

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ «ПОДІЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ І ФІНАНСІВ

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТОРГІВЛІ
ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

МІКРО- І МАКРОЕКОНОМІКА

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
економічних спеціальностей
денної /вечірньої форми навчання



Кам'янець-Подільський, 2025

УДК 330.101.54 (072)

*Укладач: **Нісходовська О.Ю.** кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності*

Рецензенти:

Ігор ВІНІЧЕНКО - доктора економічних наук, професора, завідувача кафедри економіки Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Віта ГАВРИЛЮК - кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності навчально-наукового інституту бізнесу і фінансів Закладу вищої освіти «Подільський державного університету»

Рекомендовано до друку науково-методичною радою ПДАТУ

протокол № __ від _____ р.

Нісходовська О.Ю.

Мікро- і макроекономіка: конспект лекцій (для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей економічних спеціальностей денної/вечірньої форми навчання; ЗВО «ПДУ», Кам'янець-Подільський. 2025. – 157 с.

УДК 330.101.54 (072)

© Нісходовська О.Ю., 2025

© ЗВО «ПДУ», 2025

Розвиток сучасної економіки зумовлює необхідність глибокого теоретичного осмислення й аналізу сучасних економічних процесів. Реалії глобалізації, соціалізації, гуманізації, інтелектуалізації, екологізації та інформатизації суспільного життя формують запит на оновлення економічного знання та всебічне розуміння ролі економіки як ключового чинника в житті людини.

Мікро- і макроекономіка — це фундаментальні складові економічної науки, які вивчають поведінку економічних агентів, функціонування ринків, а також загальні закономірності економічного розвитку. Дисципліна формує економічне мислення, сприяє розумінню принципів прийняття ефективних рішень у різних сферах діяльності.

Даний конспект лекцій допоможе здобувачам опанувати базові поняття з дисципліни, що є основою для подальшого вивчення економічних дисциплін; вивчити закони попиту й пропозиції, ринкову рівновагу, еластичність, що дозволяють аналізувати поведінку споживачів і виробників; засвоїти механізми функціонування різних типів ринків — від досконалої конкуренції до монополій; визначати показники макроекономіки — ВВП, інфляцію, безробіття — та їх взаємозв'язки; зрозуміти принципи державного регулювання економіки через фіскальну та монетарну політику; розкрити здатність критично мислити й аналізувати економічні явища, робити прогнози, приймати зважені рішення.

ЗМІСТ

Вступ	5
Розділ 1. Мікроекономіка як складова частина економічної теорії.	
Лекція 1. Предмет, метод, зміст і завдання мікроекономіки	6
Лекція 2. Основи аналізу попиту	15
Лекція 3. Ринкові операції: пропозиція та їх взаємовідносини.	24
Лекція 4. Ринкова рівновага та її динаміка	30
Лекція 5. Корисність товару і рівновага споживача	39
Лекція 6. Аналіз поведінки споживача	49
Лекція 7. Виробнича функція	55
Лекція 8. Ринок досконалої конкуренції	66
Лекція 9. Мікроекономічна модель підприємства	74
Розділ 2. Макроекономіка як економічна наука	85
Лекція 10. Макроекономіка як економічна наука	
Лекція 11. Макроекономічні показники в системі національних рахунків	96
Лекція 12. Зайнятість і безробіття в умовах ринку	115
Лекція 13. Інфляція як прояв макроекономічної нестабільності	122
Лекція 14. Держава в системі макроекономічного регулювання	136
Лекція 15. Фіскальна політика	144
РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ	157

ВСТУП

Метою дисципліни «Мікро і макроекономіка» є формування системи теоретичних знань щодо понятійно-категоріального апарату макро-і мікроекономіки; ґрунтовне оволодіння сутністю економічних явищ і процесів; забезпечення базової фундаментальної теоретичної підготовки, необхідної для подальшого вивчення циклу економічних дисциплін; глибоке розуміння законів і основних тенденцій економічного розвитку суспільства; розкриття інструментів та механізмів функціонування економічного розвитку на основі його найбільш відомих світових моделей та стратегій.

Основне завдання дисципліни є поглиблення знань про базові положення мікро та макроекономічної теорії; засвоєння навичок використання інструментарію мікро та макроекономічного аналізу; підготовка до вивчення фахових дисциплін, що базуються на мікро та макроекономічній теорії.

Предметом навчальної дисципліни є поведінка економічних суб'єктів і механізм прийняття рішень за обмежених ресурсів та альтернативних можливостей їх використання.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

1. Мікроекономіка як складова частина економічної теорії
2. Макроекономіка як економічна наука

Розділ 1. МІКРОЕКОНОМІКА ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.

Лекція 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД, ЗМІСТ І ЗАВДАННЯ МІКРОЕКОНОМІКИ

- 1. Мікроекономіка як складова частина економічної теорії*
- 2. Предмет, концептуальні основи та методологія мікроекономіки*
- 3. Мета, завдання і зміст дисципліни*

1. Мікроекономіка як складова частина економічної теорії

Вивчення економічної теорії пов'язано з дослідженням діяльності людей, яка направлена на ефективне використання обмежених ресурсів для виробництва матеріальних благ метою задоволення життєвих потреб. В процесі дослідження економічні процеси розглядаються на рівнях, зокрема: макроекономічному та мікроекономічному.

Мікроекономічний аналіз тісно пов'язаний з макроекономічним, який передбачає вивчення функціонування економічної системи в цілому. Це пов'язано з тим, що макроекономічні процеси та явища формуються в результаті взаємодії значної кількості домашніх господарств та фірм. Вивчаючи економіку в цілому, необхідно враховувати рішення окремих економічних агентів.

Наприклад: макроекономічний аналіз ринку праці неможливий без урахування систем переваг і спонукань окремих ринкових суб'єктів, які визначають пропозицію праці на конкретному ринку.

Таким чином, макроекономіка, як частина економічної теорії вивчає економічні явища в цілому, на рівні національної економіки. В колі її досліджень є питання, які пов'язані з показниками та динамікою розвитку національного виробництва, проблемами безробіття, зайнятості, інфляції та в цілому розглядається роль держави в економічному житті суспільства.

Оскільки макроекономічні показники є просто сумою змінних величин, які формуються в результаті рішень окремих осіб або фірм, основи макроекономіки ґрунтуються на мікроекономічному рівні.

Мікроекономічний підхід передбачає вивчення господарської діяльності окремих суб'єктів ринку, зокрема підприємств, організацій, людей.

Мікроекономіка – це розділ економічної теорії, який вивчає діяльність окремих економічних суб'єктів та досліджує механізм функціонування.

Вона розкриває основні закономірності функціонування ринкової економіки на рівні господарюючого суб'єкта та споживача, показує механізм прийняття ними рішень для досягнення максимального задоволення потреб в умовах різних ринкових структур та використання обмежених ресурсів.

Головна економічна проблема яка постає перед окремими особами, фірмами і державою, полягає в тому, що виробничі ресурси обмежені в порівнянні з потребами людей.

У цілому сучасну мікроекономіку можна охарактеризувати як науку про прийняття рішень. Аналіз рішень, які приймаються великою кількістю різноманітних суб'єктів: менеджерами, робочими, споживачами, інвесторами - ключ до розуміння того, як функціонує економіка.

Всі рішення приймаються в умовах обмеженості (рідкості) ресурсів.

Проблема (рідкості) обмеженості ресурсів – це не специфічна проблема визначеної економічної системи. Вона притаманна будь-якій економіці – багатій та бідній, ринковій та плановій.

Економічний вибір – це вибір найкращого серед альтернативних варіантів, який дозволяє досягти максимального задоволення потреб за мінімум витрат.

Проблему економічного вибору відображає межа виробничих можливостей (Рис.1.1.).

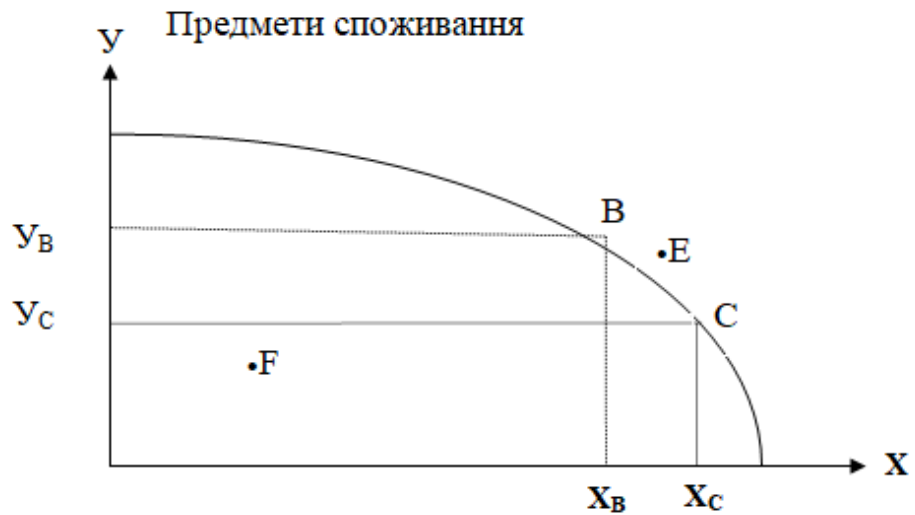


Рис.1. Крива виробничих можливостей економіки

Уявімо, що в країні виробляються два виду продукту (предмети споживання та засоби виробництва) і вирішується питання про розподіл ресурсів для виробництва тільки цих двох продуктів.

В точці **В** в економіці виробляється y_B засобів виробництва та x_B предметів споживання.

В точці **Г** в економіці є невикористані ресурси.

Точка **Е** лежить за межами виробничих можливостей економіки.

Виробничі можливості – це можливості суспільства по виробництву економічних благ при повному та ефективному використанню всіх існуючих ресурсів при даному рівні розвитку технологій.

Крива виробничих можливостей показує альтернативні варіанти при повному використанню ресурсів.

Межа виробничих можливостей у даній моделі показує максимально можливі об'єми виробництва предметів споживання і засобів виробництва при повному використанні усіх існуючих ресурсів.

Кількість товару яким необхідно пожертвувати для збільшення виробництва другого товару, має назву в економіці “витрати упущених можливостей” або “альтернативні витрати”.

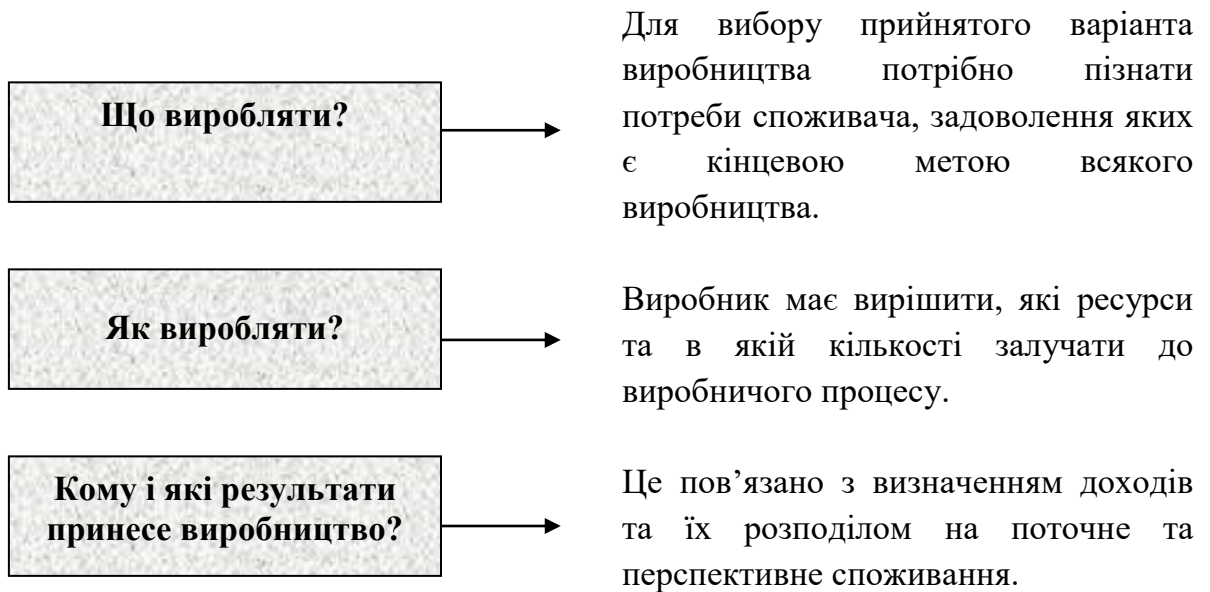
Таким чином при переході з точки **В** у точку **С** економіка країни відмовляється від виробництва $(y_B - y_C)$ засобів виробництва, щоб виробити

додатково ($X_C - X_B$) предметів споживання.

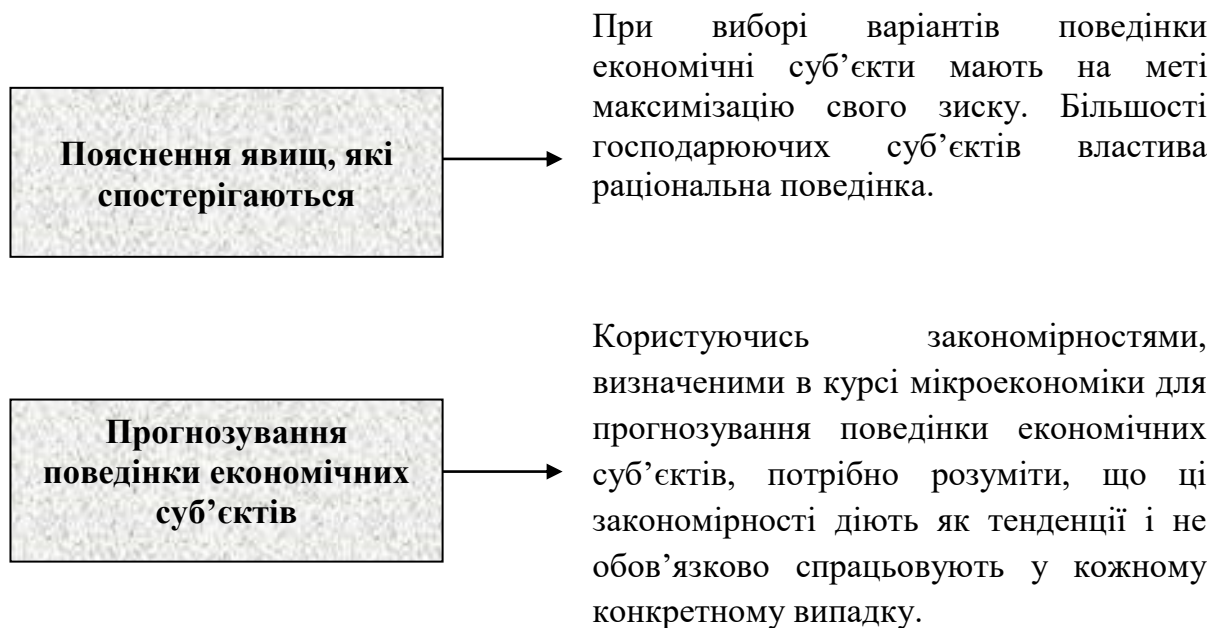
Проблему вибору в умовах обмеженості ресурсів слід вирішувати з урахуванням цього важливого поняття економічної теорії.

Як економічна наука, мікроекономіка шукає відповіді на основні запитання, що постають перед будь-якою економічною системою.

Згідно з вищезазначеною моделі можна розглянути три основні питання економіки:



При розв'язанні вищезазначених проблем мікроекономічний аналіз реалізує функції, що дозволяють знайти відповіді на основні питання економіки:



2. Предмет, концептуальні основи та методологія мікроекономіки

Мікроекономіка вивчає поведінку людей, окремих економічних суб'єктів, які використовують обмежені ресурси намагаються досягти своєї мети. Це механізм прийняття економічних рішень на рівні домашнього господарства, підприємства, організації у визначених умовах.

Таким чином, ***предмет мікроекономіки*** – це обґрунтований вибір мікросистемою напрямку та засобів використання в альтернативних цілях обмежених ресурсів.

Мікроекономіка вивчає також окремі ринки та механізм ціноутворення і вплив останнього на обсяг виробництва, розміщення ресурсів та формування доходів.

Об'єктом дослідження у мікроекономіці є мікросистема, яка виявляється як система економічних відносин між суб'єктами господарювання.

Основними суб'єктами мікросистеми є:

Індивідууми – це окрема людина яка займається індивідуальною трудовою діяльністю.

Домогосподарства – роль домогосподарства виконують група людей, які об'єднують свої доходи, мають спільну власність та разом приймають економічні рішення. Це економічна одиниця, що складається з одного або більше чоловік, яким ведуть спільну справу, забезпечує при цьому економіку ресурсами і використовує кошти на споживання товарів і послуг. Крім того цю роль може виконувати сім'я.

Підприємства – економічна одиниця, яка самостійна приймає рішення щодо використання факторів виробництва з метою виготовлення продукції та її продажу. Це будь-які господарюючі суб'єкти, що займаються виробничим споживанням ресурсів та виробляють товари та послуги.

Держава – це сукупність органів влади, що є координатором та регулятором економічного життя. Крім того це самостійний суб'єкт ринку, який є власником значної кількості підприємств, організовує виробництво

матеріальних благ для суспільства.

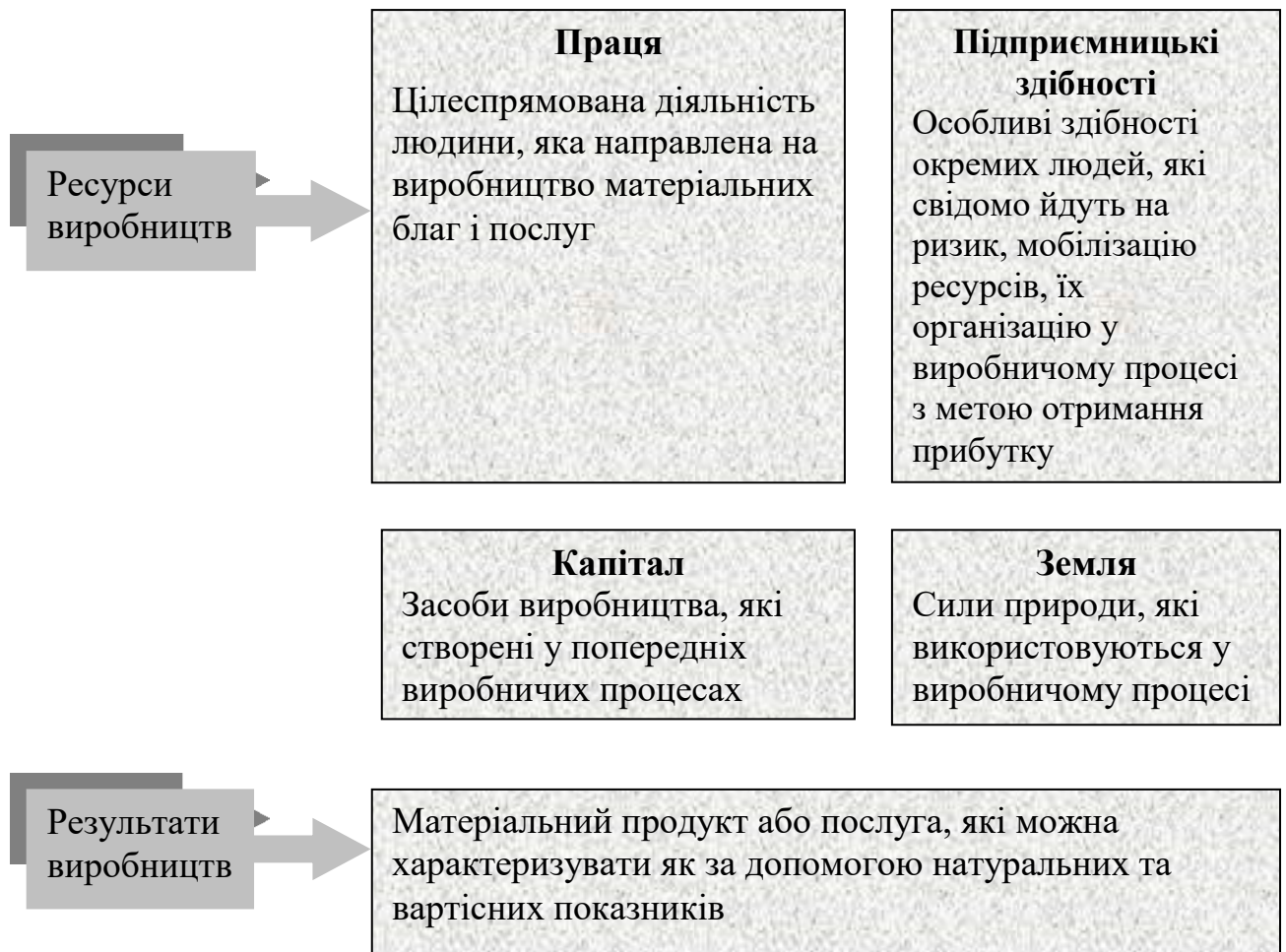


Рис. 1.2. Об'єкти економічних відносин на мікрорівні

Мікроекономічна система згідно з змістом економічних відносин є ринковою системою, або ринок – це спосіб взаємодії економічних суб'єктів, механізм координації економічних дій.

Відносно до визначення деяких аспектів мікроекономічного аналізу економічні погляди економістів можна поділити на позитивні та нормативні.

Позитивна мікроекономіка встановлює економічні зв'язки, які є дійсністю, тими, що склалися на даний час.

Нормативна мікроекономіка визначає судження відносно достовірності дій, які обґрунтовано пропонують шляхи для підвищення ефективності певної діяльності.

Економічна теорія, як і інша наука є не тільки специфічним предметом, ну і особливим методом дослідження. Звичайно метод дослідження

формується на базі певної методології, яка включає до себе світоглядний підхід, дослідження предмету, структури і місця даної науки в загальній системі знань.

Методологія – це наука про методи вивчення того чи іншого об'єкту, сукупність прийому дослідження, що їх застосовують у будь-якій науці відповідно до специфіки об'єкту її пізнання.

Метод – діяльність яка направлена на досягнення будь-якої мети.

На різних етапах розвитку в мікроекономіці використовуються різні методи дослідження. Більш розповсюдженими основними методами дослідження в мікроекономіці є:

Аналіз – це процес розумового або фактичного розкладання цілого на складові частини.

Синтез – це поєднання різних елементів, сторін предметів у єдине ціле.

Індукція - це рух думки від одиничного до всезагального, від знання нижчого ступеня спільності до знання вищого її ступеня.

Дедукція - це рух думки від всезагального до одиничного, хід дослідження від попередніх висновків до фактів.

Метод системного аналізу - ринкова економіка – це певна цілісність у якій реалізується взаємозв'язок елементів, компонентів що входять до її складу.

Наукова абстракція- це метод поглибленого пізнання дійсності, який заснований на звільненні інформаційного матеріалу від випадкового неістотного виокремлення в ньому стійкого типового.

Порівняльний аналіз – цей метод використовують для визначення схожості та відмінності господарських явищ.

Логічного та історичного аналізу - логічний метод звільняє оцінку історичного розвитку від випадковостей зигзагів що не є властивими цьому процесу.

Метод статики – це порівняння різних рівноважних станів.

Метод динаміки – це аналіз переходу від одного стану рівноваги до

іншого.

Основними специфічними методами пізнання мікроекономіки є:

Граничний аналіз (граничні витрати, гранична корисність блага, граничний продукт) – це дослідження економічних процесів не лише в закінченому вигляді, а й у вигляді, що постійно змінюється.

Функціональний аналіз - визначає характерну рису, яка цікавить нас, а потім розпочинає пошук факторів, що на неї впливають.

Рівноважний підхід - передбачає вивчити такий стан економічних явищ, який характеризується відносною стабільністю, тобто рівновагою.

Також одним з важливих аспектів мікроекономічних досліджень є розробка теорій та моделей.

Економічна модель – це система взаємозв'язків між економічними змінними, яка дає змогу прогнозувати результат.

Економічні змінні – це натуральні величини які можуть якимось чином вимірюватися, або суми грошей, що можуть набувати можливих значень.

Метою економічного моделювання є намагання допомогти зрозуміти, як функціонує той чи інший сектор економіки. Критерії корисності економічної моделі є відповідність отриманим за її допомогою прогнозів реальним подіям. Модель повинна бути максимально простою, що дасть змогу розширити масштаби та ефективність її використання. Моделювання являє собою спрощене відображення економічної дійсності за допомогою рівнянь і графіків, що описують взаємозв'язки різноманітних змінних.

3. Мета, завдання і зміст дисципліни

Мета дисципліни полягає в засвоєнні знань основ мікроекономіки, що сприяє більш ефективному веденню господарства у ринкових умовах та допомоги до прийняття обґрунтованих рішень. Знання предмету сприяє більш ефективному розподілу власних коштів, раціональному веденню справ, допомагає в управлінні підприємством.

Мікроекономіка – це складова частина економічної теорії, яка вивчає поведінку і механізм прийняття рішень окремими економічними одиницями, які прагнуть досягти мети шляхом вибору обмежених ресурсів і наявності альтернативних можливостей.

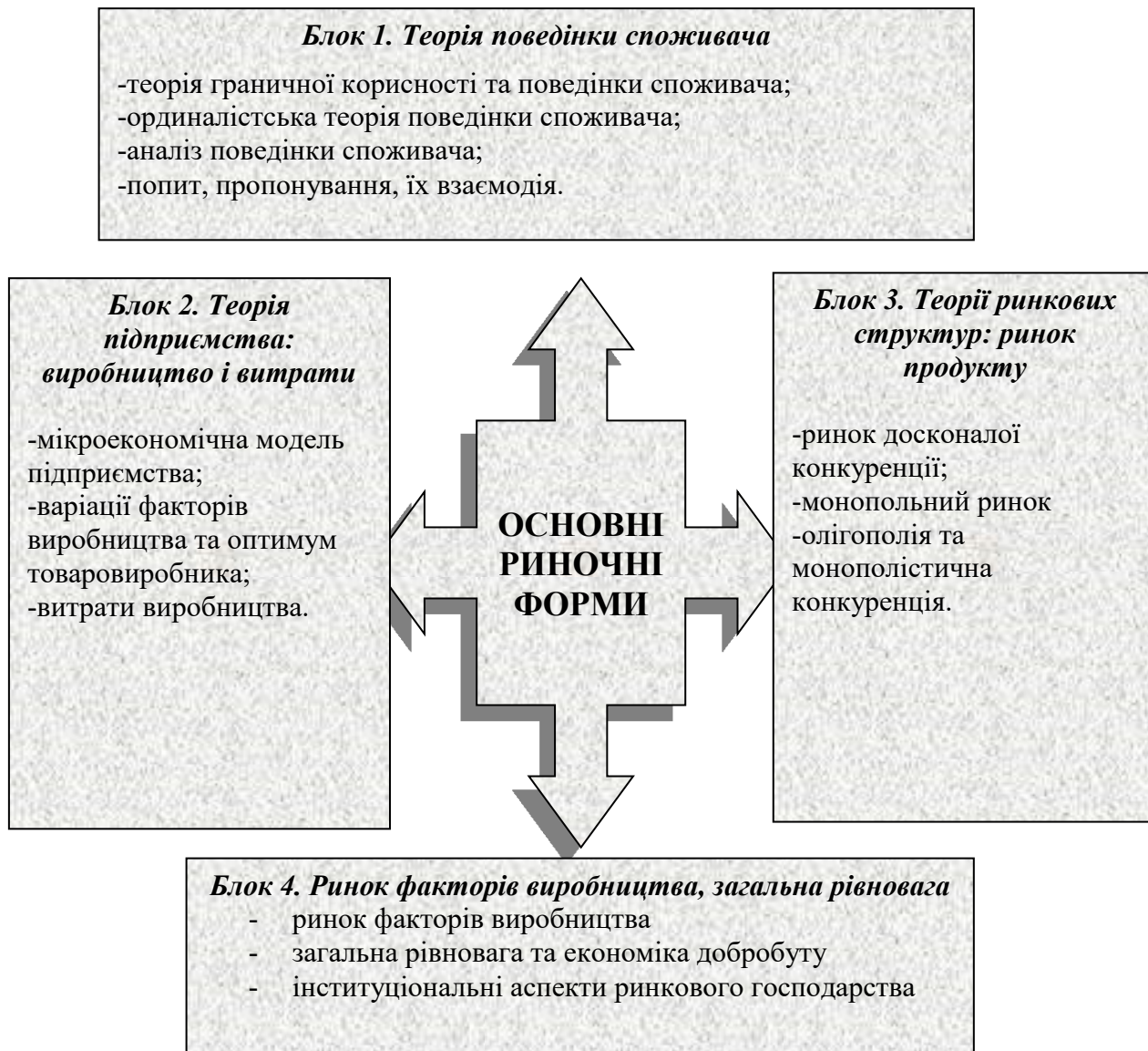


Рис. 1.3. Блочно-змістова схема дисципліни

Питання для самоконтролю

1. Поясніть чому мікроекономіка є складовою частиною економічної теорії?
2. Що вивчає мікроекономіка?
3. Обмеженість ресурсів, що це визначає?
4. Дайте характеристику мікроекономічних моделей.
5. Назвіть та дайте пояснення методів мікроекономічного аналізу.
6. Поясніть особливості раціональної поведінки суб'єктів ринкових відносин.

Лекція 2. ОСНОВИ АНАЛІЗУ ПОПИТУ

1. *Попит: поняття, закон.*
2. *Еластичність попиту: види, показники і методи їх розрахунку*
3. *Практичне значення аналізу еластичності попиту.*

1. Попит: поняття, закон.

Стан ринкової економіки, рівень її розвитку, основні проблеми ринкової організації виробництва вирішуються через механізм попиту та пропозиції. Загальне уявлення про попит – це потреба в певних благах. В економічній теорії розглядається потреба в благах, яка забезпечується грошовими коштами споживача, тобто платоспроможний попит. Аналіз попиту та пропозиції, виявлення взаємозв'язків між ними дає можливість розкрити дію ринкового механізму.

Попит на певний товар характеризує зміни в поведінці споживача у відповідь на зміну цінових і нецінових факторів. Попит (P) – це бажання та спроможність споживача купувати блага. Кількість благ та послуг, які споживачі бажають і мають можливість придбати в даний час і в даному місці є обсяг попиту (Q).

Попит окремого споживача є індивідуальний попит. Попит який визначається як сума індивідуальних попитів відповідаючи певному рівню цін називається ринковим попитом. Існує співвідношення між ринковою ціною і кількістю товару на який є попит. Це співвідношення може бути відображене графічно кривою попиту (Рис. 4.)

Крива попиту показує від'ємну пропорційну залежність між ціною (P) і кількістю товару (Q), яку бажають та можуть купувати споживачі.

Обернена залежність між ціною та величиною попиту називається **законом попиту**.

Ця залежність може бути відображена графічно (Рис. 4.)

Цей закон стверджує, що по мірі того, як ціна на товар підвищується, то попит на певну кількість товару зменшується і навпаки. Загальновизнане визначення кривої попиту D (Demand). Крива попиту має від'ємний нахил, що

свідчить про бажання споживача купити велику кількість товарів при меншій ціні.

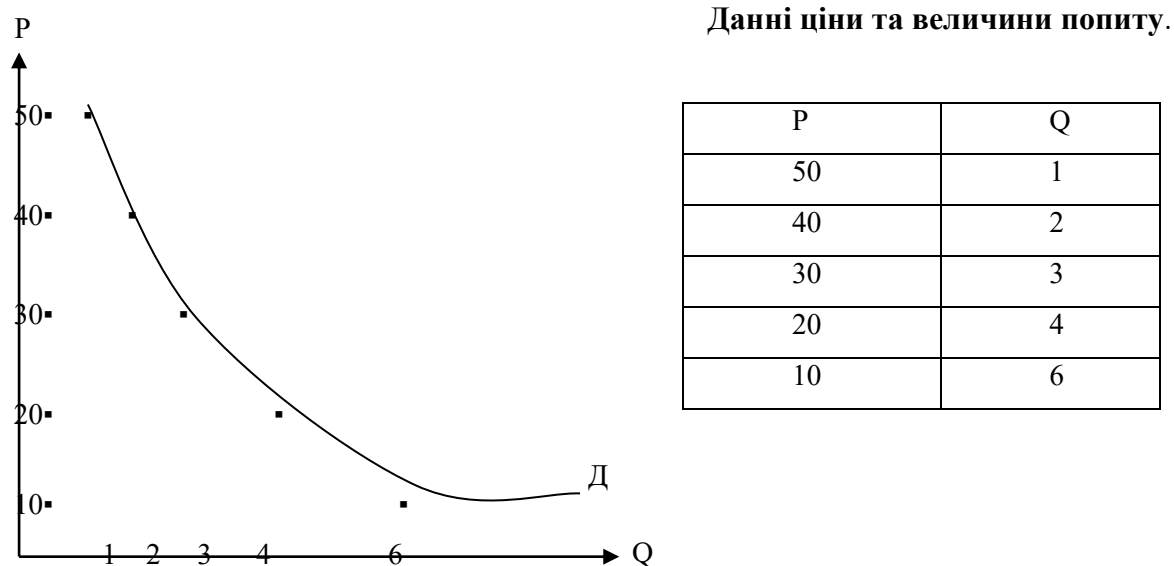


Рис. 2.1. Залежність величини попиту від ціни

Крива попиту – це крива, що показує яку кількість товару готові придбати споживачі за різними цінам у даний момент часу.

Крива ринкового попиту показує загальний обсяг попиту товару при будь-якій ціні на який пред’являється попит. Це крива, яка будується як сума кривих індивідуальних попитів.

Ринковий попит залежить від тих же факторів, що й індивідуальний, крім того, він залежить від кількості споживачів.

Функція попиту – функція яка визначає попит в залежності від факторів що впливають на нього.

1. Ціновий фактор

$$Q_d = f(P)$$

Чим нижче ціна тим вище попит. Зміна ціни показує рух по кривій попиту.

2. Нецінові фактори, які впливають на попит.

- Збільшення чи зменшення доходів споживача.

- Зміни смаків та уподобання.
- Цінові та дефіцитні очікування.
- Коливання витрат на рекламу.
- Зміни цін товарів – субститутів та комплементарних товарів.
- Зростання кількості покупців.

Попит є функцією всіх цих факторів:

$$Q_g = f(P, I, Z, W, P_s, P_c, N, B)$$

де **Q_g** – обсяг попиту на товар

P – ціна товару;

I – доход;

Z - смаки та уподобання;

W - очікування;

P_s - ціна товару – субституту;

P_c – ціна комплементарного товару;

N – кількість покупців;

B – інші фактори.

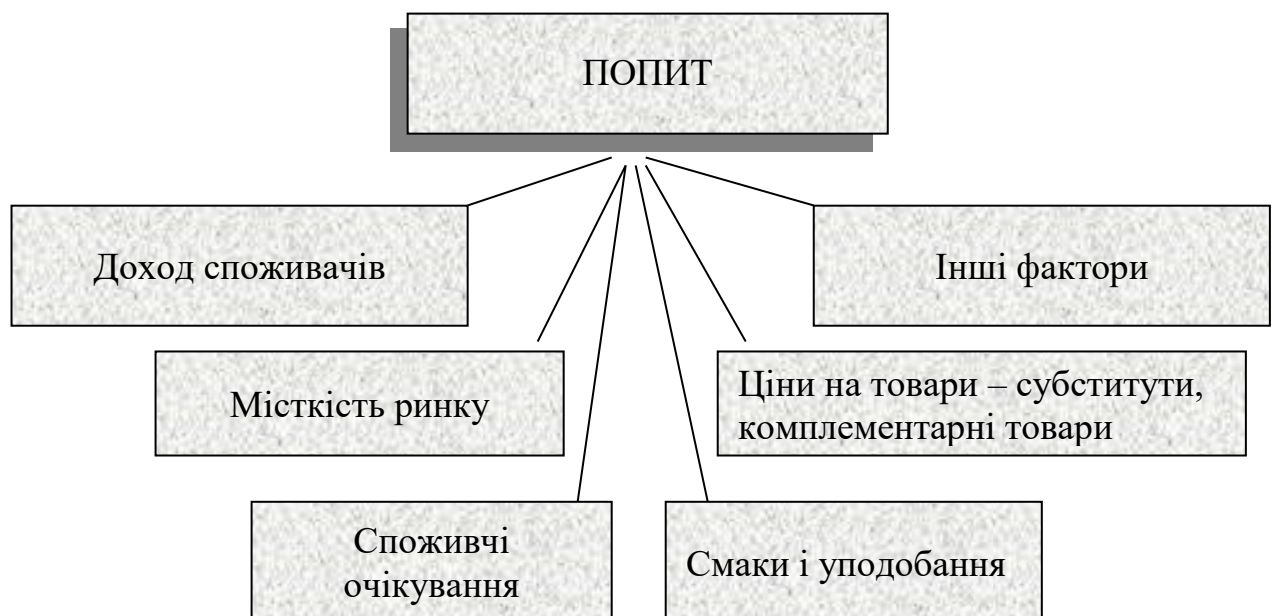


Рис. 2.1. Фактори, що сприяють до переміщення кривої попиту

2. Еластичність попиту її види, показники

Важливу роль у вивченні всіляких реакцій з боку економічних агентів на зміни ціни грає поняття еластичності.

Еластичність – це ступінь реакції однієї змінної на зміну іншої, яка виражена відношенням відсоткових змін.

Практичне значення при цьому мають не абсолютні величини, а відносні.

В якості змінних тут виступають такі фактори як ціна та величина попиту.

Еластичність попиту за ціною (E_{dp}) – це відношення відсоткової зміни у величині попиту на товар до даної відсоткової зміни його ціни.

$$E_{dp} \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \times 100 / \frac{P_2 - P_1}{P_1} \times 100 = \frac{\Delta Q}{Q} / \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{Q} \times \frac{P}{\Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

Наприклад, $P_1 = 10$ грн.

$Q_1 = 200$ шт.

$P_2 = 12$ грн.

$Q_2 = 150$ шт.

Якщо P_1 зростає до P_2 то:

$$E_{dp} = [(150-200)/200] / [(12-10)/10] = - 1,25$$

Якщо P зменшується з 12 до 10 грн., то

$$E_{dp} = [(200-150)/150] / [(10-12)/12] = - 2$$

Оскільки залежність між ціною і величиною попиту обернена, показник цінової еластичності попиту є величиною від'ємною.

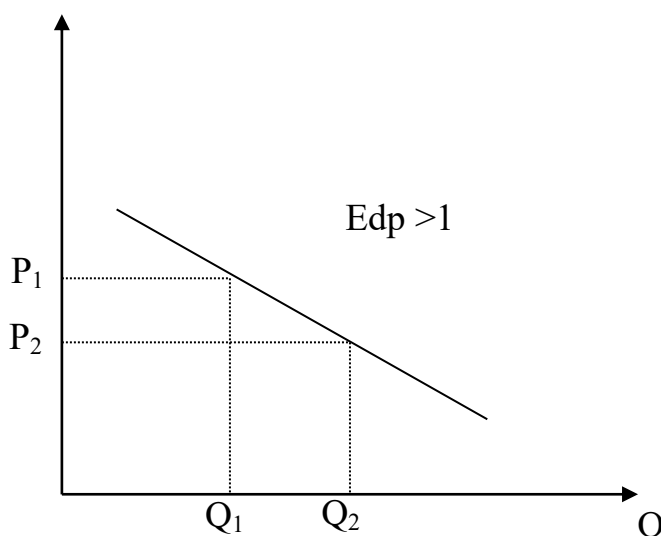


Рис.2.2. Відносно еластичний попит

Попит вважається:

□ еластичний ($E_{dp} > 1$), якщо дана відсоткова зміна ціни веде до більшої відсоткової зміни величин попиту.

□ Нееластичний попит ($E_{dp} < 1$), якщо дана відсоткова зміна ціни супроводжується меншою відсотковою зміною величини попиту.

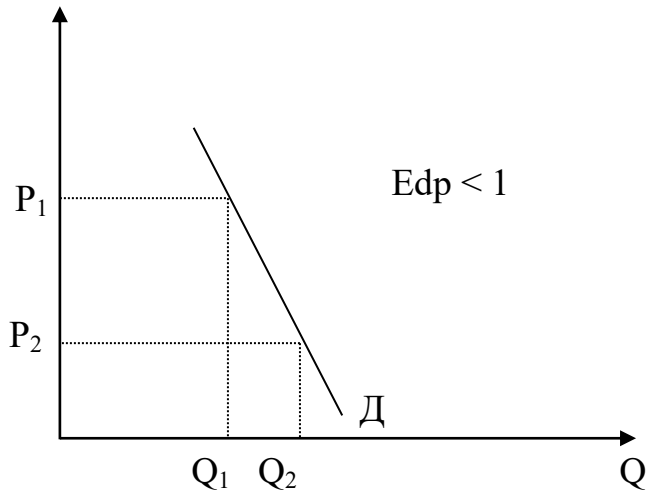


Рис. 2.3. Нееластичний попит

□ Одинична еластичність ($E_{dp} = 1$) визначає, що деяка зміна ціни приведе до якої ж самої відсоткової зміни величини попиту

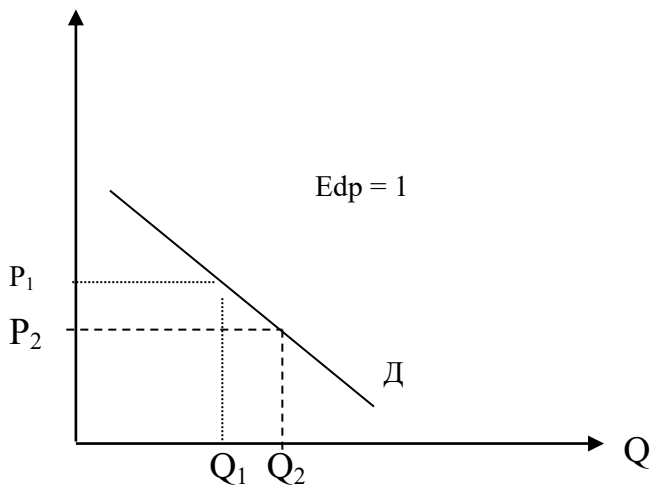


Рис. 2.4. Одинична еластичність

□ Досконало еластичний попит ($E_{dp} = \infty$) визначає, що незначна зміна ціни може змінити величину попиту від 0 до ∞

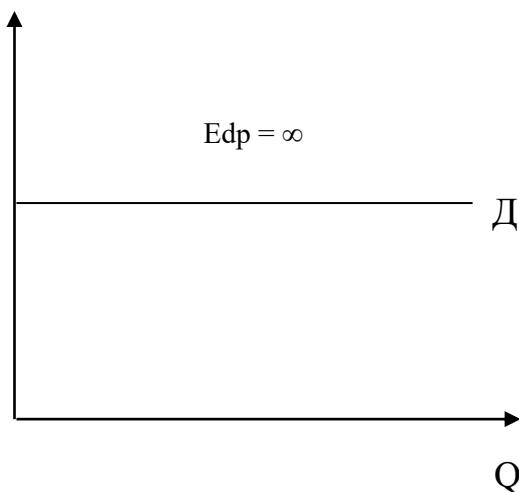
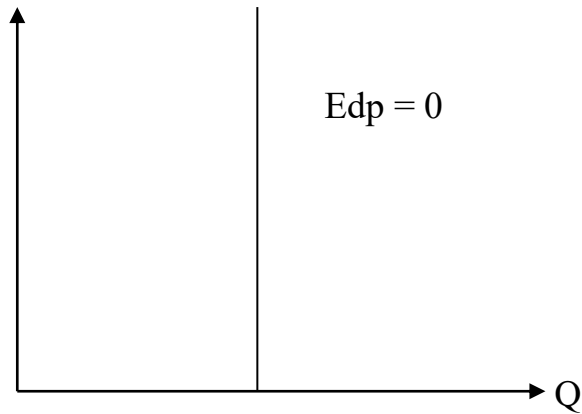
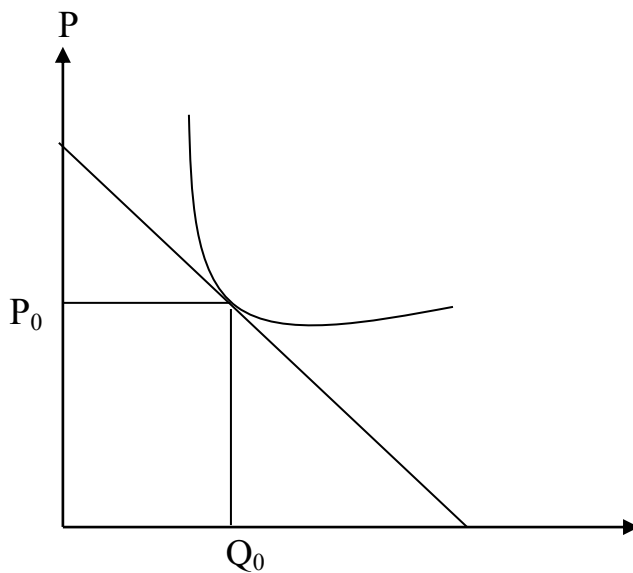


Рис. 2.5. Досконало еластичний попит



□ Досконало нееластичний попит ($E_{dp} = 0$) свідчить про те, що зміна ціни не приводить до змін у кількості продукції.

Рис. 2.6. Досконало нееластичний попит



Еластичність розділяють:

Точкову яка може бути визначена, якщо провести дотичну до кривої попиту

$$E_{dp} = \frac{-\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

Значення точкової еластичності буде обернено пропорційно тангенсу куту нахилу.

Рис. 2.7. Точкова еластичність

Дугова еластичність – це показник середньої реакції попиту на зміну ціни товару, визначеної кривої попиту на відрізок $D_1 D_2$

$$E_{dp} = \frac{-\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} = \frac{-(Q_2 - Q_1)}{(P_2 - P_1)} \times \frac{(P_2 + P_1)/2}{(Q_2 + Q_1)/2} = \frac{-(Q_2 - Q_1)}{(P_2 - P_1)} \times \frac{(P_2 + P_1)}{(Q_2 + Q_1)}$$

Взаємозв'язок зміни еластичності ціни та загальної виручки (TR)

$$TR = P \cdot Q$$

P – це ціна ;

Q – кількість;

□ Якщо попит по ціні еластичний ($E_{dp} > 1$), то зниження ціни викликає зростання сукупної виручки (**TR**).

□ Якщо попит нееластичний ціна і загальна виручка будуть змінюватись в одному і тому ж напрямку.

У цьому випадку ціна падає і загальна виручка зменшується .

У випадку одиничної еластичності зростання чи зниження ціни залишить загальну виручку без змін.

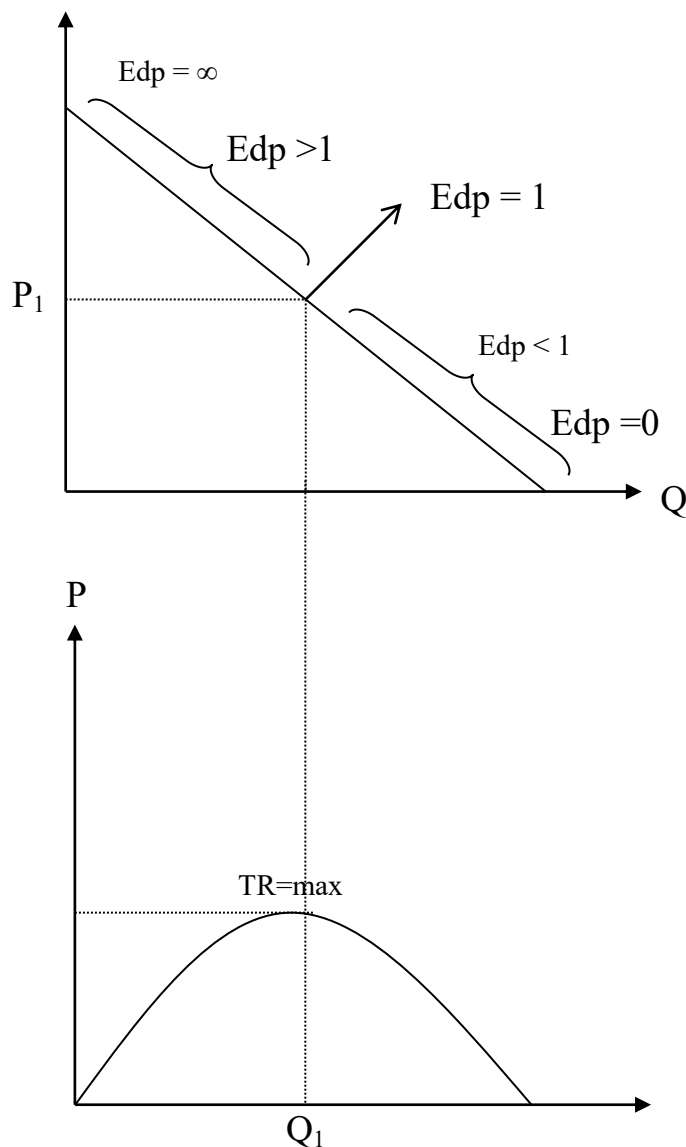


Рис. 2.8. Крива попиту та загальна виручка

Таблиця 2.1.

Еластичність попиту по ціні та загальна виручка

Величина еластичності попиту по ціні	Вплив зміни ціни на загальну виручку (TR)	
	Збільшення ціни (P↑)	Зменшення ціни (P↓)
$E_{dp} > 1$	(TR) ↓	(TR) ↑
$E_{dp} = 1$	TR - const	TR - const
$E_{dp} < 1$	(TR) ↑	(TR) ↓

3. Практичне значення аналізу еластичності попиту.**Фактори, які впливають на еластичність по ціні**

□ Наявність товарів замінників. Чим більше таких товарів, тим еластичніший попит на даний товар.

□ Питома вага товару у бюджеті споживача. Чим вона більше, тим більше буде еластичність на товар.

□ Якість товару.

Попит на предмети розкоші еластичний. Попит на товари першої необхідності нееластичний.

□ Фактор часу. В умовах довгострокового періоду попит на товар більш еластичний.

Перехресна еластичність попиту

Еластичність попиту на один товар відносно ціни на інший товар називається перехресною еластичністю.

$$Ed_{xy} = \frac{\Delta Q / Q_x}{\Delta P_y / P_x} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_x} \times \frac{P_y}{Q_x}$$

□ Якщо $Ed_{xy} > 0$, це означає, що обсяг попиту на товар X змінюється в прямій залежності від ціни на товар Y, і товар X і товар Y, можуть бути взаємозамінні, тобто є товарами – замінними.

□ Якщо $Ed_{xy} < 0$, це означає, що обсяг попиту на товар X змінюється у від'ємній залежності від ціни на товар Y, тобто коефіцієнт перехідної еластичності має від'ємне значення, а товари X і Y є товарами – комплементарними тобто, доповнюють один одного.

Еластичність попиту за доходом

Еластичність попиту на товар за доходом показує рівень зміни обсягу попиту на товар, що досягається в наслідок зміни величини доходу споживача.

Еластичність попиту на товар за доходом споживача визначається як відношення відсоткової зміни обсягу попиту на товар до відсоткової зміни доходу споживача

$$EdR = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_2} / \frac{R_2 - R_1}{R_1 + R_2}$$

Шляхом зміни еластичності попиту за прибутком можна визначити категорію товару: нормальний товар, товар нижчої якості.

□ Для нормальних товарів підвищення прибутку викликає підвищення попиту. У цьому випадку, так як прибуток і попит змінюються в одному і тому ж напрямку, еластичність попиту за прибутком на нормальні товари додатна.

□ Для товарів нижчої якості еластичність попиту за прибутком від'ємна.

У цьому випадку дохід і попит на товари нижчої якості змінюються в протилежних напрямках.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення закону попиту.
2. Які фактори впливають на криву попиту?
3. У чому полягає суть еластичності попиту за ціною?
4. Дайте визначення рівноважної ціни.

Лекція 3. РИНКОВІ ОПЕРАЦІЇ: ПРОПОЗИЦІЯ ТА ЇЇ ВЗАЄМОВІДНОСИНИ

1. *Пропозиція: поняття, закон, динаміка та чинники, що їх визначають. Функція пропозиції.*
2. *Крива пропозиції. Зміна пропозиції та зміна обсягу пропозиції.*
3. *Фактори еластичності пропозиції. Цінова еластичність пропозиції у миттєвому, короткостроковому і довгостроковому періодах.*

1. Пропозиція: поняття, закон, динаміка та чинники, що їх визначають. Функція пропозиції.

Пропозиція – це кількість блага, яку виробники бажають і можуть поставити на ринок в певний період часу.

Кількість товару, яку продавець може запропонувати ринку за одиницю часу за певну ціну визначається як обсяг пропозиції (Q_s).

Можна відмітити, що на ринку з боку пропозиції виявлена пряма залежність між її обсягом та ціною. Тобто чим вище ціна тим вище обсяг виробленої продукції та пропонований для продажу на ринку.

Обсяг (величина) пропозиції (Q_s) – це кількість **товару**, яку виробник пропонує на продаж за кожним рівнем ціни в одиницю часу за певних умов.

На пропозицію, як і на попит, впливають **цінові** та **нецінові** фактори, тобто у загальному випадку пропозиція є функцією багатьох факторів. Залежність пропозиції від факторів, що впливають на неї, виражає **функція пропозиції**

$$Q_{SX} = f(P_X, P_Y, P_Z, (K:L), T, Z, C, \dots)$$

де Q_{SX} – обсяг пропозиції товару X за одиницю часу;

P_X – ціна товару X ;

P_Y – ціни альтернативних (які можуть вироблятися з тих самих ресурсів) товарів;

P_Z – ціни на ресурси;

$(K:L)$ – технологія, використовувана при виробництві товару;

T – податки і дотації;

Z – стабільність законодавства та визначеність правового поля;

С – специфічні фактори (кліматичні умови, зміна моди, психологічна мотивація тощо);

... – інші можливі фактори (структура ринку, очікування щодо майбутніх економічних умов).

Як і функція попиту, функція пропозицій може бути представлена трьома способами:

- 1) *табличним* (табл 3.1);

Таблиця 3.1

Пропозиція товару	
Ціна товару Р, грн..	Обсяг товару Q _s , шт.
10	20
20	40
30	60

- 2) *аналітичним*: лінійна функція пропонування може бути описана рівнянням

$Q_s = -c + d \cdot P$, де c і d – константи рівняння пропозицій;

- 3) *графічним* (рис. 3.1).

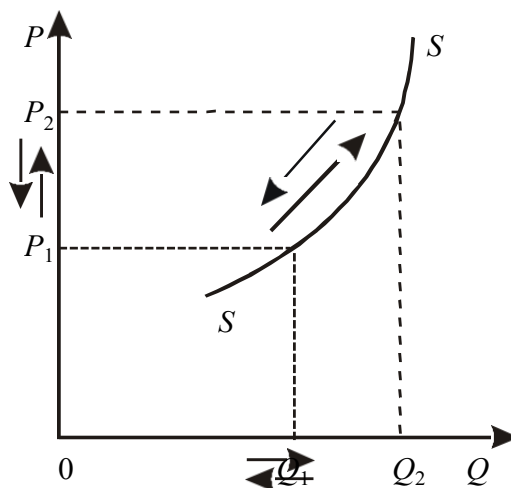


Рис. 3.1. Крива пропозиції

Як видно із графіка, пропозиція збільшується із збільшенням ціни і навпаки: пропозиція зменшується із зменшенням ціни. Це і є **закон пропозиції**: чим вища ціна товару, тим більше його пропонується на ринку.

Тобто, пряма залежність між ціною і обсягом виробленого для продажу товару називається **законом пропозиції**.

2. Крива пропозиції. Зміна пропозиції та зміна обсягу пропозиції

Крива пропозиції – це крива що показує, яку кількість товару можуть продати виробники за різними цінами в даний період часу.

Крива S характеризує рівень цін та обсяг продажу блага в певний період часу, яка має позитивний нахил. Це означає чим вище ціна товару, тим більше його пропонується до продажу, і навпаки. Крива ринкової пропозиції складається з кривих індивідуальної пропозиції і будується аналогічно кривій ринкового попиту.

Зміна обсягу пропозиції на графіку виявляється як рух вздовж кривої пропозиції під впливом цінового фактору.

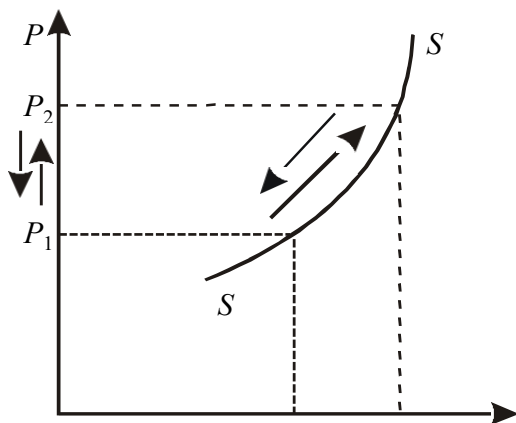


Рис. 3.2. Крива пропозиції

Переміщення кривої пропозиції під впливом нецінових факторів праворуч чи ліворуч означає зміну пропозиції у цілому.

У цьому випадку пропозиція товару визначається всією кривою пропозиції.

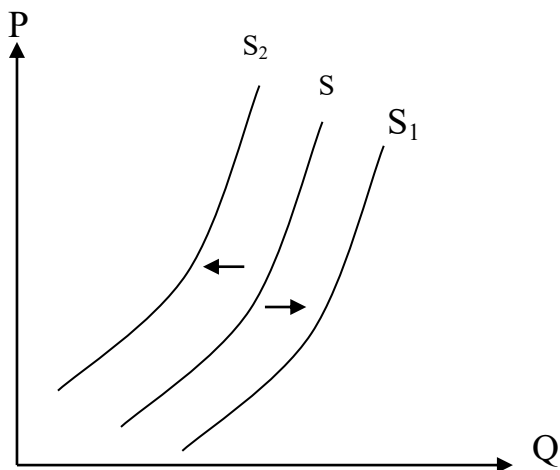


Рис. 3.3. Функція пропозиції

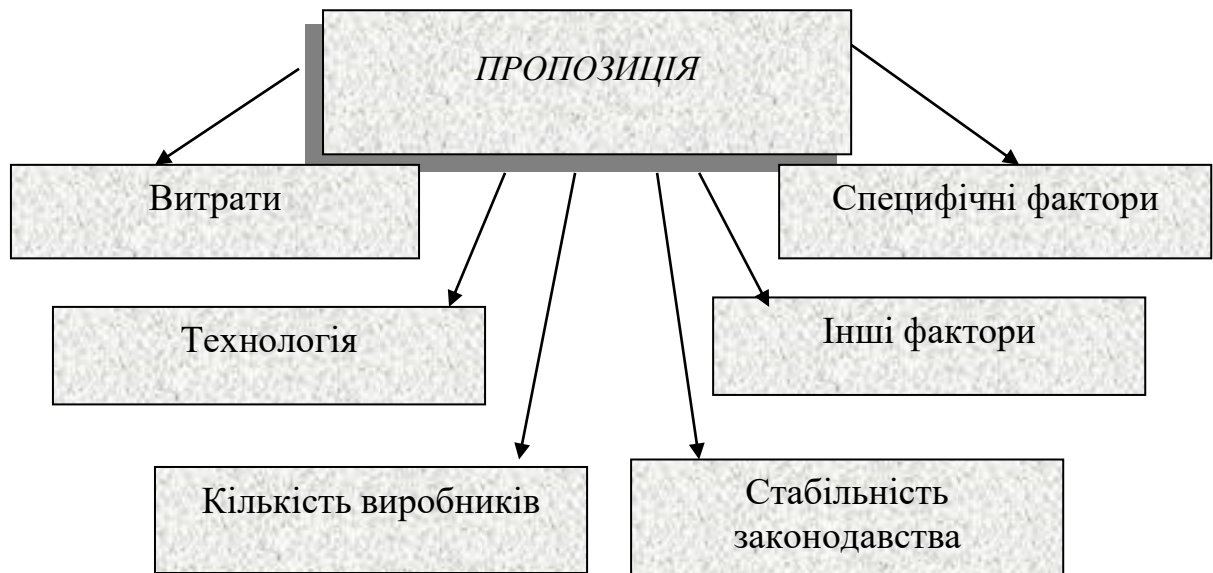


Рис. 3.4 Фактори, що впливають на переміщення кривої пропозиції

3. *Фактори еластичності пропозиції. Цінова еластичність пропозиції у миттєвому, короткостроковому та довгостроковому періодах.*

Еластичність пропозиції за ціною характеризує реакцію виробника на коливання ціни товару, що ним виробляється. Коефіцієнт прямої еластичності пропозиції від ціни E_S показує, на скільки процентів зміниться обсяг пропозиції товару за зміни ціни на 1%:

$$E_S = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \frac{P}{Q}.$$

Коефіцієнт дугової еластичності пропозиції за ціною:

$$E_{Sp} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_2} : \frac{P_2 - P_1}{P_1 + P_2}$$

Коли $E_S = 0$, пропозиція не реагує на зміну ціни (на рис. 10.3 це зображено вертикальною прямою).

Співвідношення $E_S = \infty$ означає, що нескінченно мале збільшення ціни призведе до безмежного росту обсягу пропозиції або до повного її зникнення при зменшенні ціни. У разі $E_S < 1$ пропозиція вважається нееластичною, тобто коливання ціни товару не викликає помітного зменшення (збільшення) обсягу випуску товару. Якщо $E_S > 1$, то пропозиція еластична.

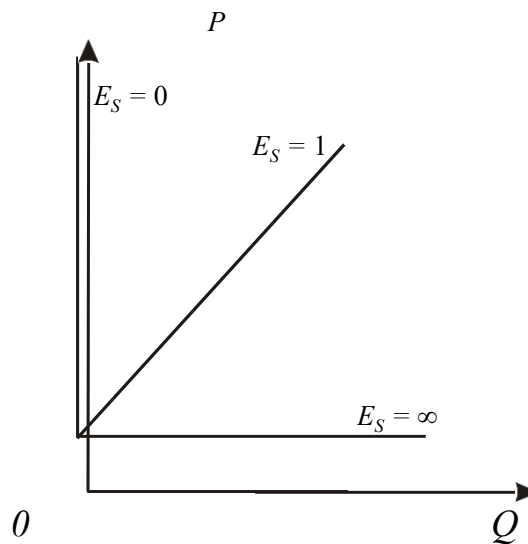


Рис. 3.5. Еластичність пропозиції

Еластичність пропозиції **буде тим вищою**, чим менше додаткових витрат потрібно для збільшення випуску продукції у зв'язку зі зростанням її ринкової ціни. Отже вона залежить від того, наскільки збільшуються виробничі витрати за нарощування обсягів виробництва.

До інших факторів, що впливають на еластичність пропозиції, можна віднести:

- мобільність товаровиробника, гнучкість і рівень завантаження виробничої потужності підприємства;
- характер застосовуваної технології;
- можливості мобілізації внутрішніх і зовнішніх джерел накопичення;
- фактор часу. Пропозиція реагує на зміну ціни зазвичай з певним часовим лагом. Тому еластичність пропозиції тим вища, чим більше часу має виробник для зміни обсягу пропозиції.

Аналогічно розраховуються показники еластичності пропозиції за доходом та перехресної еластичності. Продавці також можуть переключатись з виробництва одного товару на виробництво іншого, тому і для пропозиції застосовується показник *перехресної еластичності*, значення якого є від'ємним.

Основним фактором еластичності пропонування є *фактор часу*.

Часові періоди є найважливішою характеристикою в мікроекономіці,

вони враховуються при аналізі всіх змін у ринкових процесах і в сфері виробництва. Особливості реакції попиту та пропозиції за часовими періодами ілюструють рис. 3.4 і 3.5.

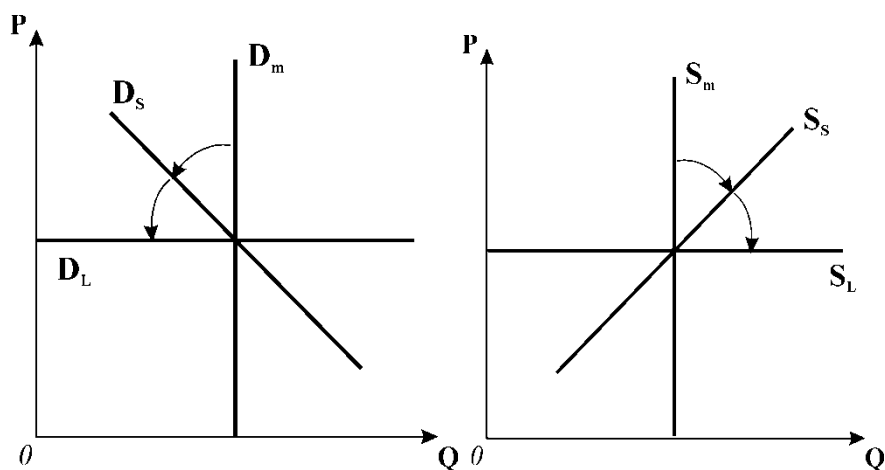


Рис. 3.6. Зміна еластичності попиту та пропозиції за фактором часу

Розрізняють три часових періоди:

- *найкоротший (миттєвий) період (m)* – це період часу, протягом якого у попиті чи пропонуванні не відбувається жодних змін: ні продавці, ані покупці не встигають відреагувати на зміну ціни. Попит і пропонування є абсолютно нееластичними, відповідні криві є вертикальними прямими (D_m , S_m).

- *короткостроковий період (s)* – це період часу, протягом якого відбувається часткова адаптація виробників і споживачів до зміни ціни, а попит і пропонування стають більш еластичними. Виробничі потужності залишаються незмінними, але виробники можуть збільшити випуск продукції за рахунок більш інтенсивного їх використання. Споживачі можуть знайти замітники певного товару або обмежити споживання. Попит і пропонування стають більш еластичними (криві D_s , S_s).

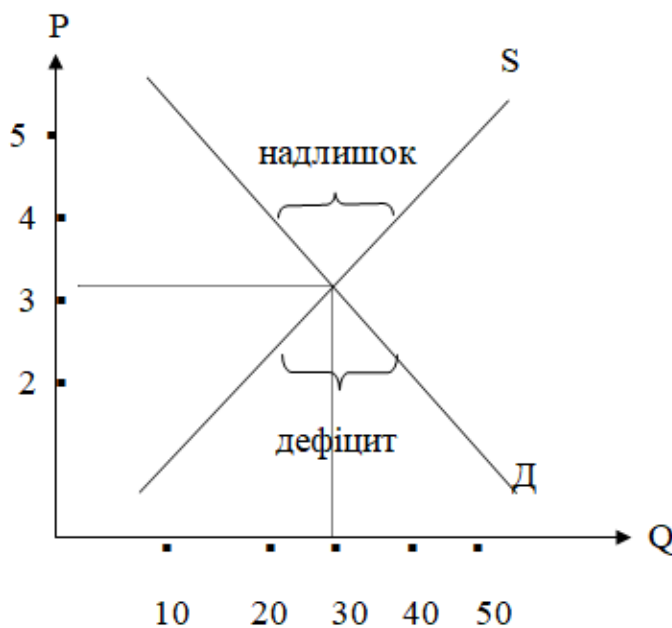
- *довгостроковий період (l)* – це період, достатній для повної адаптації і покупців, і продавців до зміни ціни. За цей період виробники можуть розширити виробничі потужності. Споживачі можуть змінити смаки і уподобання. Попит і пропонування стають надзвичайно еластичними (криві D_L , S_L).

Леція 4 РИНКОВА РІВНОВАГА ТА ЇЇ ДИНАМІКА

1. Взаємодія попиту і пропозиції
2. Динаміка рівноважної ціни під впливом змін попиту і пропозиції
3. Ринкова рівновага та реальна поведінка підприємства

1. Взаємодія попиту і пропозиції

Попит і пропозиція показують форму вираження, які формуються під впливом різних факторів бажань і рішень споживачів товарів та послуг. Однак ці рішення передбачають взаємне узгодження, що здійснюється шляхом взаємодії попиту і пропозиції.



Дані попиту та пропозиції

Q _g	P	Q _s
10	5	50
20	4	40
30	3	30
40	2	20
50	1	10

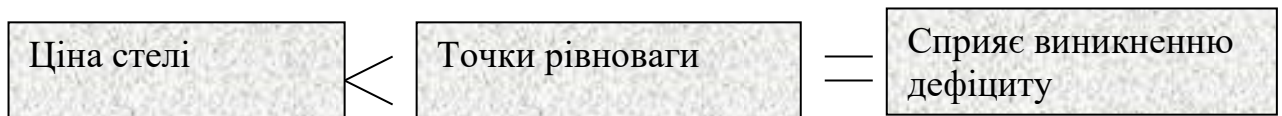
Рис. 4.1. Рівновага попиту та пропозиції

Точка перетину кривих попиту та пропозиції відображає ціну рівноваги. В цієї точки обсяг пропозиції буде дорівнювати обсягу попиту.

Рівноважна ціна — ціна, яка урівноважує попит і пропозиція в результаті взаємодії конкурентних сил.

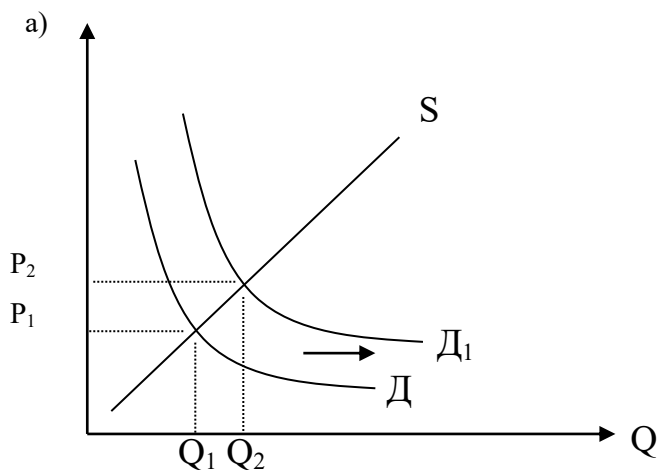
□ Якщо ціна буде нижче рівноважної то на ринку буде складена ситуація дефіциту. (попит > пропозиції)

□ Якщо ціна буде вище рівноважної та на ринку буде відзначена ситуація надлишку (пропозиція > попиту).



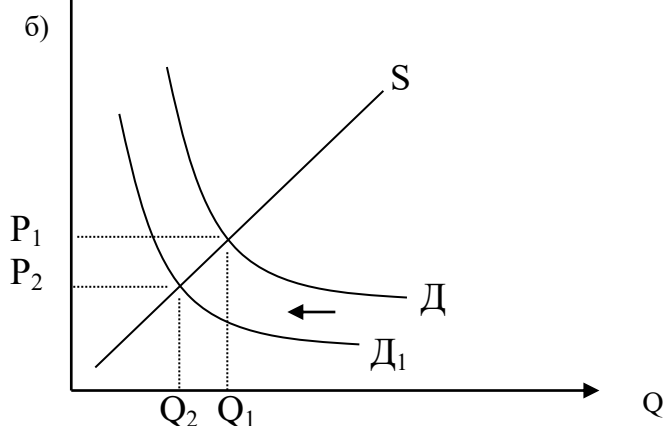
Підприємства які функціонують на ринку відповідного товару, повинні враховувати рівень цін, що формується, як під впливом ринкового механізму, так і встановлений державою.

Стійка рівновага досягається у тому випадку, коли відхилення ціни попиту від ціни пропозиції поступово погашається, прагнуть до рівноважної ціни, а обсяг продукції пристосовується до обсягу попиту. В умовах ринку можливі різні ситуації де визначаються інші варіанти рівноважної ціни та рівноважного обсягу продукції.



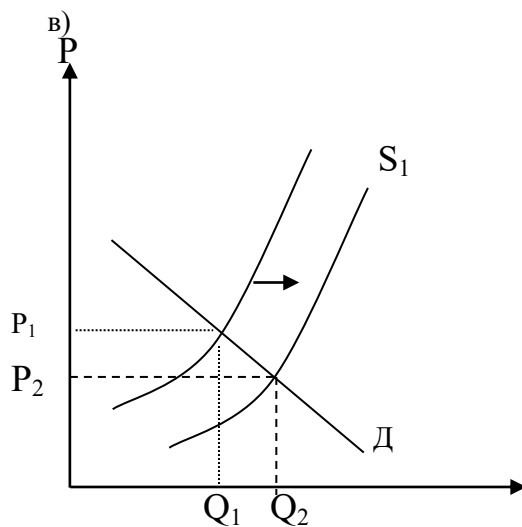
При незмінній пропонування в наслідок моди крива попиту зрушується праворуч. У цьому випадку ціна (P_2) буде вище, а також обсяг продажу товару буде зростати.

Рис. 4.2. Зміна рівноваги у випадку зміни кривої попиту праворуч



У цій ситуації де спадає інтерес до блага крива попиту зрушується ліворуч. При цьому поряд з падінням обсягу продажу також знижується ціна.

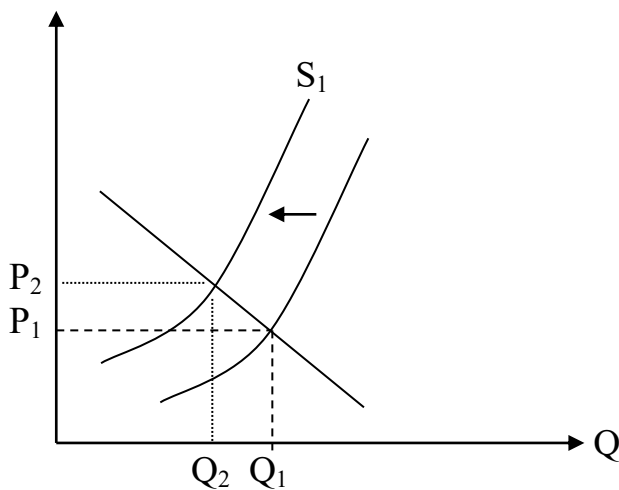
Рис. 4.3. Зміна рівноваги у випадку зміни кривої попиту ліворуч



При постійній кривій попиту зрушення кривої пропозиції праворуч приводить до зростання обсягу продаж. При цьому рівноважна ціна буде нижче.

Рис. 4.4. Зміна рівноваги у випадку зміни кривої пропозиції праворуч

г)



І навпаки, якщо крива пропозиції зрушується ліворуч при зниженні обсягу продаж рівноважна ціна також буде зростати.

Рис. 4.5. Зміна рівноваги у випадку зміни кривої пропозиції ліворуч

2. Динаміка рівноважної ціни під впливом змін попиту і пропозиції.

На думку А. Маршалла, незважаючи на значні відмінності в деталях, майже всі економічні проблеми мають одну й ту саму суть – це необхідність урівноваження попиту та пропозиції.

Якщо на одному графіку зобразити попит і пропозицію товару, то можна побачити, що ці графіки перетинаються в одній точці, яка називається **точкою ринкової рівноваги**. Позначається вона літерою E . Ціна, за якої попит дорівнює пропозиції, називається **рівноважною ціною** (PE). Кількість товару, за якої урівноважуються попит і пропозиція, називається

рівноважним обсягом виробництва (Q_E).

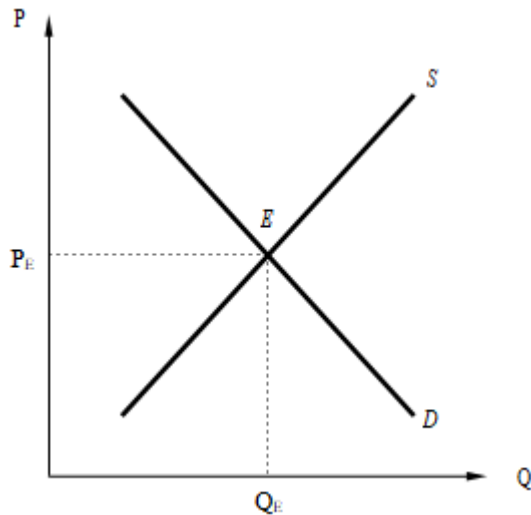


Рис. 4.6 – Рівновага ринку

У точці рівноваги $PE = PS = PD$, де

PE – рівноважна ціна;

PS – ціна пропозиції;

PD – ціна попиту.

Відповідно, $QE = QS = QD$,

де QE – рівноважний обсяг виробництва;

QS – величина пропозиції;

QD – величина попиту.

Розрізняють **часткову ринкову рівновагу**, під якою розуміють рівновагу певного ринку товару, та **загальну рівновагу** (*general equilibrium*), під якою розуміють ситуацію одночасної рівноваги всіх ринків. Надалі в цій темі аналізується часткова ринкова рівновага.

Алгебраїчно стан часткової ринкової рівноваги при лінійних функціях попиту і пропозиції можна визначити так. Нехай $QD = a - bP$, $QS = c + dP$, де a, b, c, d – константи, тоді $QE = a - bP = -c + dP$.

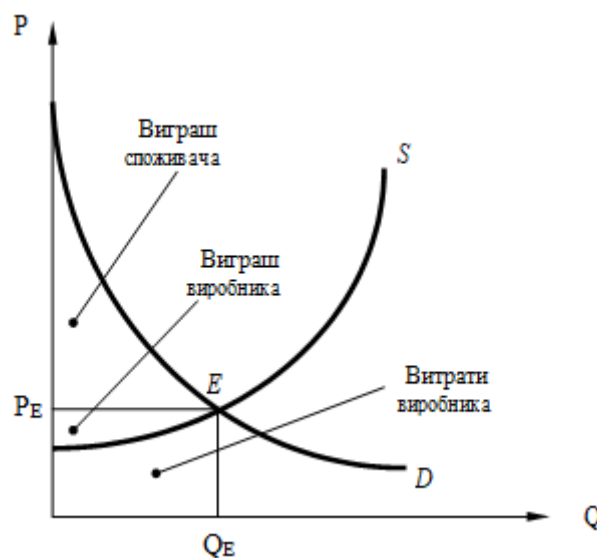
Звідси знаходимо, що

$$P_E = \frac{a+c}{b+d} \text{ і } Q_E = \frac{ad-bc}{b+d}.$$

Рівноважна ціна – це ціна, яка врівноважує попит і пропозицію внаслідок дії конкурентних сил. У результаті встановлення рівноваги

виграють як споживачі, так і виробники. Оскільки ціна рівноваги нижча за максимально пропоновану деякими споживачами ціну, то частина коштів споживачами заощаджується, унаслідок чого формується виграш (надлишок) споживача (consumer surplus). Графічно це площа, обмежена віссю цін, графіком попиту та лінією рівноважної ціни (рис. 4.9). У свою чергу, рівноважна ціна вища за мінімальну ціну, яку могли б запропонувати найбільш ефективні фірми, тому різниця між рівноважною ціною і цінами пропозиції фірм є виграшем (надлишком) виробника (producer surplus) (рис. 4.9), який становить економічний прибуток (economic profit). Оскільки мінімальна ціна, за якою виробники погоджуються продавати ту чи іншу кількість продукції, дорівнює економічним витратам, то площа фігури, обмежена осями цін та кількості товару, графіком пропозиції та лінією рівноважного обсягу виробництва, дорівнює економічним витратам виробника (рис. 4.7).

Сума виграшів споживачів і виробників характеризує суспільну вигоду (social surplus), яка виникає у зв'язку з існуванням ринкової рівноваги. Завдяки встановленню рівноважної ціни споживачі купують більше і дешевше, ніж спочатку були згодні, а виробники продають дорожче і більше, ніж були готові.



Ри. 4.7 – Виграш споживача, витрати і виграш виробника

У деяких випадках ринкова рівновага може не досягатися на ринку. Це відбувається, якщо максимальна ціна попиту нижча за мінімальну ціну пропозиції (рис. 4.8а), а також якщо мінімальний обсяг пропозиції перевищує максимальний обсяг попиту (рис. 4.8 б).

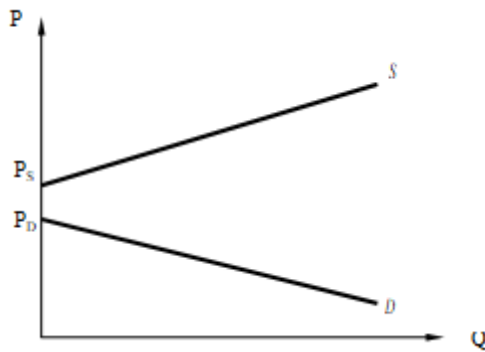


Рис. 4.8 а – Ціна пропозиції

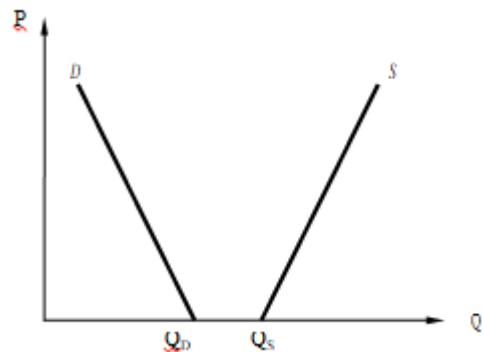


Рис. 4.8 б – Обсяг пропозиції перевищує ціну попиту

Подробиці

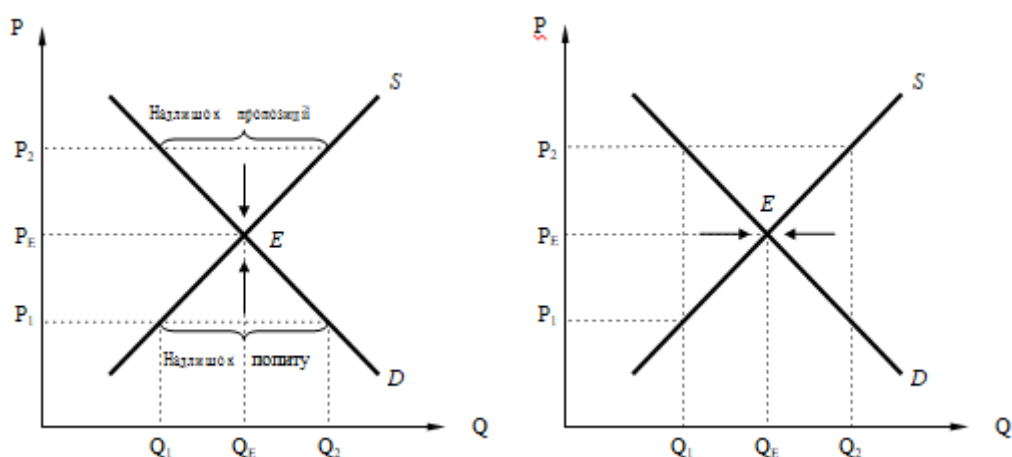
Рисунок 2.10 характеризує ситуацію, за якої товар не буде вироблятися в рамках ринкових механізмів, оскільки відсутня ринкова рівновага, яка узгоджує бажання покупців із можливостями виробників. Ця ситуація характерна для так званих *суспільних благ* (установка і дотримання громадського правопорядку, національна оборона, будівництво громадських шляхів, маяків та ін.). Ці блага характеризуються двома властивостями: *невибірковістю* (споживання блага однією людиною не зменшує його доступності для інших) та *невиключеністю* (жоден споживач не може бути відсторонений від споживання, навіть якщо не хоче за нього платити) у споживанні. Можливість отримувати вигоду від суспільного блага, не витрачаючи коштів на його придбання (*проблема безбілетників* («зайців»)), призводить до того, що приватні виробники відмовляються від його виробництва, оскільки не покривають своїх витрат. Тому забезпечення пропозиції суспільних благ бере на себе держава, яка фінансує їх виробництво за рахунок податкових надходжень.

Рівноважна ціна не завжди досягається на ринках, її утворення потребує певного часу. В умовах досконалої конкуренції відбувається швидке взаємне пристосування попиту і пропозиції, на монополізованих ринках цей процес значно повільніший. Модель ринкової рівноваги показує ціну, до якої прямують ринкові ціни.

Існує два підходи до пояснення процесу встановлення рівноважної ціни. Згідно з підходом Л. Вальраса, якщо реальна ціна нижча за рівноважну, на ринку утворюється *дефіцит товару* (обсяг попиту перевищує обсяг пропозиції конкуренція покупців призводить до підвищення цін. Якщо ціна вища за рівноважну – утворюється *надлишок товару* на ринку (обсяг

пропозиції перевищує обсяг попиту і продавці знижують ціни, конкуруючи між собою.

Головним у підході А. Маршалла є не різниця між обсягами попиту і пропозиції ($Q_2 - Q_1$ на рис. 4.11 ліворуч), а різниця цін попиту і пропозиції ($P_2 - P_1$ на рис. 4.11 праворуч). А. Маршалл виходив з того, що продавці насамперед реагують на різницю ціни попиту і ціни пропозиції. Чим більший цей розрив, тим більше стимулів для зростання пропозиції. Збільшення (зменшення) обсягу пропозиції скорочує цю різницю і тим самим сприяє досягненню рівноважної ціни.



Ри. 4.9 – Установлення рівноважної ціни (підходи Л. Вальраса і А. Маршалла)

Короткостроковий ринковий період краще характеризується моделлю Л. Вальраса, тоді як довгостроковий період – моделлю А. Маршалла.

3. Ринкова рівновага та реальна поведінка підприємства

Рівноважні ціни не в усіх випадках є оптимальними, тому іноді держава, переслідуючи ту чи іншу соціальну мету, встановлює максимальні чи мінімальні ціни, за якими виробники повинні продавати свою продукцію.

Введення державою **непрямих податків** (податку на додану вартість, акцизного податку і т. п.), тобто податків, що входять у ціну товару, зумовлює зміщення графіка пропозиції вгору на величину податку. При

цьому рівноважна ціна товару збільшиться, тоді як рівноважна кількість зменшиться.

Сума податкового навантаження на виробників і споживачів у цьому разі залежить від взаємного нахилу кривих попиту і пропозиції. Чим більш еластичними є попит і пропозиція товару, тим більшу частину податку сплачують виробники.

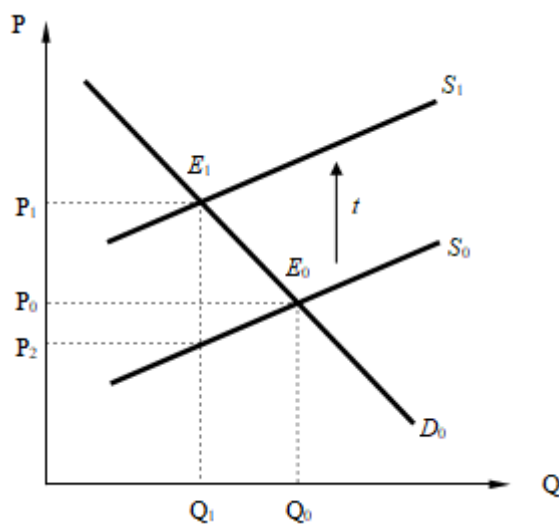


Рис. 4.10 – Вплив непрямих податків на ринкову рівновагу

Іншим поширеним інструментом державного впливу на співвідношення попиту та пропозиції є дотації, або субсидії. Якщо дотація встановлена у твердому розмірі з розрахунку на одиницю продукції, то її вплив на ринкову рівновагу можна розглядати як негативний податок. Введення державою дотації на виробництво зумовлює зміщення графіка пропозиції вниз на величину дотації. При цьому рівноважна ціна товару зменшується, тоді як рівноважна кількість виробництва зростає.

Нерідко держава використовує фіксацію ціни, щоб стабілізувати незбалансований ринок.

При цьому ціна (Дж. Б'юкенен назвав її «політичною ціною») може бути як вищою, так і нижчою від ціни рівноваги. У першому випадку утворюється надлишок продукції, у другому – дефіцит з усіма наслідками («чорний ринок», черги, адміністративні форми розподілу товарів, зниження

якості товарів і т. ін.).

Розглянемо детальніше ситуацію дефіциту. Фіксована ціна P^* (див. рис. 4.11), створюючи дефіцит у розмірі $Q_2 - Q_1$, спонукає виробника виробляти більш дорогую продукцію. Оскільки офіційно такий шлях розширення виробництва неможливий, він переміщується у сферу «тіньової економіки». Тому за межами легального ринку лінія пропозиції зміститься і займе положення S_1 .

Відстань між графіками пропозиції S_0 і S_1 характеризує витрати ризику, що додаються до звичайних витрат виробництва. У результаті виникнення додаткових витрат ринкова рівновага в точці E_1 є менш вигідною для споживачів, ніж при вільному ціноутворенні.

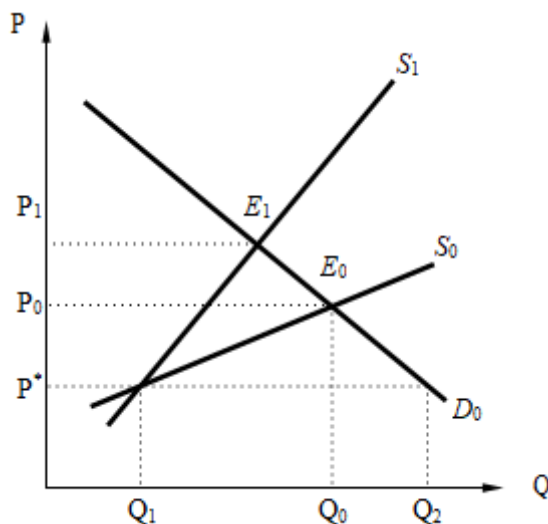


Рис. 4.11 – Рівновага в умовах введення фіксованої ціни

Ціна «чорного ринку» (P_1) є вищою від фіксованої (P^*) і рівноважної ціни (P_0). Таким чином, установлення фіксованих цін нижче від рівноважної ціни досить часто призводить не до виграшу, а до втрат споживачів.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення закону попиту та закону пропозиції.
2. Які фактори впливають на криву попиту?
3. Нецінові фактори, які впливають на криву пропозиції.
4. У чому полягає суть еластичності попиту за ціною?
5. Які фактори впливають на еластичність пропозиції.
6. Дайте визначення рівноважної ціни.

Лекція 5. КОРИСНІСТЬ ТОВАРУ І РІВНОВАГА СПОЖИВАЧА

1. Сутність поняття «потреби», види потреб та економічні блага
2. Аксиоми та функція корисності
3. Закон спадної граничної корисності та стан рівноваги споживача

1. Сутність поняття «потреби», види потреб та економічні блага

Мікроекономічний аналіз поведінки індивіда-споживача базується на мотиваційній концепції прагнення споживача задовольнити свої **потреби**.

Потреби – всякий стан незадоволення людини, з якого вона намагається вийти. Потреби людей утворюють цілу ієрархію.

Класифікація потреб:

а) за ступенем важливості для життєдіяльності людини

- первинні потреби;
- вторинні потреби.

б) за ступенем рівня детермінованості

- еластичні;
- нееластичні (жорсткі).

в) за суб'єктами: особисті, колективні, суспільні. г) за об'єктами: фізіологічні, соціальні.

д) матеріальні і духовні

ж) першочергові (предмети першої необхідності) і непершочергові (предмети розкоші);

з) за мірою реалізації: абсолютні, дійсні і платоспроможні.

Особливе місце в ній займають економічні потреби. Економічні потреби людей виражені у їх ставленні до економічних умов життєдіяльності.

Усвідомлення людьми своїх потреб породжує економічні інтереси, що являється спонукальним мотивом виробництва. Зміна потреб викликає зміни у виробництві. Виробництво, в свою чергу, породжує нові потреби. Так відбувається економічний розвиток: потреби і виробництво «підштовхують» одне одного в своєму поступальному русі. Таким чином, в суспільстві діє

економічний закон безмежного зростання потреб людей, а значить безмежного зростання виробництва. Отже, найважливішою характеристикою потреб є їх безмежність.

Матеріально-уречевлені засоби та послуги, що спроможні задовольнити потреби, називають **благами**. Переважну більшість благ відносять до категорії *економічних*, створених людською працею в результаті альтернативного вибору використання обмежених ресурсів.

Економічні блага – це ті блага, які є в обмеженій кількості.

Економічні блага – будь-які предмети, здатні задовольнити потреби споживачів, або які можуть бути використаними для відповідних цілей виробниками.

Класифікація економічних благ:

а) за кратністю їх використання:

- довготривалого використання;
- разові;

б) за ступенем замінності:

- взаємозамінні;
- взаємодоповнюючі;
- незалежні;

в) за часом використання:

- сучасні;
- майбутні;

г) за характером задоволення:

- прямі;
- непрямі.

Споживання благ підвищує рівень добробуту споживача не однаковою мірою, що визначається особистими перевагами, уподобаннями. Іноді в результаті вибору спостерігається зниження рівня добробуту внаслідок споживання **антиблага** – блага, що набуває негативної корисності (взагалі – забруднене повітря, вибірково – дим від паління цигарки для того, хто не

палить).

2. Аксіоми та функція корисності

Модель поведінки споживача будується за загальними правилами мікроекономічного моделювання і включає три основних елементи: мету, обмеження, вибір.

Мета споживача полягає в отриманні якомога більшого задоволення від споживання певного набору благ, тобто в максимізації корисності.

Обмеження – це всі обставини, які не дозволяють споживачу отримативсе, що забажається, найважливішими з них є ціни товарів і послуг та доход споживача.

Вибір полягає у прийнятті та реалізації рішення щодо обсягу і структури споживчого набору за даних обмежень, який дозволив би максимізувати задоволення потреб.

Задовольнити свої потреби споживач може за допомогою різного набору продуктів. Тому потреби людини, накладаючись на специфіку особистості, трансформуються у переваги.

Споживацькі переваги – це ранги, які споживач встановлює для альтернативних варіантів задоволення потреб.

Ті варіанти, які на думку споживача здатні краще задовольнити його потреби, будуть займати більш високі місця у ієрархії. Таким чином, з'являючись на ринку, споживач повинен вибирати, як найкраще задовольнити свої потреби, не витрачаючи більше, ніж дозволяє його бюджет (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Модель споживацького вибору

Зроблені вище зауваження дають достатньо підстав для побудови моделі споживацького вибору. Однак, як і будь-яка інша, ця модель передбачає прийняття певних допущень, вихідних посилянь, що дозволяють краще її зрозуміти та обмежують умови, за яких висновки, зроблені за її допомогою, будуть найбільш вірогідними. Такими допущеннями (аксіоми) є наступні:

1. *Здатність споживача ранжувати альтернативи задоволення своїх потреб або аксіома повної упорядкованості.* Якщо є два набори товарів (А та В), то споживач може віддати перевагу якомусь з них, або визнати, що вони для нього рівноцінні: $A > B$; $A < B$; $A = B$.

2. *Переваги споживача транзитивні.* Це означає, що якщо споживач віддає перевагу набору товарів А порівняно з набором В, а набору В порівняно з набором С, то він віддає перевагу набору А порівняно з набором С: якщо $A > B$, а $B > C$, то і $A > C$.

3. *Більша кількість товару приваблює для споживача, ніж менша.* Це посилення передбачає, що при побудові моделі поведінки споживача ми виходимо з того, що його потреби в тому чи іншому продукті не задоволені повністю, оскільки після досягнення повної насиченості потреб певним товаром, він перетворюється в антиблаго і спрацьовує інша залежність: чим

менше антиблага, тим краще для споживача.

Споживач здійснює свій вибір благ, керуючись власними потребами та наявними коштами. Загальною основою для зіставлення різноманітних варіантів заведено вважати **корисність** благ – їх здатність задовольняти потребу. Термін корисність був сформований англійським філософом Ієремією Бентаном. Корисність – поняття суб'єктивне, для різних споживачів корисність тих самих благ суттєво різниться, що і визначає властивості корисності:

1) вона є різною для різних людей, оскільки залежить від смаків і вподобань;

2) корисність від певних благ є різною для однієї і тієї ж людини в різний час і за різних обставин (сезон, рідкість, мода, географічні умови та ін.).

Своє економічне значення корисність виявляє у виборі благ. Корисність є критерієм відбору того чи іншого блага (товару, послуги, ресурсу).

На думку більшості сучасних дослідників корисність не підлягає кількісному виміру (*ординалістська* точка зору). Тому блага, як носії певної корисності для споживача, можуть бути виміряні тільки порядково: споживач здатний визначитися з черговістю, послідовністю, в якій він обирає ці блага для задоволення своїх потреб. Інша точка зору (*кардиналістська*), яка допускає кількісне вимірювання корисності. Звичайно, таке вимірювання буде досить умовним, оскільки не існує чітко визначеної одиниці виміру.

Формалізований аналіз поведінки споживача передбачає визначення **функції корисності** як певного співвідношення обсягів споживаних благ і рівня корисності, що досягається споживачем:

$$U = f(X_1; X_2; \dots X_n),$$

де U – рівень корисності;

n – кількість видів благ.

$X_1, X_2, \dots X_n$ – кількість споживаних благ, одиниць;

Спрощена функція корисності концентрує увагу на основних чинниках,

що впливають на вибір споживача, який здійснюється в межах споживання тільки двох товарів в їх різних кількісних комбінаціях.

Перелік наборів, що мають однакову корисність для споживача, утворює **сітку споживача**. **Сукупна корисність (TU)** – це повне задоволення споживача від споживання всіх одиниць (частин) певного блага.

$$TU = f(Q).$$

Гранична корисність (MU) – це додаткове задоволення, яке отримає споживач від споживання ще однієї, додаткової одиниці (частини) даного блага

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q}$$

Взаємозв'язок кривих сукупної та граничної корисності. Із графіка (рис. 5.2) бачимо, що гранична корисність є додатною ($MU > 0$), коли крива сукупної корисності спрямована вгору і зростає у міру збільшення кількості спожитих благ. Але зростання сукупної корисності щоразу зменшується, бо зменшується величина граничної корисності. Сукупна корисність досягає максимального значення, коли гранична корисність стає рівною нулю. Наступні одиниці спожитих благ задоволення не приносять. За від'ємних значень граничної корисності крива TU відхиляється донизу, але цей відрізок (пунктир) не включається у функцію корисності. Величину граничної корисності показує кут нахилу кривої сукупної корисності ($k = \Delta y / \Delta x = \Delta TU / \Delta x$).

Середня корисність (AU) – це сукупна корисність у розрахунку на кожен одиницю товару.

3. Закон спадної граничної корисності та стан рівноваги споживача

Крива сукупної корисності (рис. 5.2) представляє зростаючу опуклу вгору функцію, що є наслідком дії **закону зростаючої сукупної корисності**:

з нарощуванням споживання будь-якого блага загальна сума корисності

зростає, але прирости корисності зменшуються.

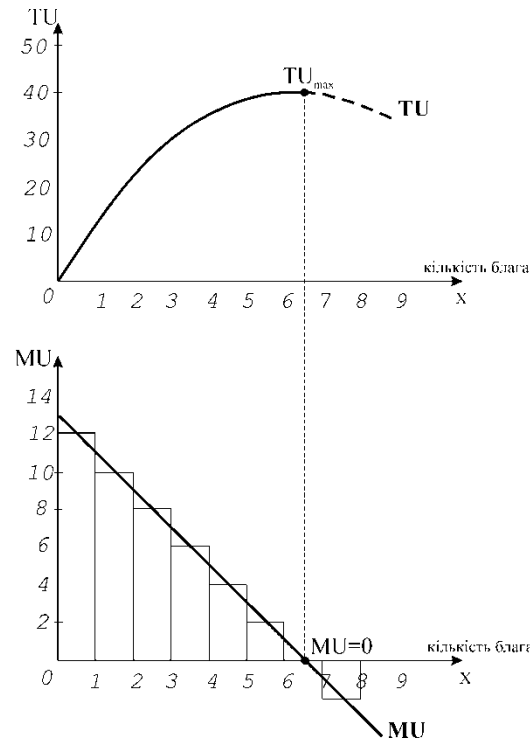


Рис 5.2. Функції сукупної (а) та граничної корисності (б)

За умови, що споживання інших благ не змінюється, а благом X споживач насичується, задоволення від споживання наступної одиниці (порції) цього блага зменшується, тобто **гранична корисність кожної наступної одиниці блага X знижується**. Це емпіричне положення має фундаментальний характер, стосується всіх економічних благ і називається **законом спадної граничної корисності (перший закон Госсена)**. Закон є справедливим передусім для одного акту споживання (за годину, день, тиждень, місяць тощо), його дія для більшості благ розпочинається з другої одиниці.

Другий закон Госсена: остання одиниця споживчого блага має однакову корисність. За всіх варіантів використання певного блага необхідно за обмежений період часу розподілити таким чином, щоб кожний варіант виводив споживача на одну і ту ж величину граничної корисності MU .

Споживач керується принципом раціональності (еквімаржинальним), а саме: маючи обмежені кошти і бажаючи

максимізувати сукупну корисність від споживання благ, він розподіляє свій бюджет (дохід) так, щоби корисність, отримана від останньої грошової одиниці, витраченої на те чи інше благо, стала однаковою (**принцип рівної корисності або правило максимізації корисності**):

де MU_X, MU_Y – гранична корисність, відповідно, блага X та Y ;

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y}$$

P_X, P_Y – ціна, відповідно, блага X та Y , грош. од.

Іншими словами, максимальна корисність досягається тоді, коли остання грошова одиниця, яка використана на придбання товару X , і остання грошова одиниця, яка використана на придбання товару Y , забезпечують однакову граничну корисність

Рівняння розглядається як основне в концепції споживчого попиту (в рамках теорії корисності) й означає досягнення споживачем **стану рівноваги**. Воно може бути перетворено наступним чином:

$$\frac{MU_X}{MU_Y} = \frac{P_X}{P_Y},$$

Рівновага споживача – стан, у якому досягається оптимальна структура покупок та досягається максимальна сукупна корисність.

Звідси можна зробити висновок, що за зміни ціни одного з благ, скажімо, X , і незмінності доходу споживача та цін на інші блага вказана рівність порушується. Зменшення ціни блага X означатиме зацікавленість споживача у збільшенні його купівлі, а значить, падіння MU_X . Це буде продовжуватися до відновлення рівності (2.9). Очевидно, що так діятимуть усі споживачі: падіння ціни товару X приведе до збільшення обсягу його попиту на ринку.

Додаткова інформація: кардиналістський та ординалістський підходи до вивчення поведінки споживача

Кардиналістська модель поведінки споживача виходить з того, що корисність може вимірюватись кількісно за допомогою умовної одиниці –

«ютиля» (від англ. utility - корисність). Коли раціональний споживач не тільки визнає той факт, що для нього корисність даного блага більша чи менша від корисності іншого блага, але і вказує, на скільки більша, фіксуючи величину перевищення. Маючи на меті максимізацію корисності, споживач оцінює споживчу властивість кожного товару в ютилях і вибирає товари з найбільшим числом ютилів. Величина корисності залежить не тільки від властивостей блага, але й від його кількості, тобто, визначається функціонально.

За кількісною функцією можна простежити залежність між зміною кількості одиниць одного споживаного блага X за незмінної кількості інших благ і відповідною зміною рівня корисності, що також має кількісний вимір (скажімо, в умовних одиницях – **ютилях**).

Перевага кардиналістської версії полягала у тому, що вона не тільки досить просто пояснювала мотивацію поведінки споживача, але й могла бути застосована до аналізу вибору серед набору благ – двох, трьох і більшої кількості товарів, що в інших моделях зробити важко. Набір товарів, який купує споживач, називається ринковим споживчим кошиком. Сукупна корисність ринкового кошика утворюється додаванням значень граничної корисності кожної одиниці товарів. Функція сукупної корисності визначається присвоєнням числового показника кожному споживчому кошику. Таким чином можна забезпечити кількісне ранжирування споживчих кошиків: раціональний споживач вибере кошик з найбільшою сумою корисності (ютилів).

Проте в реальній дійсності важко уявити, що споживач здатний кількісно оцінити різницю в корисності благ, визначити, наприклад, на скільки ютилів буханець хліба корисніший за пакет молока. Радше споживач здатний визначити, наскільки один споживчий набір привабливіший для нього за інший. Раціональний споживач може упорядковувати своє ставлення до всіх благ, які розглядаються ним при виборі, розташувавши їх за певною ієрархією. Критерії відбору виявляються через поняття «більша перевага»,

«менша перевага», «однаково». Саме такий підхід до аналізу поведінки споживача був застосований в ординалістській моделі. Такий варіант вимірювання корисності називається ординалізмом (теорія, яка вивчає такий підхід споживача до вибору благ, називають ординалістською).

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність понять «благо», «економічне благо», «антиблаго»
Наведіть приклади.
2. Наведіть приклади до всіх класифікаційних характеристик блага та потреби.
3. У чому полягає сутність взаємозв'язку блага та потреб?
4. Поясніть принципи дії законів зростаючої сукупної корисності та спадної граничної корисності. Наведіть приклади їх дії.
5. Розкрийте сутність другого закону Госсена.
6. Охарактеризуйте рівновагу споживача та еквімаржинальний принцип.

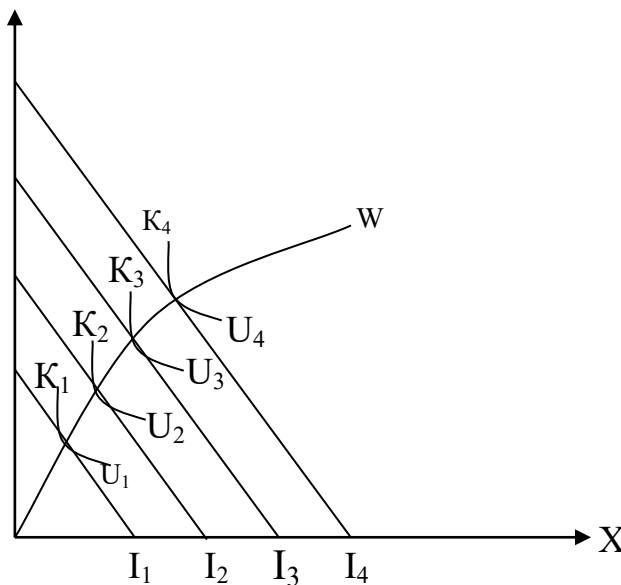
Лекція 6. АНАЛІЗ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА.

1. Реакція споживача на зміну його доходу.
2. Реакція споживача на зміну цін товарів.
3. Ефект заміщення та ефект доходу.

1. Реакція споживача на зміну його доходу.

Вибір споживача залежить не тільки від його вподобань та переваг, але й від рівня доходу. Відомо, що збільшення грошового доходу означає зміщення бюджетної лінії праворуч вгору. Аналогічний результат може бути досягнутий при зниженні цін, що також означає збільшення реального доходу. При зменшенні грошового доходу бюджетна лінія буде зміщатися ліворуч донизу.

З ростом реального доходу бюджетне обмеження рушиться послідовно до верхнього положення. Якщо зобразити на рисунку відповідний графік, де показані точки рівноваги споживача при різних рівнях його доходу, що проходить через ці точки, то отримаємо криву «дохід споживання».



Точки K_1 K_2 K_3 K_4 показують послідовність зміни рівноваги споживача.

Крива "дохід-споживання" має назву кривої рівня життя.

Рис.6.1. Крива "дохід-споживання".

Лінія "дохід-споживання" проходить через всі точки рівноваги споживача, що відповідає різним рівням його доходу

Ця крива дає інформацію про залежність обсягу споживання блага від рівня доходу споживача. Характер кривої “доход-споживання” залежить від оцінки товару споживачем. Якщо крива “доход-споживання” виходить з початку координат під кутом 45° , то це означає, що з збільшенням доходу споживач в однаковій пропорції збільшує споживання і блага Y, і блага X. Якщо придбання товару збільшується непропорційно, то змінюється кут нахилу кривій.

□ Товари які споживаються у більшій кількості, коли зростає дохід споживача є **нормальні товари**.

□ Товари, споживання яких зменшується за умови зростання доходу споживача є **неякісні товари**.

Для нормальних товарів крива “доход-споживання” має зростаючий характер, для неякісних – спадний.

Вже в XIX ст. було визначено, що з збільшенням реального доходу споживача споживання вторинних благ зростає швидше, ніж блага першої необхідності.

Першим хто почав займатися питаннями впливу зміни доходу на структуру споживчих змін, доходу на структуру споживчих витрат був німецький статистик Є.Єнгель.

Крива Енгеля показує співвідношення між доходом і обсягом споживання певного товару при незмінності інших факторів, що впливають на попит.

1. При незмінних цінах на всі блага частка сімейного бюджету, що витрачається на продукти споживання, має тенденцію до зменшення за умови зростання доходів сім'ї.

2. Споживання освітніх, медичних, юридичних послуг має тенденцію зростати швидше, ніж зростають доходи.

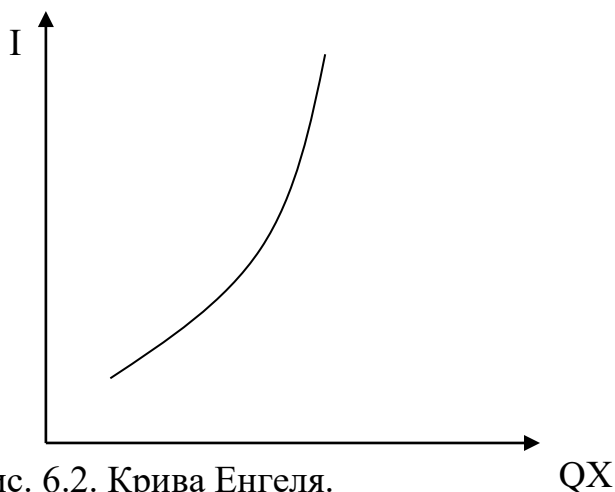


Рис. 6.2. Крива Енгеля.

Закон Енгеля полягає у тому, що:

- певний приріст доходу спричиняє менший приріст споживання X .
- для певної групи товарів (предмети розкоші, споживання яких зростає швидше, ніж зростає дохід споживача) крива Енгеля може зростати з прискоренням.

Крива Енгеля передбачає те, що при незмінних цінах на всі блага частка бюджету сім'ї має тенденцію до зменшення за умови зростання сімейного доходу.

2. Реакція споживача на зміну цін товарів.

При дослідженні кривої «дохід- споживання» дохід був величиною змінною але ціни були постійними. Передбачимо, що дохід остається величиною постійною, а змінюється тільки ціна одного з товарів. Припустимо, що змінюється ціна блага X . Визначаючи точки дотику кривих байдужості U_1 U_2 U_3 U_4 з бюджетним обмеженням точками K_1 K_2 K_3 K_4 поєднуючи їх, ми визначаємо криву “ціна - споживання”. Крива “ціна - споживання” показує, як змінюється обсяг закупок товару X (точки K_1 , K_2 , K_3 , K_4) при переході до іншого рівня цін на цей товар за умови незмінності всіх інших факторів попиту. Від цієї кривої можна перейти до кривої індивідуального попиту.

Залежність між ціною на товар (P_X) та розміром його закупок для споживача відображає крива попиту.

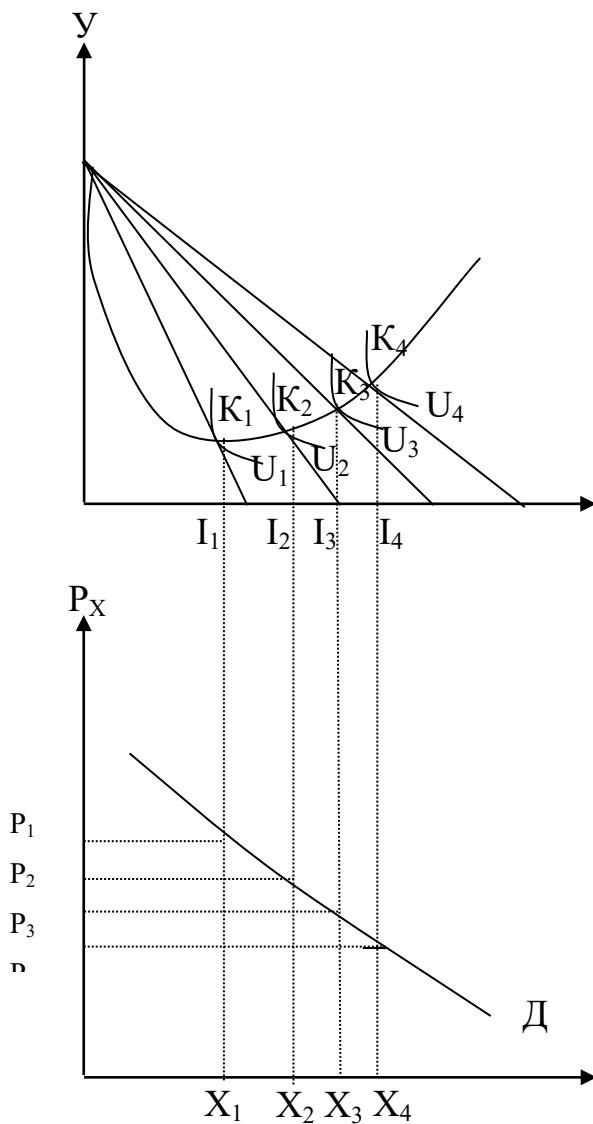


Рис. 6.3. Крива “ціна споживання” Крива індивідуального попиту

3. Ефект заміщення та ефект доходу

Припустимо, що ціна блага X знижується з P_1 до P_2 , але ціна на благо Y остається незмінною. У цьому випадку ми бачимо два процеси: зростає реальний дохід споживача та здійснюється відносна заміна одного блага (Y) іншим благом (X). Визначимо, у якій мірі збільшення попиту на благо викликано зменшенням ціни, а в якій пов'язано з ростом реального доходу. Припустимо, що в результаті зниження цін на благо X положення рівноваги споживача змістилося з точки E_0 до точки E_1 . Для виявлення ефекту доходу необхідно провести лінію бюджетного обмеження $N_1 G_2$, яка буде паралельна лінії бюджетного обмеження NG_1 , так, щоб вона торкалася кривій байдужості

U_1 . Визначимо точку торкання бюджетної лінії $N_1 G_2$ з кривої байдужості U_1 через E_2 .

Зміна попиту на товар X , що визначається відрізком $R_2 - R_1$ відповідає ефекту доходу, що пов'язується збільшенням купівельної спроможності споживача.

Зміна попиту на товар X , що визначається відрізком $R_2 - R$, пояснюється виключно зміною ціни на товар і відповідає ефекту заміщення (субституції).

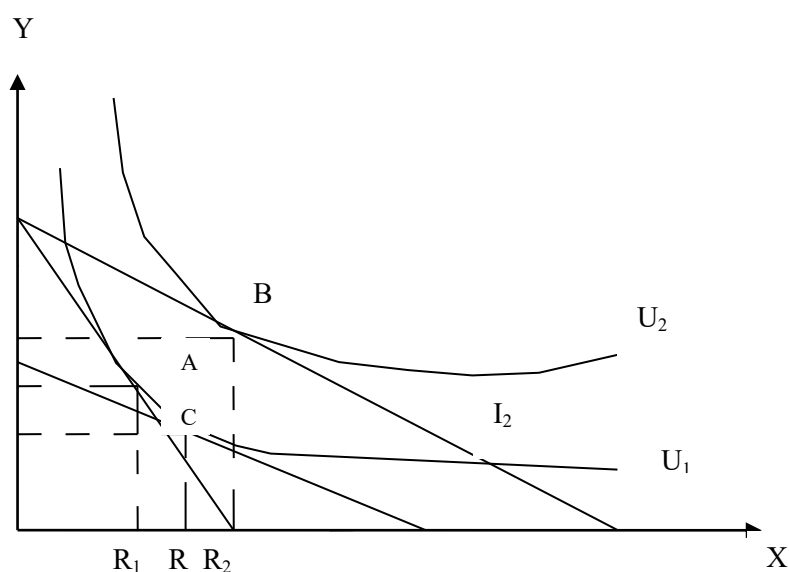


Рис. 6.4. Ефект заміщення та ефект доходу

Ефект заміщення – це вплив заміни ціни на величину попиту виключно в результаті зміни відносної ціни товару. Зниження ціни блага заохочує споживача замінювати їм інші товари, які тепер стали відносно дорожче.

Ефект доходу – це тільки ті зміни у споживанні товару, які є результатом змін цін цього товару відносно цін на інші товари.

Ми бачимо, що зростання доходу суперечливо впливає на споживання нормальних та неякісних товарів. Якщо із збільшенням доходу споживання нормальних товарів зростає, то споживання неякісних товарів зменшується. Ефект заміщення однаково спрацьовує однаково і щодо нормальних товарів ,

і щодо неякісних товарів (таблиця 6.1).

Таблиця 6.1.

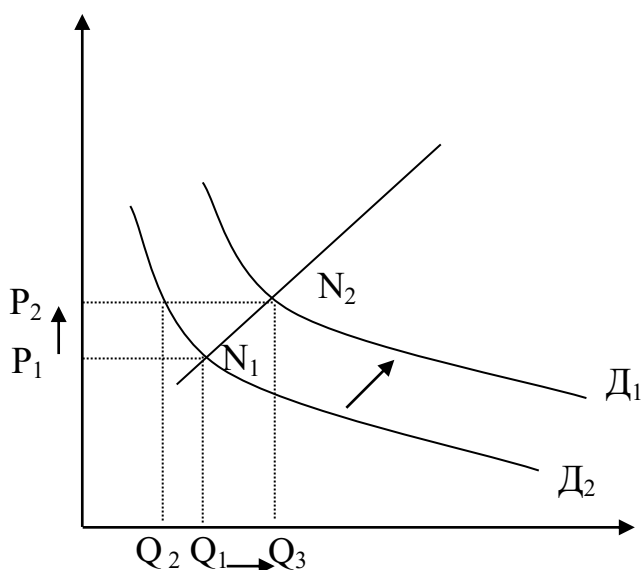
Ефекти доходу та заміщення

Ефект	Споживання товарів	
	Нормального	Неякісного
Доходу:		
- ціна зменшується	зростає	зменшується
- ціна зростає	зменшується	зростає
Заміщення		
- ціна зростає	зменшується	зменшується
- ціна зменшується	зростає	зростає

Розмежування ефекту доходу та ефекту заміщення має важливе значення для розуміння закономірностей ціноутворення в умовах ринкової економіки і дозволяє визначити зміни попиту при зростанні та падінні цін на товари і послуги.

□ Неякісний товар для якого ефект доходу переважає над ефектом заміщення називається **товаром Гіффена**.

□ Зростання споживання неякісного товару із підвищенням ціни на нього є **парадоксом Гіффена**.



Якщо ціна на товар збільшується з P_1 до P_2 то Q_1 знизиться до Q_2

Але у випадку неврожаю з ростом ціни (P_C) на неякісний товар попит збільшується до Q_3 .

З'єднуючи точки N_1 і N_2 ми маємо у довгостроковому періоді криву попиту, яка змінюється у тому ж напрямку як і ціна. У цьому випадку крива довгострокового попиту має позитивний нахил.

Рис. 4.5. Парадокс Гіффена

Лекція 7. ВИРОБНИЧА ФУНКЦІЯ

1. *Поняття виробничої функції. Закон спадної граничної продуктивності.*

2. *Ізокости та ізокванти. Рівновага виробника.*

3. *Економія від масштабу та технологічна ефективність виробництва.*

1. Поняття виробничої функції. Закон спадної граничної продуктивності

Під **виробництвом** у сучасній мікроекономіці розуміють діяльність з використання факторів виробництва (ресурсів) з метою досягнення найкращого результату (виробництва якомога більшої кількості продукції).

У мікроекономіці процес виробництва розглядається **функціонально** як процес перетворення вхідного потоку ресурсів у вихідний потік випуску з використанням певної технології виробництва. Як правило, необхідно вирішувати оптимізаційні завдання: якщо обсяг використання ресурсів відомий, то необхідно максимізувати випуск продукції, якщо відомий результат (якого необхідно досягти), то мінімізується витрата ресурсів.

Для того щоб описати поведінку фірми, необхідно знати, яку кількість продукту вона може виробити, використовуючи ті чи інші ресурси. Вихідним пунктом такого аналізу служить **виробнича функція**. Це функція, яка описує залежність кількості продукту, що може виробити фірма, від обсягів витрат ресурсів за умови найбільш ефективного використання наявної технології виробництва.

Подробиці

Виробнича функція значною мірою подібна до функції корисності в теорії поведінки споживача. Це пояснюється тим, що стосовно ресурсів фірма поводить себе як споживач, і виробнича функція характеризує саме цю складову виробництва – виробництво як споживання.

Для виробничої функції характерні найбільш загальні властивості функції корисності. Вона описує безліч технічно ефективних способів виробництва (технологій). Кожна технологія характеризується визначеною комбінацією ресурсів, необхідних для одержання одиниці продукції.

В аналітичному вигляді виробнича функція, яка описує діяльність фірми, може бути подана таким чином:

$$Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n),$$

де Q – максимальний обсяг виробництва при заданих витратах;

F_1 – кількість використаного фактора f_1 ; F_2 – кількість використаного фактора f_2 ; F_n – кількість використаного фактора f_n .

У теорії виробництва традиційно використовується двофакторна виробнича функція, у якій обсяг виробництва – функція використаних ресурсів праці та капіталу $Q = f(L, K)$.

Типовим прикладом є виробнича функція Кобба – Дугласа (*Cobb – Douglas production function*):

$$Q = AL^\alpha K^\beta,$$

де A – коефіцієнт пропорційності, який визначається емпірично ($A > 0$);

α, β – коефіцієнти еластичності виробництва за трудовими ресурсами і капіталом, які показують, на скільки відсотків зросте випуск продукції при зростанні на 1 % трудових і капітальних ресурсів відповідно ($0 < \alpha < 1, 0 < \beta < 1$).

Подробиці

Виробнича функція Кобба – Дугласа вперше була використана для аналізу немікроекономічних явищ. Американський економіст Пол Дуглас і математик Чарльз Кобб у 1927 році на основі великого масиву емпіричних даних формалізували за допомогою математичної моделі закономірності впливу обсягу капіталу та робочої сили на національний дохід. Пізніше в їх модель виробничої функції було введено фактор, що відображає вплив технічного прогресу.

Виробничі функції із жорстко фіксованими пропорціями використовуваних виробничих факторів (абсолютна доповнюваність ресурсів пояснювалася наявністю єдиної ефективної технології) були покладені американським вченим В. Леонтьєвим в основу методу «витрати – випуск», за який йому було присуджено Нобелівську премію в царині економіки в 1973 році.

Нобелівські лауреати Л. Канторович та Т. Купманс використовували у своїх роботах виробничі функції, що передбачали наявність невеликої (обмеженої) кількості

методів виробництва.

Для аналізу впливу окремих факторів на обсяг виробництва вводяться поняття граничного, середнього і сукупного продукту.

Сукупний продукт (TP) – кількість економічних благ, вироблених із використанням певної кількості змінного фактора виробництва.

Середній продукт (AP) – кількість продукту, що припадає на одиницю змінного фактора виробництва.

Граничний продукт (MP) визначається як приріст сукупного продукту, отриманий у результаті збільшення на одиницю кількості використаного змінного фактора виробництва.

В аналітичному вигляді можна записати такі формули взаємозв'язку цих величин:

$$TP = \sum MP; \quad AP = \frac{TP}{F}; \quad MP = \frac{dTP}{dF}$$

Закон спадної граничної продуктивності стверджує, що зі зростанням використання якогось виробничого фактора (за незмінності інших) рано чи пізно досягається така точка, у якій додаткове застосування змінного фактора призводить до зменшення його граничної продуктивності. Це, у свою чергу, призводить до зниження відносного і далі абсолютного обсягів випуску продукції (рис. 7.1). Тобто збільшення використання одного з факторів виробництва (за фіксованості інших) призводить до послідовного зниження віддачі від його застосування.

Подробиці

Закон спадної продуктивності ніколи не був доведений теоретично, він виведений експериментальним шляхом (спочатку в сільському господарстві, а потім поширений на інші галузі виробництва). У виробництві кожного товару існують гармонійні пропорції між різними невзаємозамінними факторами. Як свідчить закон, порушення цієї гармонії, що виражаються в надмірному зростанні застосування одного з факторів виробництва (при незмінній кількості інших), може досить швидко вичерпати межі взаємозамінності ресурсів і в кінцевому підсумку призведе до його неефективного використання.

Рівновага виробника забезпечується в разі, якщо він досягає максимуму виробництва при використанні наявних ресурсів, точно так само, як і

споживач опиняється в стані рівноваги, якщо максимізує корисність від благ, які він може придбати за обмеженого рівня його бюджету.

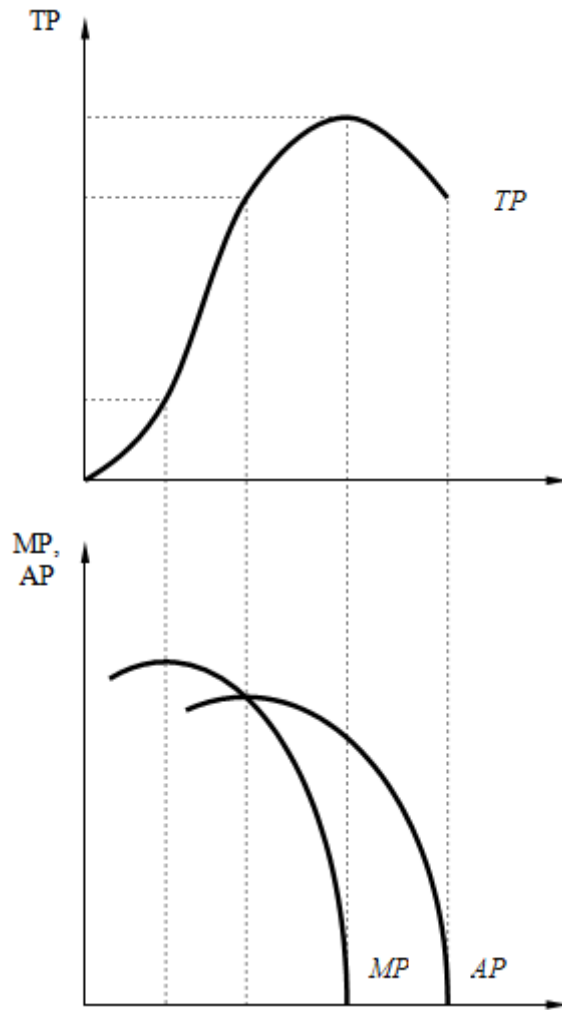


Рис. 7.1 – Залежність між використанням змінного фактора виробництва (F) та його граничною, середньою і сукупною продуктивністю

Згідно з теорією граничної продуктивності рівновагу виробника забезпечує **правило найменших витрат**, відповідно до якого витрати мінімізуються в тому разі, якщо остання грошова одиниця, витрачена на кожен ресурс, дає однакову віддачу – однаковий граничний продукт.

Аналітично правило мінімізації витрат для n ресурсів можна записати в такому вигляді:

$$\frac{MP_1}{P_1} = \frac{MP_2}{P_2} = \dots = \frac{MP_n}{P_n},$$

де $MP_1, MP_2, \dots, MP_n$ – граничні продукти відповідних факторів виробництва; $P_1, P_2, \dots, P_n$ – ціни факторів виробництва.

Якщо віддача всіх факторів однакова, необхідність їх перерозподілу є неактуальною, оскільки немає ресурсів, які приносять більший дохід порівняно з іншими. Виробник перебуває в стані рівноваги, у якому досягається оптимальна комбінація факторів виробництва, що забезпечує максимум випуску за фіксованого бюджету витрат. При цьому мінімізуються середні витрати виробництва.

За умови необмеженості бюджетних витрат виробника подальшим розвитком правила мінімізації витрат є **правило максимізації прибутку**, згідно з яким для максимізації прибутку кожний ресурс необхідно використовувати у виробництві доти, доки його *гранична продуктивність у грошовому вираженні* буде не нижчою за його ціну. Аналітично це означає, що за умови максимізації прибутку граничні продукти всіх факторів виробництва у вартісному вираженні дорівнюють їх цінам:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n} = 1,$$

де $MRP_1, MRP_2, \dots, MRP_n$ – граничні продукти відповідних факторів виробництва ($MRP = MP \cdot P$, де MP – граничний продукт, P – ціна продукту); $P_1, P_2, \dots, P_n$ – ціни факторів виробництва.

З правила максимізації прибутку можна дійти таких висновків:

1. Ціна ресурсів визначає їх граничну продуктивність.
2. Кожному фактору виробництва відповідає той дохід, який він створює.

Подробиці

У мікроекономіці, як правило, виділяють чотири основні фактори виробництва: праця, капітал, земля, підприємницькі здібності. Кожному з цих факторів виробництва, залежно від його продуктивності, відповідає певний дохід: робочій силі

заробітна плата, капіталу – відсоток, землі – рента, підприємцю – прибуток.

2. Ізокости та ізокванти. Рівновага виробника

Для аналізу впливу кількох змінних факторів на процес виробництва товарів використовуються такі графічні інструменти, як ізокванти та ізокости.

Ізокванта (крива постійного продукту) – крива, що становить нескінченну кількість комбінацій факторів виробництва (ресурсів), які забезпечують однаковий випуск продукції. Ізокванти для процесу виробництва означають те саме, що й криві байдужості для процесу споживання. Їм притаманні аналогічні властивості: мають від’ємний нахил, опуклі стосовно початку координат і не перетинаються одна з одною. Ізокванта, що лежить вище і правіше від іншої, являє собою більший обсяг продукції. На рис. 7.2 зображена **карта ізоквант** для двох ресурсів (праці L та капіталу K).

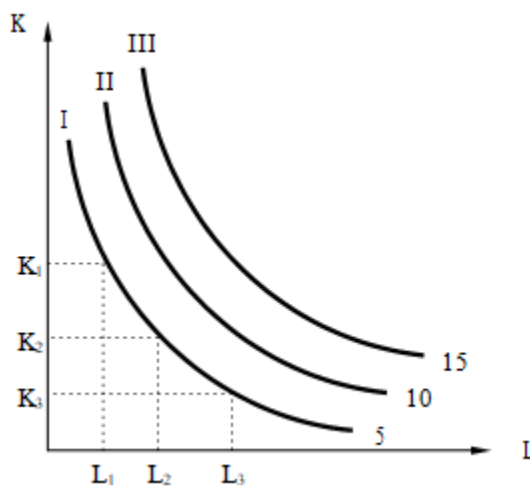


Рис. 7.2 – Карта ізоквант

Ізокванти є графіками виробничих функцій за фіксованих обсягів виробництва продукції, тому на відміну від кривих байдужості кожна ізокванта характеризує не абстрактний рівень корисності, а конкретну кількість виробленої продукції.

Кутовий коефіцієнт ізокванти показує, як відбувається технічне заміщення (субституція) одного ресурсу (капіталу) іншим (працею). Абсолютне значення цього коефіцієнта характеризує **граничну норму технологічного (або технічного) заміщення** – ($MRTS$), що характеризує

величину, на яку можна зменшити обсяг одного фактора виробництва внаслідок використання додаткової одиниці іншого ресурсу за незмінного обсягу виробництва. Гранична норма технологічного заміщення визначається аналогічно граничній нормі заміщення в теорії поведінки споживача.

Наприклад, граничну норму технологічного заміщення праці капіталом математично можна подати у вигляді формули.

$$MRTS_{LK} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K},$$

де $MRTSLK$ – гранична норма технологічного заміщення праці капіталом.

Рух уздовж ізокванти характеризується зменшенням граничної норми технологічного заміщення одного фактора іншим. Ця закономірність свідчить про те, що ефективність використання будь-якого ресурсу обмежена. У міру заміни капіталу працею гранична продуктивність праці знижується.

Ізокоста (пряма однакових витрат) є бюджетною лінією виробника, на якій подані комбінації двох ресурсів (праці та капіталу), які виробник може придбати за обмеженого рівня його бюджету.

Якщо I – бюджет виробника, L і K – ресурси, на які витрачається бюджет, P_L – ціна трудових ресурсів, P_K – ціна капіталу, то рівняння ізокости можна записати так:

$$I = P_L L + P_K K \text{ або } K = \frac{I}{P_K} - \frac{P_L}{P_K} L,$$

де P_L/P_K – кутовий коефіцієнт, що вимірює нахил ізокости.

Якщо $L = 0$, то $K = I/P_K$, тобто весь дохід витрачається на капітал.

Якщо $K = 0$, то $L = I/P_L$. Ізокванту можна побудувати, поєднавши ці дві точки (рис. 7.3).

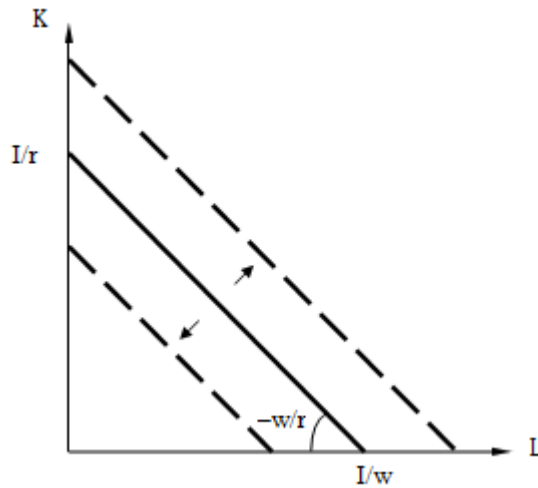


Рис. 7.3 – Ізокоста

Стан рівноваги виробника визначає точка дотику ізокости з найвищою із доступних ізоквант (точка E на рис. 7.4).

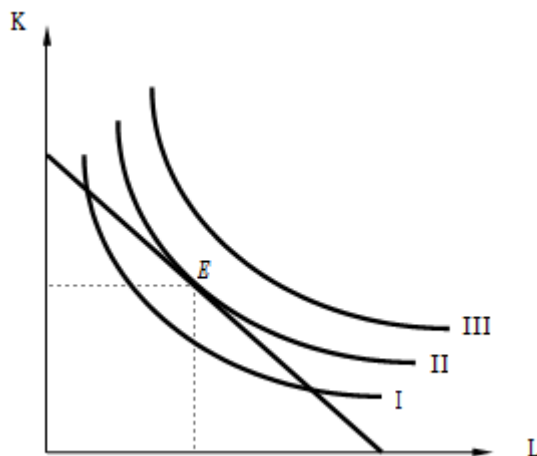


Рис. 7.4 – Рівновага виробника

Гранична норма технологічного заміщення в стані рівноваги виробника за абсолютною величиною дорівнює тангенсу кута нахилу ізокости, який дорівнює співвідношенню цін ресурсів:

Точка рівноваги виробника визначає комбінацію ресурсів, що забезпечує виробнику найбільший випуск продукції за фіксованого бюджету витрат.

3. Економія від масштабу та технологічна ефективність виробництва

Динаміку оптимального стану виробника в довгостроковому періоді, коли можлива зміна бюджету витрат на ресурси, аналізується за допомогою кривої, що має назву *шлях розвитку фірми*. Це графік, що виходить з початку координат і проходить через точки рівноваги виробника за різних рівнів виробничих витрат (рис. 7.5). Форма кривої «шлях розвитку» залежить, по-перше, від форми ізоквант і, по-друге, від цін на ресурси (співвідношення між якими визначає нахил ізокоств).

Якщо відстань між ізоквантами, що характеризують пропорційне зростання обсягів випуску продукції, зменшується (рис. 7.6), це свідчить про те, що існує *зростаюча економія від масштабу*, тобто збільшення випуску досягається за відносної економії ресурсів. Якщо відстань між відповідними ізоквантами збільшується, це свідчить про *спадну економію від масштабу*. У разі, якщо збільшення виробництва вимагає пропорційного збільшення ресурсів, говорять про *сталу економію від масштабу*.

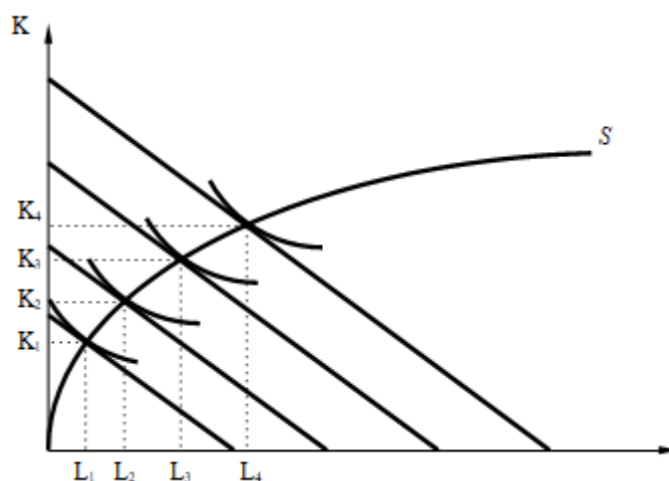


Рис. 7.5 – Крива «шлях розвитку»

Інакше кажучи, якщо витрати на ресурси зростають в n разів, а виробництво продукції внаслідок цього зростає більше ніж у n разів, існує зростаюча віддача від масштабів виробництва. Якщо виробництво зростає в n разів, це характеризує сталу віддачу від масштабів виробництва, якщо менше ніж в n разів – спадну економію від масштабів виробництва.

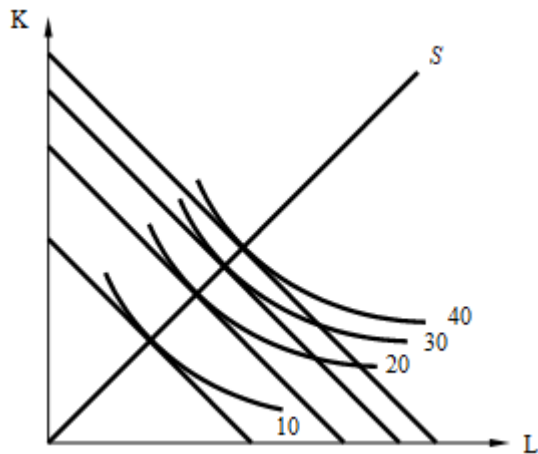


Рисунок 7.6 – Зростаюча економія від масштабу виробництва

На практиці характер віддачі від масштабу виробництва змінюється за певних обсягів випуску. На початкових етапах розвитку виробництво характеризується зростаючою економією від масштабів виробництва, яка при збільшенні обсягів підприємства і випуску продукції змінюється на сталу, а потім і на спадну економію від масштабу.

Подробиці

Причиною зростаючої економії від масштабів виробництва є такі фактори, як специфіка технології виробництва, економія на постійних витратах, спеціалізація, централізація постачання та збуту, економія на маркетингових операціях та ін. Наприклад, під час злиття компаній, які є конкурентами, або виготовляють взаємодоповнювальні товари, курси акцій цих компаній (за інших однакових умов), як правило, зростають, оскільки ринок очікує збільшення прибутків унаслідок економії на масштабах.

Причиною спадної економії на масштабах є порушення оптимальних технологічних потужностей, асиметрія інформації, труднощі в управлінні великою компанією тощо.

У випадку зростаючої економії від масштабу фірми необхідно нарощувати обсяг виробництва, тому що це забезпечує відносну економію наявних ресурсів. За спадної економії від масштабу подальше нарощування обсягів виробництва є недоцільним.

Під час планування довгострокової стратегії розвитку підприємства аналіз ізоквант та ізокост дозволяє визначати не лише економічну

(оптимальний набір ресурсів), але й технологічну ефективність виробництва (мінімально ефективний розмір підприємства в галузі).

Мінімально ефективний розмір підприємства – це такий його розмір, за якого повністю вичерпаний потенціал зростаючої економії від масштабів виробництва.

Питання для самоконтролю:

1. Покажіть схему ринково-виробничої системи?
2. Що відносять до основних параметрів підприємства?
3. Як розрахувати прибуток підприємства?
4. У чому полягає суть виробничої функції?

Лекція 8. РИНОК ДОСКОНАЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.

1. *Модель ринку досконалої конкуренції та її характеристика.*
2. *Ринкова поведінка підприємства в короткостроковому періоді.*
3. *Ринок досконалої конкуренції в довгостроковому періоді.*

1. Модель ринку досконалої конкуренції та її характеристика.

Досконала конкуренція є найбільш вираженою схемою ринкової структури, яку можна використовувати для аналізу економічних процесів. Вона є ідеальним типом ринкової структури, перевага якого полягає в тому, що завдяки його існуванню стає можливим чітко визначення системи обмежень, з якими стикається фірма на шляху максимізації прибутку. Ринок досконалої конкуренції – це ринок, який відповідає ознакам досконалої конкуренції.

Ознаки ринку досконалої конкуренції

- Наявність великої кількості незалежних продавців.
- Виробниками пропонується стандартизована однорідна продукція.
- Окремі фірми здійснюють незначний контроль над ціною (принцип згодний з ціною).
- Перешкоди для вступу та виходу із галузі відсутні.
- Величезна кількість продавців володіють повною інформацією відносно цін.

В умовах досконалої конкуренції ні одна з фірм не може впливати на ринкову ціну товару, бо кожна з них згідно з умовами формування ринку досконалої конкуренції має дуже незначну ринкову частку продажу.

Особливості попиту на продукт конкурентної фірми проявляється через динаміку основних показників, що характеризують її доходи, залежно від обсягів продаж.

Валовий дохід (TR) – загальна виручка від продажу всього обсягу продукції.

Середній дохід (AR) – валовий дохід у розрахунку на одиницю проданої продукції.

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

Граничний дохід (MR) – приріст валового доходу від продажу кожної додаткової одиниці продукції

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

Графічно залежність динаміки перелічених показників від обсягів виробництва показано на основі табличних даних

Таблиця 8.1.

Валовий середній, граничний ,

P	Q	TR	MR	AR
131	1	131	131	131
131	2	262	131	131
131	3	393	131	131
131	4	524	131	131
131	5	655	131	131

$$TR = P \cdot Q = 131 \cdot 1 = 131$$

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = \frac{262 - 131}{2 - 1} = \frac{131}{1} = 131$$

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{262}{2} = 131$$

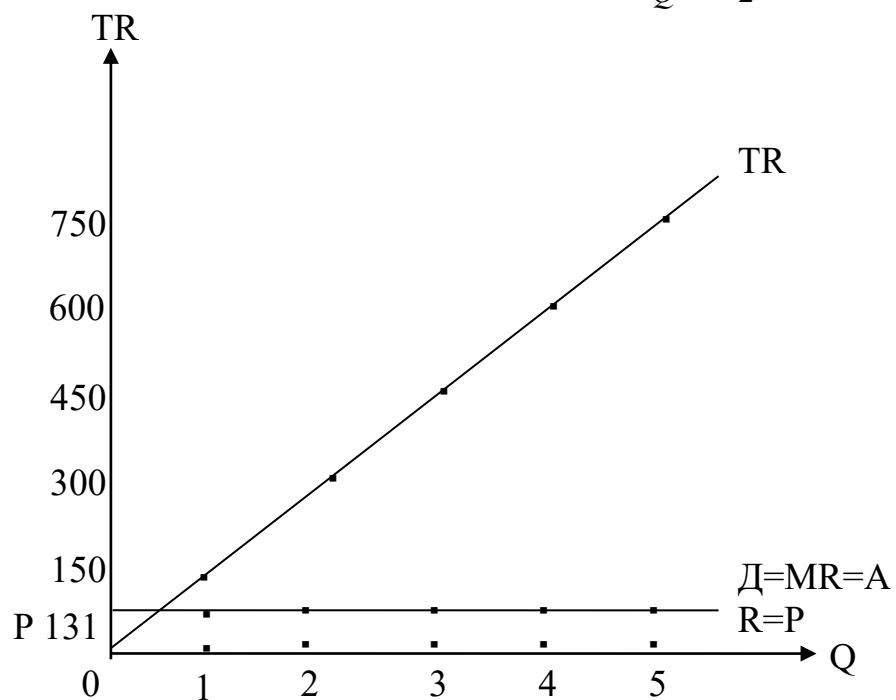


Рис. 8.1. Валовий, середній та граничний доходи конкурентної фірми

Валовий дохід конкурентної фірми зростатиме прямо пропорційно обсягу продаж. Ціна за одиницю товару, середній та граничні доходи в

умовах конкурентного ринку завжди будуть рівними $P = AR = MR$.

Крива попиту досконалої конкурентної фірми – це крива, яка відображає попит на продукцію окремої фірми обсяг продажу якої не впливає на зміну ринкової ціни.

Графічно ця крива зображається у вигляді горизонтальної лінії. Попит є досконало еластичний за ринковою ціною.

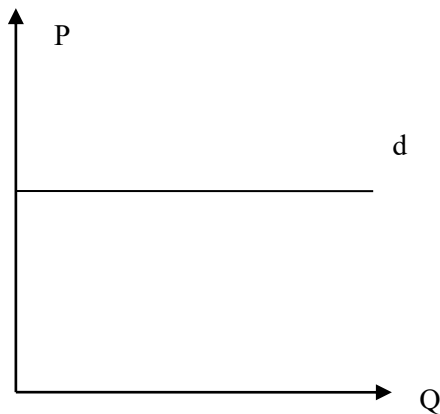


Рис. 8.2. Крива попиту конкурентної фірми

Модель пропозиції конкурентної фірми виходить з припущення заданості її економічної поведінки на максимізацію прибутку. Крива пропозиції конкурентної фірми показує, який обсяг випуску продукції буде виробляти та пропонувати фірма, щоб максимізувати прибуток. Вона буде співпадати з тією частиною кривої граничних витрат фірми, яка розташована вище кривої її середніх змінних витрат.

Ринкова пропозиція складається з обсягів пропозицій всіх фірм, що пропонують свою продукцію на ринку по будь-якій можливій ціні. Оскільки крива пропозиції кожної фірми – це частина кривої її граничних витрат (MC), яка лежить вище кривої середніх змінних витрат (AVC), то крива ринкової пропозиції S буде отримана як результат додавання кривих MC

2. **Ринкова поведінка підприємства в короткостроковому періоді**

Модель поведінки виробника вимагає дати відповіді на такі запитання:

- Варто чи не варто виробляти продукт?

- Скільки потрібно виробляти продукції?
- Що принесе виробництво: чи прибуток чи збитки?

Для конкурентної фірми стан, в якому кількість товарів, що нею виробляється, визначається рівнянням $P=MC=MR$, називається рівноважним. Виходячи з того, що в умовах досконалої конкуренції дохід фірми дорівнює ціні ($MR = P$), стан рівноваги може бути також визначений рівнянням $P= MC$. Таким чином, конкурентна фірма досягає стану короткострокової рівноваги, коли $P = MR= MC$.

У виробничій діяльності фірма намагається здобути максимальний прибуток, тобто її мета – максимізація прибутку. Фірма прагне максимізувати прибуток, намагаючись максимізувати різницю між валовим доходом (TR) і валовими витратами (TC). Передбачається, що фірма враховує зміни величини витрат у процесі випуску продукції і вибирає такий його обсяг, який дасть максимум прибутку, що і буде відповідати максимальній різниці (TR - TC).

Основні підходи до визначення ефективності діяльності фірми:

- порівняння валового доходу та сукупних витрат;
- порівняння граничного доходу та граничних витрат

Ці підходи використовуються у всіх ринкових структурах. Різниця між валовим доходом та сукупними витратами фірми при якомусь обсязі виробництва має позитивне значення, де вирішується питання чи виробляти продукцію, чи прийняти виробництво.

Таблиця 8.2.

Вибір обсягів виробництва у короткостроковому періоді

Q	Ціна/TR			MR при P			VC	FC	TC	EP ₁	EP ₂	EP ₃	MC
	131	81	71	131	81	71							
0	0	0	0	131	81	71	100	100	-100	-100	-100	-100	-
1	131	81	71	131	81	71	90	100	190	-59	-109	-119	90
2	262	162	142	131	81	71	170	100	270	-8	-108	-128	80
3	393	243	213	131	81	71	240	100	370	53	-97	-127	70
4	524	324	284	131	81	71	300	100	400	124	-76	-116	60

5	655	405	355	131	81	71	370	100	470	185	-65	-115	70
6	786	486	426	131	81	71	450	100	550	236	-64	-124	80
7	917	567	497	131	81	71	540	100	640	277	-73	-143	90
8	1048	648	568	131	81	71	650	100	750	298	-102	-182	110
9	1179	729	639	131	81	71	78	100	880	299	-151	-241	130
10	1310	810	710	131	81	71	930	100	1030	280	-220	-320	150

1. Випадок максимізації прибутку.

а) При ціні 131 грн. Фірма повинна виробляти 9 одиниць продукції де вона отримує максимальний прибуток 299 ($TR - TC = 1179 - 880$)

б) При використанні правила $MR = MC$ фірма також при виробництві 9 одиниць продукції має максимальний прибуток $MR = MC$, або $131 = 130$.

2. Випадок мінімізації збитків.

а) Зниження ціни до 81 грн. приведе до того, що при кожному рівні обсягу виробництва фірма має негативний економічний результат. Найменшими ці збитки будуть при виробництві 6 одиниць продукції (-64) ($TR - TC = 486 - 550 = -64$). У цій ситуації фірма може продовжувати свою діяльність тільки при виробництві вищезгаданих 6 одиниць продукції так як за рахунок валового доходу вона може покрити змінні витрати і частково постійні витрати ($TR - VC = 486 - 450 = 36$).

б) Порівняння граничного доходу і граничних витрат ($MR = MC$, $81 = 80$) згідно з даними таблиці 8.2., визначає, що при ціні 81 грн. Фірма виробляє (-6) одиниць продукції, цей обсяг дозволяє фірмі ще працювати.

3. Випадок закриття фірми.

Зниження ціни до 71 грн. робить виробництво взагалі недоцільним. Фірма своїм доходом не в змозі покрити змінні витрати.

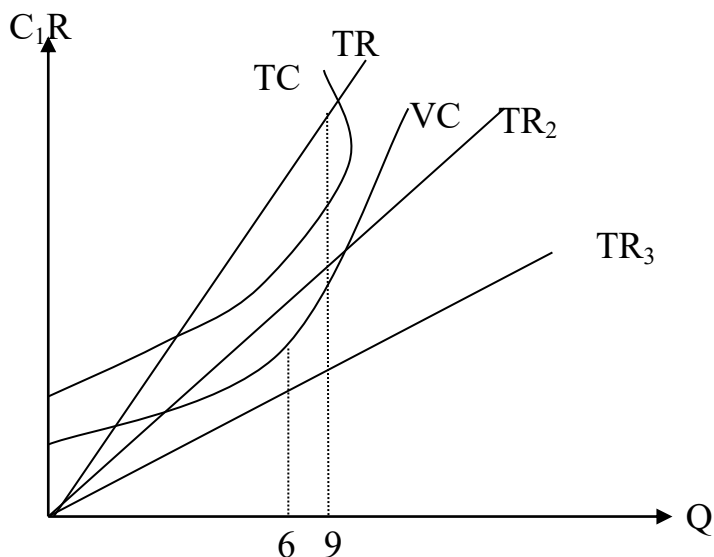
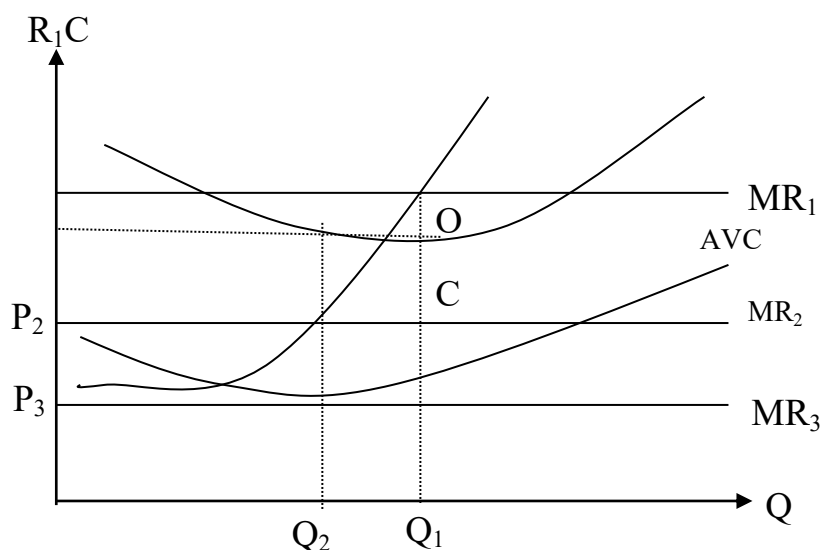


Рис. 8.3. Варіанти максимізації прибутку мінімізації збитків і закриття фірми



Якщо лінія граничного доходу перетинає криву середніх витрат, то фірма вирішує проблему максимізації прибутку. У точці де перетинається **MR** та **MC** фірма має максимальний розмір прибутку (**P, K, O, F**)

Рис.8.4. Положення фірми в умовах короткострокового періоду

Якщо лінія граничного доходу переходить нижче ніж крива середніх витрат, але перетинає криву середніх змінних витрат, то, обираючи певний обсяг виробництва, фірма вирішує проблему мінімізації збитків. При цьому також використовується правило **MR = MC**. У цьому випадку фірма за рахунок доходу може покрити при обсязі виробництва **Q₂** змінні витрати. Фірма може далі існувати.

Якщо лінія граничного доходу не перетинає криву середніх змінних витрат, то для фірми доцільним було б припинити свою діяльність.

На основі цього можна зробити висновок:

Використання як першого так і другого підходу приводить до однакових висновків.

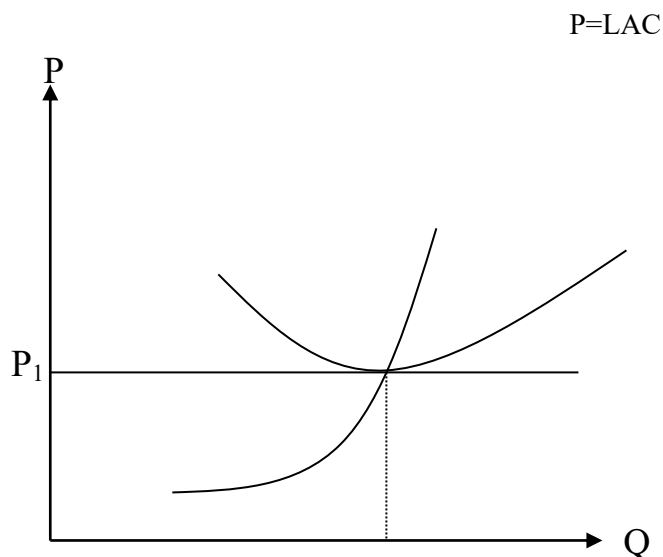
Таблиця 8.3.

Положення конкурентної фірми в умовах короткострокового періоду

Чи варто виробляти	I підхід	II підхід
	$TR > TC$ або $TC - TR < FC$	Так, якщо $P > AVC$
Який обсяг продукції варто виробляти	$TR - TC = \max$ $TC - TR = \min$	$MR = MC$
Чи отримує фірма позитивний економічний результат	Так, якщо $TR > TC$, ні, якщо $TR < TC$	Так, якщо $P > AVC$ ні, якщо $P < ATC$

3. Ринок досконалої конкуренції в довгостроковому періоді

Досконало конкурентна фірма виробляє продукцію в умовах довгострокового періоду у такому випадку, якщо ціна буде знаходитися на рівні середніх витрат.



Довгостроковий період – це період, де всі види витрат розглядаються як змінні витрати

Довгостроковий період – це пристосування галузі до потреб ринку відбувається шляхом залучення в галузь нових виробників чи виходу їх із галузі.

Всі фірми мають однакові криві витрат.

Рис. 8.5. Рівновага конкурентної фірми в довгостроковому періоді

Рівновага галузі в довгостроковому періоді спостерігається тоді, коли конкурентні фірми не прагнуть ані вступити в галузь, ані покинути її, а також не намагаються збільшити чи скоротити масштаби виробництва.

В довгостроковому періоді всі види витрат розглядаються як змінні витрати, у цьому періоді фірми можуть як збільшувати, так і зменшувати масштаби виробництва. В галузь можуть ввійти нові фірми, частина фірм може покинути галузь.

Конкурентна фірма знаходиться в стані довгострокової рівноваги: при рівноважному обсязі випуску продукції P (ціна) дорівнює MC (граничним витратам), а також дорівнює середнім сукупним витратам. У цих умовах досягається ефективність розподілу $P = MC = AC$.

Крива пропозиції конкурентної фірми в довгостроковому періоді – це крива, що показує обсяг випуску продукції, який фірма буде виробляти при кожному значенні ціни, щоб досягти максимізації прибутку на довгостроковому інтервалі.

Ефективність ринку досконалої конкуренції

1. Ефективність конкурентних фірм реалізується в тому, що з рештою ціна встановлюється на рівні мінімальних середніх витрат. При існуючій технології виробництва споживачі одержують потрібні їм товари за більш низчими цінами.

2. Фірма в умовах конкурентного ринку максимізує прибуток, буде залучати ресурси та виробляти товар, до тієї точки, в якій $P = MC$. Це буде свідчити про те, що ресурси розподілено ефективно.

Питання для самоконтролю

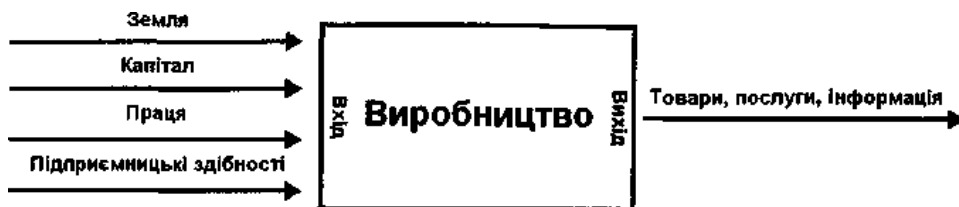
1. Покажіть основні ознаки ринку досконалої конкуренції?
2. Умови діяльності фірми в короткостроковому періоді.
3. При яких умовах досягається максимізація прибутку конкурентної фірми?
4. У чому полягає мінімізація витрат фірми?
5. Коли фірма приймає рішення припинити виробничу діяльність?

Лекція 9. МІКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА

1. *Виробництво та його ресурси*
2. *Підприємство як суб'єкт ринку та виробничо-ринкова система*
3. *Параметри підприємства як мікроекономічної моделі*

1. Виробництво та його ресурси

Виробництво – процес перетворення виробничих ресурсів (факторів) на економічні блага (продукти) необхідних для існування і розвитку людини. Виробництво – це процес використання праці та обладнання, капіталу разом з природними ресурсами і матеріалами для створення необхідних товарів та надання послуг. Тобто виробництво можна розглядати як продуктивну



систему.

Рис. 9.1. Виробництво як система

Ресурси виробництва – це сукупність тих природних, соціальних, духовних сил, які можуть бути використані в процесі створення товарів, послуг та інших цінностей.

В економічній теорії ресурси прийнято ділити на чотири групи:

- *природні* – потенційно придатні для застосування в виробництві речовини, серед яких розрізняють «невичерпні» та «вичерпні» (а в останніх – «відновлювані» та «невідновлювані»);
- *матеріальні* – всі створені людиною («рукотворні») засоби виробництва, що самі є результатом виробництва (верстати, обладнання, заводи, транспортні засоби, будинки...);
- *трудові* – населення в працездатному віці, яке в «ресурсному» аспекті оцінюють за трьома параметрами: соціально-демографічному, професійно-кваліфікаційному та культурно-освітньому;

– *фінансові* – грошові засоби, які суспільство виділяє на організацію виробництва.

Між поняттями «фактор виробництва» і «виробничий ресурс» є певні відмінності. Ресурс – це потенційний фактор: тільки той ресурс, що залучається у виробництво, стає фактором.

Групи факторів виробництва:

– *праця* – всі розумові та фізичні витрати, що здійснюються людьми в процесі виробництва;

– фізичний капітал, або просто *капітал*, – засоби виробництва, зокрема будівлі, споруди, устаткування та товарно-матеріальні цінності;

– *природні ресурси (земля)* – все, що може бути використане у виробництві в натуральному стані, тобто без будь-якої обробки (земля, ліс, мінерали тощо);

– *підприємницький хист*.

Кількісно обмежені усі фактори, які використовуються у виробництві. Потреби людства постійно зростають. Це пов'язано з кількісним приростом населення, з підвищенням якості життя.

Між обмеженими ресурсами і безмежними потребами завжди існує конфлікт. Розв'язати його можна двома шляхами:

1. Максимізувати обсяг виробництва при певних обмеженнях на ресурси.

2. Мінімізувати витрати ресурсів при заданих обсягах виробництва.

Щоб вирішити ці завдання, необхідно раціоналізувати форми об'єднання факторів виробництва та їх якісне і кількісне співвідношення у процесі виробництва. В аналізі факторів виробництва застосовують кілька припущень:

– *припущення абсолютної необхідності основних факторів*: якщо хоч один вид ресурсу відсутній, виробництво неможливе;

– *припущення монотонності*: додаткове використання будь якого фактору у виробництві сприяє збільшенню обсягів випуску продукції;

– припущення взаємозамінності основних факторів виробництва: деяку кількість одного фактору можна замінити певною кількістю іншого фактору. З цією властивістю пов'язана проблема вибору технології для кожної фірми.

2. Підприємство як суб'єкт ринку та виробничо-ринкова система

Підприємство – цілісний відокремлений об'єкт, що здійснює перетворення ресурсів на готову продукцію з метою отримання максимального прибутку для її власників.

Підприємства створюються як приватними особами, так і державою, з метою отримання прибутку. Безперечно існують неприбуткові організації. Але подібний феномен ми розглядати не будемо, так як в подібному випадку переслідуються цілі більш політичного або соціального характеру.

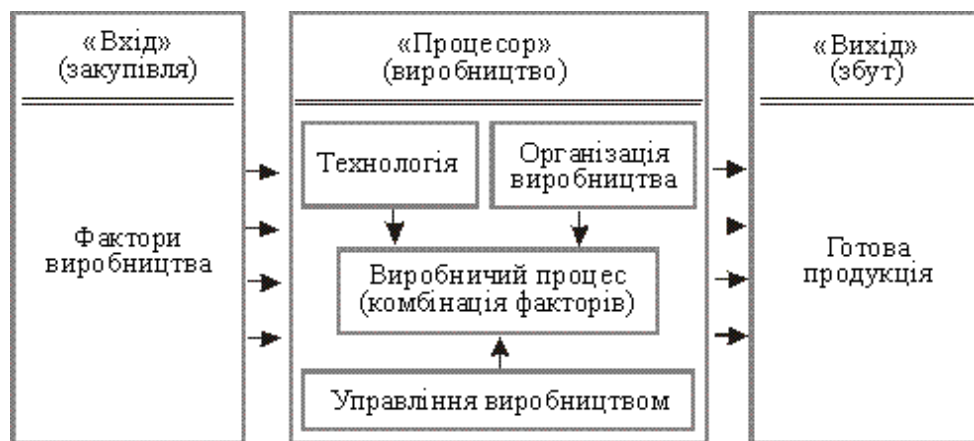


Рис. 9.2. Підприємство – ринково-виробнича система

Підприємство є **ринково-виробничою системою**. Воно водночас виступає у ролі *споживача* факторів виробництва (купує ресурси на ринках факторів), *виробника* продукції та її *продавця* на ринках товарів і послуг.

Будь-яка система, за термінологією загальної теорії систем, має вхід, процесор та вихід. На **вході** підприємства – так звані прості елементи процесу виробництва (фактори виробництва): засоби праці, предмети праці, робоча сила, енергія, інформація тощо.

Процесор – це трансформація факторів виробництва у готову продукцію, а саме – **виробничий процес**. **Вихід** – кінцеві результати

виробництва: товари або послуги у грошовому чи натуральному вимірі, вироблені підприємством за певний проміжок часу з використанням необхідних для цього ресурсів. *Технологія* – це сукупність знань про технічні засоби здійснення виробничого процесу, про те, як сполучити різні фактори виробництва для забезпечення випуску певного блага.

Виробничий процес – процес виконання технологічних операцій для одержання тих чи інших товарів, послуг.

За кількістю найменувань продукції підприємство поділяють на *монопродуктові* та *багатопродуктові*. В мікроекономіці виходять з припущення, що кожне підприємство випускає лише один вид продукції, тобто *монопродукт*.

Умови, в яких функціонують підприємства:

1. Самостійне здійснення відтворювального процесу. Підприємство розраховує лише на власні сили у забезпеченні своєї життєдіяльності, воно може користуватись грошовими коштами й інших суб'єктів (брати кредити, продавати облігації), але лише на платній основі.

2. Повна економічна відповідальність за результати своєї діяльності. Ця відповідальність покладається на власників та керівництво підприємства.

3. Прибуток виступає основним джерелом коштів для розвитку підприємства. Розвиток підприємства, його розширення є головною метою підприємців, адже це приносить більші грошові доходи. Однак розширення діяльності потребує значних грошових вкладень, основним їх джерелом є прибуток.

4. Конкуренція з іншими підприємствами. Конкуренція впливає на поведінку й організацію підприємства, змушує його підвищувати ефективність виробництва.

5. Економічна допомога держави має локальний, вибірковий, винятковий характер. Ця допомога повинна бути обґрунтована інтересами національної економіки. Держава не може і не повинна бути щедрим спонсором, вона завжди має керуватися прагматичним розрахунком.

Головна проблема підприємства – задовольнити постійно зростаючі потреби споживачів при обмежених ресурсах. Обмеженість ресурсів породжує серед товаровиробників конкуренцію щодо їх використання та розподілу, а отже, обумовлює вибір оптимального варіанта застосування.

Так само як і в теорії поведінки споживача підприємства як суб'єкти ринкових відносин діють згідно з гіпотезою про *раціональність поведінки*. Підприємства прагне приймати такі рішення, які б дозволили їй за умов обмеженості ресурсів максимізувати прибуток, тобто основною метою діяльності підприємства є *максимізація прибутку*. Досягнення цієї мети вимагає здійснення вибору:

- що виробляти ?
- яким чином виробляти?
- для кого призначаються результати виробництва?

Однією з головних умов отримання максимального прибутку є ефективність виробництва.

Ефективність виробництва характеризує зв'язок між обсягом вироблених економічних благ і кількістю застосовуваних ресурсів.

Слід розрізняти **технологічну** та **економічну ефективність виробництва**. **Ефективність виробництва економічна** – випуск даного обсягу продукції з мінімальними середніми витратами або випуск максимального обсягу продукції за даного обсягу виробничих ресурсів.

Ефективність виробництва технологічна. Процес є технологічно ефективним, якщо не існує жодного іншого способу, при якому для виробництва даного обсягу продукції витрачається менша кількість хоча б одного з ресурсів за умови не збільшення інших видів ресурсів.

3. Параметри підприємства як мікроекономічної моделі

Модель підприємства складається з **виробничої функції**, яка показує залежність між максимально можливим обсягом випуску продукції (Q) та обсягом ресурсів (X), що для цього використовуються.

Кожна фірма має свою виробничу функцію, яка характеризує технологічний спосіб виробництва, вибраний фірмою. Функція виробництва описує те, що можливо здійснити технічно за умови, що фірма діє ефективно:

$$Q = f(x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_n).$$

Якщо весь спектр комбінацій факторів виробництва прийняти як витрати праці (L) і капіталу (K), то виробничу функцію може бути визначена так:

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

де Q – максимальний обсяг продукції, що виробляється за даною технологією (даного співвідношення праці та капіталу).

Широке практичне використання знайшли степеневі виробничі функції виду

$$Q = AK^\alpha L^\beta$$

де A – коефіцієнт пропорційності або масштабності;

α , β – коефіцієнти еластичності виробництва, які характеризують приріст обсягів виробництва при прирості відповідних факторів на 1%, коли $\alpha + \beta = 1$, функція називається виробничою функцією Кобба – Дугласа;

K , L – витрати капіталу і праці.

Якщо $\alpha = 1/4$; $\beta = 3/4$, то з цього випливає, що найважливішим фактором

виробництва є праця, яка дає приріст виробництва $3/4$ проти капіталу, який дає $1/4$ приросту, тобто збільшення витрат праці на 1% розширює обсяги виробництва в 3 рази більше, ніж відповідне збільшення капіталу.

Дана функція характеризується певними **властивостями**:

1. При збільшенні витрат одного ресурсу, при незмінності інших відбувається збільшення обсягу виробництва продукції, але лише до певної межі.

2. Існує певна взаємозамінність та компліментарність (доповнюваність) факторів виробництва.

3. Зміни використання факторів виробництва менш еластичні в короткостроковому, ніж у довгостроковому періоді.

З огляду на можливості підприємства змінювати обсяги використання ресурсів у процесі виробництва, діяльність його як мікросистеми досліджують протягом певних **періодів часу**:

- *миттєвого (M)* – період виробництва, протягом якого жодний фактор не може бути змінений;

- *короткострокового (S)* – це проміжок часу, надто короткий для заміни виробничих потужностей підприємства, але достатній для зміни рівня використання наявного устаткування, тобто це період у виробничій діяльності підприємства, протягом якого один із факторів розглядається як змінний (наприклад, праця), інші – як постійні;

У цьому періоді виробничі потужності підприємства незмінні. Проте обсяг продукції, який виробляють, можна змінити, використовуючи більші або менші кількості праці, металів та інших ресурсів. Виробничі потужності у короткостроковому періоді можна також застосовувати менш або більш інтенсивно.

- *довгострокового (L)* – це період у діяльності підприємства, достатній для зміни обсягів використання всіх без винятку факторів виробництва, потрібних для випуску продукції, тобто це відрізок часу, протягом якого всі фактори являються змінними.

В цьому періоді фірма має можливість змінити загальні розміри будівель, кількість використаних машин та спорудження, а галузь – число функціонуючих в ній фірм. Довгостроковий період – це період, протягом якого долаються бар'єри для входу та виходу з галузі.

З точки зору галузі короткостроковий період – це період, протягом якого число діючих фірм в галузі не змінюється.

З точки зору галузі довгостроковий період – це період, протягом якого діючі фірми можуть розформуватись і залишити галузь, водночас нові фірми можуть виникнути і увійти в галузь. Отже, у довгостроковому періоді число

фірм в галузі є змінним.

До найважливіших параметрів підприємства як мікроекономічної моделі належать обсяги **продуктів, витрат виробництва, виторгу і прибутків.**

1) Загальний обсяг виробництва, який досягається за певного кількісного поєднання змінного ресурсу з незмінною кількістю інших ресурсів, називається **сукупним продуктом (TP)**. Величина сукупного продукту змінюється зі зміною обсягів використання змінного фактору.

Середній продукт (AP) відображає середню віддачу (продуктивність) змінного фактору, тобто загальний обсяг продукції, який припадає на одиницю фактору X :

$$AP = \frac{TP}{X}$$

Граничний продукт (MP) – це приріст загального обсягу виробництва (додатковий продукт), здобутий завдяки збільшенню використання змінного фактору на одну додаткову одиницю за незмінної величини всіх інших факторів виробництва:

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta X}$$

де ΔTP – приріст обсягу виробництва; ΔX – приріст змінного фактору.

2) Загальні обсяги витрат ресурсів (факторів виробництва), або грошові витрати, здійснювані підприємством для виробництва певного обсягу продукції, становлять його **витрати виробництва.**

Витрати виробництва (C) – це вартість усіх видів факторів виробництва, що витрачаються на виготовлення певної кількості товарів. Виділяють бухгалтерські та економічні витрати.

Бухгалтерські витрати – це фактичні витрати підприємства на виробництво продукції у певному обсязі.

Витрати, що виникають як результат втрачених можливостей через альтернативне використання ресурсів, називаються **альтернативними**, або **економічними**. **Економічні витрати** – це безпосередні витрати

підприємства на ресурси разом із недоотриманим вигодою від найкращого альтернативного способу використання цих ресурсів.

Витрати підприємства за ознакою належності факторів виробництва поділяються на зовнішні і внутрішні. **Зовнішні витрати** дорівнюють сумі виплат фірмі за використані ресурси зовнішнім постачальником (за працю, сировину, матеріали, енергію, транспорт тощо). **Внутрішні витрати** – витрати, що дорівнювали б доходу за виробничі ресурси, якби не використовувались самостійно. Сума зовнішніх і внутрішніх витрат називаються **економічними витратами**.

Наприклад, якщо підприємство має свою виробничу споруду (свій цех), воно втрачає дохід від неї, не віддаючи її в оренду. Внутрішні (неоплачені) витрати з'являються і тоді, коли фірма застосовує власні грошові фонди, жертвуючи процентом в банку, власну працю і підприємницьку діяльність, відмовившись від заробітної плати в другій фірмі на вигідних умовах.

Бухгалтерські витрати відрізняються від економічних ще й тим, що вони не містять у собі вартість тих послуг факторів виробництва, використовуваних у відповідному процесі, які є власністю підприємства. Витрати, обумовлені використанням факторів виробництва, які є власністю підприємства, називаються **неявними витратами**.

Явні витрати – це витрати підприємства, спрямовані на придбання необхідних виробничих ресурсів.

Це – платежі за ресурси, які фірма купує на ринках ресурсів, бо сам виробник не володіє цими ресурсами. До них належать платежі за електроенергію, паливо, сировину, працю тощо. Тому явні витрати нерідко називають грошовими витратами.

Бухгалтерські витрати містять у собі лише явні витрати. Економічні (альтернативні) витрати охоплюють явні та неявні витрати.

3) Валовий (сукупний, загальний) вигодою – це сума коштів, яку одержала фірма від реалізації товарів за певний час. Він дорівнює ціні (P)

проданого товару, помножений на обсяг продажу (Q):

$$TR = PQ.$$

Середній виторг (AR) – це виторг підприємства в розрахунку на одиницю продукції:

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

Граничний виторг (MR) – приріст загального виторгу підприємства в результаті збільшення випуску продукції на одну одиницю:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

4) Критерієм господарської діяльності підприємства є його **прибуток (чистий дохід)**, який дорівнює різниці між валовим (сукупним) доходом і витратами.

Розрізняють **бухгалтерський** та **економічний прибуток**. **Бухгалтерський прибуток** дорівнює різниці між загальним виторгом і бухгалтерськими витратами. Величина **економічного прибутку** встановлюється як різниця між економічними витратами та виторгом підприємства.

Тому якщо економіст говорить, що фірма ледве покриває видатки, то це означає, що всі явні та неявні витрати відшкодовуються, а підприємець отримує такий дохід, якого ледь вистачає аби втримати його талант в межах даного напрямку діяльності. Якщо сума грошових надходжень перевищує економічні витрати фірми, то всілякий залишок накопичується в руках підприємця, називається економічним (чистим) прибутком.

Таблиця 9.1

Взаємозв'язок економічних і бухгалтерських витрат і прибутку

Загальна виручка підприємства		
Економічні витрати		Економічний прибуток
Явні витрати Витрати на обладнання Сировина Електроенергія Заробітна плата Інші явні витрати	Неявні витрати Процент на власний капітал Зарплата підприємця Нормальний прибуток Інші неявні витрати	
<i>Бухгалтерські витрати</i>		<i>Бухгалтерський прибуток</i>

Якщо підприємство отримує нульовий економічний прибуток, то воно покриває усі свої витрати. **Нормальний прибуток** – це прибуток, від якого відмовляються власники підприємства на користь ресурсів на своєму підприємстві, але який вони могли б отримати, вклавши свої ресурси в інші напрями діяльності поза межами підприємства. Отже, до внутрішніх витрат відноситься й нормальний прибуток, необхідний для того, щоб залучити та утримати ресурси в межах даного виробництва.

Економісти вважають за необхідне відносити нормальний прибуток до витрат виробництва. А от економічний прибуток не включається до витрат, так як, за визначенням, це дохід, отриманий понад нормального прибутку, необхідного для збереження зацікавленості підприємця в даній сфері бізнесу.

Питання для самоконтролю

1. Розкрити основні припущення теорії підприємства.
2. Пояснити чому підприємство є ринково-виробничою системою та суб'єктом ринку.
3. Визначити умови, в яких функціонують підприємства.
4. Пояснити основну проблему підприємства.
5. Що таке технологічна та економічна ефективність, яка між ними різниця?

Розділ 2. МАКРОЕКОНОМІКА ЯК ЕКОНОМІЧНА НАУКА

Лекція 10. МАКРОЕКОНОМІКА ЯК ЕКОНОМІЧНА НАУКА

1. *Предмет і методи макроекономіки*
2. *Макроекономічні показники.*

1. Предмет макроекономіки.

Основною проблемою, яку має вирішувати будь-яке суспільство є визначення, ефективності використання обмежених ресурсів, щоб максимально задовольнити необмежені потреби. Цим і обумовлене визначення поняття “економіка”. Система економічних знань економічної науки досліджується на різних її рівнях: мікро-, мезо-, макро-, мега-.

Мікроекономічний рівень економічної системи вивчає мікроекономіка. Вона досліджує поведінку окремих економічних суб’єктів – покупців або фірм, вивчає питання організації підприємницької діяльності, аналізує окремі товари та ресурси, галузі й ринки.

Мезоекономіка вивчає окремі галузі й структуру та поведінкові функції підсистем національної економіки (агропромисловий комплекс, військово-промисловий комплекс, торговельно-промисловий комплекс, територіально-економічні комплекси, вільні економічні зони та ін.).

Макроекономіка вивчає закономірності функціонування господарства в цілому, тобто на рівні національної економіки.

Мегаекономіка вивчає закономірності функціонування і розвитку світового господарства в цілому, зміст, структуру суб’єктів на рівні міжнародних господарських зв’язків.

Усі рівні економічної науки перебувають у єдності та органічному зв’язку, а це у свою чергу забезпечує цілісність економіки, її самодостатність та динамічність, що притаманне національному та загальносвітовому рівнях.

Термін макроекономіка походить від старогрецьких слів “макрос” – великий, “ойкос” – дім, господарство, “номос” – правило, що в перекладі означає певну систему організації національного господарства.

У сучасному розумінні **макроекономіка** є складовою економічної

теорії, що вивчає національну економіку – процеси і явища, що відбуваються в економіці країни в цілому. Вона намагається виявити шляхи збільшення національного обсягу виробництва для найповнішого задоволення потреб населення.

У науковій літературі можна зустріти різноманітні визначення цієї дисципліни.

Макроекономіка – це галузь економічної науки, що вивчає функціонування економіки в цілому з точки зору забезпечення умов стійкого економічного росту, повної зайнятості ресурсів і мінімізації рівня інфляції.

Можна виділити **сім основних макроекономічних проблем макроекономічну “чудову сімку”**: національний продукт; зайнятість (безробіття); інфляція; економічне зростання; економічний цикл; макроекономічна політика; зовнішня взаємодія національних економік.

Щоб уміти впливати на економіку для підвищення її ефективності, потрібно знати механізм її функціонування. Тому **предметом дослідження макроекономіки є механізм функціонування національної економіки. Або предмет макроекономічної теорії – поведінка макроекономічних суб’єктів на рівні економіки як єдиного цілого.**

Розрізняють *позитивну і нормативну макроекономіку*.

Позитивна макроекономіка вивчає реальні макроекономічні процеси і явища, їх взаємозв’язки, які пояснюють сучасний стан економічного розвитку країни. Або ж аналіз фактичного функціонування економіки.

Нормативна макроекономіка визначає, які умови або аспекти бажані або небажані, тобто обґрунтовує рекомендації щодо шляхів подальшого розвитку економіки. Або ж носить рекомендаційний характер, визначає, які умови чи аспекти бажані чи небажані.

Існує *чотири основні макроекономічні інструменти*:

1. *Фіскальна політика*, означає використання податків і державних витрат із цілю впливу на економіку. Податки впливають на економічну

ситуацію двома способами: 1) скорочення доходів домогосподарств. Так податки зменшують суму грошей, яку населення витрачає на купівлю товарів та послуг, в результаті чого скорочується попит на блага, що у свою чергу зменшує об'єм ВВП; 2) впливає на ціни благ і факторів виробництва. Так, підвищення податків на прибуток сприяє зниженню стимулів у підприємств до інвестицій в нові капітальні блага. За допомогою державних витрат здійснюється вплив на загальні витрати країни, що стимулює або гальмує виробництво.

2. *Монетарна політика* – пов'язана із можливостями Національного банку змінювати кількість грошей в країні, що у свою чергу призводить до зміни відсоткової ставки, розмірів капітальних вкладень, які прямо впливають на обсяги національного виробництва.

3. *Політика “заробітна плата – ціна”* – політика обмеження доходів населення через заморожування заробітної плати і ціни. У економічно розвинених країнах цей інструмент використовується для приборкання інфляції у короткостроковий період. Сучасна економічна теорія вважає його неефективним, адже він зумовлює викривлення цін і обмеження дії вільного конкурентного рику.

4. *Зовнішньоекономічна політика* – включає в себе тарифи, квоти, ліцензування зовнішньої торгівлі, управління обмінним курсом для регулювання експорту та імпорту, корегування обсягів виробництва у середині країни.

У кожній країні функціонує економіка із відповідним типом виробничих відносин, що формують відповідну їм економічну систему. **Об'єктом** макроекономічного аналізу виступає економічна система в цілому та її агреговані параметри.

Окремими секторами національної економіки, які функціонують за власним вибором відповідно до правил гри та регламентуються законодавством країни являються **суб'єктами макроекономіки**.

Основними **функціями макроекономіки** являються:

- *Науково-пізнавальна* – на основі наукового пояснення макроекономіка допомагає зрозуміти, чому усі країни стикаються з діловими циклами, безробіттям, інфляцією; які чинники високих темпів розвитку одних країн світу і бідності – інших; що сприяло успішному здійсненню ринкових перетворень у країнах Центральної Європи і, що уповільнює їх хід в Україні.
- *Практична* – розробка практичних рекомендацій на основі економічного процесу (теоретична основа економічної політики).
- *Методологічна функція* – вироблення понять і категорій, сформульовані теорії.
- *Прогностична* – виявлення і оцінка перспектив економічного розвитку та економічної кон'юнктури.
- *Світоглядно-виховна* – сприяє формуванню економічного мислення, психології, поведінки, які відповідають вимогам сучасної економічної системи. Характерними рисами такої поведінки, мислення, психології є прагматизм, економічне використання ресурсів і доходів, дисциплінованість, відповідальність за власні економічні рішення тощо.

Система наукових знань про шляхи та методи, засоби, інструменти пізнання істини становить **методологію**.

Методологія макроекономіки ґрунтується на системі найбільш загальних принципів, методів та способів пізнання економічних систем.

Методологія макроекономіки ґрунтується на двох основних складових: **загальнонаукових методах** пізнання, які включають *діалектику* та *логіку*, та **специфічних**, що включають *агрегування*, *принцип рівноважності*, *економіко-математичне моделювання*, *прогнозування* тощо.

До загальнонаукових методів відносяться:

Логічний принцип макроекономічного дослідження пов'язаний з тим, що логіка понять, категорій, принципів і законів макроекономіки як науки є теоретичним відображенням логіки об'єктивних макроекономічних явищ і процесів.

Діалектика як метод пізнання передбачає розгляд усіх явищ і процесів

з моменту їх виникнення у певних формах до моменту їх переходу в іншу форму. *Діалектичний метод*, у свою чергу, має складну структуру: єдність конкретного й абстрактного, аналізу та синтезу, індукції й дедукції, логічного і історичного, кількісного і якісного аналізу.

Єдність конкретного й абстрактного. Пізнання економічної системи як єдиного цілого вимагає, щоб суб'єкт відштовхувався від конкретної економічної системи конкретної держави в конкретний історичний період її розвитку. Отже, пізнання починає свій рух від *конкретного*. Але конкретне, зокрема макроекономічна система, досить складний об'єкт. Пізнати його в усій складності в принципі неможливо, тим більше, що система перебуває в постійному русі, постійно змінюється, змінюються одні форми і набувають інші, вони переходять із коротко- у довгостроковий період, і навпаки. Для того, щоб пізнати цю мінливу цілісність, треба *абстрагуватись* від багатьох чинників. Будь-яке поняття чи категорія (система, ринок, рівновага, інвестиція, дохід тощо) – не що інше як абстракція. Пояснюється це тим, що поняття чи категорія завжди виступають у певній формі, ця форма змінна, що на все в світі впливають як внутрішні так і зовнішні чинники. В усіх цих змінних прагнення збагнути об'єкт є безнадійним. Немає іншого шляху для пізнання як звільнення (абстрагування) від несуттєвого, випадкового, а спочатку просто будь-чого зовнішнього і розгляд об'єкта на основі виділення в ньому суттєвого, типового, стійкого. Результатом такого виокремлення є наукові поняття, категорії, закони. Тому виклад пізнання явища чи процесу завжди починається з абстрактного і рухається до конкретизації. Конкретне – найбагатше за своїм змістом, абстрактне – найбідніше. Але пізнати складний об'єкт неможливо без цього спрощення. Тому метод пізнання і називають “єдність конкретного і абстрактного”.

Метод аналізу і синтезу та їх єдність. *Аналіз* – це метод дослідження, при якому об'єкт дослідження розкладається на складові частини, кожна з яких вивчається окремо. *Синтез* – це метод дослідження, який базується на поєднанні різних елементів, сторін об'єкта в єдине ціле з урахуванням

взаємозв'язків між ними.

Метод індукції та дедукції – уявне виділення найбільш суттєвих сторін досліджуваного явища й ігнорування несуттєвих його ознак. *Індукція* – рух думки від конкретного до всезагального, від знання нижчого ступеня до знання вищого ступеня. *Дедукція* – рух думки від загального до одиничного;

Метод єдності історичного і логічного. Будь-яка економічна система діє в певних історичних умовах, які накладають на неї свої особливості. Так, Україна, яка здійснює перехід до ринку від пострадянської системи, має свою логіку цього переходу порівняно з країнами Балтії, які значно менший час знаходились в радянському просторі. Не дивлячись на специфіку рух усіх пострадянських країн до ринку об'єднує одна спільна логіка економічного процесу (перехід до приватної власності, розширення меж економічної свободи і відповідальності, зміни частки функцій держави в економіці й т. ін.).

Єдність кількісного і якісного. Макроекономіка оперує кількісними параметрами, які необхідні для виявлення: поведінкових функцій макроекономічних суб'єктів, пропорцій у розвитку економіки, тенденцій та фаз економічної кон'юнктури, темпів економічного зростання тощо. Водночас макроекономіка апелює до якісних показників, що не мають кількісного визначення, але досягнення яких вимагає вирішення певних проблем, що мають чітку визначеність кількісних параметрів. Так, рівень економічної свободи визначається опосередковано через якісні показники. Соціальна справедливість не має кількісного визначення, але через диференціацію доходів, споживання, тривалість життя ми можемо судити про наявність чи відсутність соціальної справедливості. Єдність кількісного і якісного проявляється при визначенні природного рівня безробіття та інфляції, гранично безпечного рівня дефіциту державного бюджету та державного боргу тощо.

Окрім названих вище, в макроекономіці застосовують **метод аналогії**

(враховує єдність історичного і логічного та якісного і кількісного аналізу) та **метод порівняння**.

2. Макроекономічні показники

Основні показники, які використовуються в макроекономічному аналізі, поділяють на три групи: потоки, запаси, показники економічної кон'юнктури.

Потоки – показники, що дають кількісну характеристику виробництва, закупівель, виплат тощо.

Потокові показники відображають передавання цінностей від одних суб'єктів економічної діяльності іншим; вони вимірюються за певний проміжок часу (між двома часовими точками).

До *потоківих величин* відносяться: національне багатство (НБ), валовий випуск (ВВ), валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), чистий національний продукт (ЧНП), національний дохід (НД), особистий дохід (ОД) тощо.

Запаси – показники, що характеризують наявність ресурсів на ту чи іншу дату, наприклад, наявність основного капіталу на кінець року.

Показники запасів – це економічні змінні, що відображають, як економічні суб'єкти нагромаджують і використовують цінності. Їх визначають на певну дату.

До *показників запасів* відносяться: майно, національне багатство, реальні грошові залишки.

Майно (активи) – будь-яке джерело законного нетрудового доходу: реальний капітал, земля, цінні папери, ліцензії, патенти тощо.

Національне багатство – це сума активів у власності домогосподарств, фірм і держави, нагромаджена за всю історію існування людства. Вартісна оцінка національного багатства визначається на початок і кінець року. У складі НБ виділяють *суспільне* (створене працею) багатство і *природне* (природні ресурси). Також розрізняють *матеріальне і нематеріальне*

багатство.

Головними елементами матеріального багатства є: основні фонди (виробничі та невиробничі); матеріальні оборотні фонди (запаси сировини, матеріалів, палива, залишки незавершеного виробництва, запаси виробленої продукції); товарні запаси народного господарства; державні резерви; предмети тривалого користування у населення (транспортні засоби, меблі); природні ресурси (земля, ліси, води, багатства земельних надр).

До нематеріального багатства відносять: науковий потенціал, освітній потенціал, кваліфікаційний потенціал, культурний потенціал. НБ є найважливішим узагальнюючим показником економічної могутності країни.

Реальні грошові (касові) залишки – запаси засобів платежу, які економічні суб'єкти бажають тримати у формі *готівки*.

Показники економічної кон'юнктури – це змінні пов'язані з коливанням ділової активності.

Показниками економічної кон'юнктури є: ставка відсотка (i), рівень цін (P), інфляція ($\tilde{P}$), рівень безробіття (u) тощо.

Розглянемо найважливіші макроекономічні показники ретельніше. Первинним показником результатів функціонування економіки країни, одним показників СНР є **валовий випуск** – сумарна вартість усіх економічних благ, вироблених економікою за певний проміжок часу. Він містить усі товари та послуги, у тому числі й ті, що використовуються з метою виробництва інших товарів і послуг, тобто проміжне споживання.

Валовий випуск включає:

- товари, вироблені одиницями – резидентами країни, незалежно від того як вони використовуються;
- послуги, надані іншим інституційним одиницям, зокрема неринкові послуги органів державного управління і некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства;
- послуги домашніх господарств за проживання у власному житлі і домашні послуги, які надаються оплачуваною домашньою прислугою.

Валовий випуск обчислюється в цінах виробника або в основних цінах.

Ціни виробника менші за ціни кінцевого покупця на величину торговельно-транспортних націнок і ПДВ:

$$\text{ЦВ} = \text{ЦКВ} - (\text{ТТН} + \text{ПДВ}),$$

де ЦВ – ціни виробника,

ЦКВ – ціни кінцевого покупця,

ТТН – торговельно-транспортні націнки,

ПДВ – податок на додану вартість.

Основні ціни – менші за ціни виробника на величину ПДВ, але містять субсидії на продукти, тобто

$$\text{ОЦ} = \text{ЦВ} - \text{ПДВ} + \text{СП},$$

де ОЦ – основні ціни,

СП – субсидії на продукти.

В операціях, які характеризують використання товарів і послуг, застосовують *ринкові ціни* (ціни покупців). Такі ціни включають всі податки за мінусом субсидій на продукти. Це означає, що ринкові ціни відображають усі витрати покупців на придбання продукції.

Серед показників, які характеризують результати економічної діяльності країни, центральне місце посідає **валовий внутрішній продукт (ВВП)**.

ВВП – вартість кінцевих товарів та послуг, створених у межах національної території певної країни в певний період (місяць, квартал, рік) як резидентами так і нерезидентами.

$$\text{ВВП} = \text{ВНП} - \text{чистий експорт},$$

де ВНП – валовий внутрішній продукт,

ВНП – валовий національний продукт. *Резиденти* – юридичні та фізичні особи, які постійно зареєстровані або постійно проживають в певній країні, незалежно від громадянства.

До *резидентів* відносять:

- фізичні особи країни з постійним місцем проживання в цій країні (в тому числі ті, хто тимчасово знаходиться за її межами);
- юридичні особи країни з місцезнаходженням у цій країні;
- підприємства та організації – не юридичні особи, які створені відповідно до законодавства країни, але знаходяться за її межами;
- дипломатичні та інші представництва країни за її межами; закордонні філіали і представництва резидентів країни.

Валовий національний продукт (ВНП) – це вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених національними факторами виробництва як у межах своєї країни, так і за її межами за певний проміжок часу (як правило за рік).

Показники ВВП і ВНП близькі за змістом і за кількісними визначеннями. Вони відрізняються тим, що *ВНП* – показник річного обсягу національної економіки, а *ВВП* – внутрішньої. ВНП розраховується як і ВВП, проте відрізняється від нього на величину чистих факторних із-за кордону:

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{чисті факторні доходи з-за кордону (ЧФД)}$$

Чисті факторні доходи із-за кордону (ЧФД) – це різниця між доходами, отриманими громадянами даної країни за кордоном, і доходами іноземців, отриманими на території даної країни.

Факторні доходи поділяються на:

- винагороду за працю найманим робітникам (зарплата, премії тощо);
- доходи власників (доходи некорпоративних підприємств, товариств, фірм тощо);
- рентні доходи (земельна рента та всі орендні платежі);
- прибуток корпорацій, який залишається після оплати праці, та процентів за кредит. *Прибуток корпорації* включає дивіденди, які виплачуються акціонерам, *нерозподілений прибуток* як джерело розширеного відтворення капіталу фірми, *податок на прибуток корпорацій*, який надходить державі;
- відсоток (різниця між відсотковими платежами, які сплачує

підприємницький сектор іншим макроекономічним суб'єктам, та відсотковими платежами, які отримує підприємницький сектор від інших макроекономічних суб'єктів (домашніх господарств, держави).

З урахуванням руху поточних трансфертів у грошовій і натуральній формах формується валовий національний дохід у розпорядженні (або наявний валовий національний дохід) ВНДР визначається за формулою

$$\text{ВНДР} = \text{ВВП} + \text{ЧФД} + \text{T}_\text{ч} + \text{Tr}_\text{ч},$$

де $T_\text{ч}$ – чисті податки, $\text{Tr}_\text{ч}$ – чисті трансферти.

$$\text{Tr}_\text{ч} = \text{Tr}_\text{z} - \text{Tr}_\text{E},$$

де Tr_z – отримані від інших країн трансферти, Tr_E – передані іншим країнам трансферти.

$$\text{T}_{\text{нч}} = \text{T}_\text{н} - \text{C}_\text{б},$$

де $T_{\text{нч}}$ – чисті непрямі податки, $T_\text{н}$ – непрямі податки на бізнес, $C_\text{б}$ – субсидії бізнесові.

До основних макроекономічних показників слід також віднести кінцеве споживання та національні заощадження. **Кінцеве споживання** – це вартість товарів і послуг, використаних для задоволення як індивідуальних, так і колективних потреб людей. Воно складається з втрат на кінцеве споживання домашніх господарств, органів державного управління та некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства.

Національні заощадження – це та частина валового національного доходу, яка не використовується на кінцеве споживання, а може бути спрямована на здійснення нагромадження.

У більшості країн світу використовуються три методи обчислення ВВП, як і ВВП:

- за доданими вартостями (виробничий метод);
- за витратами (метод кінцевого використання);
- за доходами (розподільчий метод).

ЛЕКЦІЯ 11. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ.

1. *Теоретичні засади та принципи побудови системи національного рахівництва.*
2. *Показники обсягу національного виробництва. Валовий внутрішній і валовий національний продукт.*
3. *Показники доходу нації. Валовий і чистий національний дохід. Національне багатство.*
4. *Номінальні і реальні показники. Економічні індекси і дефлятор ВВП.*
5. *Новітні макроекономічні показники: індекс людського розвитку, індексекономічної свободи, рівень глобалізації економіки.*

1. Теоретичні засади та принципи побудови системи національного рахівництва

Необхідність напрацювання єдиних методологічних принципів і підходів до вимірювання макроекономічних показників діяльності національних господарств стала причиною появи **системи національного рахівництва** – системи взаємопов'язаних макроекономічних показників, що відображають виробництво та споживання товарів і послуг, розподіл та перерозподіл доходів, формування національного багатства. Вона використовується в міжнародній статистиці з 1953 р. у вигляді стандартизованої системи рахунків Організації Об'єднаних Націй. Починаючи з 70-х років XX ст. ця система почала застосовуватися у більш ніж 100 країнах. Система національних рахунків почала впроваджуватися в Україні з 1992 р. і остаточно була введена в 1995 р.

Принципами на яких базується СНР є:

1. Концепція господарського кругообороту. Виробництво, обмін, розподіл і перерозподіл продукції та доходів, формування національного багатства є як самостійними так і взаємопов'язаними стадіями процесу суспільного відтворення.

2. Розширене трактування продуктивної праці. Такою визнається праця з виробництва як матеріальних так і нематеріальних благ та надання послуг. Продуктивної є будь-яка діяльність, яка є корисною для суспільства

та приносить доходи особам що її здійснюють.

3. Рівність доходів і витрат в цілому в економіці. Вартість продукту складається з витрат на оплату залучених факторів виробництва (економічних ресурсів) – праці, капіталу, землі та природних ресурсів, підприємницьких здібностей, інформації та знань, а отже і доходів їх власників. Тому, з одного боку, вартість продукту – це сума витрат, а з іншого – сума доходів. Таке положення речей засвідчує про стан рівноваги в економічній системі в цілому та прагненні останньої відновлювати рівновагу у випадку, коли ця рівновага порушується

4. Розгляд макроекономічних процесів як поєднання потоків та запасів. *Потік* – це сукупність благ, коштів, що вироблені та використані впродовж певного періоду часу. *Запас* – це кількість благ, коштів накопичених та наявних на певний момент часу.

5. Ключовими поняттями у структурі показників виробництва є додана вартість та кінцевий продукт. *Додана вартість* – це вартість, створена в процесі виробництва на конкретному підприємстві (фірмі). Вона віддзеркалює реальний вклад підприємства в формування вартості продукту. Вартість спожитої сировини та матеріалів, палива та енергії, що були придбані у постачальників, в створенні яких дане підприємство не приймало участі, в додану вартість не включається. Проте в додану вартість крім заробітної плати, прибутку, рентних та процентних виплат включаються відрахування на амортизацію, оскільки основні засоби (елементи основного капіталу) приймають безпосередню участь у продукуванні нової вартості створюваної продукції. Прийнято розрізняти валову і чисту додану вартість. Валова додана вартість включає вартість спожитих основних засобів, а чиста ні, тобто цевалова додана вартість за мінусом амортизаційних відрахувань.

Кінцевий продукт – це товари і послуги, що вироблені і придбані для кінцевого споживання. Вони не використовуються з метою проміжного споживання і не беруть участі у виробництві інших товарів і послуг в якості їх основи. Цим кінцевий продукт відрізняється від **проміжного продукту** –

товарів і послуг, що проходять подальшу переробку, а отже, використовуються для виробництва інших товарів і послуг (сировина, матеріали, комплектуючі, паливо та електроенергія і т.д.). Кінцевий продукт втілюється в споживчих товарах і послугах та капітальних благах. Останні є матеріальною основою інвестицій – нових капіталовкладень (обладнання, устаткування, будівлі, споруди, інструменти, що служать тривалий період часу та ін). Кінцевий продукт також є основою діяльності державних органів різних рівнів.

Використання для обрахунку макроекономічних показників саме вартості кінцевого продукту дає можливість уникнути повторний рахунок (багаторазове включення у вартість суспільного продукту однієї і тої самої вартості).

6. Концепція первинних доходів. До первинних доходів, що отримують економічні суб'єкти зараховують не лише доходи власників факторів виробництва, але і доходи держави, оскільки державні органи надаючи відповідні послуги громадянам (домашнім господарствам), фірмам, підприємствам теж приймають участь у створенні суспільних благ, а отже і суспільного продукту.

7. Національна економіка становить сукупність інституційних одиниць, що характеризуються єдністю поведінки, самостійністю прийняття рішень, веденням бухгалтерського обліку. Серед інституційних одиниць розрізняють резидентів та нерезидентів. *Резидентами* є інституційні одиниці центр економічних інтересів яких пов'язаний з економічною територією даної країни. Поняття резидента не збігається з поняттям громадянства, національності. Резидентами можуть бути як національні так і змішані та спільні підприємства, а також філіали зарубіжних фірм, підприємства, що повністю належать іноземним громадянам. Фізичні особи вважаються резидентами, якщо вони проживають і працюють на території країни протягом одного року та більше не залежно від громадянства та національності.

8. Інституційні одиниці об'єднуються у сектори. Прийнято виділяти п'ять секторів: сектор підприємств, що виробляють товари та надають послуги (нефінансовий сектор); сектор фінансових та державних установ; сектор громадських та приватних організацій; сектор домашніх господарств; сектор зовнішньоекономічних зносин – решта світу.

9. Базовим поняттям є економічна операція як сукупність елементарних потоків. Розрізняють такі операції: операції з товарами та послугами; розподільчі операції (розподіл та перерозподіл доходів); фінансові операції.

Система національного рахівництва побудована на кшталт бухгалтерського обліку і становить собою систему взаємопов'язаних рахунків і балансових таблиць. Це означає, що використовується форма подвійного запису. Одна і та сама економічна операція відображається двічі – в розділі „Використання” одного рахунку та в розділі „Ресурси” іншого.

Процес суспільного відтворення, матеріально-речові та грошові потоки, формування запасів на макрорівні знаходять своє відображення в наступних рахунках: товарів і послуг; виробництва; утворення, розподілу і використання доходів; нагромадження; капітальних витрат для внутрішньої економіки; фінансовий рахунок для внутрішньої економіки; капітальні витрати для зовнішньої економіки; фінансовий рахунок для зовнішньої торгівлі. Цим самим в системі національних рахунків охоплено всі стадії відтворення сукупного продукту нації.

2. Валовий внутрішній і валовий національний продукт

Як вже було відмічено, СНР – це струнка система макроекономічних показників. Центральне місце в ній займають **валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт та валовий національний доход.**

Валовий внутрішній продукт (ВВП) визначається як сукупна ринкова вартість повного обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг, створених в даній країні за певний період часу (як правило рік). ВВП є кінцевим

результатом економічної діяльності власників факторів виробництва на економічній території даної країни безвідносно до їх національної приналежності.

Обчислення валового внутрішнього продукту може бути здійснено трьома рівноцінними способами:

- а) за доданою вартістю (виробничий метод);
- б) за витратами (метод кінцевого використання);
- с) за доходами (розподільчий метод).

Застосування цих методів забезпечує не лише контроль за надійністю оцінок суспільного продукту, але також дає змогу проаналізувати різні аспекти економічних процесів (галузеву структуру економіки, використання виробленого продукту на споживання та нагромадження, частку первинних доходів в ВВП і т.д.).

Використання **виробничого методу** передбачає визначення ВВП шляхом додавання всієї доданої вартості, створеної в даній країні. Цей метод дає можливість позбавитися подвійного рахунку і не включати у вартість ВВП вартість проміжного продукту. Також за цим методом у вартість ВВП включаються непрямі податки (податки на продукти та імпорт – податок на додану вартість, акцизний збір, митні збори) та віднімаються субсидії на продукти та імпорт.

Валова додана вартість може бути отримана або додаванням доданої вартості окремих галузей чи секторів економіки, або ж як різниця між сукупною реалізованою продукцією нації (валовий продукт) та сукупним проміжним продуктом.

$$\text{ВВП} = \sum \left(\begin{array}{cc} \text{Податки} & \text{Субсидії} \\ \text{на продукти} & \text{та імпорти} \end{array} - \begin{array}{cc} \text{на продукти} & \text{та імпорти} \end{array} \right);$$

$$\text{ВВП} = \text{ВДВ} + \begin{array}{cc} \text{Чисті податки} \\ \text{на продукти} \\ \text{та імпорти} \end{array}$$

Де, ВВП – валовий внутрішній продукт, ВДВ – валова додана вартість, яксума всієї доданої вартості;

РП – реалізований продукт окремих галузей, виробництв, ПП – проміжний продукт.

Система національних рахунків передбачає розрахунок доданої вартості як по країні в цілому, так і по окремих галузях та секторах. Це дає змогу виявити внесок останніх у створення валового національного продукту.

При розрахунку ВВП за **витратами (метод кінцевого використання)** – додають витрати усіх економічних суб'єктів, що використовують ВВП для кінцевого споживання – домашніх господарств, фірм, держави, закордону.

$$\text{ВВП} = C + I + G + X_n,$$

де **C** – особисті споживчі витрати;

I – валові інвестиції фірм, підприємств;

G – витрати держави на закупівлю товарів і послуг;

X_n – чистий експорт.

Особисті споживчі витрати (C) включають витрати домашніх господарств на придбання товарів тривалого користування (побутова техніка, автомобілі, меблі та ін.), товари поточного споживання (предмети харчування, засоби гігієни, олівці, зошити і т.д., а також на послуги (лікарів, юристів, перукарів і т.д.). Проте сюди не включаються витрати на придбання житла. Останні в системі національного рахівництва розглядаються як інвестиційні витрати.

Валові інвестиції (I) включають витрати фірм, підприємств на формування та збільшення основного капіталу (будівель, споруд, обладнання, устаткування, будівництво нових підприємств та ін.), збільшення оборотного капіталу (зокрема запасів сировини та матеріалів), відновлення вибулих з процесу виробництва елементів основного капіталу (амортизація). Прийнято розрізняти валові, чисті інвестиції та інвестиції на заміщення.

Валові інвестиції це сума чистих інвестицій та інвестицій на заміщення.

Чисті інвестиції забезпечують приріст суспільного капіталу, а інвестиції на заміщення забезпечують лише відновлення його зношеної частини. До валових суспільних інвестицій, що формують ВВП, за методологією СНР включаються витрати домашніх господарств на придбання нового житла. Проте, не включаються інвестиції на придбання цінних паперів на вторинному ринку цінних паперів, депозитні вкладення в банківські установи, операції на ринку старого житла, оскільки ці витрати безпосередньо не пов'язані із збільшенням виробництва суспільного продукту.

Державні закупівлі товарів і послуг (G) забезпечують задоволення індивідуальних і колективних потреб суспільства. Це витрати держави (уряду, місцевих органів влади) на будівництво і утримання шкіл, закладів охорони здоров'я, культури, спорту, комунального господарства, доріг, армії, державного апарату управління та ін.

Чистий експорт товарів та послуг за кордон розраховується як різниця між експортом та імпортом. Якщо експорт перевищує імпорт то цей показник має знак „+”, якщо навпаки „-”.

Рівняння $VBP = C + I + G + X_n$ ще називають **базовим макроекономічним рівнянням**.

Розрахунок ВВП продукту за витратами дає змогу дослідити структуру кінцевого продукту суспільства за його призначенням.

Обсяг ВВП за **доходами (розподільчий метод)** визначається як сума первинних доходів, отриманих резидентами в даній країні. Вони включають:

- 1) **оплату праці найманих працівників** – заробітна плата робітників та платня службовців (Z);
- 2) **доходи, що отримують власники землі, будинків і споруд** – рентні доходи (R);
- 3) **доходи власників грошового капіталу** – процент (%);

4) *прибуток корпорацій і доходи на власність некорпоративного підприємницького сектору* (прибуток та доходи, що є винагородою праці підприємця на власному підприємстві) (P);

5) *амортизаційні відрахування* (A);

6) *непрямі податки на бізнес* (N).

Оплата праці найманих працівників включає усі грошові або натуральні виплати а також відрахування на соціальне страхування (пенсійний фонд, фонд зайнятості і соціального страхування), податки на доходи та інші виплати.

Прибуток корпорацій складається з податків на прибуток корпорацій, розподіленого прибутку корпорацій (використовується для сплати дивідендів), нерозподіленого прибутку корпорацій (використовується для створення різноманітних фондів та подальшого інвестування).

Прибуток некорпоративного підприємницького сектору (одноосібні підприємства, партнерства і т.д.) іще називають **валовим змішаним доходом**, оскільки крім прибутків він включає і винагороду за працю власника, яка важковідокремити від безпосередньо чистого доходу.

Амортизаційні відрахування хоча і не є додатком до чийогось доходу, проте вони означають, що певна частина ВВП повинна бути відкладена і використана для заміщення вибулого основного капіталу.

Непрямі податки на бізнес містять загальний податок з продаж (ПДВ – податок на додану вартість), акцизи та мито. Вони включаються в ціну реалізованих товарів та послуг і складають відповідну частину доходу держави. Таким чином:

$$\text{ВВП} = Z + R + \% + P + A + N$$

Обрахунок ВВП за доходами характеризує процеси розподілу первинних доходів суб'єктів національної економіки.

Близьким за економічним змістом до показника валового внутрішнього продукту є показник **валового національного продукту (ВНП)**. Останній розраховується за тими ж самими методами – за доданою вартістю, за

доходами та за витратами. Проте, відмінність полягає в тому, що валовий національний продукт являє собою ринкову вартість кінцевого продукту, створеного національними факторами виробництва як на території даної країни так і за її межами.

За обсягами валовий національний продукт відрізняється від валового внутрішнього продукту на величину чистих первинних доходів (заробітної плати, процентних та рентних платежів, дивідендів, доходів від прямих закордонних інвестицій), отриманих країною від решти світу. Іншими словами, до валового внутрішнього продукту слід додати первинні доходи власників національних економічних ресурсів, що використовуються за кордоном, отримані від решти світу і відняти первинні доходи, сплачені іноземним громадянам.

$$\begin{aligned} \text{ВНП} = \text{ВВП} + \frac{\text{Первинні доходи,}}{\text{отримані від решти}} - \frac{\text{Первинні доходи,}}{\text{сплачені решті}} = \\ \text{ВВП} + \frac{\text{Чисті первинні доходи,}}{\text{отримані від решти}} \end{aligned}$$

В цілому ж різниця показників ВВП та ВНП залежить від участі країни в міжнародних економічних процесах, активності національних власників факторів виробництва за кордоном та іноземних в середині країни.

3. Показники доходу нації. Валовий і чистий національний дохід. Національне багатство

Починаючи з 1993 р. відповідно до змін і вдосконалень в СНР у більшості країн замість ВНП почали використовувати показник **валового національного доходу (ВНД)**. Валовий національний дохід вимірює різноманітні форми первинних доходів, отриманих нацією і цим принципово відрізняється від ВВП та ВНД, які вимірюють випуск товарів і послуг призначених для кінцевого споживання. Валовий національний дохід є

сукупністю первинних доходів, отриманих резидентами національної економіки як результат їхнього володіння факторами виробництва (праця, капітал, земля, підприємницькі здібності). Особливістю валового національного доходу є те що враховуються первинні доходи, отримані як всередині країни так і за її межами. Тому, так само як і ВВП валовий національний дохід різниться від ВВП, розрахованого за доходами, на сальдо факторних доходів, отриманих від решти світу:

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \begin{matrix} \text{Чисті первинні доходи,} \\ \text{отримані від решти} \\ \text{світу} \end{matrix}$$

Окрім первинних доходів резиденти країни також можуть отримувати від решти світу і так звані трансферти – передача доходів, що не вимагає прямих зворотних послуг економічного характеру. До трансфертних платежів відноситься різноманітна гуманітарна допомога, дарунки родичів, штрафи, пені, субсидії, соціальні допомоги, пенсії, страхові виплати і т.д. Такі самі трансферти передаються і решті світу. Все це служить підставою для розрахунку показника **валового наявного національного доходу (ВННД)**:

$$\text{ВННД} = \text{ВНД} + \begin{matrix} \text{Поточні трансферти,} \\ \text{отримані від решти} \\ \text{світу} \end{matrix} - \begin{matrix} \text{Поточні трансферти,} \\ \text{передані решті} \\ \text{світу} \end{matrix}$$

Валовий наявний національний дохід, це саме той дохід, що є на даний момент в розпорядженні нації.

За величиною валовий наявний національний дохід може бути більшим а може бути і меншим за валовий національний дохід. Різниця залежить від того, чи сальдо трансфертних виплат є позитивним, чи негативним.

Якщо від валового національного доходу відняти вартість спожитого основного капіталу отримаємо **чистий національний дохід (ЧНД)**.

$$\text{ЧНД} = \text{ВНД} - \text{А},$$

де ЧНД – чистий національний дохід;

ВНД – валовий національний дохід;

А – вартість спожитого основного капіталу.

Наступний крок – визначення **національного доходу (НД)**. Національний дохід безпосередньо вимірює доходи, що отримали постачальники факторів виробництва від участі у створенні національного продукту і показує у що обходиться суспільству його виробництво з точки зору використання економічних ресурсів. Окрім первинних (факторних) доходів ЧНД містить компонент, що не є безпосереднім відображенням участі факторів виробництва. Це – непрямі податки на бізнес (податки на продукти та імпорт за мінусом державних субсидій). Держава в обмін на податкові надходження нічого безпосередньо не вносить у створення національного продукту і отже в даному випадку не повинна вважатися постачальником економічних ресурсів. Таким чином, щоб визначити загальний обсяг заробітної плати, ренти, проценту та прибутків, отриманих в процесі виробництва ВВП слід вирахувати з чистого національного доходу непрямі податки.

$$\text{НД} = \text{ЧНД} - \text{Непрямі податки}.$$

Національний дохід, таким чином може бути розрахований як за вище вказаною схемою так і безпосереднім додаванням усіх первинних доходів.

Національний дохід є заробленим доходом. Проте, отриманий дохід домашніх господарств дещо різниться від заробленого. Частина останнього не потрапляє в домашні господарства. Це – внески на соціальне страхування, податки на прибутки корпорацій, нерозподілені прибутки корпорацій тощо. В той же час домашні господарства отримують частку надходжень, що не є безпосереднім результатом господарської діяльності працівників – трансфертні платежі, які здійснюють держава, соціальні фонди, страхові компанії (пенсії, допомоги по безробіттю, соціальні допомоги, субсидії, стипендії, страхові виплати і т.д.). Ці моменти враховує показник *отриманого доходу (ОД)*:

$$\text{ОД} = \text{ЧД} - \frac{\text{внески на податок нерозподілений трансфертні}}{\text{соціальне - на прибуток - прибуток} + \text{платежі .}} \\ \text{страх. корпорацій корпорацій}$$

Проте, з отриманого доходу домашні господарства сплачують індивідуальні податки (прибутковий податок з громадян, земельний податок, транспортний податок, а також в інших країнах – податок на майно та податок на спадщину). Віднявши від особистого доходу індивідуальні податки ми отримаємо **використовуваний дохід (ВД)**:

$$\text{ВД} = \text{ОД} - \text{індивідуальні податки.}$$

Саме використовуваний дохід і є тією величиною доходу, який безпосередньо знаходиться в розпорядженні домашніх господарств та йде на задоволення безпосередніх потреб – **споживання**, або задоволення відкладених потреб – **заощадження**. Заощадження домашніх господарств за відповідних умов перетворюються в інвестиції і приймають участь у формуванні валового суспільного капіталу.

Вважається, що показник ВВП не в повній мірі відображає реальний добробут нації. Це пов'язано з цілим рядом обставин.

По-перше, ВВП враховує не всі товари і послуги, що продукуються в даній країні. Так, частина з них створюється безпосередньо в домашніх господарствах. Вони не потрапляють на ринок і тому не отримують грошової оцінки. Сюди відносяться приготування їжі в домашніх умовах, прибирання житла, догляд за дітьми, хворими, перестарілими, праця на присадибних ділянках, дачах, вирощування тварин, ремонт квартир, побутової техніки, власного автотранспорту тощо. Але вся ця діяльність безпосередньо підвищують добробут сім'ї.

Також в неповній мірі враховується в ВВП вартість послуг, які надають домашнім господарствам та фірмам державні службовці. Так внесок у суспільний продукт міліціонерів, пожежників, військовослужбовців, працівників державного управлінського апарату та ін. включається до ВВП лише у величині понесених витрат на заробітну плату. А це як ми знаємо

лише частина доданої вартості.

По-друге, в багатьох країнах і в Україні зокрема існує проблема обліку тіньової економіки. Тіньовий сектор економіки можна умовно поділити на дві частини. Перша – це легальна, але повністю або частково прихована від державних органів з метою ухиляння від сплати податків діяльність фізичних та юридичних осіб. Друга частина тіньової економіки є нелегальною, тобто такою, що суперечить чинному законодавству (виробництво та реалізація наркотичних речовин, зброї, порноіндустрія, торгівля людьми, контрабанда, торгівля з порушенням авторських прав і т.д.).

По-третє, показник ВВП не враховує негативних наслідків господарської діяльності, що в цілому веде до зниження національного добробуту. Це і виснаження земель та інших природних ресурсів, погіршення клімату, забруднення навколишнього середовища і т.д.

По-четверте, прогрес економіки має і позитивні впливи на підвищення загального добробуту. Це і збільшення тривалості вільного часу (зростання ефективності виробництва веде до скорочення робочого часу), покращення якості самого дозвілля (внаслідок розвитку сфери послуг, рекреаційної сфери), підвищення освітнього, культурного, духовного потенціалу членів суспільства.

Для того, щоб врахувати вище перераховані чинники, і був запропонований американськими економістами У.Нордхаузом та Дж. Тобіном показник **чистого економічного добробуту (ЧЕД)**.

ЧЕД = ВВП – *Негативні чинники* + *Неринкова діяльність* + *Грошова оцінка.*

впливу на добробут в *грошовій оцінці* *вільного часу*

Валовий внутрішній продукт, валовий національний дохід безпосередньо пов'язані не лише з рівнем добробуту нації на даний момент часу, але із процесом нагромадження **національного багатства**, що є основою економічної могутності нації та забезпеченням добробуту майбутніх

поколінь. Національне багатство – це сукупність матеріальних та нематеріальних благ створених і нагромаджених працею попередніх і теперішніх поколінь та залучених до господарської діяльності природних ресурсів, якими володіє, розпоряджається суспільство.

Національне багатство поділяється на **суспільне багатство** (створене працею) та **природне багатство** (природні ресурси – земельні ресурси, надра, водні ресурси, рослинний та тваринний світ, кліматичні умови, географічне розташування). В суспільному багатстві прийнято виділяти **національне майно та духовні та культурні цінності**. Національне майно в свою чергу складається з капітальних благ (фонди), що забезпечують функціонування матеріальної і нематеріальної сфер суспільного виробництва та майна домашніх господарств.

За формою національне багатство також поділяють на матеріальне та нематеріальне багатство.

До матеріального багатства відносяться:

- Основні необоротні фонди (будівлі, споруди, транспортні мережі, машини, обладнання, устаткування, інструменти);
- Оборотні фонди (запаси сировини, матеріалів, комплектуючих незавершене виробництво, товарні запаси);
- державні запаси і резерви;
- майно громадян (будинки, предмети тривалого вжитку, цінності);
- природні ресурси.

До нематеріального багатства входить: науковий потенціал; освітній потенціал; кваліфікаційний потенціал; інформаційний потенціал; культурний потенціал; рівень фізичного здоров'я нації.

В системі національного рахівництва для характеристики національного багатства застосовується термін „**економічні активи**”. Під активами розуміється все те, що використовується в господарській діяльності і може приносити, забезпечувати їх власникам економічні вигоди. Економічні активи поділяються на фінансові та не фінансові. В

складі **нефінансових активів** виділяють вироблені (створені) та невироблені нефінансові активи.

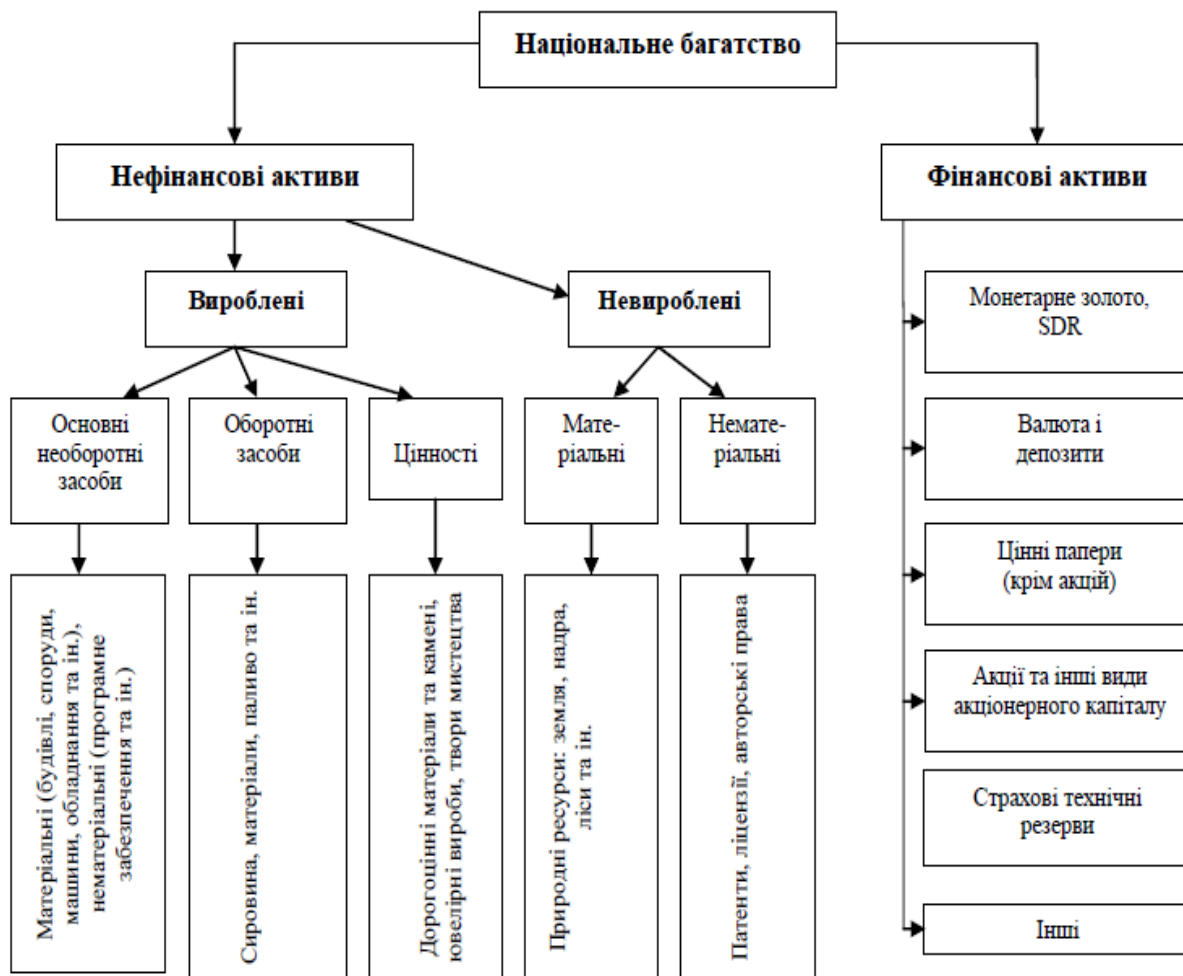


Рис.11.1. Склад національного багатства за стандартом СНР

4. Номінальні і реальні показники. Економічні індекси і дефлятор ВВП

Макроекономічні показники є агрегованими вартісними показниками. Це означає, що окрім фізичного обсягу виробленого та реалізованого кінцевого суспільного продукту на загальний рівень даних показників суттєвий вплив можуть мати і цінові чинники – інфляція або дефляція. З метою нівелювання впливу цінових чинників та забезпечення співмірності показників ВВП за певний період часу розраховують два види показників номінальний та реальний ВВП.

Номінальний ВВП – це ВВП, що виражений в поточних цінах, тобто

фактичний цінах, які мали місце в даному році.

Реальний ВВП – це ВВП даного року, але обчислений в постійних (базових) цінах, тобто цінах відвідного року, який береться за базу – основу відліку.

Співставлення реальних ВВП за декілька років дозволяє простежити динаміку та розраховувати темпи приросту та темпи зростання загального фізичного обсягу виробництва.

$$T_z = \frac{ВВП_p \text{ поточного року}}{ВВП_p \text{ попереднього року}} \cdot 100;$$

$$T_n = \frac{ВВП_p \text{ поточного року} - ВВП_p \text{ попереднього року}}{ВВП_p \text{ попереднього року}} \cdot 100;$$

де ВВП_р – реальний ВВП, T_з – темп зростання, T_п – темп приросту.

Дослідження впливу цін на динаміку ВВП здійснюють за допомогою різноманітних індексів цін: індексу споживчих цін (ІСЦ), індексу цін виробника (ІЦВ) та дефлятора ВВП.

Індекс споживчих цін відображає зміну цін так званого споживчого кошика. Останній представляє собою певний набір відповідних товарів та послуг, що є типовими для споживання домашніх господарств. Досить часто вартість споживчого кошика використовують для обрахунку прожиткового мінімуму.

Індекс споживчих цін має один суттєвий недолік – він не бере до уваги зміни, що відбулися у структурі споживання в поточному році.

Індекс цін виробника – відображає зміну цін, що їх встановлюють промислові виробники на свої товари, які реалізуються як на внутрішньому так і зовнішньому ринках. Вони не враховують податок на додану вартість, акцизи та мито. Індекс цін виробника є агрегованим і розраховується по певній групі виробників як співвідношення поточного обсягу виробництва і обсягу виробництва в попередньому чи базовому році.

Дефлятор ВВП або індекс Пааше (I_p) відображає зміну цін на всі товари та послуги кінцевого призначення, що вироблені і реалізовані в країні в даному році.

$$D_{\text{ВВП}} = \frac{\text{ВВП}_H}{\text{ВВП}_P}$$

5. Новітні макроекономічні показники: індекс людського розвитку, індекс економічної свободи, рівень глобалізації економіки

Серед показників, які характеризують стан справ в економіці в цілому останнім часом все частіше починають використовувати такий показник як рівень життя.

Категорія „**рівень життя**” за рекомендацією ООН складається з таких елементів, як здоров’я, їжа, одяг, зайнятість, освіта, житло, соціальне забезпечення. В Україні та інших країнах рівень життя прийнято визначати за допомогою споживацьких бюджетів: фізіологічного, прожиткового і соціального мінімумів.

До показників рівня життя відносяться:

- виробництво національного продукту (ВВП/ВНП), валового національного доходу, національного доходу на душу населення;
- відповідність реального споживання науково-обґрунтованим нормам;
- грошові і реальні доходи на душу населення, що визначаються рівнем заробітної плати, величиною соціальних виплат і пільг, рівнем податків, індексом споживчих цін, рівнем інфляції;
- забезпеченість житлом;
- кількість безкоштовних соціальних послуг (освіта, охорона здоров’я, культурне, побутове і комунальне обслуговування);
- структура витрат населення;
- рівень безробіття
- середня тривалість життя;
- рівень освіченості населення;

– кількість вільного часу та ін.

Як бачимо, кількість показників достатньо велика. Тому, в 1990 р. група дослідників Програми розвитку ООН запропонувала показник, що є спробою комплексної оцінки людського прогресу – **індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП)**. При підрахунку ІРЛП враховують три види показників :

- середня тривалість майбутнього життя при народженні;
- рівень освіти як сукупність двох величин – рівня грамотності дорослого населення країни (2/3 індексу) і сукупної частки тих, хто навчається (1/3 індексу);
- рівень життя, що оцінюється через ВВП на одного жителя.

ІРЛП є середнім від індексів цих показників. Кожен з індексів розраховується за наступним принципом:

$$x\text{-індекс} = \frac{x - \min(x)}{\max(x) - \min(x)};$$

де $\min(x)$ і $\max(x)$ – максимальні і мінімальні значення відповідного показника x .

$$\text{Індекс тривалості життя} = \frac{LE - 25}{85 - 25},$$

Індекс тривалості життя = де LE – середня тривалість життя.

Іншим сучасним макроекономічним показником є **індекс економічної свободи (ІЕС)** . Цей показник враховує десять чинників, що відображають міру втручання держави в економічні процеси:

- торговельна політика держави (рівень тарифів, нетарифні бар'єри, рівень корупції серед митних органів);
- податкова політика (величина оподаткування найвищих і середніх доходів громадян та прибутку корпорацій);
- втручання держави в економіку (частка витрат на утримання державних органів в ВВП, частка державної власності, наслідки економічної політики);

- грошова політика (рівень інфляції);
- потоки капіталів та іноземних інвестицій (законодавство про іноземні інвестиції, наявність бар'єрів по відношенню до іноземної власності та діяльності іноземних компаній, наявність дозволу на землеволодіння іноземцями, політика щодо реінвестування закордон);
- банківська справа (частка державної власності в банківській сфері, бар'єри щодо діяльності іноземних банків, свободи у наданні всіх фінансових послуг);
- контроль за рівнем цін та заробітної плати;
- право власності (державна політика стосовно захисту прав власності);
- державне регулювання економіки (ліцензійна політика, дозвільна політика, політика захисту довкілля);
- чорний ринок.

Кожний з названих чинників включає певну кількість змінних (біля 50), та оцінюється в балах від 1 до 5. Потім виводиться середньозважена оцінка. Чим нижчий загальний бал тим вищий рівень економічної свободи.

Наступний сучасний макроекономічний показник – **рівень глобалізації економіки**. Він розраховується за чотирма наступними складовими:

- рівень економічної інтеграції;
- персональні контакти;
- телекомунікаційні технології;
- участь країни в діяльності міжнародних організацій та міжнародних зв'язках.

Чим вищі загальні показники – тим значиміша участь держави в процесах глобалізації.

Лекція 12. ЗАЙНЯТІСТЬ І БЕЗРОБІТТЯ В УМОВАХ РИНКУ.

- 1. Зайнятість і безробіття. Суть і причини виникнення безробіття.*
- 2. Форми та рівень безробіття.*

1.Зайнятість і безробіття. Суть і причини виникнення безробіття.

Зайнятість можна розглядати з різних точок зору. У найбільш узагальненому визначенні –це передусім господарська діяльність людей, спрямована на виробництво матеріальних і духовних благ.З погляду соціально-економічних відносин між людьми –це певна їх сукупність з приводу забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування і підготовка трудових ресурсів, їх розподіл і перерозподіл.

Відповідно до Закону України«Про зайнятість населення», прийнятого 05 липня 2012 р., до зайнятих належать:

- особи, які працюють за наймом на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством;
- особи, які забезпечують себе роботою самостійно (у тому числі члени особистих селянських господарств);
- проходять військову чи альтернативну (невійськову) службу;
- на законних підставах працюють за кордоном та які мають доходи від такої зайнятості;
- особи, що навчаються за денною формою у загальноосвітніх, професійно-технічних та вищих навчальних закладах та поєднують навчання з роботою.

До зайнятого населення також належать:

- непрацюючі працездатні особи, які фактично здійснюють догляд за дитиною з інвалідністю, особам з інвалідністюІгрупи або за особою похилого віку, яка за висновком медичного закладу потребує постійного стороннього догляду або досягла 80-річного віку, та отримують допомогу, компенсацію та/або надбавку відповідно до законодавства;

-батьки -вихователі дитячих будинків сімейного типу, прийомні батьки, якщо вони отримують грошове забезпечення відповідно до законодавства;

-особа, яка проживає разом зособою з інвалідністю I чи II групи внаслідок психічного розладу, який за висновком лікарської комісії медичного закладу потребує постійного стороннього догляду, та одержує грошову допомогу на догляд за ним відповідно до законодавства.

Основні види зайнятості: повна; ефективна.

Повна зайнятість –зайнятість, що передбачає надання суспільством усьому працездатному населенню можливості займатися суспільно-корисною працею. Повна зайнятість найбільшою мірою відповідає соціальній природі людини, а в Україні гарантується Конституцією.

Ефективна зайнятість –зайнятість, що здійснюється відповідно до вимог інтенсивного типу відтворення та критеріїв економічної доцільності й соціальної результативності, зорієнтована на скорочення ручної, непрестижної, важкої праці. Трудова діяльність за формами власності здійснюється на державних, колективних та приватних підприємствах. Переважна частина працездатного населення в розвинених країнах світу зайнята в недержавному секторі. З погляду структури народного господарства більша частина працездатного населення працює у сфері нематеріального виробництва. У сільському господарстві зайнято від 2,5 до 5% загальної кількості робочої сили, в Україні –до 18%.

Форми зайнятості:

-основна форма – регулюється трудовимзаконодавством і типовимиправиламивнутрішнього розпорядку щодо різних категорій працівників;

-спеціальні, або нетрадиційні форми зайнятості (робота вдома, за сумісництвом, індивідуальна і кооперативна трудова діяльність та ін.) здійснюються відповідно до спеціальних правових норм. У США та Англії такими формами зайнятості охоплено понад 30% робочої сили. В Україні

переважає тип зайнятості, що відповідає технологічному способу виробництва, який базується на ручній та механізованій праці. Це переважання сільськогосподарської діяльності з широким застосуванням простої фізичної праці (понад 40% загальної кількості працюючих). Ринковій економіці традиційно притаманна неповна зайнятість. Ті працездатні, які бажають працювати, але не знаходять відповідного їх професійній підготовці робочого місця, отримали статус безробітних.

Безробіття – соціально-економічне явище, коли частина працездатного населення не може знайти роботи, стає відносно надлишковою, поповнюючи резервну армію праці. Характеризуючи кризу як фазу, з якої починається цикл, ми зазначали, що цій фазі властиве безробіття. Безробіття як соціально-економічне явище є характерним для ринкової економіки, потребує уваги з боку урядових структур та ґрунтовного аналізу економічної науки. Це складна економічна, соціальна та психологічна проблема. Воно робить економіку неефективною, а відносини напруженими. Людина, що стала безробітною, зазнає психологічного навантаження, відчуває свою непотрібність, нездатність утримувати себе та свою сім'ю...

У Законі України“ Про зайнятість населення” безробітний - особа віком від 15 до 70 років, яка через відсутність роботи не має заробітку або інших передбачених законодавством доходів як джерела існування, готова та здатна приступити до роботи; безробітними вважаються працездатні громадяни у працездатному віці, які через незалежні від них причин не мають заробітку і трудового доходу, зареєстровані у державній службі зайнятості як особи, що шукають роботу.

Безробіття вперше виникло в Англії на початку XIX ст. Проте до кінця століття воно не мало масового характеру. За концепцією МОП, працездатними вважаються люди віком від 15 до 70 років. Саме ці вікові межі визначають чисельність робочої сили (ЧСР). ЧСР називають трудовими ресурсами, або економічно активним населенням.

Безробіття зумовлене низкою причин:

- 1)структурними змінами в економіці;
- 2)нерівномірністю розвитку продуктивних сил в народному господарстві загалом і в окремих його регіонах;
- 3)постійним прогресом техніки, особливо розгортанням НТР;
- 4)пошуком працівниками нових робочих місць з метою отримання більшої зарплати, змістовнішої роботи;
- 5)диспропорційним розвитком економіки;
- 6)обмеженістю попиту на товари і послуги тощо.

2. Форми та рівень безробіття

Існує досить багато форм безробіття, але найважливішими з них є три: фрикційне, структурне і циклічне. Кожна з форм безробіття має свої причини.

Фрикційне безробіття – тимчасове безробіття, пов'язане із добровільним чи вимушеним пошуком або очікуванням роботи внаслідок регіонального, професійного, вікового переміщення робочої сили (переїзд осіб на нове місце проживання, зміна роботи як результат підвищення кваліфікації, професійної майстерності, втрата сезонної роботи, пошук роботи через звільнення, зміна важливих етапів у житті людини). Фрикційне безробіття, як правило, добровільне і короткострокове.

Структурне безробіття – тривале безробіття, пов'язане зі структурними зрушеннями в економіці (відмирання або зменшення частки старих галузей та появою і швидким розвитком нових), науково-технічним прогресом, змінами в структурі споживчого попиту та ін. Як правило, масштабні перетворення в економіці під впливом науково-технічного прогресу призводять до масових звільнень. Багатьом необхідна перекваліфікація. Певні професії «старіють» потреба в них зменшується чи зовсім зникає.

Структурне безробіття є вимушеним і тривалішим, ніж фрикційне. Фрикційне та структурне безробіття становлять природне безробіття.

Ознаки природного безробіття:

- спостерігається повна зайнятість (тобто така, за якої зберігається конкуренція на ринку праці);
- досягається потенційний обсяг національного виробництва;
- немає інфляції.

Повна зайнятість – це зайнятість за природного рівня безробіття, величина якого становить 5-6%.

Неповна зайнятість - пов'язана із кризовими явищами в економіці і виникає за умови перевищення фактичного рівня безробіття над його природним рівнем.

Віднесення фрикційного безробіття до природного не викликає сумніву. Але щодо структурного, то деякі вчені не визнають його природним. Якщо враховувати, що в основі зміни структури виробництва – зміна суспільних потреб, що відповідає природі людини, то воно теж природне.

Циклічне безробіття – безробіття, яке виникає в період економічного спаду, падіння загальних обсягів виробництва, що проявляється у перевищенні пропозиції робочої сили над попитом на неї в усіх галузях і регіонах країни.

Циклічне безробіття – це відхилення фактичного безробіття від природного в той чи інший бік. Існують і інші форми безробіття, які не чинять визначального впливу на економіку, але знати про які важливо, оскільки вони зачіпають інтереси певних груп працездатних.

Сезонне безробіття – вимушена форма безробіття, зумовлена специфічними умовами виробництва в певних галузях. (сільське господарство, лісництво, риболовецькі галузі, туризм тощо). Часто в період міжсезоння люди вдаються до само зайнятості, або виїзять на роботу, оскільки не достатньо праце забезпечені. Ця форма безробіття тяжіє до фрикційного, хоча і має свою специфіку.

Технологічне безробіття – вимушена форма безробіття, пов'язана з вивільненням працівників у зв'язку з запровадженням нової техніки і технологій. Ця форма безробіття тяжіє до структурного.

Молодіжне безробіття – стосується молоді, яка вперше виходить на ринок праці й не може отримати роботу. Ринок виявляється байдужим до пропозиції праці молодих людей, оскільки вони ще не мають досвіду, кваліфікації.

Окрім розглянутих форм, важливо також виділити два типи безробіття: відкрите і приховане.

Відкрите безробіття – така ситуація на ринку праці, за якої індивід визнає, що він позбавлений роботи, та офіційно реєструється у службі зайнятості.

Приховане безробіття пов'язане з наявністю людей, які припинили пошук роботи, втративши надію її знайти. Отже, ми розглянули зміст, види, форми безробіття. Тепер розглянемо проблему кількісного вимірювання безробіття.

Безробіття характеризується двома основними показниками: тривалістю і рівнем.

Тривалість безробіття – це час, протягом якого середній незайнятий залишається без роботи.

Рівень безробіття – визначається як частка офіційно зареєстрованих безробітних від кількості працездатного населення.

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Загальна кількість працездатних}} \times 100\%$$

Наслідки впливу безробіття на економіку:

Деструктивні:

- зменшується обсяг ВВП;
- зменшується рівень доходів та добробуту в суспільстві;
- посилення тиску на державний бюджет;

-посилення негативних психологічних тенденцій у суспільстві, існує зв'язок між психічними захворюваннями, розлученнями і самогубствами та безробіттям;

-порушення суспільного спокою, соціального напруження.

Конструктивні:

-стимулювання ефективної зайнятості та конкуренції на ринку праці;

-пристосування найманих працівників до вимог ринку праці;

-резервування частини трудових ресурсів для використання в інших сегментах ринку праці (резервна армія праці, яку за необхідності можна залучити до виробництва).

Мета державного регулювання зайнятості - забезпечення ефективної зайнятості, підготовки, перепідготовки, перекваліфікації кадрів, що дало б можливість кожній людині знайти застосування своїх здібностей у відповідній сфері діяльності.

Методи державного регулювання зайнятості населення:

-законодавче регулювання умов найму та використання робочої сили;

-створення нових робочих місць у державному секторі;

-стимулювання зростання рівня зайнятості на недержавних підприємствах;

-заходи щодо підготовки і перепідготовки робочої сили;

-соціальне страхування і соціальний захист безробітних;

-працевлаштування незайнятого населення.

Із сказаного вище можемо зробити висновок, що економіка, яка працює в умовах природного рівня безробіття, зазнає переважно конструктивного впливу, а рівень безробіття, що перевищує природний, чинить переважно згубний вплив на економіку.

Лекція 13. ІНФЛЯЦІЯ ЯК ПРОЯВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

1. *Інфляція: суть, вимір, типи та види*
2. *Теоретичні підходи до пояснення причин інфляції.*
3. *Соціально-економічні наслідки інфляції.*
4. *Антиінфляційна політика: форми та методи.*

1. Інфляція: суть, вимір, типи та види

Як правило, інфляційні процеси були безпосередньо пов'язані з війнами, епідеміями, тривалими неврожаями, іншими стихійними лихами, що спричинювали шоківі зміни в чисельності населення.

Інфляція – це стійке і відчутне зростання цін, яке виникло внаслідок того, що значна частина грошової маси виявилася не забезпеченою економічними благами.

Не слід ототожнювати інфляцію з грошовою емісією (законодавчо обумовленим випуском додаткових грошей в обіг). Емісія грошей може мати як інфляційний, так і не інфляційний характер. Якщо, наприклад, додатковий випуск грошей зумовлений зростанням реального обсягу національного виробництва або уповільненням руху грошей, то він не є інфляційним.

Якщо випуск грошей спрямований на покриття фінансування дефіциту державного бюджету чи зумовлений прагненням уряду утримувати безробіття на рівні, нижчому за «природний», тощо, то емісія виступає як інфляційний чинник.

Інфляція – багатофакторний, багатовимірний і складний соціально-економічний процес, властивий ринковій економіці, який може бути спричинений різними подіями.

Тривалі катаклізми в природі можуть суттєво вплинути на обсяги виробництва аграрного сектора економіки. Якщо частка цього сектора в загальній структурі економіки значна, то це призведе до відчутного зростання цін насамперед па продовольство, а потім – і до зростання загального рівня цін. Якщо уряд не зможе вплинути на ситуацію, то це призведе до голоду, що ще більше поглибить інфляційні процеси.

Вплив на інфляцію політичних чинників розглянемо на прикладі мілітаризації економіки. Особливість мілітаризованої економіки полягає в тому, що для виробництва військової техніки застосовуються найпередовіші технології, використовуються високоякісні матеріали, залучаються найвищої кваліфікації науковці та інші працівники, праця яких не тільки складна, а й відповідальна, умови роботи – жорсткі, організація виробництва – досконала, рівень інтенсивності та продуктивності праці – високий. Зазначені особливості призводять до вилучення найпередовіших технологій, найдосконаліших матеріалів та найкращих науковців і працівників – виробничників із цивільних галузей, які виробляють продукти для споживчого ринку. Покриття витрат на ВПК лягає важким тягарем на державний бюджет, збільшуючи його видаткову частину і спричиняючи інфляційне фінансування бюджетного дефіциту.

Сучасна економічна наука розрізняє два типи інфляції: - інфляцію попиту; - інфляцію пропозиції (витрат).

Залежно від темпів інфляції та її впливу на економіку виділяють помірну (повзучу), галопуючу та гіперінфляцію.

Помірній інфляції властивий не надто швидкий темп зростання рівня цін (до 10% за рік).

Галопуюча інфляція передбачає річне зростання цін від 10 до 200% за рік. Гіперінфляція характеризується темпом зростання цін, який перевищує 200% річних.

Наведена кількісна характеристика форм інфляції залежно від швидкості зростання рівня цін є важливою, але не визначальною. Найважливішого значення набуває з'ясування впливу різних форм інфляції на економічну поведінку господарюючих суб'єктів та на економіку в цілому.

При *помірній інфляції* підприємці та фінансові структури ще можуть адекватно реагувати на зміни, що відбуваються на ринку. Відповідним чином може реагувати й уряд, коригуючи свою соціально-економічну політику.

Західні економісти розглядають помірну інфляцію як елемент

нормального розвитку економіки, оскільки, на їхню думку, незначна інфляція (супроводжується відповідним зростанням грошової маси) здатна за певних умов стимулювати розвиток виробництва, модернізацію його структури. Зростання грошової маси прискорює платіжний обіг, здешевлює кредити, сприяє активізації інвестиційної діяльності та зростання виробництва. Зростання виробництва, у свою чергу, приводить до відновлення рівноваги між товарною і грошовою масами при більш високому рівні цін. Середній рівень інфляції у країнах ЄС у передкризовий період становив 3-3,5%. Разом з тим, завжди існує небезпека виходу повзучої інфляції з-під державного контролю. Вона особливо велика в країнах, де немає відпрацьованих механізмів регулювання господарської діяльності, а рівень виробництва невисокий, зі структурними диспропорціями.

Інфляція негативна не сама по собі, а лише у випадку, коли її темпи досить високі. Позитивний потенціал помірної інфляції полягає в тому, що, знецінюючи гроші, вона стимулює інвестиційний процес.

Галопуюча інфляція – це така ситуація в економіці, коли:

- підприємці постійно підвищують ціни;
- банки неухильно підвищують плату за кредит;
- невпинно падає купівельна спроможність населення;
- економіка перебуває у фазі такої напруженості, коли на межі можливого здійснюється регулювання та координація міжгалузевих зв'язків;
- постійно коригується соціальна політика;
- активно діють банківські структури.

При галопуючій інфляції можливостей для узгодження дій стає обмаль, передбачуваність і стабільність розвитку обмежена до краю. Якщо економіка не втрималась у межах галопуючої інфляції й остання продовжує прискорюватись, вона переходить у форму гіперінфляції. Галопуюча інфляція означає кризу грошової системи, вона небезпечна для економіки та потребує строкових антиінфляційних заходів. Галопуюча інфляція переважає у країнах, які розвиваються.

Гіперінфляція – це крах грошової системи. При гіперінфляції ціни зростають астрономічними темпами, розходження цін і заробітної плати стає катастрофічним, руйнується благополуччя навіть найбільш забезпечених верств суспільства. За умов гіперінфляції:

- руйнуються господарські зв'язки;
- масово банкрутують підприємства;
- припиняють свою діяльність підприємці.

Найбільше потерпає від гіперінфляції населення. Воно втрачає будь-яку довіру до національної валюти та до обіцянок уряду. Люди «тікають» від грошей і «ганяються» за товарами, стимулюючи тим самим прискорення руху грошової маси та штучного зростання сукупного попиту. Тобто розгортається ажіотажний попит, розкуповуються, насамперед, ті товари, що можуть бути засобом часткового збереження (нерухомість, предмети мистецтва, дорогоцінні метали). Усе це згубно впливає на економічну ситуацію, посилюючи гіперінфляційні процеси. Але змінити «парадоксальність» поведінки споживачів закликами уряду неможливо. Інфляційні очікування породжують інфляцію навіть тоді, коли об'єктивних умов для її існування немає. За наявності таких умов інфляційні очікування посилюють інфляційний процес. Попит стає ажіотажним, ціни невпинно зростають, гроші стрімко втрачають свою вартість, їх прагнуть швидше позбутися, розкручуючи гіперінфляційну спіраль.

Гіперінфляція властива країнам в окремі періоди, коли вони переживають докорінну ломку своєї економічної структури. Особливість гіперінфляції в тому, що звичайні функціональні взаємозв'язки і звичні важелі управління цінами не діють. На повну потужність працює друкарський верстат, розвивається спекуляція. Виробництво дезорганізується. Щоб зупинити чи пригальмувати гіперінфляцію, треба вживати надзвичайних заходів. Немає однозначного уявлення про те, як боротися з гіперінфляцією.

Розглянуті форми інфляції властиві **відкритій інфляції**. Таку інфляцію

можна вимірювати, аналізувати, зіставляти різні варіанти її приборкання та усунення.

Відкрита інфляція характерна для країн ринкової економіки, де взаємодія попиту та пропозиції сприяє відкритому необмеженому зростанню цін.

Крім того, є ще *прихована інфляція*. Це такий стан в економіці, коли зростання рівня цін не спостерігається, але наявний дефіцит товарів та послуг, має місце штучне обмеження споживчого попиту.

Ознаки прихованої інфляції:

- тимчасове заморожування доходів та цін;
- установлення тотального державного контролю за цінами; - установлення цін «стелі» та «підлоги» тощо.

Процес, протилежний інфляційному, називають *дефляцією*, коли загальний рівень цін падає і купівельна спроможність грошей підвищується.

За економічним змістом дефляція – стійке і тривале зниження рівня цін. Уповільнення темпів інфляції називають *дезінфляцією*.

Приборкання інфляції може здійснюватися поступово впродовж значного періоду і раптово. Поступове приборкання інфляції здійснюється через дезінфляцію.

Дефляція є антиподом інфляції. В умовах інфляції економічні суб'єкти – «тікають» від грошей, які з шаленою швидкістю знецінюються, їх навіть називають «гарячими» грошима, які довго тримати в одних руках – справа марна.

Нагромаджені кошти не перетворюються ні на споживчий, ні на інвестиційний попит. Це вказує на скорочення сукупного попиту, на яке підприємницький сектор відреагує скороченням обсягів виробництва та зростанням рівня безробіття. Наочно виявляється парадокс ощадливості, який втягує економіку в депресивний стан.

Подолання інфляції урядами різних країн у різні історичні періоди засвідчує досить неоднозначний вплив дефляції на долю економіки.

2. Теоретичні підходи до пояснення причин інфляції

За теорією адаптивних очікувань економічні суб'єкти під час формування своїх інфляційних прогнозів спираються на стан інфляції в найближчому минулому періоді, скориговану на помилковість інфляційного прогнозування, тому інфляційні очікування на прогнозний період дорівнюють скоригованим інфляційним очікуванням у передпрогнозному періоді. При цьому помилковість ураховується за допомогою коефіцієнта корекції, рівень якого залежить від швидкості перегляду очікувань.

За теорією раціональних очікувань економічні суб'єкт під час формування своїх інфляційних прогнозів використовують усю наявну інформацію про майбутні зміни в економіці та економічній політиці держави, тому раціональні очікування інколи називають очікуваннями, які спрямовані вперед, а адаптивні очікування, що повернуті назад.

Представники кейнсіанської теорії розглядають лише інфляцію попиту, яка, на їх погляд, виникає в умовах повної зайнятості. За цих умов збільшення сукупного попиту означає утворення надмірного попиту, який спричиняє зростання цін. Сучасна практика засвідчує, що інфляція попиту спостерігається не лише в умовах повної зайнятості, а й за неповної зайнятості. Крім того, інфляція не обмежується лише інфляцією попиту. Важливим елементом загальної інфляції є інфляція витрат. Велике значення мають також інфляційні очікування.

Монетаризм вважає, що причиною інфляції є надмірна кількість грошей в обігу порівняно з вартістю товарів та послуг. Теоретичною базою монетаристської теорії є рівняння кількісної теорії грошей, згідно з яким заданий рівень цін в економіці можна виразити такою перетвореною формулою:

$$P = \frac{M * V}{Y} .$$

Монетаристи виходять з двох передумов:

- 1) швидкість обігу грошей (V) є стабільною;
- 2) обсяг виробництва (Y) визначається не монетарними, а реальними чинниками, тобто факторами виробництва. За цих передумов надмірне збільшення грошової маси викликає зростання сукупного попиту і цін.

Інфляцію не можна пояснити тільки надмірним сукупним попитом в умовах повної зайнятості або надмірною грошовою масою. Вона є наслідком поєднання великої кількості різноманітних чинників.

До чинників інфляції попиту можна зарахувати такі, які зумовлюють надмірність трьох його складових: урядового, приватного, іноземного попиту.

1. Урядовий попит проявляється через бюджетний дефіцит. Але інфляція виникає лише у тому разі, коли бюджетний дефіцит фінансується за рахунок грошово-кредитної емісії. За цих умов підвищення урядового попиту не забезпечується адекватним зростанням реального ВВП, тобто сукупної пропозиції. Отже, чинником інфляції є емісійне фінансування бюджетного дефіциту.

2. До чинників, що зумовлюють надмірний приватний попит, можна зарахувати надмірне інвестування приватної економіки, випереджувальне зростання доходів населення порівняно зі зростанням ВВП, ажіотажний попит тощо.

3. Чинники, що спричиняють надмірний іноземний попит на вітчизняні товари і послуги. Такий попит виникає у зв'язку з випереджальним зростанням експорту (сукупного попиту) порівняно з імпортом (сукупною пропозицією).

Чинники інфляції пропозиції (витрат) можна поділити на внутрішні й зовнішні. Серед внутрішніх розрізняють: зростання цін на продукцію проміжного споживання, зменшення продуктивності ресурсів, випереджувальне зростання заробітної плати порівняно з продуктивністю праці, підвищення продуктових податків. До внутрішніх чинників можна також зарахувати підвищення цін підприємствами-монополістами та

адміністративне (державне) регулювання цін. Зовнішні чинники інфляції витрат реалізуються через імпорт. Якщо зростають ціни на імпортні товари, то одночасно з товарами країна імпортує інфляцію витрат. Складовими останньої є зростання митної вартості, зниження курсу національної валюти, підвищення імпортного мита тощо.

Інфляційні очікування є самостійним чинником інфляції. Економічні суб'єкти, фіксуючи загальне зростання цін у минулому періоді або прогнозуючи несприятливу економічну кон'юнктуру, приймають рішення про зростання цін у майбутньому періоді: наймані працівники наперед вимагають збільшення заробітної плати, підприємства заздалегідь підвищують ціни на свої товари та послуги, банки упереджено підіймають проценти за кредит тощо.

У макроекономічному прогнозуванні використовують також темп інфляції та кількість років, необхідних для подвоєння цін.

Темп інфляції T_I розраховують за формулою:

$$T_I = \frac{I_2 - I_1}{I_1} \cdot 100\%,$$

де I_1 , I_2 – дефлятори відповідно попереднього і поточного періодів.

Кількість років, необхідних для подвоєння цін, (K_I), або правило «величини сімдесять», розраховується шляхом ділення константи 70 на темп інфляції:

$$K_I \approx \frac{70}{T_I}.$$

3. Соціально-економічні наслідки інфляції.

Визначимо основні наслідки інфляції:

- знецінення грошових доходів;
- перерозподіл доходів і багатства, тобто програш кредиторів і виграш дебіторів;
- матеріалізація коштів, тобто їхнє вкладення в нерухомість,

дорогоцінні метали й каміння тощо;

- падіння інтересу до довгострокових виробничих цілей;
- прихована конфіскація коштів через податки і падіння реального відсотка (ефект Танзі-Олівера) через існування так званого інфляційного податку ІТ, що визначається за формулою:

$$IT = \frac{P_2 - P_1}{P_1} * \frac{M_2}{P_2},$$

де P_2 і P_1 – ціни відповідно поточного і базисного періодів;

M_2 – грошова маса поточного періоду.

- погіршення керованості народним господарством;
- стагфляція, тобто одночасне існування стагнації (застою) і інфляції.

Виграш від інфляції одержують:

- галузі зі швидким оборотом капіталу, зокрема через спекулятивні операції;
- галузі з продукцією, що не реалізована і знаходиться на складах; зростання грошових доходів (попиту) може в короткостроковому періоді стимулювати виробництво і збут продукції, яка раніше не продавалася через низькі ціни.

Наслідки інфляції для населення багато в чому залежать від того, були темпи інфляції очікуваними чи непередбачуваними. Для очікуваної інфляції характерні такі негативні наслідки:

- порушення принципів оподаткування: із підвищенням номінальної зарплати зростає ставка податку на доходи, і якщо прийнята прогресивна шкала оподаткування, то відбувається автоматичний перехід до більш високої ставки податку;
- зниження економічної ефективності завдяки тому, що ціни повністю не виконують інформативної функції стосовно попиту та пропозиції товарів та послуг.

Але, якщо *інфляція очікувана*, то люди можуть скоригувати свої

реальні доходи в залежності від прогнозованих темпів інфляції, оговорити зростання заробітної плати найманих працівників в трудовому договорі, коригувати номінальну процентну ставку порівняно з реальною на темп інфляції в банківських установах, використовуючи рівняння І. Фішера

$$I = r + \pi^e,$$

де π^e – рівень очікуваної інфляції;

I – номінальна відсоткова ставка; r – реальна відсоткова ставка.

Якщо темпи інфляції більші за 10 %, то рівняння Фішера приймає такий вигляд:

$$r = \frac{i - \pi^e}{i + \pi^e},$$

Галопуюча інфляція, і особливо гіперінфляція, вкрай негативно впливає на соціально-економічний розвиток, особливо, якщо вони мають *непередбачуваний характер*.

До негативних наслідків непередбачуваної інфляції зараховують:

- суттєве зменшення реальних доходів тих верств населення, що отримують фіксовані доходи, особливо пенсіонерів, інвалідів, робітників бюджетної сфери;
- перерозподіл доходів внаслідок того, що дебітори повертають борги здешевленими грошима;
- знецінення грошей, що знаходяться на банківських рахунках;
- погіршення якості соціальних програм. Соціальні програми стають «примарними»: держава не намагається індексувати соціальні виплати в тій же пропорції, у якій зростають ціни;
- падіння реальної вартості цінних паперів, що дестабілізує фондові ринки;
- зменшення рівня інвестування в економіку і падіння виробництва.

4. Антиінфляційна політика: форми та методи

Антиінфляційна політика держави становлять комплекс заходів, до

яких вдається держава з метою зниження темпів інфляції. *Методи боротьби з інфляцією* підрозділяють на активні (що ліквідують причину виникнення інфляції) та пасивні (спрямовані на пристосування до інфляційних умов).

Існують кейнсіанська та монетаристська теорії подолання інфляції. Прихильники *кейнсіанської теорії* з метою подолання інфляції вважають доцільним регулювати сукупний попит. Але на сьогоднішні вже доведено, що регулювання сукупного попиту не є ефективним для подолання інфляції.

Загальноприйнятою для запобігання розкрученню інфляційної спіралі є монетаристська *концепція порівняння темпу економічного зростання і темпу зростання грошової маси*. Згідно з цією концепцією необхідно, щоб приріст грошової маси супроводжувався приростом обсягів товарів та послуг.

Монетаристи пропонують декілька видів антиінфляційної політики. Перш за все – це грошова реформа, направлена на *деномінацію грошей* – обмін усіх старих грошових знаків на нові в певній пропорції. Одночасно у цій же пропорції відбувається перерахування цін, тарифів, стипендій, пенсій, балансових вартостей основних та оборотних фондів, боргових зобов'язань. Завдяки деномінації відбувається зменшення кількості грошової маси в обігу, укрупнення масштабу цін, полегшення розрахунків, зменшення витрат на забезпечення грошового обігу.

В Україні деномінація грошей відбулася 2 вересня 1996 р., коли в обігу з'явилася гривня, яка є сучасною грошовою одиницею нашої країни.

Грошова реформа може відбуватись і через *нуліфікацію грошей* – анулювання старих грошей і введення нових (без обміну або при обмежених можливостях обміняти старі купюри на нові). При цьому старі гроші через чітковизначений проміжок часу з моменту початку обміну забороняються до прийому. Отже, сенс цього заходу полягає в оголошенні старих грошей недійсними. Цей вид боротьби з інфляцією застосовується для подолання наслідків гіперінфляції.

Нуліфікація в чистому вигляді в світовій практиці спостерігалася дуже рідко. Зазвичай нуліфікація проводиться на зразок деномінації, але в дуже

низькій, суто символічний пропорції обміну старих грошей на нові.

Ще одним із методів боротьби з інфляцією є *девальвація* – знецінення грошової одиниці порівняно з валютами інших країн. Вона виявляється в зростанні курсів іноземних валют відносно до національної валюти. Девальвація робить дорогим імпорт, що знижує внутрішній попит на товари іноземного походження; та робить експорт дешевше для стимулювання розвитку експортоорієнтованих підприємств та для того, щоб зробити активним сальдо платіжного балансу.

Ревальвація – це підвищення курсу національної валюти відносно курсів іноземних валют. Для ревальвації характерне здешевлення імпорту та подорожчання експорту. Також від ревальвації виграють кредитори, які отримують у рахунок погашення боргу більш дорогі гроші. Також ревальвація гальмує зростання темпів інфляції, що є вигідним для населення країни. Однак удорожчання експорту призводить до небезпеки безробіття на експортоорієнтованих підприємствах.

Ще одним із способів боротьби з інфляцією є «шокова терапія», що передбачає такі заходи з боку держави: подорожчання кредиту, скорочення податкових ставок; зменшення витрат на соціальні програми. Позитивні наслідки застосування «шокової терапії» □ це наповнення бюджету без зайвої емісії. Скорочення ставок податків позитивно впливає на фірми, що знаходяться в задовільному фінансовому стані: стимулюється ділова активність таких підприємств. Негативні наслідки «шокової терапії» - банкрутство підприємств, що знаходяться в незадовільному фінансовому стані завдяки неспроможності сплачувати високі проценти за користування кредитом; зниження життєвого рівня населення.

Метод поступових змін (метод градуювання) у боротьбі з інфляцією полягає в плавному, нешвидкому змінненні умов економічної діяльності суб'єктів, що веде до поступового зменшення темпів приросту грошової маси. Завдяки поступовості змін економічної ситуації спостерігаються такі позитивні моменти проведення цього виду економічної політики:

підприємства можуть пристосовуватися до нових умов хазяйнування, робітники можуть підвищувати кваліфікацію або зовсім змінити спеціальність.

Метод поступових змін застосовується, коли темп інфляції не перевищує 20 % річних, інакше міри держави призведуть до *інфляційної інерції*, коли існуюча інфляція провокує подальше підвищення темпів інфляції, але вже на більш високому рівні. Одна з причин виникнення інфляційної інерції – індексування доходів.

Метод регулювання цін і доходів полягає в «замороженні» заробітної плати та цін. Завдяки цим заходам темп інфляції уповільнюється, але від не виплат заробітної плати перш за все потерпає населення. В Україні метод регулювання цін і доходів застосовувався для подолання гіперінфляції 1993-1994 рр. – були затримки у виплаті заробітної плати, пенсій, стипендій. Були майже відсутні виплати матеріальної допомоги малозабезпеченим верствам населення. Цей метод державної монетарної політики в світі зарекомендував себе як не дуже ефективний, тому його застосовують лише у випадках суворой необхідності.

Держава повинна провадити ефективну *антиінфляційну політику*, здійснюючи систему заходів, спрямовану на усунення причин і умов зростання рівня інфляції. Антиінфляційні заходи можуть застосовуватися тільки до *відкритої інфляції*.

Антиінфляційна політика має два види:

- *адаптивна політика*, яка виявляється у пристосуванні до умов інфляції, у пом'якшенні її негативних наслідків, поступовому зниженні темпів зростання грошової маси;

- *активна політика* (шокова терапія) – базується на різкому скороченні темпів зростання грошової маси, особливо прийнятна в умовах гіперінфляції.

Антиінфляційні заходи використовують тільки при відкритій інфляції. У випадку подавленої інфляції спочатку домагаються відкритої

форми і тільки потім застосовують відповідні інструменти регулювання.

Питання для самоконтролю

1. Надайте визначення ключових категорій цінової несталості (інфляція, дефляція, рефляція, дезінфляція, стагфляція та ін.).
2. У чому відмінність між інфляцією попиту і інфляцією пропозиції?
3. Проаналізувати наслідки інфляції для різних економічних суб'єктів.
4. Визначити причини інфляції.
5. Як обчислюють основні показники інфляції?

Лекція 14. ДЕРЖАВА В СИСТЕМІ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

1. Роль держави в економіці
2. Основні функції держави.

1. Роль держави в економіці

Стійкий розвиток економіки передбачає реалізацію комплексу заходів, спрямованих на зростання національного доходу, збереження життя й здоров'я людини, вирішення демографічних проблем, зменшення диференціації в доходах населення, викорінювання бідності. На сучасному етапі економісти по-різному бачать і розуміють ті або інші проблеми економічної дійсності.

Держава в сучасному світі є учасником (суб'єктом) значної частини економічних відносин, вона відіграє основну роль в економічному кругообігу (рис. 1).

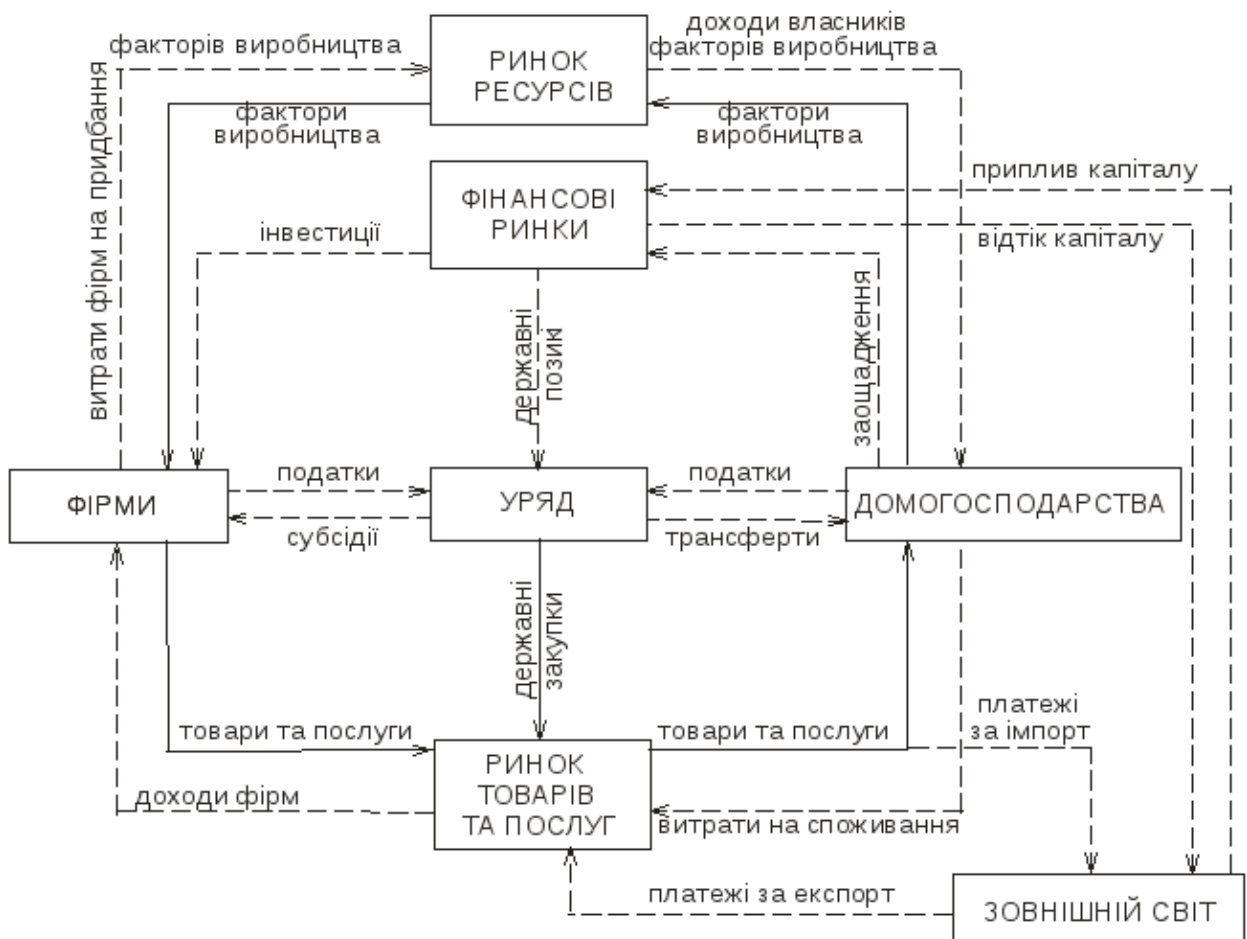


Рис.14.1. Макроекономічний кругообіг

Із наведеної на рис. 14.1 моделі економічного кругообігу можна побачити, **яку роль виконує держава в системі макроекономічного регулювання**. По-перше, вона виконує *перерозподільну функцію* в економіці. Змінюючи рівень податків і трансфертів, держава перерозподіляє доходи між приватним сектором економіки і виробництвом суспільних благ. Крім того, стягуючи податки із заможних домогосподарств, держава за допомогою трансфертних платежів, що надаються незаможним домогосподарствам, зменшує розрив у доходах між окремими домогосподарствами. Отже, виконуючи перерозподільну функцію, вона реалізує певну соціальну політику.

По-друге, потоки, що пов'язують уряд із суб'єктами приватного сектору економіки, подають інформацію про методи, за допомогою яких держава може виконувати *стабілізаційну функцію* в економіці. Наприклад, в умовах надмірного безробіття уряд може збільшити державні закупівлі. За незмінних податків і трансфертів цей захід збільшить сукупний попит і обсяг виробництва, що зменшить рівень безробіття.

Аналогічно, за незмінного рівня державних закупівель зниження урядом податків або збільшення трансфертних платежів викличе збільшення наявного доходу приватного сектору економіки, що стимулюватиме зростання сукупного попиту та обсягів виробництва. В умовах високої інфляції уряд може вдаватися до протилежних заходів: зменшити державні закупівлі, підвищити податки або скоротити трансфертні платежі.

Але асоціальність ринку, його байдужість до вирішення довгострокових проблем, пов'язаних із збереженням довкілля, здійсненням фундаментальних наукових досліджень, вичерпністю природних ресурсів, нездатність ринку подолати свавілля монополій, які є закономірним результатом розвитку самого ринку, небажання виробляти суспільні блага, які споживаються як тими, хто платить, так і тими, хто не платить, нездатність ринку врегульовувати "зовнішні ефекти" економічної діяльності, неспроможність обмежити (а тим більше подолати) загрозову для долі

люду нерівномірність у розподілі ресурсів, доходів та благ створює значну кількість проблем.

Природно, що вирішення цих проблем, які ринковий приватний сектор економіки вирішувати відмовляється, може бути покладено тільки на іншого суб'єкта економіки – її бюджетний (державний) сектор. Ці проблеми відмови ринку, які називають „**фіаско ринку**”, є основними обставинами, які обґрунтовують необхідність втручання держави в економіку. До них належать:

1. *Неефективність конкуренції* (монополія, яка утворюється самим процесом конкурентної боротьби і є його результатом, отримує надприбутки шляхом незабезпечення належної кількості товарів та послуг, що зумовлює необхідність антимонопольного регулювання);

2. *Необхідність виробляти товари та послуги суспільного споживання* (Суспільні блага та послуги – це ті блага та послуги, які в один і той самий час можуть споживатися багатьма особами, незалежно від того, може або не може їх оплатити кожний зі споживачів окремо. Прикладом суспільних благ (послуг) є національна оборона, державне управління, забезпечення правопорядку, захист навколишнього середовища, освітлення вулиць, забезпечення їх (вулиць) належного санітарного стану й т. ін. Таким чином, держава повинна забезпечити виробництво цих благ чи послуг підприємствами державного сектору, надавати субсидії для їх виробництва, адміністративно обмежити їх використання тощо);

3. *Екстерналії* (Екстернальні ефекти в економіці пов'язані: або з тим, що подекуди дії одних суб'єктів визначають необхідність збільшення витрат іншими суб'єктами без якої-небудь компенсації останнім за нав'язані їм додаткові витрати – це так звані *негативні екстерналії*, які вигідні виробникам; або з тим, що одні економічні суб'єкти створюють іншим суб'єктам вигоди, але останні не компенсують витрат виробникам цих вигід – *позитивні екстерналії*, які вигідні споживачам. Держава повинна стимулювати виробництво позитивних та скорочувати негативні екстерналії);

4. *Неповні ринки* (це такі ринки, які не забезпечують належної кількості благ, навіть коли ціна пропозиції менша за ту ціну, що споживач готовий запропонувати - страховий і кредитний ринки);

5. *Недостовірність (асиметричність) інформації* господарючі суб'єкти не мають повної достовірної інформації про всі процеси, що протікають в економіці, а також не завжди можуть ефективно скористатися нею);

6. *Безробіття, інфляція, циклічні коливання* (тільки держава у змозі вирішити ці проблеми ринкової економіки);

7. *Спосіб вирішення економічних проблем* (ринковий механізм, як правило, впливає на виробництво апостеріорно, тобто після виробництва товарів. Державне втручання апріорне, тобто вона намагається втрутитися ще до виробництва продукції шляхом прогнозування, планування та програмування кінцевих результатів і, таким чином, запобігти небажаним наслідкам);

8. *Необхідність структурних трансформацій економіки* (тільки держава може цілеспрямовано змінювати галузеву, регіональну, територіальну, відтворювальну чи будь-яку іншу структуру народногосподарського комплексу відповідно до стратегічних цілей та завдань розвитку всієї країни).

Усі названі проблеми можна умовно розділити на три групи: 1) ті, що пов'язані з сукупним попитом; 2) ті, що пов'язані з сукупною пропозицією; 3) ті, що пов'язані з виробництвом.

До факторів, що спричиняють проблеми у сукупному попиті, відносять: рівень цін, рівень доходів домогосподарств, розподіл доходів на споживання та заощадження, податки, державні закупівлі, пропозиція грошей з боку кредитно-фінансових установ та ін. *До факторів, що спричиняють проблеми у сукупній пропозиції*, відносять: рівень ринкових цін, потенційний обсяг ВВП, рівень витрат виробництва, технологічний рівень виробництва

тощо. До факторів, пов'язаних з виробництвом, належать всі види господарства нації, що виробляють товари та послуги.

Виділення цих трьох груп проблем в якості основних є своєрідним фундаментом для провідних сучасних концепцій державного регулювання економіки, до яких належать кейнсіанська та монетарна концепції.

Про те, наскільки була велика розбіжність між кейнсіанцями й неоконсерваторами, дає уявлення табл. 14.1.

Таблиця 14.1

Основні положення кейнсіанців і неоконсерваторів

Кейнсіанство	Неоконсерватизм
Принцип ефективного попиту	Принцип ефективної пропозиції
Зростання одержавлення економіки	Часткова приватизація державної власності
Налагодження державного регулювання та планування	Згортання планування та обмеження державного регулювання
Дефіцитне фінансування та посилення інфляції	Зниження бюджетного дефіциту та посилення грошового обігу
Збільшення оподаткування для зростання державного попиту	Зменшення оподаткування з населення та бізнесу
Розширення державних соціальних програм	Згортання соціальних проектів держави

2. Основні функції держави.

Сучасне державне втручання в економіку являє собою синтез інструментів, що рекомендують представники основних економічних течій:

- по-перше, новий господарський механізм має органічно поєднувати *стабільність* державного управління, необхідну для задоволення суспільних потреб, і *гнучкість* ринкового саморегулювання, що важливо для задоволення різноманітних і швидко мінливих особистих потреб;
- по-друге, тільки тип змішаного регулювання дозволяє оптимально сполучати вищі макроекономічні цілі, а саме *ефективність*

господарювання, соціальну *справедливість*, *стабільність* економічного зростання;

- по-третє, новий регулятор здатний *збалансувати сукупний попит та сукупну пропозицію*.

Проте практична реалізація змішаного типу державного регулювання економіки в різних країнах має свою специфіку, визначальним критерієм є ступінь втручання держави в економіку (рис. 14.2).

Сучасне державне регулювання економіки має у своєму розпорядженні значний набір методів, інструментів тощо, що дозволяють реалізувати основну його мету – збереження й примноження національного багатства в інтересах існуючих та майбутніх поколінь громадян країни (рис. 14.3).

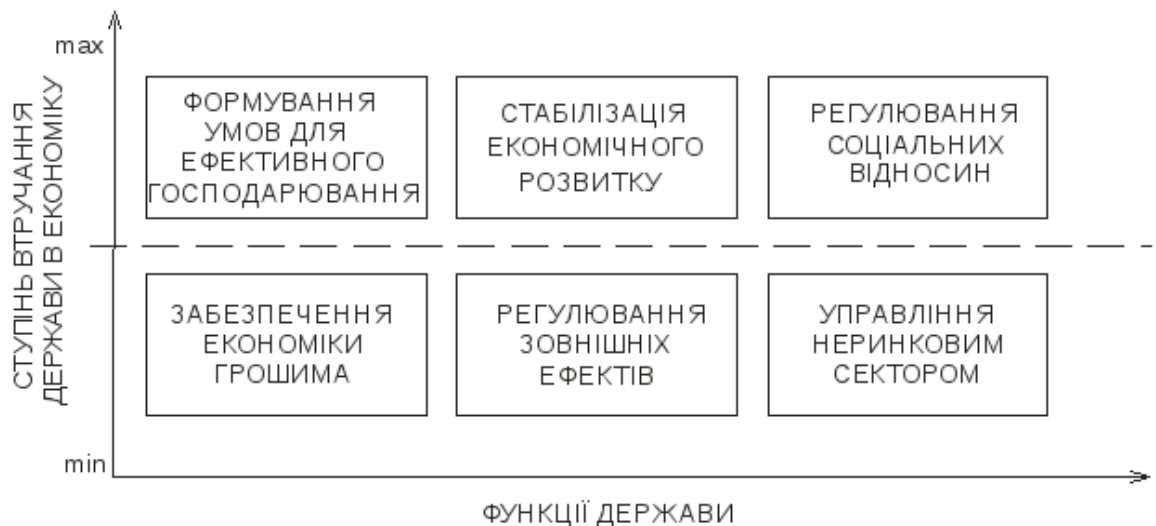


Рис.14.2. Функції держави в залежності від ступеня втручання в економіку

Державне регулювання економіки – це цілеспрямована діяльність держави по створенню правових, економічних і соціальних передумов, необхідних для найбільш ефективного функціонування ринкового механізму й мінімізації його негативних наслідків.

Державне економічне регулювання – це вплив держави на господарюючі суб'єкти для досягнення певних соціально-економічних цілей шляхом установлення правових норм й організаційних правил їхньої поведінки в процесі тривалості.

Раціональне державне регулювання економіки не протистоїть механізму її ринкового регулювання й не заміняє його, а навмисне використовує його регулюючий потенціал, дає ринковим регуляторам здатність більш цілеспрямовано й ефективно впливати на економічний розвиток. В кінцевому підсумку це повинне сприяти досягненню поставлених державою цілей і пріоритетів з найменшими економічними й соціальними втратами.

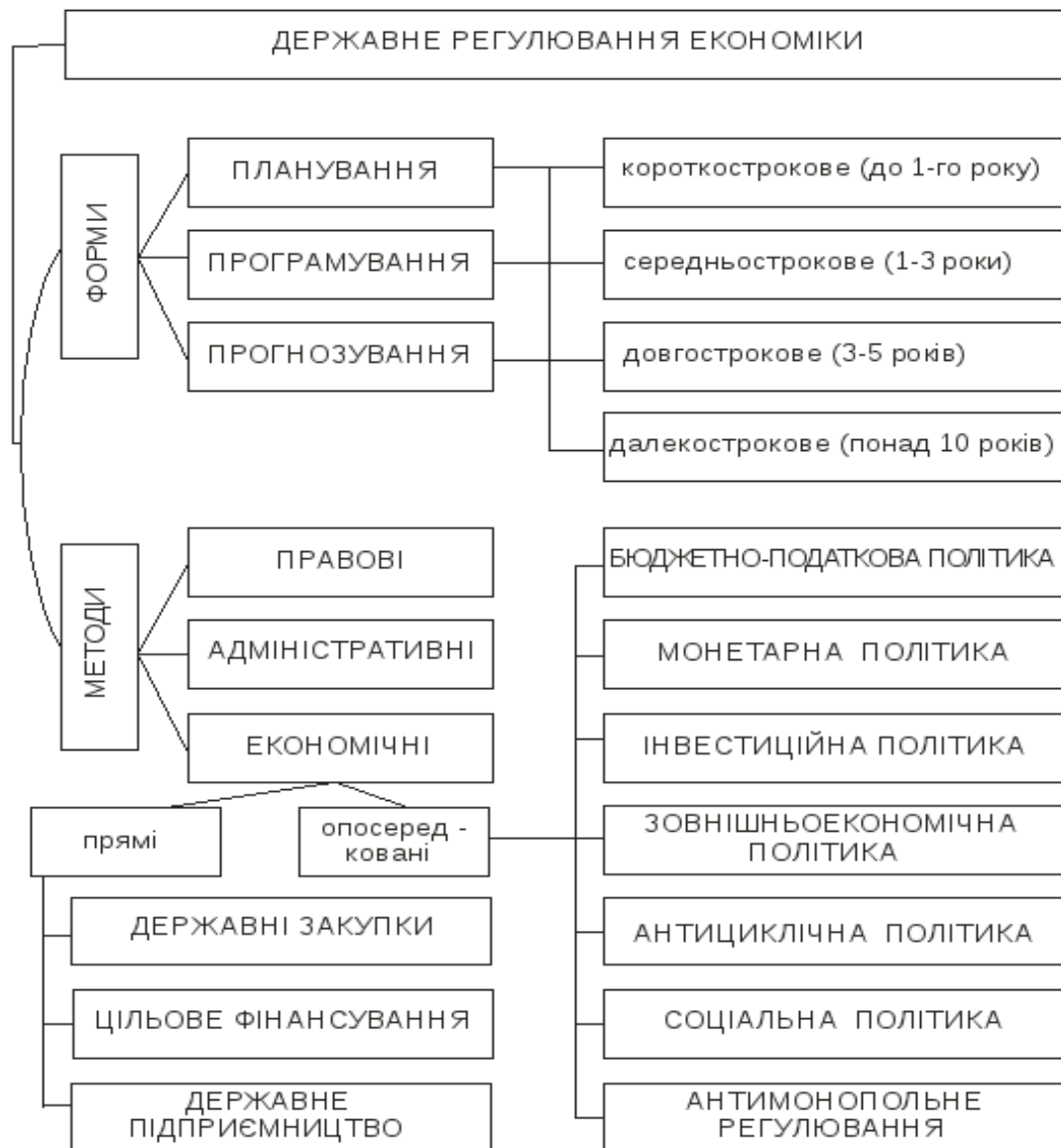


Рис.14.3. Структура державного регулювання

Опираючись на ринковий механізм, держава не обмежується тільки лише його інструментами. Разом з ними вона використовує й неринкові інструменти, які доповнюють господарський механізм, надають йому цілеспрямований характер. Так, державні закупівлі, податки, трансфerti,

грошова емісія не є інструментами ринкового механізму. Але без їхнього використання не можуть вирішуватися важливі питання соціально-економічного розвитку країни.

Державне регулювання економіки – це суб'єктивний фактор економіки. Тому його ефективність обумовлена тим, у якому ступені держава в процесі виконання своїх регулюючих функцій ураховує об'єктивні економічні закони, і, насамперед, закони ринку. У цьому розумінні ринкові закони створюють об'єктивну границю для втручання держави в економіку.

Інакше кажучи, ринковий механізм – це сфера державного невтручання. Більше того, держава повинна сприяти розвитку ринкового механізму. Вибір цілей і методів державного регулювання визначається загальним соціально-економічним становищем країни, співвідношенням інтересів різних верств населення, пануючим політичним режимом й іншими факторами внутрішнього й зовнішнього характеру, але найбільш дієвими інструментами державного регулювання економіки є фіскальна та монетарна політики.

Питання для самоконтролю:

1. На яких теоретичних засадах будується державне регулювання сучасної ринкової економіки?
2. Чому сучасна держава покладає на себе певні економічні функції і які саме функції вона виконує?
3. Як позначається на економічному кругообігу участь держави у регулюванні господарчих процесів?
4. Що таке державне макроекономічне регулювання і які цілі та напрямки воно має?
5. Порівняйте різні методи державного макроекономічного регулювання.
6. Які особливості ролі та функцій держави в умовах перехідної економіки?

Лекція 15. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ.

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА.

- 1. Зміст фінансової політики, цілі та інструменти.*
- 2. Види фінансової політики та її наслідки.*
- 3. Фінансова політика та державний бюджет. Бюджетний дефіцит та державний борг.*

1. Зміст фінансової політики, цілі та інструменти

Досягнення економікою рівноваги не можливе без державного регулювання цих процесів. Державне регулювання доповнює ринковий механізм, що в сукупності становить єдину систему макроекономічного регулювання економіки. Основними методами виконання державою стабілізаційної функції є фінансова та грошово-кредитна політика, за допомогою яких вона впливає на сукупний попит.

Фінансова політика – це політика, направлена на регулювання сукупного попиту і реального національного доходу за допомогою державних витрат, трансфертних виплат і оподатковування з метою впливу на соціально- економічний розвиток.

Найважливішим *інструментом фінансової політики* є державний бюджет.

Функції державного бюджету:

Фінансова функція бюджету полягає у вилученні за допомогою податків та інших джерел, які мають допоміжний характер, частини доходів громадян, підприємств, установ, організацій для утримання державного апарату, виробництва суспільних благ, тобто забезпечення тих видів діяльності, які не мають власних джерел доходів (природоохоронні заходи, архіви, бібліотеки тощо), або ж мають недостатні для забезпечення належного рівня розвитку джерела фінансування (фундаментальні наукові дослідження, оперні театри, музеї тощо).

Розподільча функція бюджету полягає в тому, що акумульовані в державному бюджеті грошові засоби уряд використовує для перерозподілу,

спрямовуючи їх на розвиток виробничої та соціальної інфраструктури, інвестування в капіталомісткі галузі з тривалим строком окупності витрат, на структурну перебудову, прискорення НТП, зростання життєвого рівня населення, вирішення соціальних проблем.

Стимулююча функція бюджету проявляється в тому, що, змінюючи базу та ставки оподаткування, використовуючи пільги, тарифи тощо, уряд здійснює стимулюючу (обмежувальну) політику, впливаючи на циклічні коливання економіки, зміну її структури тощо.

Контрольна функція бюджету виконується завдяки тому, що він у грошовому вираженні віддзеркалює відтворювальний суспільний процес, виявляє економічні пропорції, відхилення від рівноваги тощо.

Головні джерела формування надходжень до державного бюджету:

- податки;
- відрахування на соцстрах та інші види відрахувань;
- державна позика (внутрішня та зовнішня);
- емісія грошей;
- продаж державного майна.

Надання бюджетних засобів підприємствам, установам та організаціям для повного або часткового покриття їхніх витрат на заходи, передбачені бюджетом, називають *бюджетним фінансуванням*. Форми виплат із державного бюджету:

- *асигнування* – видатки на утримання підприємств та установ;
- *субсидії* – державна допомога організаціям, установам, громадянам;
- *субвенції* – державна грошова допомога місцевим органам влади або окремим галузевим господарським органам для розвитку;
- *дотації* – допомога підприємствам, організаціям, установам для окриття збитків із метою підтримки.

Бюджет – це грошове вираження збалансованого кошторису доходів та видатків за певний період. Стан бюджету може бути:

- *збалансований*, коли видаткова частина держбюджету дорівнює

доходній;

- *дефіцитний*, коли видатки перевищують доходи;
- *профіцитний*, коли доходи перевищують видатки.

Ще одним інструментом фіскальної політики є податки. *Податки* за економічним змістом – це фінансові відносини між державою та платником податків із метою створення загальнодержавного централізованого фонду грошових коштів, необхідних для виконання державою її функцій.

Податкова політика – це діяльність держави у сферах запровадження, правової регламентації та організації справляння податків і податкових платежів до централізованих фондів держави.

Проявом податкової політики, яка проводиться в державі та формується державними структурами, є *податкова система*.

За економічним змістом податкова система – це сукупність податків та обов’язкових платежів, законодавчо установлених у країні з метою поповнення доходної частини бюджетів різних рівнів.

Джерелом оподаткування незалежно від об’єкта оподаткування є чистий дохід суспільства.

Об’єкт оподаткування – це кількісно визначений економічний феномен, який є базою для нарахування податків.

Об’єкти оподаткування:

- *дохід (підприємства або населення);*
- *майно (нерухоме і рухоме).*

За механізмами формування *податки* поділяються на дві основні групи: *прямі і непрямі*. *Прямі податки* вилучаються безпосередньо у власників майна, одержувачів доходів і поділяються:

- а) *реальні* – земельний; домовий; на цінні папери;
- б) *особисті* – прибутковий податок з населення:
 - податок на прибуток корпорацій;
 - податок на приріст капіталу;
 - податок із спадщини і дарувань;

– майновий податок.

Непрямі податки вилучаються у сфері реалізації або споживання товарів та послуг, тобто перекладаються на споживача продукції:

а) *фіскальні монополії*:

- індивідуальні;
- універсальні (податок з обігу);
- на додану вартість.

б) *акцизи* – на окремі види товарів; в) *мита*:

- за походженням: експортні; імпортні;
- за цілями: фіскальні; протекціоністські; антидемпінгові;
- за ставками: специфічні; адвалерні; змішані.

Податкова ставка – це законодавчо встановлений розмір податку на одиницю оподаткування.

$$T_{\text{сер}} (Y) = \frac{T}{Y},$$

де $T_{\text{сер}}(Y)$ – середня ставка оподаткування;

T – величина податкових надходжень; Y – дохід.

Оподаткування може бути: *прогресивним, регресивним, пропорційним*.

Крива Лаффера показує зв'язок між податковими ставками та обсягом податкових надходжень і виявляє таку податкову ставку (від нульової до 100 %), за якої податкові надходження у бюджет досягають максимуму (рис. 15.1).

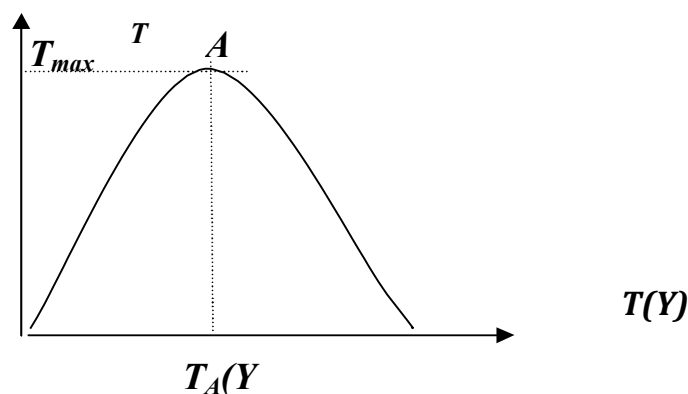


Рис. 15.1 – Крива Лаффера

2. Види фіскальної політики та її наслідки

Фіскальна політика – це система заходів щодо маніпулювання податками і витратами державного бюджету з метою впливу на сукупний попит для досягнення рівноваги в економіці. Маніпулювання податками і державними витратами має свої особливості.

Податки впливають на сукупний попит не відразу, а згодом, опосередковано, через, по-перше, реальне споживання, по-друге, через інвестиції, що залежать від реальних заощаджень.

Виділяють два основних види фіскальної політики:

- дискреційна;
- недискреційна, або політика автоматичних (убудованих) стабілізаторів.

Дискреційна фіскальна політика пов'язана з оперативним регулюванням податків і державних витрат за різних ситуацій.

Стимулююча дискреційна фіскальна політика містить:

- 1) зниження податків;
- 2) збільшення державних витрат;
- 3) сполучення 1 і 2.

Стримуюча дискреційна фіскальна політика містить:

- 1) збільшення податків;
- 2) зменшення державних витрат;
- 3) сполучення 1 і 2.

Розглянемо докладніше особливості дискреційного регулювання.

Податки й державні витрати впливають на ВВП з мультиплікаційним ефектом. Приріст державних витрат, що забезпечує зміну ВВП, можна записати так:

$$\Delta Y = \Delta G * mg,$$

де ΔY – приріст ВВП;

ΔG – зміна державних витрат;

mg – мультиплікатор державних витрат.

Приріст податків, що забезпечує зміну ВВП, можна записати таким чином:

$$\Delta Y = \Delta T \cdot m_t,$$

де ΔY – приріст ВВП;

ΔT – зміна податків;

m_t – мультиплікатор податків.

Розрізняють простий і складний мультиплікатори.

Державні витрати належать до автономних витрат, тому застосуємо простий мультиплікатор державних витрат, що збігається з простим мультиплікатором витрат, тобто:

$$m_g = m_e = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

Складний мультиплікатор враховує не тільки граничну схильність до споживання MPC, але і ставку (коефіцієнт) податків t , тому формула виглядає так:

$$m_g = \frac{1}{1 - MPC \cdot (1 - t)} = \frac{1}{MPS + MPC \cdot t}.$$

Податковий мультиплікатор менше мультиплікатора державних витрат, пропорційно граничній схильності до споживання MPC (що завжди менше одиниці) при однаковому знаменнику. Крім того, зворотний вплив податків на динаміку ВВП дає мультиплікатору від'ємне значення, тобто простий податковий мультиплікатор розраховується за формулою:

$$m_t = -MPC \cdot m_g = -\frac{MPC}{1 - MPC} = -\frac{MPC}{MPS}.$$

Відповідно складний мультиплікатор варто записати так:

$$m_t = -\frac{MPC}{1 - MPC \cdot (1 - t)} = -\frac{MPC}{MPS + MPC \cdot t}.$$

Сума мультиплікаторів податків і державних витрат дозволяє розрахувати величину мультиплікатора збалансованого бюджету.

Очевидно, що відповідний *простий мультиплікатор* завжди дорівнює одиниці, тобто:

$$m_b = m_g - m_t = \frac{1}{1 - MPC} - \frac{MPC}{1 - MPC} = \frac{MPS}{MPS} = 1,$$

де m_b мультиплікатор збалансованого бюджету.

Недискреційна фіскальна політика інакше називається автоматичною або політикою вбудованих стабілізаторів. Її зміст полягає в ухваленні вихідного рішення, за яким податкові і державні видаткові надходження варіюються (змінюються) зі зміною доходів, активів і інших показників. Наприклад, прогресивна шкала оподаткування означає, що:

- існує неоподатковуваний мінімум;
- процентні ставки оподаткування зростають у міру зростання доходів.

Таким чином, під час спаду або депресії з перевагою суб'єктів з низькими доходами існує нульова або низька податкова ставка, що залишає в розпорядженні порівняно великий чистий дохід, тобто відносно збільшується сукупний попит, здатний стимулювати зростання сукупної пропозиції. При фазі піка (бума) завищені процентні ставки оподаткування залишають у розпорядженні більшості населення відносно менший чистий дохід, тобто відносно скорочується сукупний попит, що спонукає до зменшення сукупної пропозиції.

Аналогічним чином діє система субсидій у період кризи для низькодоходних шарів населення, а також система позбавлення дотацій і субсидій у період підйому.

Відзначимо суперечності фіскальної політики, спрямованої на попит:

1. *Фактор часу* ускладнює проведення фіскальних мір. Існують адміністративні затримки і так називані тимчасові лаги, тобто функціональний розрив між часом введення фіскальних мір і часом одержання результатів.

2. *Політичне тло* може перешкодити проведенню непопулярних

фіскальних мір (перед виборами).

3. *Ефект витиснення* полягає в тому, що стимулююча фіскальна політика супроводжується ростом державних витрат. Це підвищує попит на додаткові грошові кошти, а виходить, підвищує процентні ставки. Високі ставки знижують привабливість кредитування, а значить і інвестування. Таким чином, зростання державних витрат веде до витиснення приватних інвестицій.

4. *Ефект інфляції* пов'язаний із тим, що на 2 і 3 відрізку кривої сукупної пропозиції стимулювання попиту одночасно підвищить ціни, що частково знецінює реальне збільшення ВВП.

5. *Ефект чистого експорту, або ефект зовнішньоторговельного витиснення* виявляється таким чином. Зростання державних витрат через підвищення процентної ставки залучає іноземні капітали, що завищує курс національної валюти через зрослий попит на неї. Зростання курсу національної валюти робить більш дорогим національний експорт, зменшуючи його, і більш дешевим імпорт, збільшуючи останній. Інакше кажучи, зменшується чистий експорт у результаті збільшення державних витрат.

На відміну від кейнсіанства неокласичні теорії підходять до фіскальній політиці неоднозначно. *Монетаризм* вважає фіскальні міри обмежено ефективними в короткостроковому періоді. *Теорія раціональних очікувань* заперечує ефективність фіскальної політики.

Теорія економіки пропозиції вважає застосування фіскальної політики ефективним при стимулюванні підприємницької діяльності, тобто пропозиції. Це припускає, по-перше, можливість робити великі заощадження при зростаючому наявному доході, і, по-друге, знижувати податки як стимул подальшого інвестування.

3. Фіскальна політика та державний бюджет. Бюджетний дефіцит та державний борг

Проведення стимулюючої фіскальної політики, пов'язане зі збільшенням витрат державного бюджету та одночасним скороченням податків, має своїм наслідком збільшення дефіциту державного бюджету та державного боргу країни.

Виділяють три основні теорії дефіциту державного бюджету:

- 1) щорічно збалансований бюджет;
- 2) циклічний збалансований бюджет;
- 3) теорія функціональних фінансів.

Щорічно збалансований бюджет має класичні корені. Наприклад, монетаризм припускає обмежені заходи для нарощування витрат протягом річного періоду, але з обов'язковим досягненням балансу доходів і витрат на кінець року.

Циклічно збалансований бюджет відповідає позиції кейнсіанства і припускає зростання дефіциту при стимулюючій фіскальній політиці на фазах спаду і депресії, а також скорочення дефіциту при стримуючій фіскальній політиці на фазах підйому і піку.

Теорія функціональних фінансів вважає державний бюджет допоміжним інструментом для здійснення стабілізаційної політики. При цьому достатньо не виходити за встановлені межі бюджетного дефіциту, що, як правило, не перевищує 3-5 % ВВП (теорія економіки пропозиції).

Співвідношення доходів і витрат бюджету дозволяє виділити 3 ситуації:

- дефіцит за переваги витрат;
- профіцит за домінування доходів;
- збалансований бюджет за рівності доходів і витрат.

Стан державного бюджету визначають за формулою:

$$BS = T - G$$

де BS – бюджетне сальдо; T – податки;

G – державні витрати.

Розрізняють такі види бюджетного сальдо:

1) *фактичне* (BS_f) за формулою:

$$BS_f = Y^*t - G$$

де Y – реальний ВВП;

t – середня податкова ставка (коефіцієнт);

Y^*t – фактичні податкові надходження в бюджет; G – державні витрати;

2) *потенційне* (BS_p) за формулою:

$$BS_p = Y_p^*t - G$$

де Y_p – потенційний ВВП;

Y_p^*t – потенційні надходження в бюджет за повної зайнятості;

3) *циклічне* (BS_c) за формулою, що вказує втрати бюджету в умовах неповної зайнятості:

$$BS_c = BS_f - BS_p$$

Головними засобами покриття дефіциту державного бюджету є такі:

– жорстке оподатковування;

– сеньйораж, тобто емісія додаткових грошових ресурсів, не забезпечених товарами;

– державні позики (внутрішні і зовнішні).

Дефіцит держбюджету не є небезпечним для економіки в цілому, якщо він знаходиться на рівні 2-3 % ВВП. У зворотному разі він негативно відбивається на функціонуванні грошової, кредитної систем і всієї економіки в цілому.

За формою прояву бюджетний дефіцит поділяється на *відкритий і прихований*.

Відкритий бюджетний дефіцит – це офіційно визнаний дефіцит у законі про бюджет на відповідний рік. *Прихований бюджетний дефіцит* виникає в результаті завищення обсягів планових доходів та включення у склад доходів джерел покриття бюджетного дефіциту.

Причини бюджетного дефіциту в Україні в сучасних умовах:

- зростання виплат по державному боргу;
- значний обсяг соціальних трансфертних платежів через низький рівень доходів населення;
- ухилення від сплати податків через високий податковий тиск та низьку фінансову дисципліну призводить до зниження податкових надходжень;
- значні витрати на управління тощо.

Державним (або урядовим) боргом називається нагромаджена сума позичених урядом коштів для фінансування дефіцитів. Збільшення державного боргу протягом певного року дорівнює дефіциту бюджету.

Державний борг – це сума заборгованості держави перед кредиторами. Головними причинами виникнення і збільшення державного боргу є:

- хронічний дефіцит державного бюджету;
- перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання державних доходів;
- дискреційна фіскальна політика направлена на зменшення податкового навантаження без відповідного скорочення державних витрат;
- розширення економічної функції держави тощо. Державний борг складається:
- із заборгованості по випущених і непогашених внутрішніх державних позиках – внутрішній державний борг;
- фінансових зобов'язань країни по відношенню до іноземних кредиторів на певну дату – зовнішній державний борг.

Загальний обсяг внутрішньої заборгованості держави може бути поділений на дві частини:

1. Монетизований борг, який складається з боргів опосередкованих кредитними стосунками держави з банками.

2. Немонетизований борг, який складається:

а) з невиконаних державою фінансових зобов'язань, передбачених чинним законодавством (заборгованість по виплаті пенсій, стипендій,

допомог, заробітній платі та інших видах соціальних виплат);

б) із заборгованості по господарських стосунках із реальним сектором економіки (заборгованість по державних замовленнях, наданню послуг державними установами та інші).

Зовнішній борг складається із зобов'язань держави перед нерезидентами, які виникають внаслідок міжнародних позик або продажу фінансових активів за кордон.

Економічні наслідки державного боргу:

- скорочення споживання населенням країни;
- витіснення приватного капіталу, що обмежує подальше зростання економіки;
- збільшення податків для обслуговування державного боргу виступає антистимулом економічної активності;
- перерозподіл доходу на користь власників державних облігацій.

Управління державним боргом – це сукупність заходів держави,

пов'язаних з вивченням кон'юнктури на ринку позикових капіталів, випуском нових позик, із виплатою процентів по займах, проведенням конверсій (зміни умов доходності) та консолідацій (зміни строків) займів, визначенням ставок процентів по державному кредиту, а також погашенням раніше випущених позик, строк дії яких скінчився.

Рефінансування державного боргу – *випуск нових позик для того, щоб розрахуватися з власниками облігацій старої позики.*

Питання для самоконтролю:

1. Визначити короткострокові і довгострокові цілі фінансової політики та її структуру.
2. Назвати інструменти дискреційної фінансової політики.
3. Які закономірності відображає крива Лаффера?
4. У чому полягає суть мультиплікатора збалансованого бюджету.
5. Як взаємодіють між собою мультиплікатор податків і мультиплікатор державних витрат?
6. Охарактеризувати види бюджетно-податкової політики.
7. Розкрити механізм дії автоматичних стабілізаторів.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна:

1. Базилевич В. Д. Мікроекономіка : навч. посіб. / В. Д. Базилевич та ін. – К. : Знання, 2020. – 679 с.
2. Гронтковська Г. К. Мікроекономіка. Практикум. / Гронтковська Г. К. Косік А. Ф. – К. Центр навчальної літератури, 2017. – 418 с.
3. Косік А. Ф. Мікроекономіка: Навчальний посібник. / Косік А. Ф. Гронтковська Г. Е. - К: Центр навчальної літератури, 2017. - 416 с.
4. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2019. – 851 с.
5. Базилівська О. Макроекономіка. Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ. – 2019. – 442 с.
6. Гронтковська Г. Мікроекономіка. Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ. – 2019. – 672 с.
7. Гронтковська Г., Косік А. Мікроекономіка: практикум. –К.: ЦУЛ. – 2019. – 400 с.
8. Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. – 2-ге вид. – Харків : Право, 2019. – 268 с.
9. Макроекономіка. Мікроекономіка : практикум / О. М. Кібік, Є. В. Редіна, Ю. В. Хаймінова та ін. – Одеса, 2020. – 76 с.
10. Макроекономіка : методичні рекомендації до практичних завдань та самостійної роботи для студентів усіх спеціальностей першого (бакалаврського) рівня / уклад. М. А. Мащенко, М. С. Бріль, О. М. Кліменко, Н. І. Шифріна. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 67 с.
11. Макро- і мікроекономіка : методичні рекомендації до практичних робіт для студентів усіх спеціальностей першого (бакалаврського) рівня / уклад. М. А. Мащенко, О. О. Пономаренко, Н. О. Степаненко. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. – 58 с.
12. Мартин О. М. Мікроекономіка: теорія, тести, задачі. Частина I : навчальний посібник / О. М. Мартин. – Львів : ЛДУ БЖД, 2021. – 271 с.

Інформаційні ресурси в Інтернеті:

1. Законодавчі та нормативні акти України. – URL: <https://me.gov.ua/Documents/> .
2. Державна фіскальна служба України URL: <http://sfs.gov.ua/>
3. Державна митна служба України URL: <http://www.customs.gov.ua/>
4. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку URL: <http://www.ssmc.gov.ua/>
5. Міністерство фінансів України URL: <http://www.mof.gov.ua>
6. Нормативні акти України: URL: www.nau.kiev.ua/
7. Рахункова палата України URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/>
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – URL: www.ukrstat.gov.ua.
9. Світовий банк URL: <http://www.worldbank.org.ru>

Навчальне видання

Нісходовська Олена Юріївна

МІКРО- І МАКРОЕКОНОМІКА
(для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей
економічних спеціальностей денної/вечірньої форми навчання)

Редактор: Нісходовська О.Ю.
Підписано до друку _____. _____. 2025 р.
Формат 60х90/16 Ризографія. Авт. арк. 157.
Обл.-вид. арк. 6,97 Наклад _____ прим. Зам. _____.

Підготовлено до друку та видруковано у ЗВО «ПДУ»
32316, Кам'янець-Подільський, вул. Шевченка, 12