближається до стану повної зайнятості, частина впливу стимулюючої фіскальної політики проявляється в зростанні інфляції, а не в зростанні реального виробництва і зайнятості.

5. Фіскальна політика може бути неефективною, або невідповідною внаслідок непередбачених подій у світовій економіці, перш за все, так званих

міжнародних шоків сукупного попиту, які можуть скоротити вітчизняний ВВП і знецінити заходи фіскальної політики. Крім того, фіскальна політика може пришвидшити появу змін валютного курсу, що послабить її ефект.

Тема 9. КОРИСНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО БЛАГА. ЕКОНОМІЧНИЙ ВИБІР

ЗМІСТ

1. Три пояснення закону попиту.
2. Вибір споживачів, правило максимізації корисності.
3. Вартість часу в споживанні.
4. Бюджетна пряма споживача.
5. Крива байдужості. Карта кривих байдужості.
6. Рівноважний стан споживача.

1. Три пояснення закону попиту

Ефект доходу – це вплив зміни ціни продукту на реальний дохід споживача, а отже – і на величину попиту на цей продукт. Якщо ціни даного продукту знижуються, то реальний дохід, тобто купівельна спроможність покупця, зростає, і попит збільшується. Наприклад, за сталого грошового доходу у 50грн. за тиждень покупець може купити 5кг м'яса за ціною 10 гривень за 1 кг. Проте, якщо ціна м'яса знизиться до 5грн, то щотижня вивільняються 25грн., для збільшення попиту як на цей, так і на інші товари. Таке явище назвали ефектом доходу.

Ефект заміщення. Якщо ціна на даний продукт збільшується, то він стає дорожчим відносно інших товарів-замінників. Споживачі зменшують попит на цей продукт, замінюючи його іншим. Якщо м'ясо стає дорожчим, то споживачі будуть менше споживати м'яса і більше риби.

Поєднання ефектів доходу та заміни зумовлюють спадний характер кривої попиту: спроможність і готовність споживача купити більше продукту за низькою ціною, ніж за високою.

Третє пояснення закону попиту обумовлене дією закону спадної граничної корисності. Корисність товару або послуг – це задоволення або насолода, яку отримують від їх споживання. Корисність є суб'єктивним поняттям. Корисність конкретного продукту може бути дуже різною для різних осіб. Оскільки корисність суб'єктивна, її важко виміряти кількісно. З метою унаочнення і кращого пояснення поведінки споживача застосовують умовну одиницю виміру корисності, яку назвали «утиль».

Щоб використати категорію “корисність” в теорії попиту, необхідно чітко розрізняти загальну корисність і граничну корисність. **Загальна корисність** – це сумарна величина задоволення чи насолоди, яку отримує особа від споживання деякої конкретної кількості продукту, скажімо 3-х

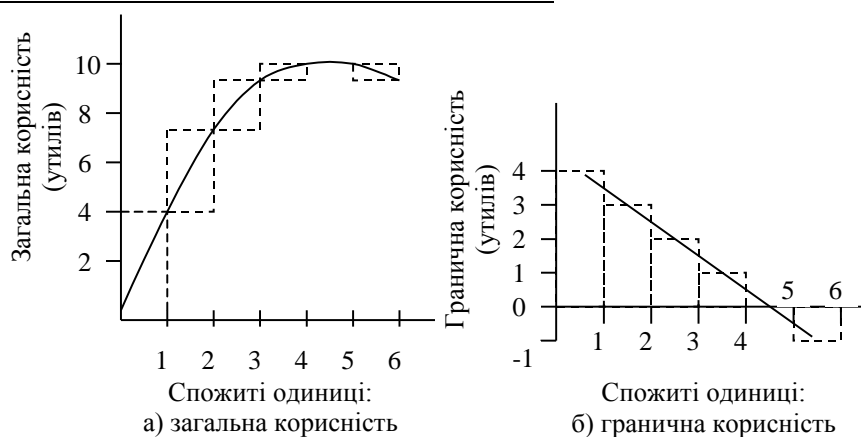
одиниць товару або послуг. **Гранична корисність** – це додаткове задоволення, яке споживач отримує від додаткової одиниці цього продукту. Точніше, гранична корисність – це зміна загальної корисності внаслідок споживання однієї додаткової одиниці продукту.

Коли економісти досліджували корисність, вони сформулювали закон спадної граничної корисності. Цей закон стверджує, що величина граничної корисності зменшується зі збільшенням споживання особою певного товару.

Загальну і граничну корисність можна проілюструвати за допомогою цифр і графіку.

Таблиця 2-1.

Кількість спожитого товару	Загальна корисність	Гранична корисність
0	0	—
1	4	4
2	7	3
3	9	2
4	10	1
5	10	0
6	9	-1



Графік 2-1

Таблиця та графіки розкривають зв'язок між загальною та граничною корисністю. На графіку (а) видно, що для перших 4-х одиниць загальна корисність зростає, але спадним темпом. Загальна корисність досягає максимуму за п'ятої одиниці і далі знижується. Це пов'язано з дією закону спадної граничної корисності. Як видно з графіка (б) гранична корисність для перших 4-х одиниць додатна, але зменшується. Для п'ятої одиниці гранична корисність дорівнює нулю. Для шостої одиниці гранична корисність стає від'ємною.

Закон спадної граничної корисності пояснює спадний характер кривої попиту на конкретний товар. Якщо кожна наступна одиниця продукту

приносить щораз меншу граничну корисність, то споживач буде купувати додаткові одиниці продукту лише при зниженні їх ціни.

Величина, на яку зі збільшенням кількості спожитих одиниць продукту знижується гранична корисність, визначатиме його еластичність попиту за ціною. За інших рівних умов, якщо гранична корисність різко знижується зі споживанням наступних одиниць, то попит буде нееластичним. Повільне зниження граничної корисності зі збільшенням обсягу споживання продукту передбачає еластичний попит.

2. Вибір споживачів. Правило максимізації корисності

Явище спадної граничної корисності не лише обґрунтовує закон попиту, але й пояснює, як споживачам варто розподіляти свої грошові доходи між товарами і послугами, які вони купують.

Поведінка типового споживача визначається такими чинниками. По-перше, споживач є раціональною, розумною людиною, яка намагається використати свій грошовий дохід так, щоб отримати максимальну загальну корисність.

По-друге, споживач має чітке уявлення про граничну корисність різних продуктів, що їх може купити.

По-третє, оскільки споживач постачає діловим підприємствам обмежену кількість людських та матеріальних ресурсів, грошові доходи його також обмежені.

В четвертих, оскільки всі товари та послуги мають свою ціну, а дохід споживача обмежений, він може придбати лише обмежену кількість товарів та послуг. Споживач повинен вибирати між альтернативними продуктами, щоб за обмеженого доходу отримати найліпший, з його точки зору, набір товарів і послуг.

Правило максимізації корисності. Для максимізації задоволення, грошовий дохід споживача слід розподілити так, щоб остання гривня, витрачена на кожний продукт, приносила однакову додаткову (граничну) корисність. За цієї умови споживач перебуватиме у стані рівноваги. Будь яка зміна у наборі куплених товарів, при умові незмінності смаків, доходу і цін, призведе до зменшення загальної корисності.

Умовний приклад. Припустимо, що споживач на свій особистий дохід, що дорівнює десять гривень, має намір придбати два товари: товар А - по ціні одна гривня і товар Б - за ціною дві гривні.

Гранична корисність цих товарів і гранична корисність в розрахунку на одну гривню наведені в таблиці.

Таблиця 2-2

Одиниці товару	Товар А: ціна = 1грн.		Товар Б: ціна = 2грн.	
	Гранична корисність (утилів)	Гранична корисність на 1 грн. (MU:ціна)	Гранична корисність (утилів)	Гранична корисність на 1 грн. (MU:ціна)
Перша	10	10	24	12
Друга	8	8	20	10
Третя	7	7	18	9
Четверта	6	6	16	8
П'ята	5	5	12	6
Шоста	4	4	6	3
Сьома	3	3	4	2

Раціональний споживач повинен порівнювати граничну корисність від кожного продукту з граничними витратами на нього (тобто з ціною продукту).

Із таблиці видно, що споживач повинен витратити перш за все дві гривні на першу одиницю продукту Б, оскільки його гранична корисність у розрахунку на гривню найбільша і становить 12 утилів. Далі споживачу байдуже, що купувати – другу одиницю продукту Б чи першу одиницю продукту А, оскільки гранична корисність в обох випадках становить 10 утилів на 1 гривню. Тому споживач купує і те, й інше. При цьому його витрати становлять 5грн. із 10. Далі споживач повинен витратити дві гривні на третю одиницю продукту Б, оскільки гранична корисність у розрахунку на одну гривню становить 9 утилів. Три гривні, що залишились, споживач використає для покупки 4-ої одиниці продукту Б і другої одиниці продукту А. Гранична корисність у розрахунку на одну гривню становить тепер 8 утилів для останньої гривні, витраченої на кожен із продуктів, а грошовий дохід споживача повністю витрачено $(2 \times 1 \text{ грн}) + (4 \times 2 \text{ грн}) = 10$.

Таким чином комбінація товарів, яка максимізує корисність, що досяжна для споживача, становить дві одиниці товару А і чотири одиниці товару Б. Загальна корисність буде становити 96 утилів (18 утилів від 2-х одиниць продукту А + 78 утилів від 4-х одиниць продукту Б). Всі інші комбінації продуктів А і Б, які доступні споживачам з доходом 10 грн., принесуть йому меншу загальну корисність.

Правило максимізації корисності можливо виразити в алгебраїчній формі.

$$\frac{MU \text{ продукту } A}{P \text{ продукту } A} = \frac{MU \text{ продукту } B}{P \text{ продукту } B}$$

Де, MU – гранична корисність, P – ціна.

У нашому прикладі з таблиці комбінація з двох одиниць товару А і 4-х одиниць товару Б задовольняє зазначені умові, оскільки $8/1=16/2$ і при цьому 10 грн. доходу споживачем витрачено повністю.

3. Вартість часу в споживанні

Теорію поведінки споживача розроблено таким чином, щоб врахувати економічну цінність часу. Будь-яка діяльність, як споживацька так і виробнича, потребують часу, а час є цінним економічним ресурсом. Витрачаючи час на споживання або дозвілля, людина несе збитки від того, що вона не використовує години часу для виробничої діяльності, щоб заробити гроші. У зв'язку з цим, «повна ціна» споживчих товарів повинна включати не лише ринкову ціну, а й вартість часу, необхідного для споживання.

Наприклад, ринкова ціна гри у теніс протягом 3-х годин коштує 8 гривень, а відвідування концерту протягом 1,5 години - 10 гривень, і якщо за годину ви заробляєте 4 гривні, то «повна ціна» гри у теніс становить 20 гривень ($4\text{грн.} \times 3 + 8\text{грн.} = 20\text{грн.}$), а повна ціна концерту – 16 гривень ($4\text{грн.} \times 1,5 + 10\text{грн.} = 16\text{грн.}$).

Якщо тепер припустити, що граничні корисності гри у теніс та концерту однакові, то, згідно з традиційною теорією, споживачеві варто було б грати більше у теніс, ніж відвідувати концерти, оскільки ринкова ціна першого (8грн.) менша, ніж другого (10грн.). Проте, якщо врахувати і час, то ситуація змінюється на протилежну. Тепер дорожчою вже є гра у теніс (20грн.), а не концерт (16грн.). Отже, розумний споживач буде відвідувати концерти, а не грати у теніс.

Якщо врахувати цінність часу, то можна пояснити, чому керівники корпорацій, час яких є дуже цінним, літають літаком а некваліфіковані робітники використовують для поїздки з одного місця в інше автобус.

З врахуванням вартості часу стає зрозумілим, чому в тих країнах, де висока продуктивність праці і висока вартість часу (заробітки), спостерігається надзвичайна економність у використанні часу, і така економіка багата товарами, але бідна часом. І навпаки, в тих країнах, де низькі заробітки, низька продуктивність праці, багато вільного часу і мало товарів.

4. Бюджетна пряма споживача

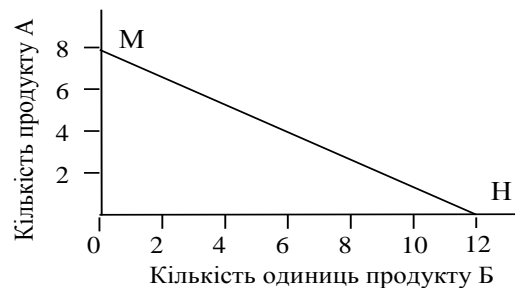
Бюджетна пряма показує різні комбінації двох продуктів, які досяжні, тобто може купити споживач за незмінного грошового доходу.

Якщо ціна продукту А становить 1,5 грн., а продукту Б - 1грн., тоді за доходу 12 грн., споживач може купити всі комбінації продукту, показані у таблиці.

Таблиця 2-3.

Одиниці продукту А (ціна 1,5грн.)	Одиниці продукту Б (ціна 1,0грн.)	Сукупні видатки (грн.)
8	0	12 (=12+0)
6	3	12 (=9+3)
4	6	12 (=6+6)
2	9	12 (=3+9)
0	12	12 (=0+12)

Використовуючи дані таблиці побудуємо бюджетну криву споживача (МН).



Графік 2-2

Необхідно звернути увагу на два крайні випадки. В одному із них споживач може витратити весь свій дохід на купівлю товару А, і в нього не залишається грошей на купівлю жодної одиниці продукту Б (точка М). В другому – він може витратити весь дохід на купівлю продукту Б (точка Н).

Між цими крайніми точками можлива безліч комбінацій покупки двох продуктів в межах доходу споживача. Бюджетна пряма - це межа купівельної спроможності споживача. Будь яка комбінація за межами прямої недосяжна для нього. Нахил бюджетної лінії визначається відношенням ціни продукту Б до ціни продукту А. В нашому прикладі величина нахилу становить $P_B/P_A=1/1,5=2/3$. Це означає, що при переміщенні вниз по бюджетній прямій треба відмовитися від 2-х одиниць товару А (по ціні 1,5грн.), щоб отримати три одиниці продукту Б (по ціні 1грн.). Звідси і нахил $2/3$.

Положення бюджетної прямої змінюється: по-перше, в залежності від зміни доходу. Збільшення доходу переміщуватиме пряму вправо, зменшення переміщує її вліво; по-друге, від зміни ціни продукту. Якщо ціни обох продуктів зменшуються, то це є еквівалентним збільшенню реального доходу і пряма переміщується праворуч, і навпаки, якщо ціни збільшуються, то пряма переміщується ліворуч. Зміна ціни одного із продуктів призведе до переміщення відповідного кінця бюджетної прямої.

5. Крива байдужості. Карта кривих байдужості

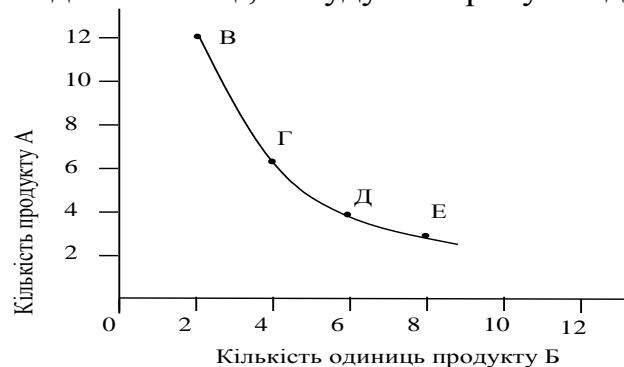
Крива байдужості показує усі можливі комбінації продуктів А і Б, які дають споживачеві однаковий загальний рівень корисності.

Для побудови кривої байдужості використаємо умовний приклад шкали байдужості.

Таблиця 3. Шкала байдужості.

Комбінації	Кількість одиниць продукту А	Кількість одиниць продукту Б
В	12	2
Г	6	4
Д	4	6
Е	3	8

Використовуючи дані таблиці, побудуємо криву байдужості споживача.



Графік 2-3

Кожна точка на кривій байдужості відповідає деякій комбінації продуктів А і Б, які однаково задовольняють потреби споживача, мають однаковий рівень загальної корисності; тобто споживачеві байдуже яка комбінація продуктів йому дістанеться.

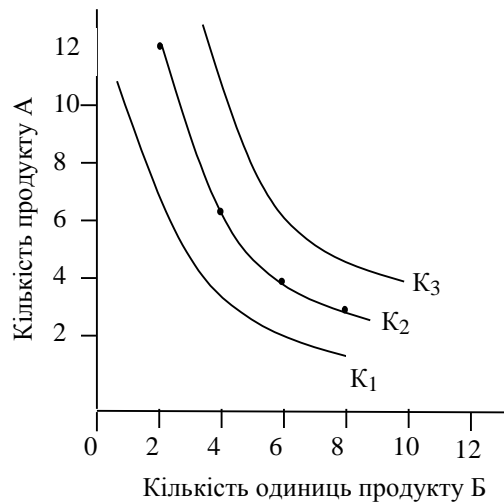
Крива байдужості має такі властивості:

1. Крива байдужості є спадною. Оскільки загальна корисність у будь-якій точці кривої однакова, то збільшення одиниць продукту Б зумовлює зменшення одиниць продукту А. Тобто кількість продуктів А і Б перебувають в оберненій залежності, а крива, яка відображає обернену залежність змінних, є спадною.

2. Крива байдужості є вгнутою, якщо дивитись з початку координат. Це значить, що нахил кривої зменшується, а крива стає пологішою, коли переміщується вниз від точки В до Г, потім до Д і так далі. Нахил показує, якою мірою споживач замінює один продукт іншим. Зменшення нахилу кривої байдужості означає, що готовність споживача замінювати продукт А продуктом Б зменшується з переміщенням вниз по кривій. Це пов'язано з тим, що зі збільшенням кількості продукту Б гранична корисність додаткових одиниць продукту Б зменшується, а зі зменшенням кількості одиниць продукту А його гранична корисність збільшується.

Для аналізу поведінки споживача корисно використовувати не одну, а цілу низку кривих байдужості, або карту кривих байдужості.

На графіку карту кривих байдужості можна відобразити наступним чином.



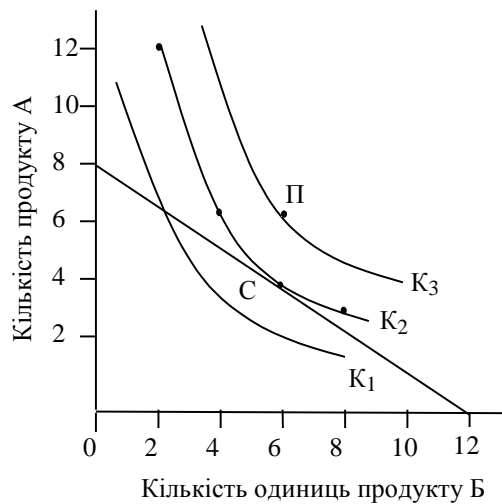
Графік 2-4

Кожна крива відображає інший рівень корисності. Крива, яка розміщена праворуч від нашої початкової кривої (K_2), відповідає комбінаціям продуктів А і Б, які мають більшу корисність, ніж K_3 . Кожна крива ліворуч від K_2 відображає меншу загальну корисність, ніж K_2 . Чим далі від початку координат розміщена кожна наступна крива байдужості, тим вищому рівневі корисності вона відповідає.

6. Рівноважний стан споживача

Рівноважний стан споживача можна визначити через поєднання бюджетної прямої і карти кривих байдужості. Як було визначено раніше, бюджетна пряма показує всі комбінації продуктів А і Б, досяжні споживачеві за певного грошового доходу та цін. Серед досяжних споживачеві комбінацій він віддасть перевагу тим, які забезпечують найбільшу корисність. Така комбінація знаходиться на найвіддаленішій від початку координат, але досяжній для нього кривій байдужості.

Рівноважний стан споживача можна визначити за допомогою графіка. Якщо бюджетну пряму накласти на карту кривих байдужості, то в точці, в якій бюджетна лінія буде дотичною до кривої байдужості (K_2), і буде знаходитись рівновага споживача.



Графік 2-5 Рівноважний стан споживача

Рівноважний стан споживача досягається в точці С, в якій бюджетна пряма дотикається до найвищої з досяжних кривих байдужості K_2 . У цьому випадку споживач, що має дохід у 12грн., купить 4 одиниці продукту А за ціною 1,5грн. і 6 одиниць продукту Б за ціною 1грн. Споживачеві доступні і всі комбінації на кривій байдужості K_1 в межах бюджетної лінії, але вони принесуть меншу загальну корисність. Хоча точка П забезпечила б вищу корисність, ніж точка С, але вона є недосяжною для споживача, бо лежить вище бюджетної прямої.

Тема 10. ТЕОРІЯ ЕЛАСТИЧНОСТІ

ЗМІСТ

1. Цінова еластичність попиту.
2. Оцінка еластичності за середньою точкою. Еластичність за виторгом.
3. Фактори еластичності попиту.
4. Перехресна еластичність попиту і еластичність попиту за доходом.
5. Еластичність пропозиції.

1. Цінова еластичність попиту

За законом попиту, величина попиту змінюється обернено пропорційно до зміни ціни продукту. Проте ступінь реагування споживачів на зміну ціни може істотно відрізнятись, в залежності від продукту, а також від різних інтервалів ціни одного й того ж продукту. Чутливість попиту споживачів до зміни ціни продукту називають **еластичністю попиту за ціною**, або ціновою еластичністю попиту. Якщо навіть невеликі зміни ціни спричиняють значні зміни у кількості купленого товару, то попит на такі товари називають еластичним. А якщо істотні зміни ціни зумовлюють лише незначні зміни у кількості купленого товару, то попит називають нееластичним.

Ступінь еластичності попиту вимірюють за допомогою **коефіцієнта E_d** , який є відношенням відсотка зміни попиту до відсотка зміни ціни.

$E_d = (\text{Відсоток зміни величини попиту на продукт X}) / (\text{Відсоток зміни ціни продукту X})$.

Зміни у відсотках знаходяться як частка від ділення зміни ціни на початкову ціну і зміни величини попиту на початкову величину попиту. Отже, формула буде мати такий вигляд:

$$E_d = \frac{\Delta Q}{Q_1} : \frac{\Delta P}{P_1}$$

де ΔQ – зміна попиту; ΔP – зміна ціни; Q_1 – початкова величина попиту; P_1 – початкова ціна.

Внаслідок того, що ціна і величина попиту перебувають у оберненій залежності, коефіцієнт еластичності за ціною математично завжди матиме від’ємне значення. Для уникнення невизначеності економісти нехтують знаком “мінус” і просто визначають абсолютне значення коефіцієнта.

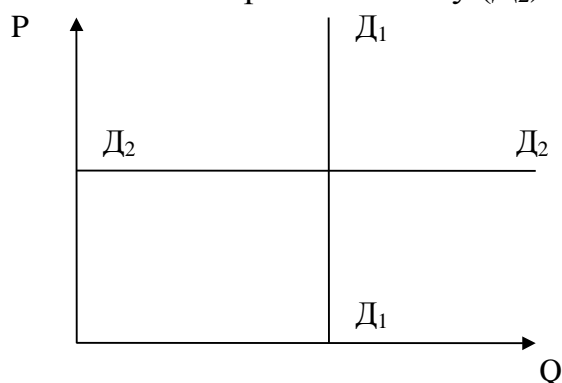
Коефіцієнт еластичності показує, на скільки відсотків зміниться попит при зміні ціни на один відсоток.

Попит є еластичним, якщо коефіцієнт $E_d > 1$; це означає, що зміна ціни на 1% спричиняє більшу ніж на 1% зміну величини попиту.

Попит є нееластичним, якщо коефіцієнт $E_d < 1$; це засвідчує, що зміна ціни на 1% спричиняє меншу ніж на 1% зміну величини попиту.

Якщо коефіцієнт $E_d = 1$, то таку еластичність називають одиничною еластичністю. В цьому випадку зміна ціни на 1% зумовлює зміну величини попиту також на 1%.

Можливі також і крайні випадки еластичності попиту: абсолютно нееластичний і абсолютно еластичний попит. Абсолютно нееластичний - це такий попит, коли його величина зовсім не реагує на будь-які зміни ціни. На графіку такий попит зображають вертикальною лінією (D_1). І навпаки, якщо величина попиту нескінченно еластична, то це означає, що найменші зміни у ціні спричиняють невизначено великі зміни у величині попиту, що відображається горизонтальною кривою попиту (D_2).



Абсолютно нееластичний і абсолютно еластичний попит.

Графік 1-1.

2. Оцінка еластичності за середньою точкою. Еластичність за виторгом

Як відомо, ціни можуть як зростати, так і знижуватися в певному інтервалі. Тому при обчисленні коефіцієнта еластичності попиту виникає проблема вибору бази для підрахунку відсоткових змін, що може вплинути на результати обчислення. Щоб уникнути розбіжностей, необхідно взяти за основу середній із можливих рівнів зміни цін і середній із можливих обсягів попиту. Тобто еластичність оцінюється у середній точці інтервалу цін. В даному випадку формула еластичності з урахуванням середньої точки має такий вигляд:

$$E_d = \frac{\Delta Q}{(Q_1 + Q_2)/2} : \frac{\Delta P}{(P_1 + P_2)/2} = \frac{\Delta Q * (P_1 + P_2)}{\Delta P * (Q_1 + Q_2)}$$

Найпростішим способом визначення еластичності попиту, еластичний попит чи нееластичний – це застосування оцінки за показником загального виторгу, тобто простежити, що станеться із виторгом (а з точки зору споживачів із сукупними видатками), коли ціна продукту змінюється.

Загальний виторг (валовий доход) – це добуток ціни на кількість ($P \times Q$).

Якщо попит нееластичний, то зниження ціни зменшує загальний виторг, а підвищення ціни збільшує виторг. Тобто ціна і виторг змінюються в одному напрямку.

Якщо попит еластичний, то зниження ціни збільшує виторг, а підвищення ціни його зменшує. Тобто ціни і виторг змінюються в протилежних напрямках.

У випадку одиничної еластичності попиту зниження або підвищення цін не викликає жодних змін в загальному виторгу.

3. Фактори еластичності попиту

Аналізуючи цінову еластичність попиту, потрібно з'ясувати, чому окремі товари характеризуються еластичним попитом, тоді як інші майже не реагують на ціни?

Найважливішими чинниками, які визначають еластичність попиту є:

1. Замінюваність. Чим більше добрих замінників даного продукту пропонується споживачеві, тим еластичнішим буде попит на нього.

Наприклад, якби завтра ціни на всі продукти харчування або взуття зросли на 100%, то не можна сподіватися, щоб люди нічого не їли і ходили б босоніж. Тому попит на продукти харчування і взуття нееластичний. З іншого боку, якщо збільшиться ціна на яловичину і на взуття з натуральної шкіри, то люди зможуть задовольнити свої потреби в м'ясі, купуючи баранину та птицю, а шкіряне взуття замінити на штучне. Тому яловичина і шкіряне взуття мають високу цінову еластичність.

2. Предмети першої потреби та предмети розкошу. Попит на предмети першої необхідності (щоденного вжитку), такі, як продукти харчування, паливо, взуття є нееластичним. Перелічені блага становлять основу життя, від них нелегко відмовитись, навіть якщо ціни зростають.

Наприклад, стале і значне підвищення цін на хліб в Україні не призвело до скорочення його споживання. І навпаки, предмети розкоші, без яких можна обійтися, якщо ціни на них зростають, мають еластичний попит.

3. Частка доходу, або економічна вага товару у бюджеті споживача. За інших рівних умов, чим більшу частку бюджету споживача становитиме ціна товару, тим вище буде еластичність попиту на нього. Зростання на 20% ціни олівців становить всього декілька копійок і не спричинить істотних змін у попиті споживача, а 20% зростання цін на автомобілі або квартири становить вагому частку річних доходів сімей, тому попит на них значно зменшиться.

4. Час. Час, протягом якого люди повинні зреагувати на зміни у цінах, також відіграє певну роль. Попит на продукт є еластичнішим у тривалому періоді часу, бо багато споживачів є людьми звички. Якщо ціна продукту зростає, то споживачам потрібен час, щоб знайти інші продукти як замітники, аби пристосувати свою поведінку до нових умов. У короткостроковому періоді реакція споживачів на зміну цін нееластична. Таким чином, підвищення цін у короткостроковому періоді для продавця може бути вигідним – зросте загальний виторг, а в довгостроковому періоді може призвести до фінансових труднощів.

4. Перехресна еластичність попиту і еластичність попиту за доходом

Як нам відомо, величина попиту на даний продукт залежить не лише від його ціни, але й від цін на інші взаємозамінювані і взаємодоповнювані товари.

Перехресна еластичність попиту дає змогу виміряти, наскільки чуттєвий споживчий попит одного продукту (скажімо, X) до зміни ціни деякого іншого продукту (скажімо, Y). Перехресна еластичність розраховується за формулою:

$E_{XY} = (\text{відсоток зміни попиту на продукт } X) / (\text{відсоток зміни ціни продукту } Y).$

Із формули видно, що перехресна еластичність попиту - це відсоткова зміна обсягу попиту на даний продукт при зміні ціни іншого продукту на 1%.

Якщо перехресна еластичність попиту достатня, тобто величина попиту на даний продукт X перебуває у прямій залежності від зміни ціни іншого продукту Y, то X і Y називаються взаємозамінюваними продуктами. Так, зростання ціни масла (Y) спонукатиме споживачів більше купувати маргарину X.

Якщо перехресна еластичність від'ємна, то це означає, що продукти X і Y є взаємодоповнюваними продуктами. Так, зростання ціни на програми (Y) зменшить кількість куплених комп'ютерів (X).

Якщо коефіцієнт перехресної еластичності нульовий або близький до нуля, то продукти не пов'язані між собою і є незалежними товарами.

Еластичність попиту за доходом дає змогу виміряти, наскільки чуттєвий споживацький попит на продукт при зміні доходу споживача.

Еластичність попиту за доходом розраховується за формулою:

$$E_i = (\text{відсоток зміни величини попиту}) / (\text{відсоток зміни доходу}).$$

Із формули видно, що еластичність попиту за доходом – це відсоткова зміна величини попиту на даний продукт при зміні доходу споживача на 1%.

До більшості товарів коефіцієнт еластичності за доходом буде додатнім. Ці товари називають нормальними товарами, або товарами вищої споживчої цінності.

Якщо коефіцієнт еластичності за доходом має від'ємне значення, то це вказує на товари нижчої споживчої цінності. Споживачі зменшують обсяг закупівель таких товарів, коли їх доходи зростають.

5. Еластичність пропозиції за ціною

Еластичність пропозиції за ціною має важливе значення для визначення реакції виробників на зміну цін на продукти.

Якщо виробники чутливі до зміни ціни, то пропозиція еластична. Якщо вони відносно нечутливі до зміни ціни, то пропозиція нееластична.

Рівень еластичності або нееластичності пропозиції обчислюється так само, як і еластичність попиту, за допомогою коефіцієнта еластичності пропозиції.

$$E_S = (\text{Відсоток зміни величини пропозиції продукту } X) / (\text{Відсоток зміни ціни продукту } X).$$

Із формули видно, що цінова еластичність пропозиції вимірюється відсотком зміни величини пропозиції внаслідок зміни ціни товару на 1%.

Оскільки ціна та величина пропозиції перебувають у прямій залежності, то коефіцієнт E_S завжди додатній.

Основний чинник еластичності пропозиції за ціною – це кількість часу, який має виробник, щоб зреагувати на конкретну зміну ціни товару.

Чим більше часу має виробник для пристосування до певної зміни ціни, тим більше зміниться обсяг продукції і тим більшою буде еластичність пропозиції. Час потрібен виробнику для переміщення ресурсів.

При аналізі впливу часу на еластичність пропозиції розрізняють три періоди: найкоротший (миттєвий) ринковий період, короткостроковий період і довгостроковий.

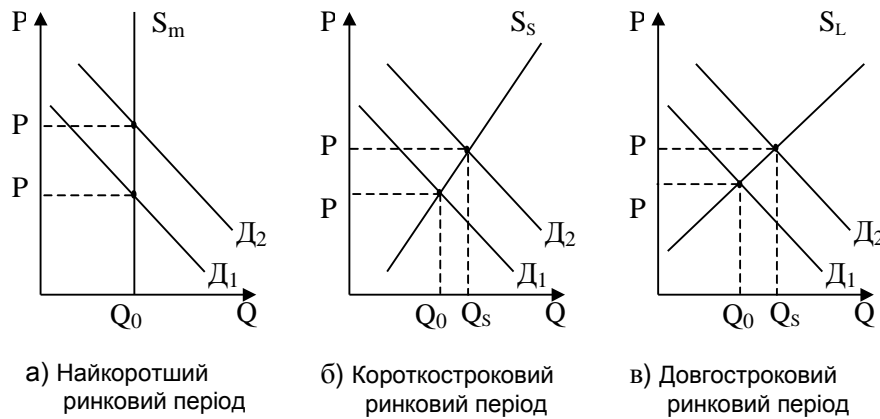
Найкоротший ринковий період є настільки коротким, що виробники не можуть відреагувати на зміну величини попиту та ціни, не вистачає часу для зміни обсягу виробництва, а тому пропозиція є абсолютно нееластична і на графіку виглядає як вертикальна пряма.

Короткостроковий період – це період часу, коли виробничі потужності окремих виробників і всієї галузі залишаються незмінними. Проте фірми мають час для більш або менш інтенсивного використання своїх потужностей і збільшення або зменшення змінних ресурсів (праці, сировини,

енергії). Якщо попит збільшиться, зросте ціна продукту і пропозиція збільшиться, тому пропозиція еластична.

Довгостроковий період - це період часу, достатній для того, щоб змінити (розширити або скоротити) всі ресурси, в тому числі і виробничі потужності; нові фірми також можуть увійти у галузь або залишити її. Ці зміни означають ще більшу зміну пропозиції, тобто ще еластичнішу криву пропозиції.

Вплив часу на еластичність пропозиції на графіку можна зобразити таким чином.



Графік 1-2

У найкоротшому ринковому періоді (а) виробникові не вистачає часу для зміни обсягу виробництва, тому пропозиція є повністю нееластичною.

У короткостроковому періоді (б) виробничі потужності є фіксованими, але обсяг продукції можна змінити за рахунок інтенсивності їх використання; тому пропозиція еластична.

У довгостроковому періоді (в) можна змінити і виробничі потужності, вийти з галузі і увійти в галузь; еластичність пропозиції зростає.

Тема 11. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА

ЗМІСТ

1. Сутність витрат, явні та неявні витрати.
2. Витрати і прибуток. Короткостроковий і довгостроковий періоди.
3. Витрати виробництва у короткостроковому періоді.
4. Витрати виробництва у довгостроковому періоді.
5. Ефект масштабу виробництва.
6. Мінімальний ефективний розмір підприємства і структура галузі.

1. Сутність витрат, явні та неявні витрати.

Існування витрат зумовлено рідкісністю ресурсів і можливістю їх альтернативного використання. Якщо для виробництва деякого конкретного блага використано певні ресурси, то це означає, що вже неможливо їх застосовувати для виробництва якогось іншого блага.

Витрати в економіці пов'язані з відмовою від можливості виробництва альтернативних товарів та послуг.

Економічні витрати (альтернативна вартість) будь-якого ресурсу для виробництва блага-це вартість його найліпшого використання.

б) Для окремої фірми економічні витрати-це платежі, які фірма повинна зробити, або доходи, які фірма повинна забезпечити постачальникам ресурсів, щоб відвести ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах. Такі виплати можуть бути явними або неявними.

Явні витрати – це платежі за ресурси (матеріали, паливо, енергія, транспортні послуги) постачальникам, які не належать до числа власників цієї фірми.

Але фірма може використовувати деякі ресурси, що належать її власникам. Витрати на ресурси (земля, приміщення, інструмент, машини і т. і.), що є власністю тих, кому належить фірма, називають **неявними витратами**.

Для власників фірми ці неявні витрати дорівнюють грошовим сумам, які вони могли б заробити, якби ці ресурси були продані фірмам, що не знаходяться у їх власності.

в) Витрати фірми здійснюються в певних економічних формах:

- рента – на придбання землі;
- відсоток – на капітал;
- заробітна плата – на послуги праці;
- нормальний прибуток – на підприємницькі здібності.

2. Витрати і прибуток. Короткостроковий і довгостроковий періоди

Нормальний прибуток – це мінімальний доход, що одержує підприємець і який утримує його у межах цього ділового підприємства. Якщо цю мінімальну винагороду не забезпечено, то підприємець переорієнтує свої зусилля на привабливіший для нього вид діяльності чи на іншу підприємницьку справу.

Економісти вважають витратами всі платежі-явні та неявні (до останніх належить і нормальний прибуток), які потрібні для залучення ресурсів до конкретного виду діяльності.

г) Крім нормального прибутку існує ще **економічний (чистий) прибуток**. Це різниця між виторгом і всіма витратами. Відраховуючи всі явні і неявні витрати, в тому числі і нормальний прибуток, ми отримуємо економічний прибуток.

Бухгалтерський прибуток – це загальний виторг фірми за винятком явних витрат.

Тому коли економіст каже, що фірма покриває свої витрати, це означає, що відшкодовуються всі явні та неявні витрати, а підприємець отримує доход, достатній для утримання його таланту у межах певного виду діяльності.

Приклад: Припустимо, що виторг дорівнює 1000 грн. Якщо витрати на трудові послуги – 200 грн.; на землю – 50 грн.; капітал – 400 грн.; підприємницькі здібності – 150 грн., а явні витрати складають 600 грн.

То економічний прибуток буде дорівнювати:

$1000 \text{ грн.} - 200 \text{ грн.} - 400 \text{ грн.} - 50 \text{ грн.} - 150 \text{ грн.} = 200 \text{ грн.}$

Бухгалтерський прибуток дорівнює:

$1000 \text{ грн.} - 600 \text{ грн.} = 400 \text{ грн.}$ Нормальний прибуток дорівнює 150 грн. (вартість підприємницьких здібностей).

д) Витрати фірми чи галузі при виробництві певного обсягу продукції, залежать від того, як фірма чи галузь може змінювати кількість усіх зайнятих ресурсів. Кількість багатьох ресурсів, що використовуються (більшість видів послуг праці, сировини, палива та енергії) можна змінювати легко та швидко. Залучення інших ресурсів потребує більше часу (виробничі потужності підприємств).

Оскільки для зміни кількостей ресурсів, що використовуються у виробничому процесі потрібен різний час, слід розрізняти короткостроковий і довгостроковий періоди.

Короткостроковий період – це проміжок часу, надто короткий, щоб підприємство могло змінити свої виробничі потужності, але достатній для зміни рівня інтенсивності використання цих потужностей (обсягу виробництва за допомогою наявних виробничих потужностей).

Довгостроковий період – це проміжок часу, достатньо тривалий, щоб змінити усі залучені ресурси, у тому числі й виробничі потужності. З

точки зору галузі, довгостроковим є період часу, достатній для того, щоб змінити кількість фірм у галузі.

Якщо короткостроковий – це період сталих виробничих потужностей, то довгостроковий – це період виробничих потужностей, що змінюються.

3. Витрати виробництва у короткостроковому періоді

Витрати фірм на виробництво будь-якого обсягу продукції залежать від: по-перше, цін необхідних ресурсів; по-друге, від технології, що визначає комбінацію ресурсів, потрібних для виробництва певної кількості продуктів. Саме на технологічному аспекті витрат і зосередимо свою увагу.

У короткостроковому періоді фірма може змінювати обсяг продукції, збільшуючи змінні ресурси за незмінних виробничих потужностей.

Найголовнішим в цьому процесі є визначення закономірності зміни обсягів виробництва в залежності від приєднання до незмінних виробничих потужностей певної кількості змінних ресурсів тобто **закон спадної віддачі**. Закон стверджує: починаючи з певного моменту, послідовне додавання нових одиниць змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного ресурсу (наприклад, капіталу чи землі) дає щораз менший додатковий, або граничний, продукт у розрахунку на кожен додаткову одиницю змінного ресурсу.

Закон спадної віддачі передбачає однакову якість всіх одиниць змінного фактора виробництва. Граничний продукт врешті-решт починає зменшуватися не внаслідок нижчої якості додаткових одиниць змінного ресурсу, а тому, що залучено більше одиниць змінного ресурсу відносно розмірів підприємства, наявного устаткування.

Приклад: припустимо, що невелика столярня виготовляє дерев'яні рами для меблів. Виробничі потужності складаються з інструментів, токарних, стругальних, шліфувальних верстатів. Якби фірма наняла на роботу всього одного-двох робітників, загальний обсяг продукції та продуктивність праці були б дуже низькими. Цим робітникам довелося би виконувати різні види трудових операцій, і переваги спеціалізації втрачалися б. Крім того, втрачався би час на перехід від одного робочого місця до іншого; і деякі машини простоювали б.

Ці труднощі зникають із збільшенням кількості виробників. Устаткування використовувалося б продуктивніше, а робітники змогли б спеціалізуватися на виконанні окремих операцій і не втрачали б час на перехід від однієї операції до іншої.

Однак, при подальшому збільшенні кількості робітників виникає проблема їх надлишку. Робітникам доведеться чекати своєї черги, щоб доступитися до верстата. Загальний обсяг продукції зростатиме спадним темпом, оскільки за незмінних виробничих потужностей на кожного додаткового робітника припадатиме щораз менше капітального устаткування.

Числовий приклад:

Таблиця 3-1.

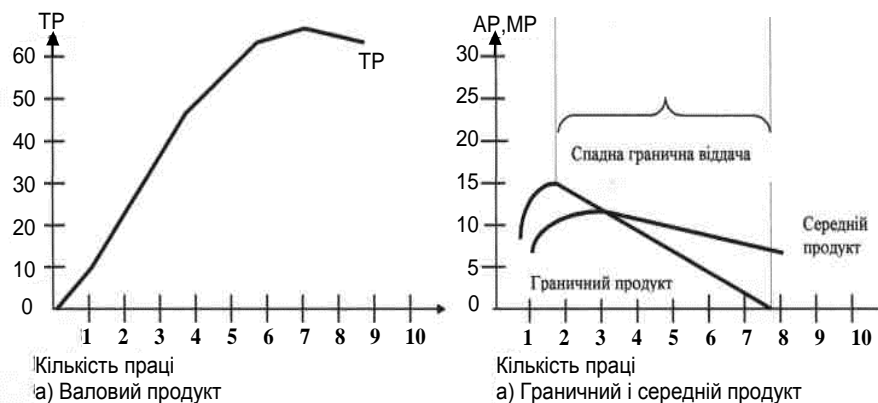
Кількість одиниць змінного фактору виробництва (праці)	Сукупний (валовий) продукт ТР	Граничний продукт $\Delta(2)/\Delta(1)$ МР	Середній продукт (2) / (1) АР
(1)	(2)	(3)	(4)
0	0	-	-
1	10	10	10
2	25	15	12.5
3	37	12	12.33
4	47	10	11.75
5	55	8	11
6	60	5	10
7	63	3	9
8	63	0	7.87
9	62	-1	6.89

На таблиці 3-1 у стовпці 2 показано загальний продукт, який можна отримати в результаті поєднання кожної кількості трудових ресурсів із стовпця 1 з незмінною кількістю капітальних благ.

Граничний продукт-стовпець 3 - відображає зміну загального обсягу продукту, зумовлену кожною додатковою одиницею праці. За відсутності витрат праці загальний продукт дорівнює нулю: Найм двох перших робітників відображає зростання віддачі (граничний продукт зростає).

Починаючи з третього робітника, граничний продукт-приріст загального продукту-поступово зменшується, дорівнює нулю для восьмого робітника і стає від'ємним для дев'ятого. Це є проявом граничної продуктивності ресурсу.

Середній продукт, або обсяг продукції на одного робітника (продуктивність праці) показано у стовпці 4. Його обчислюють діленням загального продукту (стовпця 2) на кількість зайнятих робітників (стовпець 1).



Графік 3-2

Графічно дію закону спадної віддачі зображено на графіку 3-2.

Як видно на графіку (а) при додаванні додаткових одиниць праці до незмінної кількості інших ресурсів (земля або капітал) загальний (валовий)

продукт зростатиме щоразу повільніше, досягне максимуму, а відтоді зменшуватиметься. Граничний продукт на частині (б) графіка відображає зміни загального (валового) продукту, зумовлені залученням кожної нової одиниці праці.

Середній продукт – це просто обсяг продукції на одного працівника. Закономірність – крива граничного продукту перетинає криву середнього продукту в точці, в якій середній продукт досягає максимуму.

в) Для визначення загальних витрат виробництва і витрат у розрахунку на одиницю продукту необхідно поєднати дані про виробництво, що описують закон спадної віддачі, з даними про ціни на ресурси.

У короткостроковому періоді усі витрати можна поділити на **постійні та змінні**.

Постійні витрати (FC) – це витрати, величина яких не залежить від зміни обсягів продукції. Вони потребують оплати і тоді, коли фірма не працює. До них відносяться зобов'язання по облігаціям, рентні платежі, частина відрахувань на амортизацію устаткування та будівель, страхові внески і заробітну платню керівників та адміністративного персоналу. У стовпці 2 таблиці 3-2 сума постійних витрат фірми становить 100 грн. За визначенням, ці постійні витрати залишаються незмінними за усіх рівнів виробництва продукції, включно з нульовим. У короткостроковому періоді уникнути постійних витрат неможливо.

Таблиця 3-2

Показники загальних				Показники середніх витрат			
Кількість виробленої продукції (Q) (од.)	Постійні витрати (FC) (грн.)	Змінні витрати (VC) (грн.)	Сукупні (валові) витрати (TC) $TC=FC+V$ С (грн.)	Середні постійні витрати (AFC) $AFC=FC/Q$ (грн.)	Середні змінні витрати (AVC) $AVC=VC/Q$ (грн.)	Середні валові витрати (ATC) $ATC=TC/Q$ (грн.)	Граничні витрати (MC) $MC=\Delta TC/\Delta Q$ (грн.)
1	2	3	4	5	6	7	8
0	100	0	100				
1	100	90	190	100,00	90,00	190,00	90
2	100	170	270	50,00	85,00	135,00	80
3	100	240	340	33,33	80,00	113,33	70
4	100	300	400	25,00	75,00	100,00	60
5	100	370	470	20,00	74,00	94,00	70
6	100	450	550	16,67	75,00	91,67	80
7	100	540	640	14,29	77,14	91,43	90
8	100	650	750	12,50	81,25	93,75	110
9	100	780	880	11,11	86,67	97,78	130
10	100	930	1030	10,00	93,00	103,00	150

Змінні витрати (VC) – це витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягів виробництва. До них належать витрати на матеріали, паливо, енергію, транспортні послуги, більша частина послуг

праці та інші змінні ресурси. У стовпці 3 таблиці 3-2 видно, що сума змінних витрат перебуває у прямій залежності від обсягу продукції. Приріст змінних витрат, пов'язаний з послідовним зростанням обсягу продукції на одну одиницю, не є постійним. На початку процесу змінні витрати зростають на щораз меншу величину (до четвертої одиниці). А потім змінні витрати зростають на щораз більшу величину у розрахунку на кожну наступну одиницю продукції.

Причина такої поведінки змінних витрат криється у законі спадної віддачі. Проаналізуйте самостійно, як це відбувається.

Загальні витрати (ТС) – це сума постійних і змінних витрат за кожного обсягу продукції. Загальні витрати змінюються на таку саму величину, що і змінні витрати.

Виробники зацікавлені не лише у зниженні своїх загальних, але й середніх витрат, тобто витрат на одиницю продукції. Саме середні витрати звичайно використовуються для порівняння з ціною продукту, яка завжди встановлюється у розрахунку на одиницю продукції. Середні постійні, середні змінні та середні загальні (валові) витрати надано у стовбцях 5-7 таблиці 3-2.

Середні постійні витрати (AFC) за будь-якого обсягу продукції знаходять як відношення загальних (валових) постійних витрат (FC) до обсягу продукції (Q) тобто $AFC=FC/Q$. Зі зростанням обсягу виробленої продукції за даних загальних (валових) постійних витрат у 100 грн. вони розподіляються на щораз більший обсяг продукції і стають все меншими.

Середні змінні витрати (AVC) за будь-якого обсягу продукції обчислюються як відношення загальних (валових) змінних витрат (VC) до обсягу продукції (Q) $AVC=VC/Q$. Оскільки середні змінні витрати обчислено на основі загальних (валових) змінних витрат, то вони, як останні, відображають дію закону спадної віддачі.

В таблиці 3-2 стовпчик 6 бачимо, що за низьких обсягів продукції виробництво буде відносно неефективним і дорогим через недовикористання незмінних виробничих потужностей підприємства; виробництво неефективне, тому й змінні витрати на одиницю продукції відносно високі.

Натомість, зі збільшенням обсягів продукції вищий рівень спеціалізації та продуктивне використання капітального устаткування підприємства сприятимуть підвищенню ефективності, і змінні витрати на одиницю продукції знизяться.

При залученні дедалі більшої кількості змінних ресурсів буде досягнуто точки, з якої віддача почне падати. Тепер капітальне устаткування фірми використовується інтенсивніше, і тому кожна додаткова одиниця вхідного фактора збільшуватиме обсяг продукції на величину, меншу за попередню: Це означає, що СЗВ зрештою зростатимуть.

Середні валові (загальні) витрати (ATC) за будь-якого обсягу продукції знаходять як відношення валових (загальних) витрат (ТС) до обсягу продукції, або як суму: $ATC=AFC+AVC$ або $ТС/Q$.

Відповідні дані містяться у стовпці 7 таблиці 3-2. Графічно AVC знаходять додаванням по вертикалі кривих AFC і AVC. Це відображено на графіку 3-3. Середні постійні витрати (AFC) зменшуються бо дана величина постійних витрат розподіляється на щораз більший обсяг продукції. Середні змінні витрати (AVC) спочатку зменшуються внаслідок зростання граничної віддачі, але потім збільшуються внаслідок спадання граничної віддачі. Середні загальні (валові) витрати (ATC) – це сума по вертикалі середніх змінних витрат (AVC) та середніх постійних витрат (AFC).

д) **Граничні витрати (MC)**- це додаткові витрати на виробництво ще однієї одиниці продукції, їх обчислюють по формулі $MC = \Delta TC / \Delta Q$.

В таблиці 3-2 граничні витрати знаходяться в стовпці 8. Розраховані вони наступним чином. Виробництво першої одиниці продукції збільшує загальні (валові) витрати зі 100 грн. до 150 грн. А обсяг продукції збільшується на одиницю продукту. $\Delta TC = 150 - 100 = 50$. А $\Delta Q = 1 - 0 = 1$; $50 / 1 = 50$ і так далі.

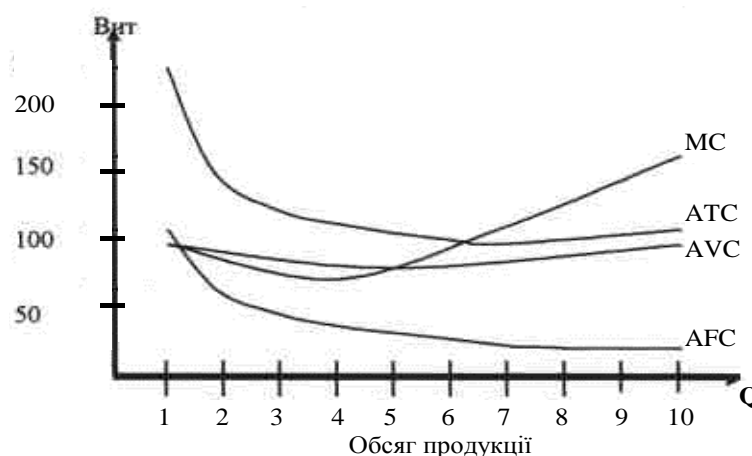
Граничні витрати можна також обчислити, використавши дані стовпця загальних змінних витрат, оскільки загальні (валові) витрати і загальні змінні витрати відрізняються лише на сталу величину постійних витрат (100 грн.) Тому зміна загальних витрат і зміна загальних змінних витрат, пов'язані з кожною додатковою одиницею продукції, завжди однакові.

Граничні витрати – це саме ті витрати, які фірма може безпосередньо і негайно контролювати.

Ухвалення рішень щодо обсягу виробництва продукції зазвичай носить граничний характер, тобто розв'язується питання про те, на скільки більше, на скільки менше одиниць продукції фірмі варто виробляти. Граничні витрати відображають зміни у витратах, коли обсяг продукції збільшується або зменшується на одну одиницю.

Графічне зображення кривих середніх і граничних витрат

Графік 3-3



Крива граничних витрат круто спадає, досягає мінімуму і далі знову різко підноситься вгору.

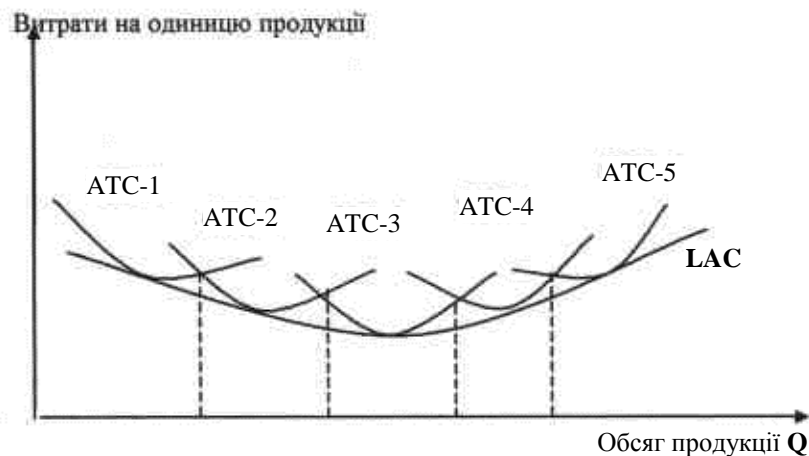
Крива граничних витрат (MC) перетинає криві ATC і AVC у точках їхніх мінімумів. Це пояснюється тим, що додаткова, або гранична величина, яка додається до суми загальних (або змінних) витрат, менша за середні значення загальних витрат, тому середні витрати знижуються. І навпаки, коли граничні витрати, що додаються до загальних (змінних) витрат більші за середні загальні (змінні) витрати, середні витрати зростатимуть.

Зміни цін ресурсів або технології спричиняють переміщення кривих. Але закономірності їх взаємозв'язку, які були розглянуті перед цим, залишаються незмінними.

4. Витрати виробництва у довгостроковому періоді

а) Як було визначено раніше, у довгостроковому періоді фірма може змінити свої виробничі потужності, а у галузі може змінитися кількість фірм (збільшитися, чи зменшитися). У довгостроковому періоді зникає необхідність поділу витрат на постійні і змінні тому, що всі витрати є змінними.

б) Як буде діяти фірма якщо вона вже використала всі можливості короткострокового періоду для досягнення максимуму загального економічного прибутку, а ринок потребує збільшення пропозиції товару фірми? Рішення можуть бути різними. І одне з них – нарощування виробничих потужностей. Треба тільки з'ясувати, як нарощування виробничих потужностей вплине на загальні середні витрати.



Графік 3-4

На графіку 3-4 цю ситуацію проілюстровано стосовно п'яти різних розмірів підприємства. Крива ATC-1 характеризує динаміку короткострокових середніх загальних (валових) витрат найменшого розміру підприємства, а крива ATC-5-найбільшого.

Збільшення виробничих потужностей (розмірів підприємства) знижуватиме мінімальні витрати на одиницю продукції аж до досягнення третього розміру. Проте подальше нарощування виробничих потужностей означатиме підвищення мінімального рівня середніх загальних витрат. На графіку 3-4 це відбувається починаючи з ATC-4.

Вертикальні лінії, перпендикулярні до горизонтальної осі на графіку 3-4, показують ті обсяги продукції, за якими фірмі варто збільшити розмір підприємства для досягнення ще нижчих витрат виробництва на одиницю продукції, ніж при цьому розмірі. Але це збільшення розмірів підприємства має межу. Найнижчі середні загальні витрати досягаються третім розміром. Четвертий розмір має вже більші середні загальні витрати. П'ятий розмір – ще більші. Таким чином, формується довгострокова крива середніх загальних витрат. Вона складається з відрізків короткострокових кривих середніх загальних витрат, які лежать між вертикальними лініями розмірів підприємств, що послідовно збільшуються. Вона має дугоподібну вибоїсту форму (графік 3-4). Крива довгострокових середніх валових витрат (LAC) відображає найнижчі витрати виробництва одиниці продукції, з якими можуть виробляти будь-який обсяг продукції за умови, що фірма мала достатньо часу для проведення відповідних змін у розмірі підприємств.

Дугоподібна форма довгострокової кривої середніх загальних витрат не визначається дією закону спадної віддачі. Спадна віддача передбачає незмінну пропозицію одного з ресурсів (виробничі потужності), тоді як у довгостроковому періоді всі ресурси змінні. Крім того, в аналізі припускається, що ціни всіх ресурсів постійні.

5. Ефект масштабу виробництва

Дугоподібну форму кривої довгострокових середніх загальних витрат можна пояснити за допомогою понять позитивного і негативного ефектів від зростання масштабів виробництва.

Позитивний ефект масштабу або, простіше – економія, обумовлена зростанням масштабів виробництва, пояснює спадну частину кривої довгострокових середніх загальних витрат. Зниження середніх витрат виробництва у довгостроковому періоді зумовлює низка чинників.

По-перше, це спеціалізація праці. Зі збільшенням розмірів підприємств можливе поглиблення спеціалізації праці. Упродовж усього робочого дня робітники можуть виконувати ті конкретні операції, для виконання яких їх рівень кваліфікації є найпридатнішим. На невеликому підприємстві кваліфіковані працівники можуть витратити до половини свого часу на виконання завдань, які не потребують їхньої кваліфікації.

Нарешті поглиблення спеціалізації усуває втрати часу на перехід робітників від виконання однієї операції до іншої.

По-друге, це спеціалізація управлінської праці. Потенціал менеджера, який може контролювати працю двадцяти робітників, не повністю використовуватиметься на невеликому підприємстві, де їх всього десять.

По-третє, це ефективне використання капіталу. Невеликі фірми часто не спроможні застосовувати технологічно найефективніше устаткування. Ефективне використання такого устаткування потребує значних коштів для його придбання і великих обсягів виробництва. Тільки великі виробники можуть придбати і ефективно експлуатувати найкраще устаткування.

По-четверте, це можливість великих підприємств виробляти побічні продукти з відходів виробництва основного продукту.

По п'яте, це проведення досліджень та розробка вдосконалень виробництва. На великих підприємствах ці витрати на одиницю продукції менші, ніж на малих.

Негативний ефект масштабу пов'язаний, перш за все, з проблемами управління, які виникають при намаганні ефективно управляти великими виробниками. На малому підприємстві сам керівник приймає рішення і організує їх виконання. А на великому багато організаторів, які можуть впроваджувати рішення керівника з певними відхиленнями і між собою недостатньо погоджено.

На великих підприємствах робітники можуть надмірно відчужуватися від своєї діяльності і не відчувати відповідальності за підвищення ефективності виробництва. Посилення відчуження робітників та збільшення можливості для ухилення від роботи на великих підприємствах може потребувати збільшення кількості контролерів, що підвищує витрати.

У деяких випадках може виникати досить значний інтервал між обсягом виробництва, за якого вичерпується дія позитивного ефекту масштабу, та обсягом виробництва, коли виявляється його негативна дія. Іншими словами, існує інтервал постійної віддачі від масштабу, на якому довгострокові середні витрати залишаються постійними.

6. Мінімальний ефективний розмір підприємства і структура галузі

Одним із важливих складових визначення структури галузі є **мінімальний ефективний розмір підприємства** – це розмір, за якого виробляється найменший обсяг продукції, за якого фірма може мінімізувати довгострокові загальні витрати.

Якщо мінімальний ефективний розмір досягається при незначних обсягах виробництва, то галузь буде складатись з великої кількості малих підприємств. Наприклад, роздрібна торгівля, громадське харчування, різні послуги.

Якщо мінімум середніх витрат досягається за відносно незначних обсягів виробництва, а негативний ефект настає за значного обсягу виробництва, то має місце постійна віддача від масштабу. В цьому випадку ефективні як малі, так і великі підприємства. Наприклад: меблева, деревообробна, швейна, взуттєва галузі.

Якщо позитивний ефект масштабу тривалий, а негативний відносно віддалений, то мінімальний ефективний розмір досягається лише за значних обсягів виробництва. В цьому випадку галузь буде представлена лише великими підприємствами, що характерно для автомобільної, алюмінієвої, сталеливарної та інших галузей важкої промисловості. В цих галузях малі підприємства нежиттєздатні.

Слід зазначити, що структура галузі залежить не лише від позитивного та негативного ефектів масштабу. При поясненні структури конкретної галузі, треба брати до уваги географічні розміри ринку, урядову політику, кваліфікацію управлінського персоналу та інші чинники.

З М І С Т

Тема 1. Предмет, метод та функції макроекономіки	3
Тема 2. Макроекономічні показники в системі національних рахунків	5
Тема 3. Модель сукупного попиту та сукупної пропозиції	12
Тема 4. Споживання, заощадження та інвестиції	17
Тема 5. Монетарна політика	23
Тема 6. Циклічні коливання та економічне зростання	31
Тема 7. Класична модель економічної рівноваги	39
Тема 8. Фіскальна політика держави	49
Тема 9. Корисність економічного блага. Економічний вибір	55
Тема 10. Теорія еластичності	63
Тема 11. Витрати виробництва	69