



Федірко Н.В.
Єфремов Д.П.

ЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

Електронний текст лекцій
Режим доступу: www.kneu.edu.ua

ЕКОНОМІКА
СУСПІЛЬНОГО
СЕКТОРУ

КНЕУ
КИЇВ
2014

ВСТУП

Наука «Економіка суспільного сектору» є сучасним напрямом економічної науки, вивчення дозволяє визначати ефективність та наслідки втручання держави в ринковий механізм господарювання економічних суб'єктів.

Вона виникла на Заході в п'ятдесятих роках ХХ століття як реакція на поширення кейнсіанства і отримала поглиблений розвиток у працях видатних вчених мейнстріму – П. Самуельсона, Д. Б'юкенена, Д. Стігліца, Е. Аткинсона, К. Ероу, Д. Ролза, М. Олсона, Г. Талока, Р. Масгрейва і П. Масгрейв та ін. Їх дослідження були побудовані на принципах неокласичного лібералізму і мікроекономічних методах аналізу економічної поведінки. Об'єктом їх вивчення стали не стільки макроекономічні особливості застосування того чи іншого інструменту державного впливу на економіку, скільки реакції на певні дії чи заходи, явища чи процеси окремих гравців ринку (в тому числі і самої держави) на мікрорівні.

В основу економіки суспільного сектору покладено ідею про вільне ринкове ціноутворення як єдиний ефективний засіб координації, розподілу ресурсів та досягнення оптимуму серед учасників економічної взаємодії, а також уявлення про діяльність уряду як таку, що порушує цей механізм. Базовим методом аналізу економічних процесів при цьому виступає концепція вигід/надлишків споживача чи виробника, яка через призму альтернативи втрат ними частини добробуту розглядається як адекватне відображення усвідомлених ними власних інтересів.

Основним ядром економіки суспільного сектору є теорія чотирьох провалів ринку – недовиробництва суспільних благ, виникнення негативних або позитивних зовнішніх ефектів (екстерналій), обмеження конкуренції і асиметричної інформації. Однак, у сучасному розумінні предметне поля економіки суспільного сектору охоплює нові точки порушення рівноваги та напрями втрати ефективності в зв'язку з втручанням уряду в господарську діяльність, зокрема:

- політична система та узгодження інтересів усіх членів суспільства;
- вплив політиків на реалізацію суспільних переваг;
- податкова система як фінансова база функціонування суспільного сектору та її вплив на суспільний добробут;
- особливості виробництва суспільних благ та проблеми нерівності та бідності;
- продукування суспільним сектором позитивних екстерналій за рахунок активної державної соціальної політики, освітньої політики, медичного забезпечення, а також усунення негативних екологічних екстерналій внаслідок природоохоронної діяльності уряду;

- глобальні суспільні блага та розподіл добробуту між частинами країни та світу.

В підсумку, предмет науки на сьогодні є настільки широким, що сучасні провідні західноєвропейські та американські фахівці розглядають його як «процедури прийняття колективних рішень на рівні суспільства» (Д. Куліс, Ф. Джонс), «економічну політику», в межах якої вивчається механізм прийняття рішень та напрямки таких рішень (Д. Хіндрікс, Г. Майлс), і навіть «будь-що, чим займається уряд» (С. Конноллі, А. Мунро).

На сьогодні суспільний сектор економіки є невід'ємною частиною сучасних економічних систем змішаного типу. Він являє собою сукупність ресурсів у розпорядженні суспільства, які використовуються для організації виробництва та надання суспільних благ у сферах ринкової неспроможності.

Головною метою функціонування суспільного сектору економіки є реалізація політики забезпечення суспільного добробуту. Він охоплює усі організації сфери публічного управління (державні та місцеві), соціальної безпеки, законності і правопорядку, освіти, охорони здоров'я, соціальних та культурних послуг незалежно від джерела їх фінансування і організаційно-правової форми постачальника. Основні складові суспільного сектору економіки наведено на рис. 1.

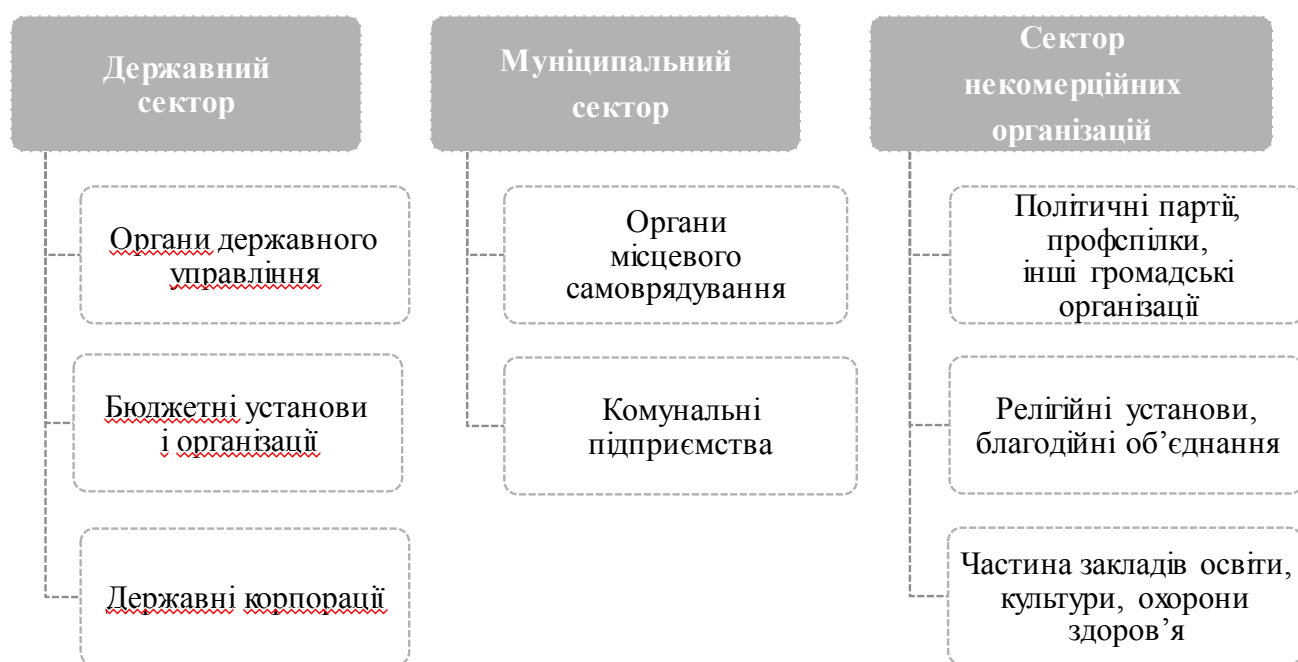


Рис. 1. Складові суспільного сектору економіки

Слід мати на увазі, що суспільний сектор економіки не є тотожним за змістом державному сектору економіки. Останній є вузьким і охоплює економіку всіх рівнів різних органів державної влади та підприємств державної форми власності, в той час як «суспільний сектор», окрім державного, включає

господарство інститутів місцевого самоврядування, муніципальних утворень, а також особливі благодійні некомерційні організації, утворені приватними суб'єктами, які, тим не менше, реалізують в суспільстві ті ж самі мету і завдання, але здебільшого в локальному масштабі.

Сучасними особливостями суспільного сектору економіки є наступні:

- спрямованість більшості його інституцій на досягнення соціальних, культурних, екологічних, правозахисних, політичних цілей розвитку суспільства, тоді як економічні та фінансові цілі для них є другорядними;
- поєднання засад державного регулювання з ринковими механізмами саморегуляції;
- переважно державний спосіб фінансування;
- орієнтація на ліквідацію «провалів ринку» та створення соціально значущих (суспільних) благ.

Тема 1. СУСПІЛЬНИЙ ДОБРОБУТ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Суспільний оптимум та загальна економічна рівновага.

1.2. Засади теорії суспільного добробуту.

1.3. Порухення загальної рівноваги та суспільний добробут.

1.1. Суспільний оптимум та загальна економічна рівновага

Базовою ідеєю економічної науки виступає уявлення про вільний ринок, де взаємодіють між собою численні агенти – покупці і продавці товарів, послуг чи ресурсів. Прийнято вважати, що ці агенти поведуть себе раціонально: порівнюючи свої очікувані витрати і вигоди, вони обирають такий варіант поведінки (стратегію), який принесе їм найбільшу користь. Припущення про раціональність економічних агентів є фундаментом для аналізу їх господарської діяльності.

Споживач розподіляє свій наявний дохід (бюджет) між доступними наборами благ. Пропорції цього розподілу визначатимуться цінами на блага, а також особистими перевагами в споживанні. Метою поведінки такого агента, яка аналізується за допомогою кривих байдужості, буде виступати максимізація корисності.

Фірма, метою діяльності якої є максимізація прибутку, залучаючи виробничі фактори, трансформує їх у відповідності до своєї виробничої функції в кінцеві товари і послуги, які спрямовуються на споживання.

Мікроекономічна теорія фірми та теорія раціонального вибору споживача ілюструють обмежений випадок часткової рівноваги, тобто досліджують оптимум ізольованої фірми та ізольованого споживача. В той же час, функціонування реальних ринків відбувається за присутності великої кількості економічних агентів. Рівновага на них формується не лише внаслідок взаємодії

виробника і споживача, але і як результат взаємовпливів споживачів один на одного, а також виробників один на одного. Розглянемо особливості цього процесу більш детально.

Оптимум споживача. Припустимо найпростішу ситуацію, де відбувається обмін (торгівля) між двома споживачами (A і B) двома видами благ (x і y). Кожен із споживачів володіє певною кількістю обох благ (фондом благ) і готовий вступити в обмін з іншим, щоб поліпшити структуру свого споживання згаданих благ відповідно до власних переваг. Пропорції, за якими відбуватиметься обмін, визначаються ринковими цінами товарів (p_x і p_y), що є незалежними від обох агентів.

Сукупна кількість блага x і блага y в економіці становитиме суму фондів благ споживачів A і B . Кожен із споживачів, спираючись на ціни і власні фонди, може формувати свої споживчі плани. Графічний аналіз цих планів можна здійснити за допомогою *коробки Еджуорта*, яка є прямокутником, протилежні сторони якого відображають сукупну кількість двох благ, доступних для двох споживачів (рис. 1.1).

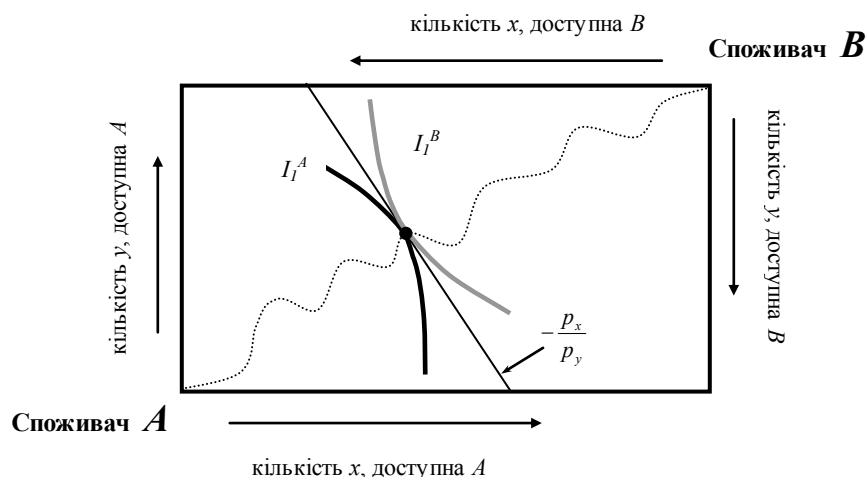


Рис. 1.1. Оптимум споживачів в коробці Еджуорта

Лівий нижній кут прямокутника відповідає нульовому рівню споживання для A і є точкою відліку для обчислення його споживання блага x по горизонталі та блага y по вертикалі. Діагонально протилежний правий верхній кут відводиться для споживача B із його вподобаннями щодо x по горизонталі і y по вертикалі. Поглибити аналіз поведінки споживачів дозволяє побудова в коробці Еджуорта кривих байдужості (I_1, I_2, \dots, I_n) для A і B , що мають опуклий вигляд і поєднують їх споживчі плани з однаковою цінністю. Знову ж, криві байдужості, розташовані якомога далі від лівого нижнього кута, будуть більш привабливими для A , підвищуючи його добробут; для B більш високому рівню

задоволеності відповідатимуть криві, що розміщені далі від правого верхнього кута.

Випадок перетину кривих створює умови для вигідної взаємодії – обміну між споживачами A і B надлишками благ. Ситуація на ринку, яка найбільше влаштовуватиме обох агентів, виникатиме, коли криві байдужості споживачів будуть дотичними одна до одної.

Для кожного із споживачів на будь-якій кривій байдужості утворюється пропорція, відповідно до якої він, керуючись власними перевагами, погоджується, відмовившись від деякої кількості товару x , обмінювати його на додаткову кількість товару y . Вона називається *гранична норма заміщення у споживанні* (MRS_{xy}) і визначається як кут нахилу (тангенс) кривої на певній ділянці. Саме у точках дотику кривих байдужості споживачів A і B їх граничні норми заміщення збігаються: $MRS_{xy}^A = MRS_{xy}^B$. Умова дотичності кривих гарантує, що розподіл благ x та y є найбільш ефективним, а подальший обмін цими благами між споживачами без погіршення умов котрогось із них є неможливим.

Слід зауважити, що норми заміщення можуть співпадати для обох споживачів і у випадку простого перетину кривих їх байдужості. Але в такому разі розподіл благ не буде ефективним, оскільки існуватимуть передумови для покращення стану кожного зі споживачів одночасно. Кожен із них може переміститися на криву байдужості більш високого рівня в площині лінзоподібної фігури, обмеженої лініями I_2^B та I_2^A , забезпечивши собі більш високий рівень споживання і не погіршуючи при цьому споживання іншого агента.

Ситуація, коли покращення добробуту однієї зі сторін не можливе без погіршення стану іншої, називається *оптимальною за Парето*. В економіці може утворюватися ціла низка точок розподілу споживчих благ, що відповідатимуть критерію оптимальності за Парето.

У моделі Еджуорта взаємодія відбувається лише між двома агентами, які з приводу розподілу благ можуть вступати в прямі переговори. В реальній економіці, де існує безліч знеособлених постачальників і споживачів, такий спосіб координації вкрай ускладнений. Для спрощення взаємодії ринкові агенти орієнтуються на співвідношення цін, які обмежуватимуть досяжні для них комбінації бажаних благ і стимулюватимуть до підбору найбільш ефективних варіантів вибору вздовж кривої контрактів.

Задані екзогенно цінові пропорції (в ринкових умовах агенти не спроможні вплинути на них) встановлюватимуть бюджетні обмеження споживачів. У випадку двох агентів A і B , лінія, що проходить через будь-яку точку, яка репрезентує їх споживчі плани, під кутом $-\frac{p_x}{p_y}$, виступатиме бюджетним обмеженням одночасно для двох споживачів.

Для того, щоб економіка досягла стану загальної рівноваги, необхідно, щоб співвідношення цін досягло такого рівня, коли корисності споживачів

максимізуються: коли кількість товарів, яку хоче купити A , відповідає кількості, яку готовий продати B , а обсяг благ, який бажає продати A , співпадає з обсягом благ, якого потребує B . Така ситуація спостерігається, якщо криві байдужості споживачів дотикаються у точці, через яку проходить їх бюджетне обмеження. В такому випадку виконується правило оптимізації ринків:

$$MRS_{xy}^A = \frac{P_x}{P_y} = MRS_{xy}^B \quad (1.1)$$

Можливий і стан, за якого агенти не дійшли згоди у своїх споживчих запитах, хоча перебувають в рамках бюджетного обмеження.

У таких умовах на ринках благ попит не відповідає пропозиції, загальна рівновага відсутня, що у подальшому стимулюватиме агентів до перегляду своїх споживчих планів.

Оптимум виробника. Використовуючи аналогічним чином метод коробки Еджуорта, можна досліджувати поведінку виробників. Як відомо, метою фірми на конкурентному ринку виступає, з одного боку, максимізація прибутків від продажу створених благ x та y , а з іншого, – мінімізація витрат при продукуванні цих благ. Спосіб досягнення першої мети аналізується за допомогою інструментарію граничних витрат, а при введенні в модель другої мети зважають на ізокванти та ціни факторів виробництва.

Виробничі функції кожної з фірм, що створюють товар x або y , в коробці Еджуорта подаються через набір ізоквант (наприклад, Q_1^X , Q_2^Y тощо). Графічно ізокванта утворює лінію, що сполучає всі можливі варіанти поєднання факторів виробництва – праці L і капіталу K – для створення продукції на заданому рівні Q . (Рис. 1.2).

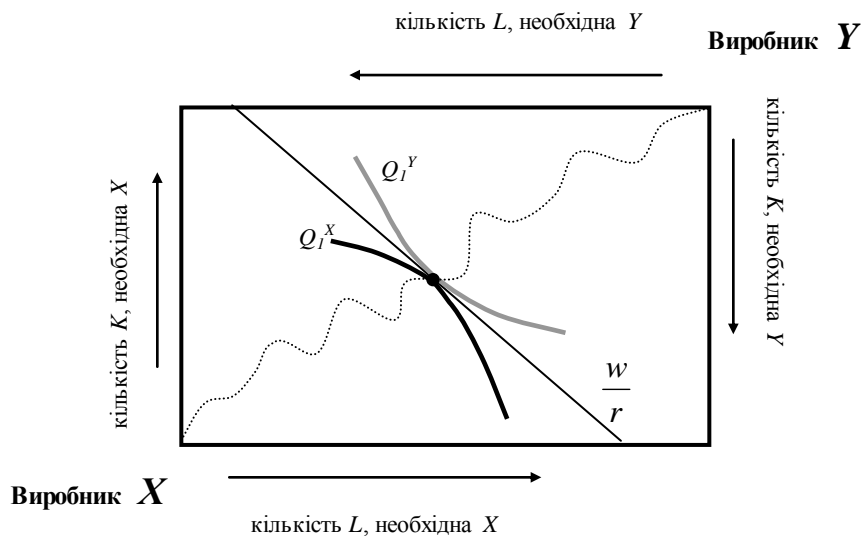


Рис. 1.2. Оптимум виробників у коробці Еджуорта

Можливості комбінувати і замінювати фактори виробництва в межах певної виробничої функції характеризує *гранична норма технічного заміщення* між працею і капіталом $MRTS_{KL}$. Виробничі ресурси економіки вважатимуться

розподіленими оптимально між фірмами, якщо їх граничні норми технічного заміщення співпадатимуть: $MRTS_{KL}^X = MRTS_{KL}^Y$. Виконання цієї умови спостерігається в точках дотику ізоквант виробників X та Y на графіку. Поєднані між собою такі точки утворюватимуть криву контрактів для фірм, в будь-якому місці якої граничні норми технічного заміщення виробників еквівалентні.

Але фірми отримують фактори не задарма, а закупають їх на відповідних ресурсних ринках. Вартістю робочої сили L на конкурентному ринку виступає заробітна плата w , а ціною капіталу K – відсоткова ставка r . Співвідношення факторних цін $\frac{w}{r}$ утворює бюджетне обмеження для виробників – ізокосту. Так як в моделі Еджуорта на ринку присутні лише два підприємства, то лінія, що відображає їх можливості придбати ресурси, буде спільною ізокостою для обох виробників. Умовою мінімізації витрат фірми на L і K є дотичність ізокванти фірми до ізокости.

Якщо в економіці вдається досягти зазначеного стану, тобто якщо

$$MRTS_{KL}^X = \frac{w}{r} = MRTS_{KL}^Y, \quad (1.2)$$

то вважається, що такий стан в сфері виробництва є оптимальним за Парето: фактори виробництва розподілені найкращим чином між виробниками, а зміна досягнутих пропорцій розподілу вестиме лише до погіршення ситуації для однієї з фірм.

Мікроекономічна теорія стверджує, що умовою максимізації прибутків окремої фірми на конкурентному ринку є найбільше розходження між її валовим доходом і валовими витратами. Така ситуація утворюється, коли граничні витрати фірми MC на створення блага (x або y) співпадають з ціною його реалізації на ринку p . Під час аналізу пропозиції різної продукції кількох виробників для досягнення найвищих прибутків необхідно, щоб співвідношення їх граничних витрат виробництва співпадало з співвідношенням цін на їх продукцію:

$$\frac{MC^X}{MC^Y} = \frac{p_x}{p_y} \quad (1.3)$$

Виконання цієї рівності створює передумови для аналізу загальної економічної рівноваги.

Вільна ринкова економіка, утворена поєднанням раціональних споживачів і виробників, розглядається економічною теорією як самодостатня та ефективно функціонуюча. Такий результат забезпечується за рахунок досягнення в ній одночасно кількох глобальних пропорцій (рис. 1.3).

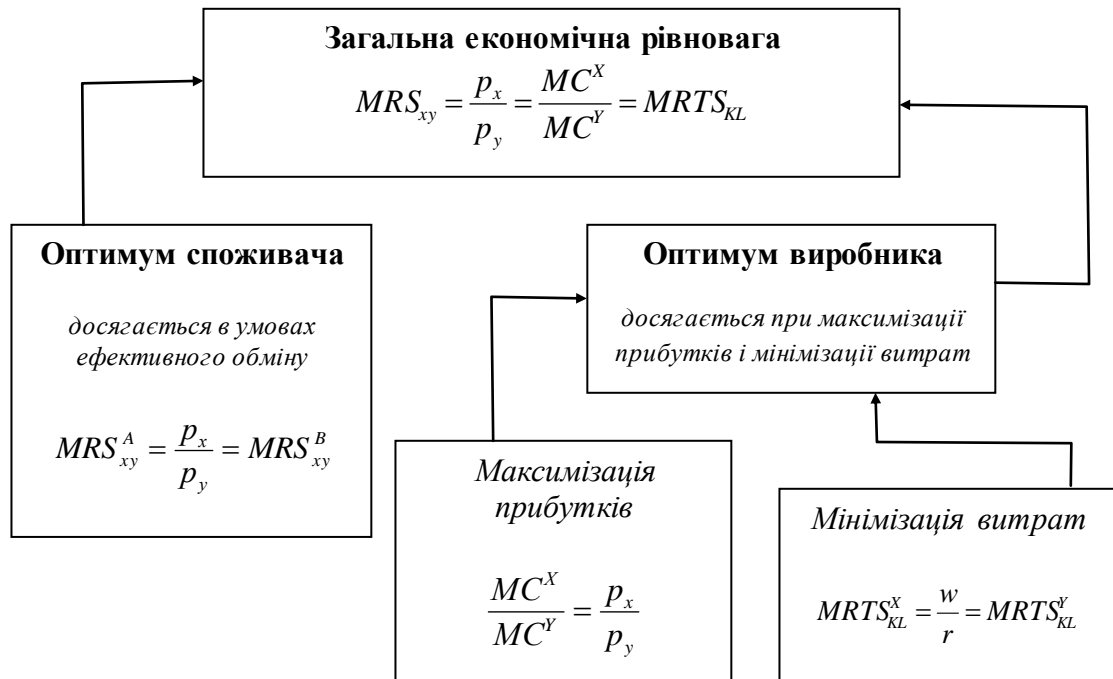


Рис. 1.3. Загальна економічна рівновага

Зі схеми видно, що ключову роль в ринковій економіці відіграють ціни, що поєднують між собою інтереси виробників і споживачів і врівноважують пропозицію із попитом. Саме ціни, забезпечуючи конкуренцію, стимулюють ринкових агентів до функціонування в «зонах» граничної ефективності, доки додаткова одиниця витрат припинить приносити додаткові вигоди.

1.2. Засади теорії суспільного добробуту

Кожна зі складових загальної рівноваги – ефективний обмін споживачів, максимізація прибутків виробників і найкраща алокація ресурсів – вважається оптимальною за Парето: відсутні варіанти їх удосконалення, які б вели до поліпшення становища якогось агента без погіршення становища інших агентів. Отже, загальна економічна рівновага економіки, побудованої на принципах вільного ринку, також відповідає критерію оптимальності за Парето. В такій системі не повинно залишитися вигід або переваг, які б не були використані учасниками ринку.

Твердження, що загальна рівновага на конкурентному ринку є оптимальною за Парето, називається *Першою фундаментальною теоремою економіки добробуту*.

Друга теорема економіки добробуту стверджує, що економіка досягає оптимального за Парето стану в результаті конкуренції за ресурси або початкові фонди благ. З неї випливає значення ринку як універсального перерозподільчого механізму добробуту в суспільстві. Якщо виникає необхідність змінити певний Парето-оптимальний стан на якийсь інший

(наприклад, більш справедливий) вздовж контрактної кривої, достатньо вплинути на багатство (доходи, фонди) певної частини агентів, а решту перетворень зробить ринок. Таким чином, ефективність у економіці може бути забезпечена незалежно від уявлень про справедливість.

Необхідною передумовою для виконання Другої теореми виступає опуклий вид кривих байдужості і виробничих можливостей. В протилежному разі порушуватиметься припущення про певну заміщуваність продуктів і ресурсів між собою, а отже, досягнути стійкого оптимуму в економіці за рахунок вільної конкуренції стає неможливим.

Галузь економічної науки, що називається *теорією суспільного добробуту*, використовуючи мікроекономічний інструментарій, досліджує можливості забезпечення економічного добробуту членів суспільства в умовах загальної конкурентної рівноваги. В колі її основної проблематики перебувають питання економічної ефективності і соціальної справедливості.

Традиційна теорія суспільного добробуту будується на низці так званих «ціннісних суджень», які уможливають застосування критерію оптимальності за Парето в економічному аналізі:

1. Суспільство розглядається як проста механічна сукупність його відокремлених членів – економічних індивідів (*homo economicus*), які максимізують свою корисність.

2. Лише такі відокремлені індивіди мають адекватні уявлення про свій власний добробут, і тому метою економічної політики повинно виступати покращення їх добробуту і ніщо інше.

3. Сукупний суспільний добробут підвищуватиметься, якщо вдасться поліпшити добробут окремого його члена без погіршення стану котрогось іншого члену суспільства.

Очевидно, що з кожним із цих ціннісних суджень, як і з будь-яким нормативним твердженням, можуть виникати проблеми. Так, суспільство більш доречно розглядати як живий організм високого ступеня складності. Воно утворюється не лише індивідами, а й соціальними групами, стратами, класами, діяльність яких є взаємопов'язаною, комплементарною, і лише в крайніх випадках автономною.

Навіть на рівні окремих індивідів легко припустити ситуацію, коли поведінка одного агента перебуває в залежності від вибору і дій іншого. Часто окремі особи не можуть розглядатися як абсолютні знавці власного добробуту: на їх поведінку справляють певне «навіювання» думки «експертів», соціальні інститути, а найбільшим чином мода і реклама. Поведінка деяких з індивідів обумовлюється психологічною хворобою або залежністю. Інші члени соціуму можуть свідомо ухилятися від відповідальності, яку тягне за собою їх вибір, делегуючи це повноваження іншим.

Та найбільша проблема такого підходу до суспільного добробуту криється в тому, що критерій оптимальності Парето не гарантує досягнення справедливості в певному суспільстві. Наприклад, споживач *A* може отримати

всю сукупність благ x та y , а B не отримати жодного, і такий крайній випадок відповідатиме оптимуму за Парето. Або, навпаки, агент B споживатиме усі товари і послуги, а A доведеться голодувати. Тобто, критерій Парето, що визначає умови економічної ефективності, не годиться для здійснення міжособистісних порівнянь добробуту.

Запропоновані економічною думкою «ціннісні судження» є, звичайно, недосконалими. Вони ілюструють спрощений умовний випадок із усієї різноманітності варіацій економічного буття. Тим не менше, їх можна використати як деяку стартову точку відліку для подальшого аналізу процесу формування економічного добробуту суспільства.

1.3. Порушення загальної рівноваги та суспільний добробут

Сама перспектива встановлення загальної економічної рівноваги в національному господарстві виступає досить ідеалізованою. Для її досягнення необхідним є збіг усіх граничних тотожностей (Рис. 1.9.), що називається рішенням (правилом) «першого кращого». Всезагальність рівноваги передбачає, що попит на усіх ринках одночасно відповідає пропозиції, а суспільний добробут максимізується.

Якщо ж хоча б одна з передумов рівноваги не виконується (наприклад, деякий ринок не є конкурентним), усі складові рівноваги будуть змінюватися, оскільки ціни перестануть виконувати роль орієнтира як для виробників (які «підлаштовують» під них свої граничні витрати), так і для споживачів (які «звіряють» їх співвідношення із своїми граничними нормами заміщення). В такому випадку економіка демонструватиме відхилення суспільного добробуту від ідеального стану «першого кращого». Новий суспільний оптимум в економіці, досягнутий із порушенням однієї або кількох тотожностей рівноваги, називається наступним після першого кращого рішенням або «другим кращим».

Економіка з недосконалою рівновагою, яка відповідає критерію «другого кращого», створює основу для запровадження особливого інституту, який, діючи в інтересах всього суспільства, втручатиметься в роботу ринків приватного сектору з метою корегування викривлень чи диспропорцій, що на них утворилися. Такий особливий інститут, уособленням якого історично виступає влада в країні, в процесі своєї роботи утворюватиме в економіці особливий сектор, що реалізовуватиме всезагальні для даного суспільства мету і завдання та діятиме на основі специфічних правил, – *суспільний сектор економіки*. Очевидно, що метою функціонування подібного сектору в національному господарстві має бути максимізація добробуту всього суспільства W , представленого як сума корсиностей U його членів.

Основними завданнями суспільного сектору слід вважати 1) забезпечення справедливого розподілу благ серед членів соціуму відповідно до етичних уявлень, що в ньому панують; 2) корегування ситуацій, в яких ринковий

механізм саморегулювання демонструє неспроможність досягти стану, оптимального за Парето. Якщо таке «корегування» не можливо реалізувати в повній мірі, діяльність влади має спрямовуватися на мінімізацію суспільних втрат від погіршення добробуту.

Для здійснення кількісних оцінок і розрахунків суспільного добробуту необхідно мати можливість співставляти переваги різних споживачів або варіанти алокації ресурсів між різними виробниками, що є проблематичним. Як відомо, економічна думка не виробила прямого способу оцінки суб'єктивної корисності. Для розв'язання цієї проблеми теорія суспільного сектору спирається на похідний метод «*граничної готовності платити*» *MWTP*. Вона показує, від якої кількості одного блага (наприклад, x) агент готовий відмовитися, щоб отримати додаткову одиницю іншого (відповідно, y).

MWTP ілюструє, яку граничну вигоду отримає споживач A від споживання товару x , обрахованого в одиницях товарів y . Для того, щоб розподіл благ між агентами A і B був ефективним, необхідно, щоб їх граничні готовності платити за ці блага були рівними. Якщо така рівність відсутня, A і B можуть вступити між собою в обмін і покращити своє становище відповідно до критерію Парето.

Під час аналізу взаємодії споживачів із виробниками важливо зважати на криві ринкового попиту D (яка будуються на основі об'єднання граничних готовностей платити споживачів) та граничних витрат MC фірм (що за відсутності фіксованих витрат відповідатимуть пропозиції товарів на ринку), представлені на рис. 1.4.

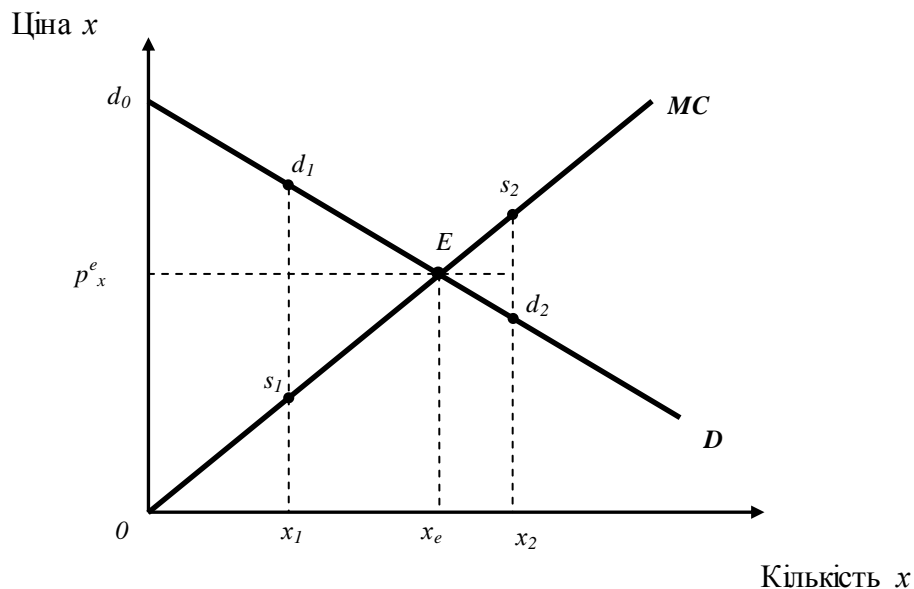


Рис. 1.4. Рівновага та неефективність на ринку

Фігура, що утворюється між кривою попиту і рівнем цін ($d_0-E-p^e_x$), відобразить *надлишок споживача*. Трикутник нижче рівня цін, але вище лінії граничних витрат (p^e_x-E-0), характеризуватиме *надлишок виробника*. Їх сума утворюватиме *суспільний надлишок* (d_0-E-0), який буде максимальним, коли рівень цін відповідає граничним витратам (точка E). За таких умов економіка вироблятиме ефективний обсяг товарів (x_e) і повністю закуповуватиме його на ринку ($D = MC$). Коли поточний рівень виробництва (наприклад, x_1) не відповідає ефективному рівню виробництва x_e , в національному господарстві утворюватимуться *суспільні втрати* в обсязі d_1-E-s_1 . Економіка також демонструє неефективність при виробництві x_2 , більшому, ніж x_e : в такому разі суспільні втрати ($E-s_2-d_2$) виникають внаслідок потреби понести додаткові витрати на надлишкове виробництво (x_2-x_e).

Суспільні втрати, що свідчать про неефективність поточного стану ринків за Парето, уможливають участь в економіці суспільного сектору, націлену на покращення добробуту. Таке *покращення* відповідно до критерію *Парето* трапляється, коли (Рис. 1.5) поліпшення добробуту W одного з ринкових агентів (A або B) відбувається щонайменше без погіршення стану інших учасників (рух від точки a до точок ω_1, ω_2 чи ω_3).

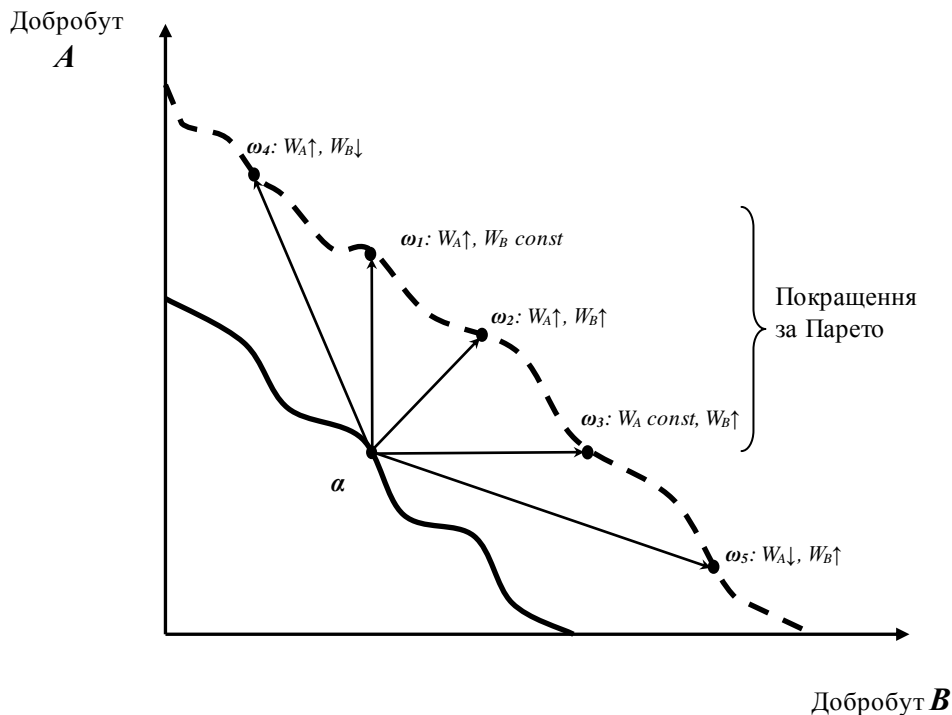


Рис. 1.5. Варіанти зміни добробуту внаслідок урядової політики

Оскільки економічна дійсність є складною і багатомірною, то заходи державного втручання, спрямовані на поліпшення добробуту певного

соціального прошарку, практично завжди ведуть до негативних наслідків для інших верств суспільства (наприклад, ситуації ω_4 або ω_5 на рис. 1.11.). Це створює потребу в модифікації критерію Парето.

У ситуації неоднозначності наслідків регулятивних дій влади для добробуту різних груп громадян можливим варіантом оптимізації виступає застосування перерозподільчих процедур між членами соціуму, направлених на *компенсування* збитків тим, хто нестиме втрати від цілеспрямованих дій уряду за рахунок тих, хто отримуватиме від них вигоду. При цьому важливо, щоб останні все ще залишалися у вигоді після сплати компенсаційних відрахувань потерпілим. Такі перетворення вважаються допустимими за *критерієм Калдора-Хікса*.

Специфічною рисою зазначеного підходу є те, що він не вимагає обов'язкової сплати компенсацій потерпілим. Достатньо того, щоб така перспектива відшкодування існувала потенційно. Фактично критерій Калдора-Хікса не відкидає погіршення добробуту одних агентів на фоні поліпшення стану інших. Але сукупний суспільний надлишок при цьому має перевищити попередній свій рівень.

Поліпшення добробуту агентів відповідно до принципу Калдора-Хікса, коли готовність платити одних має співпасти з готовністю приймати відшкодування інших, розглядається як *потенційне покращення за Парето*. Якщо ж компенсація збитків буде реалізована фактично, то результат перерозподілу задовольнятиме і звичайний критерій покращення за Парето (наприклад, рух від ω_4 до ω_1 на Рис. 1.5).

Тобто, критерій Калдора-Хікса можна використовувати як своєрідний тест, що пояснює, чи будуть певні зміни в економіці вести до оптимуму за Парето. Він також легалізує дії суспільного сектору, спрямовані на покращення добробуту більшості членів за рахунок зниження добробуту його окремих представників. Але критерій Калдора-Хікса також не позбавлений недоліків: він не враховує граничну цінність грошей для багатих і бідних. Втрата однієї грошової одиниці для бідних має набагато більше значення, ніж для багатих. Також складнощі виникають із узагальненням суб'єктивних уявлень окремих індивідів щодо адекватності компенсацій понесеним ними втратам. Ці обмеження роблять необхідним доповнювати позитивний аналіз проблем економічної ефективності нормативними уявленнями про справедливість у певному суспільстві.

Терміни та поняття теми

Гранична готовність платити – кількість одного блага, від якого споживач готовий відмовитися, щоб отримати додаткову одиницю іншого блага. Вона є основою для утворення кривої попиту на блага.

Критерій компенсації – можливість відшкодувати втрати постраждалим від змін в економіці за рахунок тих суб'єктів, які покращили своє становище

після змін, за умов, що останні після відшкодування все ще залишатимуться у виграші.

Надлишок виробника – область між ціною на ринку деякого товару та граничними витратами виробника цього товару.

Надлишок споживача – різниця між граничною готовністю споживача платити за певне благо та фактичною ринковою ціною цього блага.

Некомпенсовані втрати добробуту – виникають, коли рівновага на деякому ринку не відповідає критерію оптимальності за Парето.

Оптимум (ефективність) за Парето – ситуація, в якій добробут (набір благ, фондів, ресурсів тощо) будь-якого економічного суб'єкта не може бути покращений без погіршення добробуту іншого суб'єкта.

Оптимум виробника – стан, за якого виробник, розподіляючи наявні кошти на закупівлю виробничих ресурсів, досягає максимального рівня виробництва.

Оптимум споживача – стан, за якого споживач, розподіляючи свій бюджет між двома наборами благ, максимізує свою корисність.

Правило «другого кращого» – пошук рівноваги в умовах девіації параметрів економіки від ідеальних.

Правило «першого кращого» – ідеальна умова одночасної рівноваги всіх конкурентних ринків, яка дає можливість цінам координувати діяльність економічних суб'єктів.

Теорія суспільного добробуту – галузь економічної науки, що досліджує умови, за яких стан членів суспільства може бути покращений порівняно з вихідним.

Запитання для самоперевірки

1. Яким чином досягається оптимум споживача? Що він демонструє?
2. В чому особливості утворення оптимуму виробника? Чим він відрізняється від оптимуму споживача?
3. Яку роль в оптимізації економічної поведінки споживачів і виробників виконує критерій Парето?
4. Як формується загальна ринкова рівновага? За допомогою якого елемента відбувається координація інтересів споживачів та виробників?
5. В чому суть теорії суспільного добробуту? На яких постулатах вона будується?
6. Чим пояснюється необхідність втручання держави в економіку з точки зору теорії суспільного добробуту? Яким є її цільове завдання?
7. Яку роль відіграє критерій Калдора-Хікса в теорії суспільного добробуту? Для чого він використовується?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 3, 6.
2. *Малий І. Й., Галабурда М. К.* Економіка державного сектора: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 280 с. – Тема 2.
3. *Наливайко А. П.* Мікроекономіка: підручник / [А.П. Наливайко, Л.А. Азьмук, П.Г. Банщиков та ін.]. – К.: КНЕУ, 2011. – 446 с. – Тема 17.
4. *Стиглиць Дж. Ю.* Економіка государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 4.

Тема 2. НЕСПРОМОЖНОСТІ РИНКУ ТА ВПЛИВ СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

- 2.1. Суспільні блага.
- 2.2. Екстерналії.
- 2.3. Недосконала конкуренція.
- 2.4. Асиметрична інформація.

2.1. Суспільні блага

Під час взаємодії між економічними суб'єктами в ринкових умовах виникає необхідність створення і споживання специфічних благ, виробництво і ціна яких, з одного боку, часто є вкрай дорогими, а з іншого, їх споживання являє собою високу цінність або необхідність для всіх членів суспільства. Такі товари чи послуги визначаються як *суспільні блага*.

На відміну від приватних благ, які повністю споживаються тільки одним із економічних суб'єктів, суспільні блага після їх надання одному індивіду, залишаються доступними і для інших членів спільноти. Обсяг споживання суспільних благ однією особою не впливає на їх кількість, доступну іншим. Така їх властивість – *відсутність суперництва (конкуренції) при їх споживанні* – є визначальною і пов'язана з тим, що граничні витрати на забезпечення суспільства їх додатковою одиницею є нульовими. Прикладами товарів із подібною властивістю є вуличне освітлення, міські парки, радіомовлення. Втім, у повсякденній реальності при споживанні окремих благ, що мають таку властивість, можуть виникати проблеми, пов'язані з надмірним збільшенням їх користувачів, що призводитиме до зниження суспільної ефективності. Так, перевантаження міських доріг приватним автотранспортом викликатиме пробки та затори.

Іншою властивістю суспільних благ є також *неможливість виключення окремих осіб* з кола споживачів, яка означає, що при наданні суспільного блага

одному суб'єкту, заборонити іншим людям його споживати надзвичайно дорого або неможливо. Внаслідок запровадження системи національної оборони вона охоплюватиме всіх членів суспільства.

Основні властивості суспільних благ та їх класифікація залежно від ступеню прояву таких властивостей відображені на рис. 2.1.

		СУПЕРНИЦТВО	
		Наявне	Відсутнє
ВИКЛЮЧЕННЯ	Наявне	Приватні блага	Платні суспільні блага "клубні блага"
	Відсутнє	Загальнодоступні блага "альменде-блага"	Чисті суспільні блага

змішані блага
"квазі-блага"

Рис. 2.1. Матриця властивостей суспільних та приватних благ

Блага, що володіють одночасно властивостями невиключеності і неконкурентності в споживанні, вважаються *чистими* суспільними благами. Насправді таких благ дуже мало: вуличне освітлення, природні парки тощо. Основна ж маса суспільно необхідних товарів і послуг чітко демонструє лише одну із споживчих властивостей. Такі блага називаються *змішаними* суспільними благами або *квазі-суспільними* благами.

Залежно від ступеня подільності суспільні блага можна класифікувати як *подільні* та *неподільні*. Якщо ефект від запровадження суспільного блага отримує одночасно велика кількість людей, незалежно від бажання кожного окремого члена спільноти мати таке благо, воно є *неподільним* (наприклад, очищення пішохідних тротуарів від снігу взимку комунальними службами). Якщо ж вигоду отримує значна кількість осіб, об'єднаних спільними інтересами (наприклад, автомобілісти від очищення проїзної частини від того самого снігу), таке благо характеризується як *подільне між великою кількістю людей*.

Блага, розподілені невеликою групою об'єднаних осіб серед своїх членів на безкоштовній основі, називаються *клубними* благами. Як приклад можна розглянути автодром приватної школи водіїв. Користуватися ним можуть лише учні автошколи. Якщо ж доступ до автодрому не буде обмеженим, члени клубу, що його фінансують, отримуватимуть мінімальну вигоду від його експлуатації.

Крива сукупного ринкового попиту D на подібні товари (рис. 2.2) утворюватиметься шляхом підсумовування кривих індивідуального попиту домогосподарств A і B , представлених через їх граничні вигоди MB_A та MB_B від споживання специфічного блага Q . Оскільки після споживання такого блага

суб'єктом A воно залишається доступним і для інших суб'єктів (B і т.д.), то попит на нього формуватиметься на високому рівні, підштовхуючи ціну на нього вгору. З тієї ж причини, виробництво S такого блага для фірм також буде високозатратним: вкрай складно в умовах доступності його всім вимагати оплати за його споживання або виключати когось із процесу споживання. Тому чистий ринок пропонуватиме такий оптимальний стан, за якого кількість створеного суспільно важливого блага буде вкрай малою (Q^*), а ціна дуже високою. Ситуація, коли потреби суспільства в цінному для всіх благові не задовольняються, викликає падіння суспільного добробуту і розглядається як неспроможність ринку. Вона створює підґрунтя для державного втручання в економічні процеси.

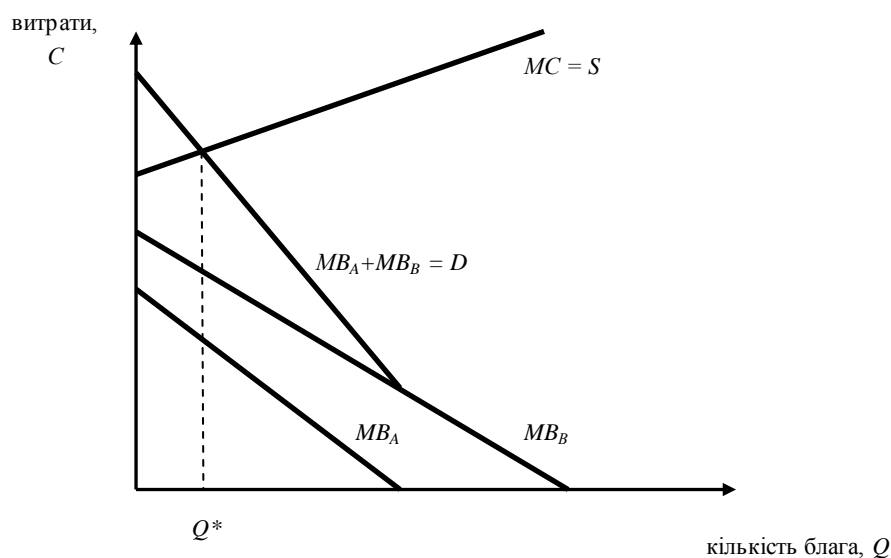


Рис. 2.2. Неспроможність ринку при створенні суспільних благ

Забезпечення членів соціуму суспільними благами може відбуватись через діяльність благодійних некомерційних організацій, які залучають пожертви від приватних осіб або ж ведуть неприбуткову підприємницьку діяльність. Подібний шлях, розповсюджений, наприклад, в західній системі вищої освіти, розглядається як *самофінансування*. Альтернативним варіантом поліпшення суспільного добробуту за рахунок суспільних благ виступає пряме *дотаційне фінансування* їх з державного бюджету.

Який би спосіб фінансування суспільних благ не був обраний, він вимагає від громадян певних грошових виплат, членських внесків чи фіскальних відрахувань на його покриття. З метою спрощення такі виплати можна представити як *акордний податок*. По суті він представляє собою фіксований

одноразовий додатковий платіж за використання блага. Основна проблема теорії економіки суспільного сектору полягає в тому, яким чином розподілити даний податок між користувачами блага.

Дана проблема відносно легко вирішується за умов малої кількості споживачів суспільного блага, адже вони можуть вступити в безпосередні переговори, щоб домовитись про частку кожного у витратах. Кожен з індивідів поодиноці не зможе забезпечувати себе суспільним благом, оскільки його виробництво є для нього непомірно дорогим. Об'єднавши зусилля, вони вдвох можуть забезпечувати себе необхідним благом. Розподіл витрат між ними здійснюватиметься на основі переговорів. Із зростанням кількості учасників, що споживають суспільне благо, внесок кожного в фінансування його виробництва буде скорочуватися за незмінної доступності блага. Тому із розширенням кола користувачів (а відповідно, й платників) суспільного блага, зростають сукупна вигода і добробут всіх суб'єктів: вони можуть спрямувати більше вивільнених коштів на закупівлю приватних благ.

Але на цьому шляху можуть постати дуже серйозні проблеми та загрози. Найбільшою з них є так звана *«проблема безбілетника»*. Її сутність полягає в тому, що, користуючись великими розмірами групи, деякі учасники процесу споживання колективного блага можуть ухилитися від його фінансування або плати за користування ним. Оскільки суспільне благо є неконкурентним у споживанні, то виключити або покарати таких недобросовісних суб'єктів не можливо. Така опортуністична поведінка деяких членів соціуму є загрозовою, оскільки послаблює мотивацію інших свідомих гравців до здійснення витрат на суспільне благо. В підсумку може утворитися ситуація, за якої кількість виробленого суспільного блага буде незначною в порівнянні з реальною потребою в ньому.

Наприклад, у населеному пункті деяку вулицю, на якій знаходиться 25 приватних садиб, планується приєднати до мережі газопостачання. Вартість проекту оцінюється в 20 тис. грн. Маючи можливість використовувати у побуті газ, кожне домогосподарство за кілька років експлуатації отримає від проекту економію коштів, величина якої становитиме 2 тис. грн. Тоді сукупний виграш учасників складе 50 тис. грн., а чиста вигода: $50 - 20 = 30$ тис. грн. Але для окремого жителя вулиці, який, сподіваючись, що інші фінансуватимуть проект, сам відмовиться надати кошти на проведення газу вулицею, виграш від газифікації становитиме $50 - 2 = 48$ тис. грн. Таким чином, вдаючись до стратегії «безбілетника», уникаючи витрат на колективні блага, окремі учасники взаємодії можуть підвищувати свій добробут. Підсумком такої поведінки буде відсутність газу на зазначеній вулиці, оскільки інші гравці також стануть наслідувати подібну поведінку.

Поширеним варіантом проблеми «безбілетника» є ситуація, коли споживачі колективного блага мають дійти згоди стосовно розподілу між собою витрат на створення блага. Вважається, що вони мають понести витрати пропорційно своїм суб'єктивним вигодам: чим вищими є очікувані вигоди, тим

більша *готовність платити за суспільне благо*, а отже, і частка у видатках. Суб'єктивність означає, що індивіди в різній мірі отримують користь від надання суспільного блага; вони можуть віддавати перевагу виробництву інших видів суспільних благ. Тому Парето-ефективний розподіл фінансового тягаря можливий, коли кожен споживач чесно висловлює свої переваги.

Розглянемо ситуацію з газопостачанням, описану вище, на прикладі власників перших п'яти господарств та проаналізуємо їх поведінку залежно від способу розподілу витрат, вважаючи, що вони чесно інформують про цінність від суспільного блага. Уявімо, що вартість проекту газопостачання становить 25 тис. грн., які рівномірно розподілятимуться між усіма учасниками. Очікувані вигоди від реалізації проекту є різними для його учасників і в сумі становлять 40 тис. грн. (табл. 2.1.).

Таблиця 2.1

Розподіл вигід і витрат від реалізації проекту газопостачання

тис. грн.

Господарства	Очікувані вигоди	I. Витрати розподіляються порівну		II. Парето-ефективний розподіл витрат	
		Витрати	Чисті вигоди	Чисті вигоди	Витрати
Перше	12	5	7	3	9
Друге	10	5	5	3	7
Третє	8	5	3	3	5
Четверте	6	5	1	3	3
П'яте	4	5	-1	3	1
Разом	40	25	15	15	25

Сукупна чиста вигода від прокладання мережі газопостачання становить 20 тис. грн., що робить такий проект не лише суспільно значущим, але і економічно вигідним. Зазначимо, що колективна вигода від створення суспільного блага завжди є вищою за суму приватних вигід. Тому, якщо з якихось причин очікувані сукупні чисті вигоди учасників будуть від'ємними, то фінансування такого проекту буде здійснюватись не за рахунок коштів потенційних користувачів, а за рахунок інших джерел – переважно державних.

За умов рівномірного розподілу витрат на фінансування проекту газопостачання між його учасниками (по 5 тис. грн. на кожного) та неоднакових обсягів їх очікуваних вигід, як це представлено в таблиці, чисті вигоди для кожного з суб'єктів також будуть різними. Таке явище є досить поширеним в практиці виробництва як суспільних, так і колективних благ і спонукає їх споживачів до безбілетної поведінки. Найменш зацікавлені суб'єкти, які залучаються до створення суспільного блага, прагнуть ухилитись від його фінансування і, таким чином, перекласти свої витрати на інших учасників. В нашому прикладі таким безбілетником найімовірніше може стати п'яте господарство, яке має від'ємну чисту вигоду від участі у фінансуванні газопостачання вулиці. Його відмова від проекту призведе до звуження кола

учасників до чотирьох суб'єктів та підвищення витрат кожного до 6,25 тис. грн. Як наслідок четвертий учасник також може вдатися до безбілетної поведінки, адже його чисті вигоди стануть від'ємними і складуть $-0,25$ тис. грн. Якщо він відмовиться фінансувати проект газопостачання, то коло учасників скоротиться до трьох суб'єктів, а обсяг витрат кожного з них зросте до 8,33 тис. грн., що, відповідно, викличе зменшення їх чистих вигід. Натомість, незацікавленим у фінансуванні газопостачання стане третій учасник, чисті вигоди якого складуть $-0,33$ тис. грн. Це створюватиме для нього економічний мотив до ухилення від участі у проекті та розширюватиме коло безбілетників.

Поширення безбілетної поведінки серед економічних суб'єктів призводить до покращення добробуту у тих, хто відмовились брати на себе частину витрат на створення суспільного блага, за рахунок його зменшення у тих, хто реалізовуватиме та фінансуватиме проект. Надмірне звуження кола учасників за певного рівня необхідних витрат може призвести до втрати проектом економічної доцільності для приватних суб'єктів. Виробництво суспільного блага стає можливим тільки за участі сторонніх суб'єктів – держави чи благодійних некомерційних організацій, необхідність пошуку та залучення яких стає додатковим бар'єром на шляху покращення добробуту споживачів.

Вирішення проблеми безбілетника є можливим у випадку досягнення за взаємною домовленістю всіх учасників проекту виробництва суспільного блага *Парето-ефективного розподілу між ними фінансових витрат* на його реалізацію. З цією метою здійснюється приведення розмірів витрат кожного з учасників проекту у відповідність до розмірів їх очікуваних вигід. Ефективність розподілу витрат за Парето досягатиметься у випадку отримання однакових сум чистих вигід усіма потенційними споживачами суспільного блага. Приклад Парето-ефективного розподілу витрат за проектом газопостачання представлений у правій частині таблиці 2.1.1.

Враховуючи, що загальний обсяг чистих очікуваних вигід становить 15 тис. грн. для забезпечення ефективності розподілу за Парето виграш кожного з п'яти учасників проекту повинен скласти 3 тис. грн. Відповідно, обсяги витрат кожного з господарств корегуються таким чином, щоб забезпечити для них Парето-ефективний виграш. Так, для п'ятого учасника, який за умов рівномірного розподілу витрат не був зацікавленим у фінансуванні проекту, обсяг витрат, що скоротиться на 4 тис. грн. і становитиме 1 тис. грн. Натомість, для першого учасника, який є найбільш зацікавленим у підведенні газопостачання, обсяг витрат зросте на 4 тис. грн. і складатиме 9 тис. грн.

Здійснений перерозподіл витрат на фінансування виробництва суспільного блага дозволяє досягти рівномірного розподілу очікуваних чистих вигід учасників проекту без зміни їх загальної величини. Сукупна суспільна значущість проекту не змінюється, натомість найбільш зацікавлені споживачі приймають на себе більшу частину фінансових витрат, забезпечуючи таким чином економічну доцільність участі у проекті для найменш зацікавлених

суб'єктів. Очевидною перевагою такого підходу є можливість гарантованого акумулювання фінансових ресурсів на створення суспільного блага та уникнення безбілетної поведінки його споживачів.

Проблема безбілетника, яка відображає маніпулювання очікуваними вигодами економічних суб'єктів шляхом відмови від участі у фінансуванні проекту, є проявом нечесної поведінки споживачів при виробництві суспільного блага. У розглянутому прикладі ми припускали, що гравці чесно висловлюють власні переваги від виробництва суспільного блага. Разом з тим, з метою отримання більшого виграшу економічні суб'єкти можуть вдаватися до маніпулювання розмірами своїх очікуваних вигід. Якщо для потенційних споживачів можливим є виробництво суспільного блага лише за одним варіантом проекту, то з метою отримання більшої величини чистих вигід вони можуть занизити власні очікувані переваги, скориставшись так званим «полегшеним» способом стратегії безбілетної поведінки. Якщо споживачі мають можливість обрати між декількома альтернативними варіантами виробництва суспільного блага, то для отримання більшої вигоди нечесні гравці будуть схильні завищити власні очікувані переваги за найбільш бажаним для них проектом. Таким чином, вони змінюватимуть суспільний вибір з-поміж альтернатив та забезпечуватимуть більшу корисність для себе особисто, нехтуючи перевагами решти економічних суб'єктів.

Уявімо, що мешканці дачного поселення приймають рішення щодо обрання найвигіднішого варіанту водопостачання своїх помешкань:

I – побудова індивідуальних колодязів;

II – під'єднання до централізованої мережі водопостачання;

III – будівництво водонапірної башти.

Умовно вартість проектів та очікувані вигоди кожного з учасників за умови рівномірного розподілу витрат між ними представлені в таблиці 2.2. Кількість суб'єктів, що братимуть участь в проекті водопостачання, обмежимо п'ятьма господарствами.

В нашому прикладі найбільшу перевагу мешканці очікують отримати від налагодження системи водопостачання за проектом III – будівництвом окремої водонапірної башти, загальна сума вигід від якої для всіх учасників становить 40 тис. грн. За результатами співставлення суми очікуваних потенційних вигід від реалізації проектів водопостачання для кожного з господарств дачного поселення із загальним обсягом витрат (див. табл. 2.2), необхідних на їх здійснення, найбільш раціональним для усієї громади виявляється варіант побудови власної водонапірної башти. Сума чистих вигід усіх учасників за проектом III становить 15 тис. грн.

Разом з тим, для деяких учасників такий вибір не є найкращим. Вони зможуть отримати виграш, поводячи себе нечесно – маніпулюючи своїми перевагами з метою зміни результату колективного вибору. Інформуючи про переваги, що не відповідають його реальним вигодам, такий гравець може

завищувати значимість альтернативи суспільного блага або ж занижувати свої вигоди від реалізації поточного проекту.

Таблиця 2.2

Застосування податку Кларка при розподілі витрат на реалізацію
альтернативних проектів водопостачання
Варіант А: учасники чесно висловлюють свої вигоди

Господарства	Очікувані вигоди за проектами, тис. грн.			Витрати за проектами, тис. грн.			Чисті вигоди за проектами, тис. грн.			Сума чистих вигід без <i>i</i> -го учасника за проектами, тис. грн.			Проект, який є значущим для учасників	Статус учасника	Податок Кларка, тис. грн.	
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III				всіх, окрім <i>i</i> -го
Перше	11	4	12	6	4	5	5	0	7	0	10	8	III	II	осьовий	2
Друге	9	4	10	6	4	5	3	0	5	2	10	10	III	II або III	не-осьовий	-
Третє	7	6	8	6	4	5	1	2	3	4	8	12	III	III	не-осьовий	-
Четверте	5	8	6	6	4	5	-1	4	1	6	6	14	III	III	не-осьовий	-
П'яте	3	8	4	6	4	5	-3	4	-1	8	6	16	III	III	не-осьовий	-
Разом:	35	30	40	30	20	25	5	10	15	x	x	x	x	x	x	2

Наприклад, чиста вигода для п'ятого господарства є від'ємною за проектними альтернативами I та III, але додатною за альтернативною II. Воно не зацікавлене у будівництві індивідуальних колодязів та водонапірної башти, і тому може вдатися до заниження своїх переваг за цими проектами та завищення переваги від під'єднання до централізованої мережі водопостачання. Перше та друге господарства, чисті вигоди яких за проектом III є найвищими, що відіграло вирішальну роль при здійсненні колективного вибору, також могли обрати маніпулятивну поведінку, спрямовану на завищення своїх вигод. Зависивши свої переваги, вони доб'ються побудови водонапірної башти, розподіливши витрати рівномірно на всі господарства.

Способом стимулювання економічних суб'єктів до чесної поведінки при виробництві суспільного блага за декількома можливими альтернативами є запровадження *податку Кларка*. Він націлений на перетворення ситуації, в якій аналізується поведінка великої кількості гравців, на ситуацію, подібну до тієї, в якій приймають участь небагато людей.

Алгоритм розрахунку величини податку Кларка є наступним:

1. Розраховують сукупні чисті вигоди за кожним із альтернативних проектів суспільного блага, на підставі яких визначають той варіант виробництва, який буде значущим для групи учасників.

2. За кожним з альтернативних проектів, по чергово виключаючи по одному гравцю, обчислюють суму чистих вигід від суспільного блага для решти учасників за його відсутності. Отриманий показник, який може бути

більшим або меншим нуля, свідчитиме відповідно про соціальну значущість або незначущість окремої проектної альтернативи для решти гравців.

3. Визначають статус кожного з учасників, порівнюючи чи співпадає значущість проекту за присутності усіх учасників, із його значущістю без i -го гравця. Якщо значущість за обраними проектами не співпадає, тобто суспільний вибір зміниться без i -го учасника, то роль останнього розглядається як важлива – «осьова», а сам гравець вважається осьовим.

4. Для осьових гравців визначають розмір податку Кларка, величина якого еквівалентна різниці між сумами чистих вигід без участі осьових гравців за проектом, значущим без i -го учасника, та за проектом, значущим для усіх гравців одночасно. Для неосьових гравців податок Кларка не призначається.

Використовуючи розміри чистих вигід, сума чистих вигід без участі першого господарства за проектом водопостачання I визначається таким чином: $3 + 1 + (-1) + (-3) = 0$ тис. грн. Аналогічно для того ж господарства розраховуються суми чистих вигід без його участі за проектом II ($0 + 2 + 4 + 4 = 10$ тис. грн.) та за проектом III ($5 + 3 + 1 + (-1) = 8$ тис. грн.). На основі даних таблиці 2.1.4 також визначено, що найвигіднішим варіантом водопостачання вулиці, який максимізує чисті вигоди всіх господарств, є побудова власної водонапірної башти – проект III. Разом з тим, без участі першого господарства найбільш вигідним стає проект II, що вказує на вирішальну роль даного учасника. Він може змінити значущість проектних альтернатив і визначається як «осьовий».

Розмір податку Кларка для визначеного осьового гравця визначається як різниця між сумами чистих вигід решти гравців за проектами II та III: $10 - 8 = 2$ тис. грн. Виконання аналогічних дій для решти господарств показує, що їх очікувані вигоди не є вирішальними при здійсненні колективного вибору, тому податок Кларка для них не призначатиметься.

Накладання податку Кларка на «осьових» учасників призводить до зменшення їх чистих вигід, зниження їх вирішальної ролі при визначенні вагомості проекту та дозволяє решті суб'єктів реалізувати найбільш значущу для них альтернативу суспільного блага. Уявімо, що п'яте господарство вирішує вдвічі завищити свої очікувані вигоди від налагодження системи водопостачання за проектом II (з 8 тис. грн. до 16 тис. грн.). Відповідно, за цією альтернативою збільшаться чисті вигоди нечесного гравця ($4 + 8 = 12$ тис. грн.), а також їх сукупний обсяг ($10 + 8 = 18$ тис. грн.), що змінить суспільний вибір з проекту III на проект II.

Механізм оподаткування за Кларком, який дозволяє виявити нечесну поведінку учасника проекту виробництва суспільного блага, примушує гравців до чесного інформування про власні очікувані вигоди. По суті, він є платою за відмову від зміни поточного стану на протилежний. Його розмір буде вищим для тих, хто зацікавлений в існуючому стані більшою мірою, ніж інші. Податок Кларка стимулює гравців зважати на ті витрати виробництва суспільного блага, які вони мають намір перекласти на інших гравців. Накладаючи додаткові

фінансові зобов'язання на осьових гравців, цей податок зменшує стимули споживачів суспільного блага поводитись нечесно.

Тим не менше, у даного виду боротьби з поведінкою «безбілетника» є й кілька недоліків. По-перше, податок Кларка будується на припущенні, що попит економічних суб'єктів на суспільні блага не залежить від рівня їх доходів. В такому разі при аналізі необхідно було б враховувати також і еластичність суспільного блага за доходом. По-друге, із зростанням чисельності споживачів блага ускладнюється процес визначення і стягнення податку. По-третє, учасники виробництва суспільних благ можуть утворювати між собою коаліції з метою просування своїх спільних інтересів, а їх погоджені дії зміщуватимуть статус осьового гравця серед учасників, викривлюючи в підсумку розподіл податку Кларка. Тому для правильного оподаткування за Кларком необхідно унеможливити коаліції між гравцями.

2.2. Екстерналії

Очевидно, що людина, як член соціуму, не існує відокремлено від решти суспільства; вона пов'язана зі спільнотою численними зв'язками. Так само і фірма функціонує в ринковому середовищі, наповненому іншими організаціями. Як ті, так і інші, поруч із погодженими, очікуваними, доречними діями інших агентів, піддаються непередбачуваним впливам з їх боку, які перебувають поза їх бажаннями або планами. Наприклад, особа, що запалює цигарку в людному місці, впливає на здоров'я інших осіб, що її оточують. Транспортна фірма, що використовує для своїх вантажних автомобілів екологічно чисте пальне, покращує стан довкілля і також впливає на здоров'я населення.

Блага, що зовні впливають на корисність або виробництво (добробут) економічних агентів, але породжені діяльністю інших гравців, називаються *екстерналіями (зовнішніми ефектами)*. Важливою особливістю екстерналій є те, що вони існують поза ринковим способом координації. Економічні суб'єкти спроможні впливати один на одного і через ціновий механізм: збільшивши попит на чай, вони зменшують ціну кофе (якщо ці товари – замітники), внаслідок чого у споживачів кофе залишається більше вільних коштів у розпорядженні, що еквівалентно зростанню їх добробуту. У випадку, коли гравець не в змозі протидіяти зовнішньому впливу, а його втрати залишаються некомпенсованими, говорять про екстерналії.

Розрізняють різні типи екстерналій. За результатами впливу на інших агентів вони поділяються на негативні і позитивні. Знижуючи добробут, негативні екстерналії виступають предметом переговорів (торгу) і можуть усуватися за рахунок компенсацій на користь постраждалої сторони. За підсумками угоди відбувається *інтерналізація* екстерналій. Якщо переговорникам не вдається дійти компромісу, негативний ефект від екстерналій можна пом'якшити за допомогою державного втручання в

проблемну сферу ринку. Екстерналії, що породжують позитивні наслідки, спостерігаються вкрай рідко. Але якщо є перспектива їх утворення, яка принесе суспільству вигоди (відповідно до критерію Парето), уряд має брати на себе функцію їх субсидування.

Для аналізу наслідків певних споживчих чи виробничих екстерналій для всього національного господарства необхідно співставляти граничні вигоди (MB) від економічних процесів не тільки з приватними граничними витратами (PMC), а й з суспільними граничними витратами (SMC) – рис. 2.3.

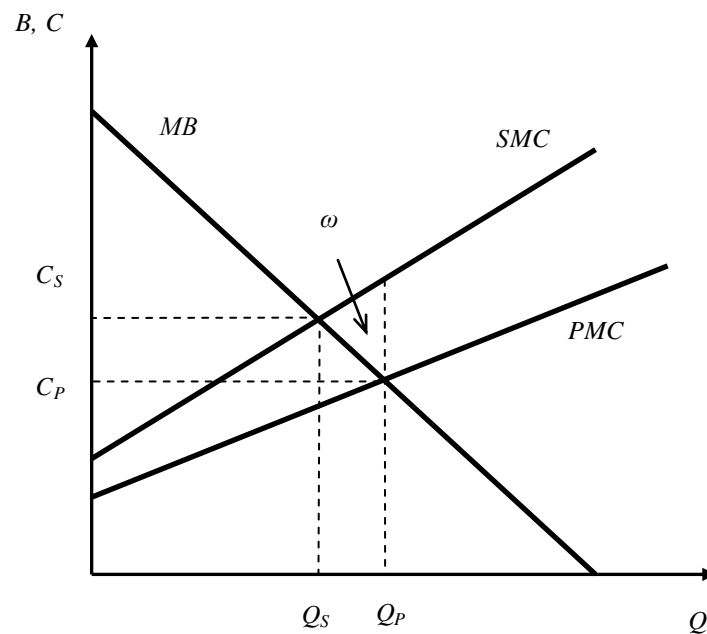


Рис. 2.3. Виникнення екстерналій

Ринок, як відомо, приходять у рівновагу, спираючись на приватні витрати ($MB = PMC$). Приватний інтерес веде до виробництва на рівні Q_P , вищому, ніж суспільно необхідний Q_S . Неспівпадіння приватних витрат із суспільними призводить до виникнення ринкової неефективності – екстерналії (ω). Причому з економічної точки зору не завжди оптимально усувати екстерналію повністю, оскільки вона являє собою певну цінність для тих, хто її створює, а також забезпечує порівняно нижчий рівень витрат ($C_P < C_S$).

Традиційна економічна теорія пропонує долати проблему екстерналій за допомогою приватних переговорів або ж державного втручання¹. Розглянемо їх більш детально.

¹ Cullis, J. and Jones, P. (2009) Public Finance and Public Choice: Analytical Perspectives, 3th edn. Oxford: Oxford University Press/

Подолання екстерналій за допомогою переговорів. Вадою ринкової економіки є те, що вона не завжди стимулюватиме економічних суб'єктів до обрання найліпшого варіанту. Важливу роль тут відіграє розподіл прав власності між гравцями. Практичне вирішення проблеми негативної екстерналій стане результатом переговорів зацікавлених гравців. Для ринкової економіки байдуже, який з варіантів інтерналізації зовнішнього ефекту буде в підсумку обраний – чи то запровадження системи утилізації відходів, чи то побудова штучних водойм, чи сторони дійдуть згоди розподілити витрати між собою у певній пропорції. Кожна зі сторін матиме перед собою свої потенційні витрати і вигоди і, поводячись раціонально, в процесі переговорів зможе прийти до найкращої угоди з іншою стороною. Головне, що ситуація буде врегульована і не виникне інша загроза – проблема безбілетника. Але щоб переговори взагалі мали місце, попередньо необхідно, щоб права власності на спірний ресурс були чітко встановлені.

Твердження про те, що переговори приватних агентів вестимуть до рішення, ефективного за Парето, в умовах добре визначених прав власності і відсутності додаткових витрат на ведення переговорів, відоме як *теорема Коуза*.

Метод подолання екстерналій на основі приватних переговорів, що відповідає умовам теореми Коуза, звичайно, є дуже узагальненим. В реальності із ним можуть виникати наступні проблеми.

- Якщо організувати переговори досить складно, для цього треба понести додаткові витрати, відомі в економічній літературі, як *транзакційні витрати*. Якщо такі витрати будуть перевищувати очікувані вигоди від досягнутої в результаті торгів домовленості, виникають передумови для державного втручання в економіку.
- При зростанні чисельності суб'єктів, які приймають участь в переговорах, крім додаткових транзакційних витрат, наростає загроза поширення опортуністичної поведінки, що ускладнюватиме в підсумку досягнення найкращого результату.
- Якщо переговорники перебувають поза конкурентним середовищем (на ринках недосконалої конкуренції), рішення проблеми екстерналій також не буде оптимальним: використовуючи свої неринкові переваги, один з них може зміщувати оптимум на свою користь.
- Відсутність інформаційної асиметрії – рівного доступу до знань та технологій – ще одна передумова максимізації ефективності: вона унеможлиблює шантаж та приховування даних одним з гравців.
- Інше слабе місце теореми Коуза і переговорів на її основі – гарантованість прав власності, що можливо лише в умовах розвиненої юридично-судової системи і спостерігається не в усіх країнах світу.
- Нарешті, теорему Коуза складно використовувати, коли на учасників переговорів впливає більше, ніж одна екстерналія. В такому разі стає складно розмежувати відповідальність гравців за зовнішні ефекти.

Зазначені обмеження методу переговорів стимулюють пошуки додаткових способів інтерналізації екстерналій. Долучення суспільного сектору до вирішення цієї проблеми спроможне полегшити координацію в рамках ринкового механізму.

Звичайно, вибір найкращого способу інтервенції держави в економіку залежатиме від природи екстерналії. При цьому необхідно зважати на велику сукупність факторів: від перспективи виникнення трансакційних витрат до ступеня вичерпності зовнішнього ефекту (чи зникає екстерналія після дії на одного з гравців, чи продовжує діяти і після на інших).

Подолання екстерналій за допомогою державного втручання може відбуватися в таких формах:

(1) *Оподаткування*, що має об'єктом зовнішній ефект. Воно (Δt) може націлюватись на підвищення приватних витрат його виробника (PMC) до рівня суспільних витрат (SMC) (Рис. 2.4.а.). Або ж, у разі необхідності, гнучкість даного інструменту дозволяє спрямувати податковий тиск на скорочення граничних вигід (MB) ініціатора екстерналії (Рис. 2.4.б).

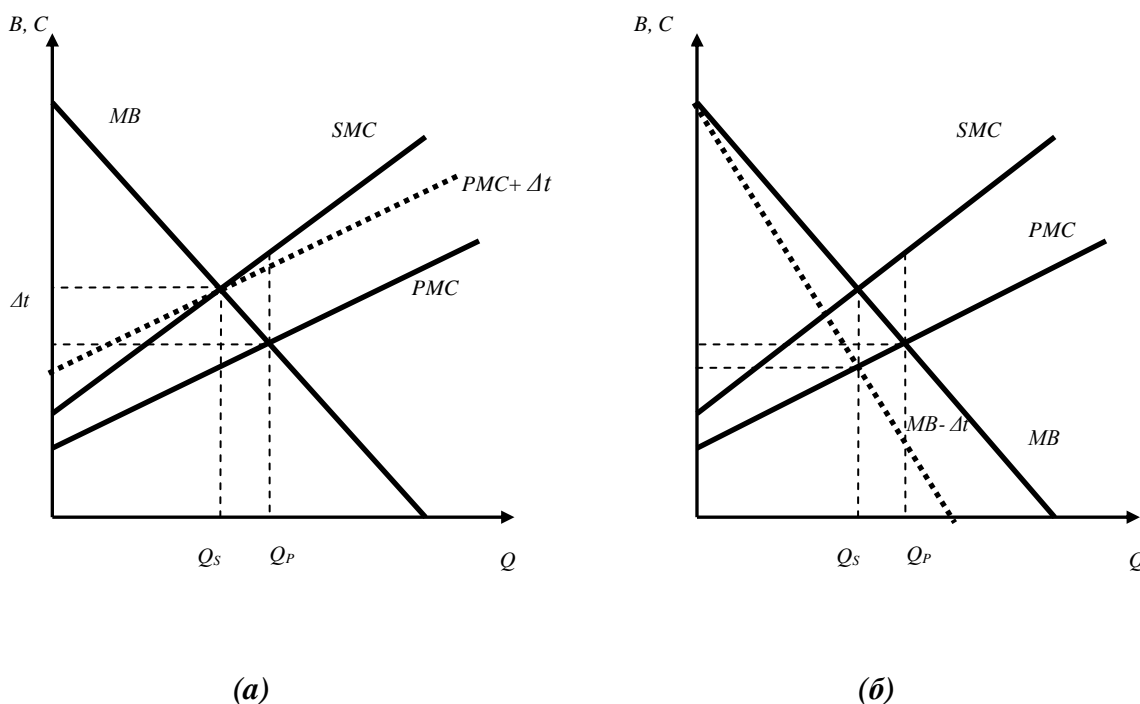


Рис. 2.4. Усунення екстерналій за допомогою оподаткування

У обох випадках наслідком застосування податку Δt стане скорочення приватного виробництва Q_p до соціально прийнятного рівня Q_s .

(2) *Пряме регулювання*, що знижуватиме випуск за рахунок запровадження стандартів або прямих заборон, які унеможливлуватимуть створення продукції понад дозволений обсяг. Яскравою ілюстрацією даного

методу впливу є запровадження високих екологічних стандартів до пального у країнах Євросоюзу, чим, як вважається, досягається зниження забрудненості повітря в містах.

(3) *Субсидії*, що пропонуються творцям екстерналій для запровадження сучасних технологій і методів виробництва, орієнтованих на зниження негативних наслідків від їх діяльності. Результатом їх використання у координатах графіку стане зниження суспільних витрат до рівня приватних і досягнення рівня випуску Q_p .

(4) *Квотування і ліцензування діяльності*, яке передбачає обмеження виробництва екстерналії до певного дозволеного рівня. Права на їх створення подрібнюються, прирівнюються до фіксованого еквіваленту і продаються поміж їх продуцентами найчастіше через аукціони. Популярність даного інструменту регулювання екстерналій обумовлена відносною простотою його адміністрування. Але наслідком застосування ліцензій і квот також стає і зростання цін внаслідок обмеженої їх пропозиції. (Практичне використання описаного інструментарію усунення екстерналій більш детально висвітлюється в темі 9 на прикладі екологічної політики в суспільному секторі).

Запропоновані форми регулювання зовнішніх ефектів можна умовно звести до двох великих груп, альтернативних між собою: регулювання через податки і безпосереднє регулювання. Використовувати оподаткування зручніше, коли у продукуванні екстерналії приймає участь більше, ніж один суб'єкт. В умовах великої кількості учасників трансакційні витрати надзвичайно високі: складно зібрати і узагальнити дані щодо їх переваг, вигід, витрат чи частки в зовнішніх ефектах. При прямому обмеженні виробництва також необхідно нести додаткові витрати на контроль за виробниками екстерналій, відстежуючи, чи не перевищують вони лімітовані обсяги випуску. Але податки мають властивість «невиключення», тобто їх вплив розповсюджується на всіх гравців ринку, натомість пряме регулювання може бути використано як точковий інструмент корегування ситуації.

2.3. Недосконала конкуренція

Як було показано у темі 1, ефективність економіки за Парето досягається в умовах досконалої конкуренції. Це передбачає, що фірми є малими відносно розмірів ринку і не можуть впливати на ціни, що формуються через конкурентний механізм. Насправді ж на ринках оперують і фірми, масштаби діяльності яких у співставленні з ринком є щонайменше помітними. Великі агенти, які можуть вплинути на ціни, будуть використовувати такі можливості для посилення своїх переваг. В такому разі конкурентний механізм спрацьовуватиме не завжди і виникатимуть передумови для погіршення добробуту членів суспільства.

Недосконала конкуренція може приймати різні форми: монополії, монопсонії, дуополії, олігополії і т.д.. Об'єктом аналізу в даному розділі

виступатиме *класична монополія*, втрати суспільного добробуту від діяльності якої є найбільш значними. Наявність монопольної влади у такого типу фірми дозволяє їй завищувати ціни на свою продукцію і встановлювати обсяги виробництва на рівні, нижчому за суспільно необхідний. Монополіст також намагається посилювати свою владу на ринку і перерозподіляти надлишки на свою користь.

В Україні актуальність проблеми монополізму на внутрішньому ринку та її наслідків сьогодні зростає. За останні чотири роки частка ринків, на яких домінували конкурентні відносини, скоротилась на 8,4%. Натомість, кількість ринків із ознаками домінування одного виробника зросла на 5,1%, а ринків, які можна охарактеризувати як чисто монополістичні, збільшилася на майже 3%. Причин для подібних змін щонайменше дві: 1) глобальна економічна криза, що охопила світ з 2008 року, – вибраковує неефективні підприємства, вона знижує рівень конкуренції; а також 2) зміна політичної влади в країні 2010 року та здійснювані нею спроби реформ.

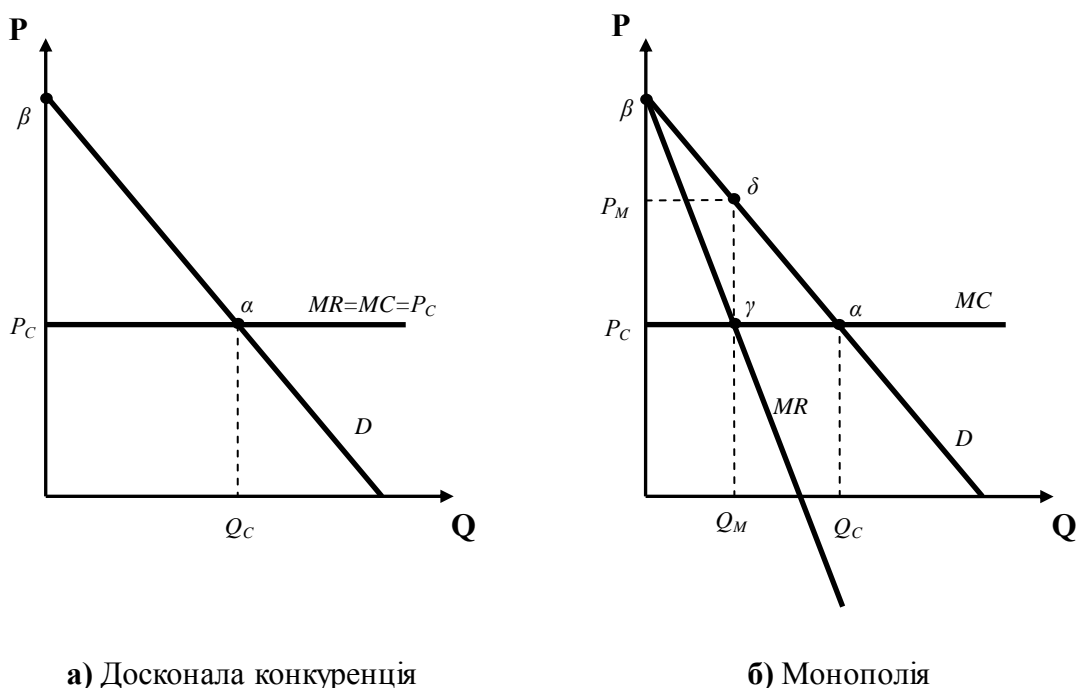


Рис. 2.5. Рівновага в умовах досконалої конкуренції і монополії

Економічна теорія стверджує, що якщо б у певній галузі спостерігалась досконала конкуренція (рис. 2.5(a)), то в довгостроковому періоді пропозиція встановлювалась би на рівні ринкової ціни P_c . Оскільки будь-які перешкоди веденню бізнесу за умов досконалої конкуренції відсутні, нові гравці, що приходять на даний ринок, знижуватимуть граничну виручку MR до рівня

граничних витрат MC , а прибутки всіх фірм π до нуля. Таким чином, на конкурентному ринку, який перебуває в рівновазі, $MR = MC = P_C$ і виробляється продукт в обсязі Q_C . У такому разі споживачі отримують надлишок, еквівалентний площі фігури $\beta\text{-}\alpha\text{-}P_C$.

В умовах монополії крива граничної виручки утворюється із кривої ринкового попиту D і має від'ємний нахил (рис. 2.3.1.б). Причиною цього є чутливість монополіста до еластичності попиту за ціною. Якщо граничні витрати виробництва MC фіксовані (на рівні P_C), то монополіст обирає обсяг виробництва Q_M , за якого його $MR = MC$. Тоді в галузі встановлюватиметься особлива монополійна ціна P_M , що перевищуватиме ціну, яка б існувала за умов досконалої конкуренції P_C . Монополіст перерозподілятиме надлишок споживача ($\beta\text{-}\alpha\text{-}P_C$) на свою користь і отримуватиме додатковий прибуток – *надбавку монополіста*, рівну площі фігури $P_M\text{-}\delta\text{-}\gamma\text{-}P_C$.

Надлишок споживача, що є джерелом надприбутків монополіста, на Рис. 2.5 (б) падає до обсягу $\beta\text{-}\delta\text{-}P_M$. Ідеальний монополіст, що використовує своє привілейоване становище для максимізації своїх прибутків, намагатиметься запровадити для споживачів *цінову дискримінацію*: для кожного окремого клієнта він встановлюватиме на свій товар індивідуальну найвищу ціну, яку той зможе сплатити.

Не менш важливим є те, що внаслідок встановлення завищених цін фірма-монополіст породжує на ринку неефективність, внаслідок чого суспільство несе *чисті втрати добробуту від монополії* DL_M , які не відшкодовуються, величиною $\delta\text{-}\alpha\text{-}\gamma$ (рис. 2.5 (б)).

Розмір втрат добробуту, як і надбавка монополіста, залежить від еластичності попиту за ціною E . Якщо попит є еластичним, зниження ціни забезпечуватиме монополісту зростання сукупної виручки. Коли попит нееластичний, монополіст, навпаки, втрачатиме виручку при зниженні ціни. Тому раціональний монополіст обирає ділянку попиту, на якій $|E| > 1$ (в цьому випадку його гранична виручка буде більшою нуля $MR > 0$).

Дослідження величини втрат добробуту споживачів внаслідок монополізму в певних секторах економіки проводилися різними вченими за оригінальними методиками. Вперше подібну спробу здійснив американець А. Харбергер у 1954 р. на статистичних матеріалах по обробній промисловості США за 1921 – 1929 рр. Він дійшов висновків, що вплив подібних втрат на добробут суспільства є незначним – порядку 1/10 відсотка ВВП. Аналогічні дослідження, проведені О. Пустовойт для економіки України за період 2000-2006 років, вказують на наявність втрат добробуту від діяльності монополій в обсязі 9,1% ВВП. Можна припустити, що значення, отримані під час дослідження втрат добробуту, коливаються під впливом інституційних факторів, якості статистичних даних, а також розміру тіньової економіки в країні.

Результати присутності на ринку фірми-монополіста для суспільства можна охарактеризувати за допомогою низки таких показників:

1) Надбавка монополіста M_m , що визначається за формулою:

$$M_m = \frac{1}{1 - \frac{1}{|E|}} \quad (2.1)$$

Чим більшою є еластичність попиту, тим надбавка, отримана монополістом, буде меншою.

2) Іноді компанія може займати монополітне становище на ринку певних благ, але бути неспроможною визначати їх ціну (наприклад, якщо для благ існують замітники). *Індекс Лернера* I_L – показник, який відображатиме рівень влади монополіста на ринку.

$$I_L = \frac{P_M - MC}{P_M}, \quad (2.2)$$

де P_M – ціна товару монополіста, MC – його граничні витрати.

Якщо $I_L = 0$, то на ринку панує досконала конкуренція; коли ж $I_L = 1$, монополіст має максимальну владу над споживачами своєї продукції.

3) Чисті втрати суспільного добробуту DL_M , які, якщо функція попиту є лінійною², обчислюються так:

$$DL_M = -\frac{P_M \cdot Q_M}{2E} \quad (2.3)$$

Часто монополітне становище компанії є тимчасовим, тому вона вдається до додаткових витрат, щоб подовжити свій монополітний стан на якомога довший період. Витрати, які фірма здійснює з цією метою, також негативно впливають на суспільний добробут. Тому *сукупні втрати суспільного добробуту* визначатимуться як сума DL_M і видатків організації на захист монополітної позиції.

В підсумку, діяльність монополітних утворень на ринках призводить до численних негативних наслідків для суспільства, а саме:

- i) обсягів виробництва, нижчих за суспільно необхідні;
- ii) рівня цін, вищого за оптимальний;
- iii) перерозподілу частини надлишку на користь монополіста і погіршення добробуту споживачів;
- iv) появи додаткових некомпенсованих втрат добробуту споживачів.

Тим не менше, функціонуючі в секторах національного господарства монополії в динамічній перспективі спроможні генерувати і позитивні впливи на суспільний добробут. Такі впливи пов'язують, в першу чергу, з інвестиційною та інноваційною діяльністю. Для просування нових товарів і послуг, для запровадження нових методів виробництва компанії потребують

² Якщо функція попиту не є лінійною, то, позначивши її як $y = f(x)$, обсяг чистих суспільних втрат за Рис.

2.3.1.б. можна обчислити за допомогою інтегрування: $DL_M = \int_{Q_M}^{Q_C} (f(x) - P_C) dx$

попереднього акумулювання значних ресурсів. Саме монопольне становище може дозволити фірмі відносно швидко накопичувати кошти і здійснювати інноваційні капіталовкладення, а приватний статус гарантуватиме відбір найбільш перспективних інновацій. Генеруючи нові наукові знання, вільно доступні всім, та здійснюючи їх дослідне практичне впровадження, монопольні утворення фактично створюють для суспільства і людства позитивні екстерналії, забезпечуючи науково-технічний прогрес.

Особливим видом монополії, вартим уваги, являється *природна монополія*. Вона утворюється, коли на ринку спостерігається зростаюча віддача від масштабу виробництва і коли прибутковою буде діяльність лише однієї єдиної фірми в секторі. Прикладами такого типу підприємств можуть бути залізниця, компанії з водо- або енергопостачання. Не рідко такі організації перебувають у державній або комунальній власності. Більш детально специфіку їх діяльності та управління розглядаються в темі 13.

Оскільки для монополії характерним є суперечливе поєднання суспільних переваг і недоліків, то утворення подібного типу мають перебувати під суспільним контролем, а в разі необхідності зазнавати державного регулювання. Очевидним способом боротьби з монополіями, звичайно, видається підсилення ринкової конкуренції. Але це не завжди можливо, так як монопольні преференції найчастіше захищені високими вхідними бар'єрами.

Вхідні бар'єри на ринок – складнощі, що постають перед компаніями, які мають намір ввійти на прибутковий ринок (зайнятися новим, прибутковим видом бізнесу). Бар'єри можуть приймати різні форми:

- ліцензій, що надають ексклюзивне право на діяльність лише одній фірмі;
- технологій та виробничих методів, захищених патентами;
- корпоративних стратегій, націлених на агресивне просування своєї продукції.

При обранні форми суспільної протидії монополізму слід зважати на вид бар'єру, яким захищені фірми від конкуренції. Коли мова йде про ліцензії, то їх обмежуючу дію можна скорегувати зміною законодавства. Якщо бар'єри – це певні технологічні ноу-хау, держава може наполягати на відкритті доступу до нових знань всім членам суспільства. Політика щодо патентів – головних форм захисту інновацій як стимулів до отримання надприбутку – має забезпечувати гнучкість у строках їх дії для різних секторів бізнесу. Якщо компанії використовують шкідливі стратегії побудови лояльності до свого бренду, суспільство може накладати обмеження на їх рекламну діяльність.

В підсумку, для подолання диспропорцій, що з'являються на ринках під впливом недосконалої конкуренції, суспільство має потурбуватися про створення ефективних незалежних інститутів захисту конкуренції з широкими повноваженнями.

2.4. Асиметрична інформація

В ідеальних умовах ринкової конкуренції вважається, що покупець і продавець володіють однаково повною – досконалою або симетричною – інформацією один про одного. Насправді ж так трапляється досить рідко: зазвичай продавець знає більше про товари, які він продає, ніж його клієнти. І не завжди його вигода буде максимальною, якщо він поводитиметься чесно чи казатиме правду. В довгостроковому періоді така ситуація може вести до зменшення частоти і обсягів обмінів, а також знижувати добробут сторін.

Стан, за якого гравці при укладанні угоди володіють неоднаковою нерівнозначною інформацією про предмет обміну або про наміри одна одної, називається *асиметричною інформацією*. Наслідком такого стану є зростання *ризиків*, що закладаються в ціни взаємодії. Економічні агенти воліють зменшувати свої ризики, вдаючись до їх страхування. Тому неспроможність ринку, що виникає за умов інформаційної асиметрії, безпосередньо пов'язана з вартістю страхових послуг.

Недобросовісна поведінка продавців на ринку призводить до виникнення не лише втрат покупців, які купують неякісний товар, але і до втрат чесних продавців, які змушені реалізовувати якісний товар за заниженими цінами, або взагалі витісняються з ринку, оскільки не погоджуються з такими умовами. Інформаційна асиметрія обумовлює неспроможність ринкового механізму повною мірою задовольняти потреби суспільства та може гальмувати економічний розвиток країн. Приховування інформації щодо якості продукції дає можливість отримання нечесних прибутків у сфері торгівлі, роблячи її більш привабливою для потенційних підприємців, а також провокує зростання трансакційних витрат.

Зазначимо, що вирішення проблем інформаційної асиметрії пов'язане не лише із державним контролем. У країнах, де суттєву роль в організації бізнесу відіграють бренди, товарні знаки, франчайзинг, фірмові магазини, ліцензування і державний захист контрактів продавцям виявляється важче грати в нечесну гру, оскільки вона призводить до втрати репутації і майбутніх доходів.

Із ситуації асиметричності інформації в учасників ринку виникає також додатковий попит на страхові послуги. Він націлений на конвертацію стану невизначеності на визначеність і забезпечення безпеки індивіда або фірми. Поведінка, за якої економічний суб'єкт жертвує частиною свого багатства, щоб уникнути ризику, називається *неприйняття ризику*. Її характеристика здійснюється за допомогою аналізу очікуваної корисності – багатства, скорегованого на ймовірність настання або ненастання втрат.

Якщо в страховому секторі панує досконала конкуренція, а страховики володіють досконалою інформацією, то їх очікувані прибутки мають прямувати до нульового рівня. Тому вартість страхування повністю дорівнюватиме ймовірності настання страхового випадку, а споживачі, що придбали страховку, в умовах рівноваги будуть повністю застраховані від втрат внаслідок

негативних подій (тобто, страховий поліс повністю покриє витрати внаслідок настання страхового випадку).

Коли ж в економіці поширеною є асиметрична інформація, поведінка економічних суб'єктів стає неоднозначною, що, в підсумку, призводить до втрат суспільного добробуту. Приховані знання або приховані дії породжують види асиметрії, відомі як несприятливий відбір і моральний ризик. Розглянемо ці види більш детально.

Несприятливий відбір – трапляється, коли частина знань чи інформації приховується однією стороною від іншої. Даний тип недобросовісної поведінки є більш поширеним в економічно нерозвинутих країнах, зокрема й в Україні. Найпростіший побутовий приклад, з яким зіштовхується майже кожний, – якість пропонованих у вітчизняних магазинах продуктів харчування, коли під дією ринкових сил з ринку виштовхуються саме якісні товари, а суспільству пропонується для споживання лише низькосортна продукція.

Страхування, як спосіб протидії ризикам, виявляється також неспроможним захистити від несприятливого відбору. Споживачів страхових послуг також умовно можна поділити на схильних до ризику і таких, що ризикувати не схильні. Із зростанням частки людей, які вдаються до ризикованих дій, страхові компанії будуть змушені частіше сплачувати страхові відшкодування. Отже, їм необхідно збільшувати вартість страхових полісів, що відлякуватиме від їх послуг клієнтів, не схильних ризикувати. Проблема полягає також і в тому, що страхові компанії не мають достатньо інформації, щоб наперед відрізнити схильних ризикувати людей від несхильних, і запропонувати їм диференційовану продукцію. Продаючи ж однотипний контракт і тим, і тим, страховики фактично фінансують ризиковану діяльність за рахунок добробуту несхильних ризикувати людей.

Моральний ризик – виникає, коли одна зі сторін не спроможна проконтролювати добросовісність виконання іншою стороною своїх обов'язків відповідно до укладеного контракту. Тоді той гравець, що опиняється у невідконтрольному становищі, стикається зі спокусою використати ексклюзивне становище на свою користь. Причому шкідливість такої поведінки може навіть до кінця не усвідомлюватися. Наприклад, якщо авто є службовим, а користувач використовує його не лише з метою поїздок по роботі, а й для власних потреб.

Наслідком високих моральних ризиків для страхових компаній стає зростання страхових випадків і, відповідно, страхових виплат, в порівнянні з їх прогнозованими витратами. Ключовою проблемою морального ризику є рівень зусиль, які докладають покупці полісів, і страховики ставлять на меті його стимулювання. Розглянемо детально *методи протидії асиметрії інформації*.

Для уникнення несприятливого відбору економічна теорія пропонує два прийоми: фільтрацію і подання сигналу. *Подання сигналу* має здійснювати той з гравців, який володіє більшою кількістю інформації. У прикладі з продукцією харчування – це виробник, який здійснює додаткові витрати, щоб

проінформувати та переконати споживачів у якості своєї продукції. Способи таких дій є доволі різноманітними: інформування про свою торгову марку, реклама; якщо мова йде про товари довгострокового користування – ними також можна вважати гарантійне обслуговування, добровільне прийняття штрафних санкцій, компенсаційні виплати або відкликання продукції. Зазначені надлишкові витрати виступатимуть сигналом для споживачів, що пропонована продукція належної якості.

Фільтрація – дії гравця, який володіє меншою кількістю інформації, спрямовані на те, щоб протилежна сторона прояснила свої наміри або поведінку. Непоінформований суб'єкт пропонує поінформованому контрагенту певний набір альтернатив для взаємодії і з його вибору постфактум робить висновки про мету та переваги супротивника. Вибір при цьому вивільняє інформацію для непоінформованого гравця і дозволяє йому на основі логічного аналізу зробити фільтрацію даних та обрати стратегію взаємодії.

Держава може також втручатися в ринкові процеси з метою усунення інформаційної асиметрії. Найпростішим інструментом в її арсеналі виступає обов'язкове примусове страхування на мінімальному рівні. В таких умовах схильні до високого ризику гравці отримують бодай якесь покриття своїх втрат, нейтральні до ризику гравці матимуть гарантоване відшкодування збитків за полісами, і лише в зовсім несхильних до ризику агентів погіршуватиметься добробут. Приклад – страхування цивільної відповідальності водіїв транспортних засобів.

Таким чином, обов'язкове страхування, яке передбачає усереднений рівень страхових внесків і низький рівень відшкодувань, виступатиме як субсидія для схильних до високого рівня ризику гравців і податок на малоризикуючих гравців. Але сукупний позитивний ефект (покращення за Парето) від нього в національному господарстві досягатиметься внаслідок розширення ринку страхових послуг та збільшенні можливостей страхових компаній фінансувати економіку.

Терміни та поняття

Асиметрична інформація – неспівпадіння обсягів інформації, якими володіють суб'єкти під час укладання угоди, що надає одній зі сторін привілейованого становища.

Екстерналії (зовнішні ефекти) – витрати або вигоди, що отримує суб'єкт, зазнаючи поза ціновим механізмом небажаного впливу від діяльності інших на себе.

Інтерналізація екстерналій – процес усунення екстерналій за допомогою переговорів або державного втручання.

Моральний ризик – вид асиметричної інформації, що виникає, коли одна зі сторін угоди обмежена в можливості проконтролювати виконання зобов'язань іншою стороною.

Надбавка монополіста – надлишок споживача, перерозподілений виробником на свою користь за рахунок використання власного монопольного становища.

Невиключеність із споживання – відсутність можливостей заборонити споживати вироблене благо будь-кому.

Неконкурентність у споживанні – властивість блага після споживання його однією особою залишатися доступним для інших.

Несприятливий відбір – вид асиметричної інформації, що полягає в приховуванні однією стороною частини інформації від іншої. **Осьовий гравець**

Проблема безбілетника – поведінка споживача суспільних благ, який, зловживаючи їх властивістю неконкурентності в споживанні, уникає плати за користування благами.

Суспільне благо – особливий товар чи послуга, які володіють властивостями неконкурентності в споживанні та невиключеності із споживання.

Трансакційні витрати – особливі витрати, що виникають під час ведення переговорів, укладання контракту та контролю його виконання.

Фільтрація – спосіб протидії асиметричній інформації, що використовується контрагентом, який має меншу кількість інформації, спрямований на прояснення протилежною стороною своїх планів та намірів.

Запитання для самоперевірки

1. Що собою являють суспільні блага? Які властивості їм притаманні? Чим вони відрізняються від приватних та від колективних благ?

2. В чому відмінності між чистими і змішаними суспільними благами? Чому держава бере на себе обов'язки забезпечувати суспільство як тими, так і іншими?

3. Яким чином може здійснюватися організація виробництва та фінансування суспільних благ?

4. В чому полягають сутність та причини виникнення «проблеми безбілетника»? Яким чином їй можна протидіяти?

5. Що таке екстерналії? Що є джерелом їх утворення?

6. Яким чином можна здійснювати інтерналізацію екстерналій? За яких умов можна ефективно це зробити на основі ринкових відносин?

7. Коли інтерналізація екстерналій відбувається шляхом державного втручання в економіку, в чому різниця між такими його формами, як оподаткування та пряме регулювання? Чому в розвинутих країнах частіше вдаються до першої форми, а в країнах, що розвиваються, до другої?

8. Якими можуть бути причини утворення монополії на конкурентному ринку? В чому полягають позитивні та негативні сторони такого явища, як монополізм?

9. На основі яких показників можна оцінити ступінь впливу монополії на економіку та на добробут суспільства?

10. За яких умов та за якими напрямками суспільний сектор економіки може протидіяти монополізму?

11. Яким чином у відносинах між учасниками ринку виникає асиметрична інформація? У яких формах та які наслідки за собою тягне її поява?

12. Які механізми окремі гравці та суспільство в цілому можуть використовувати для протидії асиметричній інформації? Наскільки вони є ефективними?

Література для поглибленого вивчення теми

1. Малий І. Й., Галабурда М. К. Економіка державного сектора: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 280 с. – Тема 3, 4.
2. Стиглиць Дж. Ю. Экономика государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 5, 8.
3. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с. – Гл. 2.

Тема 3. СУСПІЛЬНИЙ ІНТЕРЕС ТА СУСПІЛЬНИЙ ВИБІР. ВПЛИВ ДЕМОКРАТІЇ НА СУСПІЛЬНИЙ СЕКТОР

3.1. Суспільний вибір в умовах демократії.

3.2. Правило простої більшості та врахування суспільних інтересів.

3.3. Альтернативні методики узгодження інтересів в суспільстві.

3.1. Суспільний вибір в умовах демократії

Вирішення проблеми забезпечення країни суспільними благами, а також способи усунення неспроможностей ринку відображається на добробуті не лише відокремленого економічного суб'єкта, але й інтереси більшості членів суспільства. Вони можуть мати однакове спрямування, але частіше є взаємовиключними, антагоністичними або щонайменше суперечливими. Звідси виникає потреба пошуку способів узгодження різних інтересів в суспільстві.

Оскільки суспільство виступає вкрай складним і багатоплановим феноменом, виникає необхідність вибору механізмів узгодження бажань, потреб та інтересів всіх зацікавлених структурних одиниць соціуму на шляху максимізації його добробуту – необхідність *суспільного вибору*. Суспільно важливі питання – від кількості таких благ, що буде вироблятися, до розміру

податків, які потрібні для їх фінансування, – аналізуються та вирішуються через процедури і правила *колективного прийняття рішень*. Рух від непорозуміння до консенсусу забезпечується методом вільного вивільнення індивідуальних переваг та їх узагальненням – методом *голосування*.

В демократичних суспільствах економічна ситуація в країні значною мірою залежить від результатів голосування населення на парламентських або президентських виборах. Партія або політична сила, що за їх результатами отримує контроль над владою, на певний строк визначає завдання та напрями економічної політики. У Сполучених Штатах, де, як відомо, структура політичної системи складається з демократичної та республіканської партій, представники яких по чергово займають на чотири роки обираються на Президента країни з правом одноразового переобрання на повторний строк, спостерігається жорстка циклічність динаміки економічних показників. Як доводить економіст Г.Манків, з 1948 р. «на кожний другий рік правління республіканців припадає спад виробництва... І навпаки, економіка зазвичай переживала піднесення на третій рік правління демократів»³.

З'ясуємо, що спонукає людей приймати участь в голосуванні. Звичайно, останнє допомагає у вирішенні проблем спільноти. Але якщо чисельність спільноти є дуже великою, шанс вплинути на підсумковий результат є мізерним. Теорія суспільного сектору оперує спеціальною «*гіпотезою раціонального виборця*», яка пояснює участь у виборах з точки зору раціонального індивіда, який має на меті максимізацію власної корисності. Вигоди від голосування для індивіда зростатимуть, якщо його шанс вплинути своїм голосом на кінцевий результат є високими. Але сподівання раціонального індивіда від участі у виборах є марними, адже, враховуючи мізерну імовірність його впливу на кінцевий результат виборів, а також необхідні витрати на пошук і фільтрацію інформації, його чиста вигода від участі в голосуванні виявляється негативною. Відповідно до гіпотези раціонального виборця такий індивідуалістичний гравець волітиме не приймати участі у виборах, усвідомлюючи безперспективність своєї участі. І, тим не менше, люди приймають участь у виборах. Які можуть бути пояснення цього «*парадоксу голосування*»?

Теорія суспільного вибору пропонує цілий спектр відповідей. Найпростіша стверджує, що деякі люди почуваються краще від виконання свого громадянського обов'язку. Інші можуть з ідеологічних чи світоглядних причин бути зацікавленими в просуванні симпатичних їм політичних партій. Для деяких голосування виступає як акт висловлення власного відношення до поточних політичних процесів. Нарешті, голосування може бути місцем соціалізації, де виборець обмінюється думками з іншими членами громади. Концепція «*етичного виборця*» говорить, що для альтруїстичної людини вигода від голосування складається із суми власної корисності та зваженої корисності інших членів суспільства.

³ Манків, Грегори Н. Макроекономіка /Пер. з англ.; Наук. ред. пер. С. Панчишина. – К.: Основи, 2000. – 588 с.

3.2. Правило простої більшості та врахування суспільних інтересів

Крім поведінки раціонального виборця ще одним джерелом виникнення неефективності при прийнятті колективних рішень може виступати механізм голосування. Зазвичай ухвалення рішення здійснюється за *правилом простої більшості*: рішення вважається прийнятим, якщо за нього віддала свої голоси більша частина виборців. Такий механізм добре працює, якщо перед колективом стоїть завдання вибрати з-поміж двох альтернатив. Але якщо альтернатив не дві, а більше, або якщо протилежні альтернативи порівнюються не за одною характеристикою, а за кількома, правило простої більшості не даватиме справедливих результатів.

Наприклад, якщо кілька виборців мають розподілити свої голоси на виборах не між двома, а між трьома і більше партіями; або якщо партії, як це завжди буває, пропонують у разі своєї перемоги не одиничну дію із покращення добробуту виборців, а різновекторну стратегію дій, то індивідуальний вибір людей може призводити до відсутності суспільної згоди.

Найпростішим прикладом такої ситуації є так званий *парадокс Кондорсе*. Для її опису достатньо уявити ситуацію, коли три виборці мають здійснити вибір між трьома партіями. Можливий варіант розподілу переваг виборців у формі рейтингування партій представлено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Парадокс Кондорсе			
Виборець	Партія X	Партія Y	Партія Z
A	2	1	3
B	1	3	2
B	3	2	1

В такому випадку що жодна з партій не стане переможницею, оскільки із індивідуальних рейтингів партій не можливо вивести колективний рейтинг.

Подібні ситуації, що унеможливають виявлення суспільних переваг, створюють необхідність запровадження спеціальних критеріїв (умов), на основі яких можна здійснити аналіз уподобань за результатами голосування.

Такі *передумови (критерії) відповідності* були сформульовані К. Ерроу; вони містять п'ять наступних позицій:

1. *Незалежність недоцільних альтернатив* – означає, що додавання або усунення з переліку нових альтернатив не повинно змінювати рейтинги інших альтернатив, отже, колективний вибір залишатиметься незмінним. Така передумова потрібна для того, щоб уникнути знецінення наявних альтернатив шляхом приєднання із зовні недоцільних варіантів.

2. *Принцип Парето*, який стверджує, що якщо всі члени колективу віддають перевагу одній альтернативі перед іншою, то і суспільний вибір, здійснений на основі узагальнення індивідуальних переваг, має підтверджувати пріоритетність першого варіанту перед другим.

3. *Відсутність диктату* передбачає неможливість нав'язування переваг однієї особи всьому колективу.

4. *Необмежена сфера дії* суспільного вибору наполягає, що всі індивіди, що утворюють спільноту, мають право голосу і жоден з них не може бути виключений із процесу голосування внаслідок особливостей своїх уподобань.

5. *Колективна раціональність*: люди, що здійснюють вибір, спроможні до чіткого виокремлення і ранжування своїх переваг. Тому альтернативи мають бути пов'язаними між собою, щоб їх можна було співставляти, а також транзитивними. Транзитивність означає, що якщо серед трьох варіантів *A*, *B*, *C* перший (*A*), краще другого (*B*), а другий (*B*) краще третього (*C*), то перший варіант (*A*) є кращим за третій (*C*).

Осмислення критеріїв відповідності Ерроу дає можливість прийти до висновку, що одночасне виконання усіх п'яти передумов є неможливим. Твердження про те, що створити ідеальний метод колективного вибору, який би задовольняв усі критерії відповідності, нереально, відоме як *теорема неможливості Ерроу*.

Ця теорема та її передумови мають велике практичне значення для демократичного управління суспільством. На відміну від індивідів, що постійно здійснюють приватний вибір, все суспільство не може весь час вдаватися до процедур вибору, оскільки такий підхід є вкрай витратним, повільним і складним, бо вимагає співставлення численних альтернатив. Пряма демократія виявляється політично неможливою і економічно неефективною. Тому вона замінюється системою представницької демократії, за якої населення обирає своїх агентів (політиків), уповноважених ними для вирішення суспільних проблем.

Але *представницька демократія* також має численні *недоліки*. По-перше, вона не відображає адекватно структуру суспільства: не враховуються статеві, вікові, класові, релігійні та інші характеристики соціуму. Натомість діє концепція «принципал – агент», коли народ, як начальник, уповноважує своїх представників, найманих агентів, відстоювати його інтереси. Але тут виникає другий недолік: незалежні агенти починають поводити себе раціоналістично, максимізуючи в першу чергу власну корисність. Їх приватною метою є примноження політичної влади, для чого вони потребують щонайбільшої кількості голосів на виборах. Тому під час «відстоювання» суспільних інтересів вони орієнтуються не на добробут своїх конкретних виборців, а на динаміку своєї політичної популярності. За твердженням класика теорії суспільного вибору Е.Даунса, «партії швидше формують політику з метою перемоги на виборах, аніж виграють вибори з метою проведення політики»⁴.

Поведінка політичних представників, націлена на максимізацію чисельності свого електорату і своєї популярності, описується відомою *теоремою медіанного виборця*. Її сутність полягає в тому, що для отримання

⁴ *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.

найбільшої кількості голосів кандидат або партія мають висувати політичну програму якомога сильніше наближену до центристських поглядів.

Увесь політичний спектр можна задати як відрізок, на крайніх кінцях якого містяться ліві і праві радикали. Медіанний виборець – це той, чий уподобання знаходяться приблизно посередині між крайніми полюсами. Умовно кажучи, такий виборець матиме помітну кількість спільних потреб і бажань як із помірними лівими, так і з помірними правими; можливо, що невелика кількість його інтересів співпадатиме і з радикалами обох таборів.

Якщо уподобання виборців розподілені між полюсами рівномірно (рис. 3.1.), то очевидно, що вони віддають перевагу тим партіям, програми яких є найбільш близькими до їх поглядів і знаходяться посередині розподілу. Чим менш радикальним є політичний маніфест партії, тим дальшу від країв позицію вона зможе зайняти на відрізку. Якщо виборці не мають багато альтернатив для вибору, то найбільшу кількість голосів отримає та партія, яка зможе позиціонувати себе як найбільш центристську.

Відповідно до теореми медіанного виборця, перемогу на виборах в ситуації на рис. 3.1. отримає партія Y : чисельність виборців, що віддадуть свої голоси за неї, буде більшою, ніж отримає Z , і суттєво більшою у порівнянні з відсотком, на який може розраховувати X .

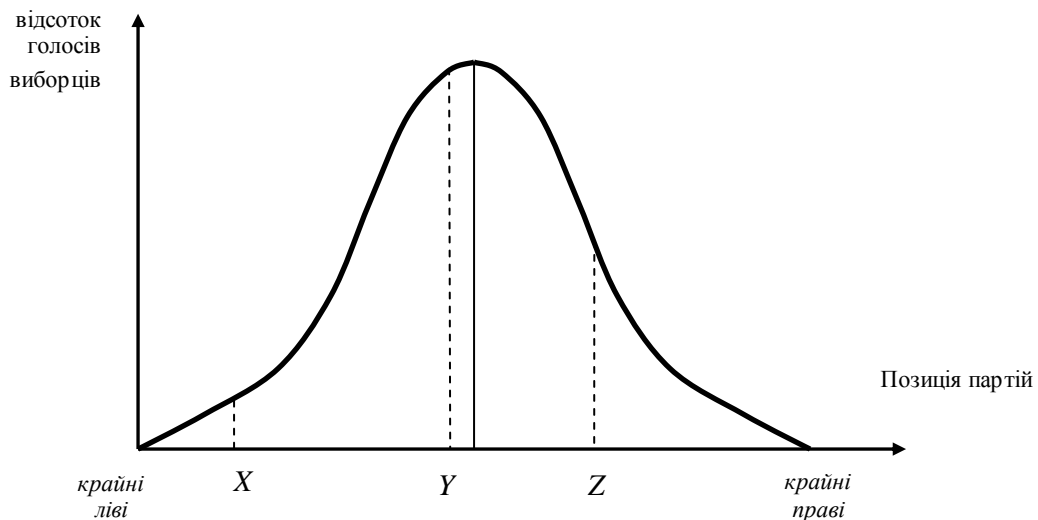


Рис. 3.1. Розподіл голосів виборців між політичними партіями

3.3. Альтернативні методики узгодження інтересів в суспільстві

Правило більшості має значні вади, які ставлять під сумнів можливості його застосування як методу оцінки суспільних пріоритетів. Крім парадоксу Кондорсе, про який ішлося раніше, воно, орієнтоване на переваги

кон'юнктурної більшості, виявляється непридатним до врахування думок спільноти щодо інших альтернатив. Розглянемо дане явище на такому прикладі. Припустимо, що під час виборів до парламенту суспільство розподілилось на чотири неоднакові за чисельністю групи, які мають відмінні уподобання відносно сукупності партій (*W*, *X*, *Y* та *Z*), які балотуються. Структура уподобань, побудована на рейтингуванні партій, представлена у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Умовний рейтинг політичних партій у чотирьох груп виборців				
Рейтинг партій в уподобаннях виборців	Група I 20% голосів	Група II 40% голосів	Група III 30% голосів	Група IV 10% голосів
1	X	W	Z	Y
2	Y	Z	X	W
3	Z	X	Y	Z
4	W	Y	W	X

Відповідно до правила простої більшості до уваги беруться лише найвищі переваги кожного з виборців, а інші відкидаються. Отже, розглядаємо лише першу строчку рейтингу для чотирьох груп виборців. Переможницею виявиться партія *W*, яку підтримують 40% населення із найчисельнішої II групи. Але при уважному аналізі уподобань виборців можна помітити, що *W* є також лідером і антирейтингу – вона найменш бажана для першої і третьої груп, сукупна частка голосів якої є більш високою – 50%. Тобто, погляди половини населення за правилом більшості залишилися неврахованими, що говорить про обмеженість даного методу суспільного вибору.

Зважаючи на це, а також з метою більш комплексного рівня врахування переваг суспільства, можна використовувати *альтернативні правила голосування*. Розглянемо їх більш детально.

(1) *Правило Кондорсе* спроможне в більшій мірі охопити уподобання виборців. При його використанні в кожній групі окремо здійснюється попарне співставлення рейтингів партій. Та партія, рейтинг якої в порівнянні з іншою вищий, отримує бали у кількості (відсотку) голосів виборців. Потім бали, отримані по групам, об'єднуються. Наприклад, партія *Y* у співвіднесенні із *Z* має вищий рейтинг по першій і четвертій групам, але нижчий по другій і третій групам. Отже, бали набрані *Y* у порівнянні із *Z*, становитимуть $20 + 10 = 30$. В той же час, бали отримані *Z* відносно *Y*, будуть $40 + 30 = 70$.

Переможницею оголошується та партія, яка за результатами попарних співставлень з усіма іншими партіями отримає найбільшу кількість балів. Процес порівняння зручно здійснювати за допомогою такої матриці (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Матриця попарного зіставлення партій за правилом Кондорсе					
Порівняння ↓	W	X	Y	Z	Сума балів
W із	-	40+10=50	40	40+10=50	140
X із	20+30=50	-	20+40+30=90	20	160
Y із	20+30+10=60	10	-	20+10=30	100
Z із	20+30=50	40+30+10=80	40+30=70	-	200

Із таблиці видно, що найбільш прийнятною для всіх груп населення, з урахуванням їх симпатій та антипатій, виявиться партія Z. Партія W займатиме лише третю позицію, пропустивши вперед X.

Недоліками правила Кондорсе виступають відносна громіздкість розрахунків, а також неспроможність визначити переможця в ситуації виникнення парадоксу Кондорсе.

(2) *Правило Борда* ґрунтується на зважуванні чисельності голосів, відданих за кандидатів по групах, на спеціальні бали. Бали нараховуються в зворотному до рейтингу порядку: найменш рейтинговій позиції присвоюється нуль балів, наступній знизу – один, вищій від неї – два бали, і т.д. Найбажаніші варіанти отримують найбільше – $n-1$ балів. За такою схемою дані таблиці 3.2 перепадають наступним чином (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Рейтинг партій в уподобаннях виборців	Рейтинг партій за Борда	Група I 20% голосів	Група II 40% голосів	Група III 30% голосів	Група IV 10% голосів
1	3	X	W	Z	Y
2	2	Y	Z	X	W
3	1	Z	X	Y	Z
4	0	W	Y	W	X

Потім зважені бали підсумовуються по кожній із партій. Партія з найбільшою кількістю балів оголошується переможницею (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Партія	Група I 20% голосів	Група II 40% голосів	Група III 30% голосів	Група IV 10% голосів	Сума балів
W	0·20=0	3·40=120	0·30=0	2·10=20	140
X	3·20=60	1·40=40	2·30=60	0·10=0	160
Y	2·20=40	0·40=0	1·30=30	3·10=30	100
Z	1·20=20	2·40=80	3·30=90	1·10=10	200

Переможницею за методом Борда виявляється та сама партія, що і за правилом Кондорсе – Z.

(3) *Правило схвального голосування* зацікавлює виборців голосувати чесно і не вдаватися до маніпулювання своїми голосами задля зміни суспільного вибору. Відповідно до нього, із списку альтернатив для кожної із груп викреслюють найменш привабливі варіанти із найнижчим рейтингом, присвоюючи їх нульові бали. Далі розраховують суму балів партій, записуючи на рахунок кожної кількість голосів групи, якщо партія залишилась у її рейтинговому списку (табл. 3.6).

В наведеному прикладі найпопулярнішою знову вийде партія Z, хоча для інших сценаріїв можливим є і неспівпадіння із переможцем, визначеним за

методами Кондорсе і Борда. В цьому обмеженість схвального голосування – воно не враховує настільки точно усі переваги членів суспільства.

Таблиця 3.6

Визначення переможця за правилом схвального голосування

Партія	Група I	Група II	Група III	Група IV	Сума балів
	20% голосів	40% голосів	30% голосів	10% голосів	
W	0	40	0	10	50
X	20	40	30	0	90
Y	20	0	30	10	60
Z	20	40	30	10	100

(4) *Правило голосування із вибуттям* є найбільш поширеним методом голосування серед представницьких демократій, коли спочатку неможливо визначити переможця. Воно проводиться в кілька турів (етапів), на кожному з яких із виборчого процесу вибуває учасник, що здобув найменшу підтримку голосуючих. Його ж голоси перерозподіляються на основі уподобань виборців серед решти кандидатів. Вибори повторюються до тих пір, поки якась партія не отримає підтримки більшості виборців.

Розглянемо на прикладі голосування із вибуттям, використовуючи найвищі початкові переваги виборців (перше місце в рейтингу), представлені у табл. 3.2. У першому турі із змагання за голоси вибуває партія Y, оскільки її підтримує найменш чисельна група IV (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Розрахунок переможця за правилом голосування із вибуттям

Партія	Відсоток голосів усіх виборців, отриманий		
	в першому турі	в другому турі	в третьому турі
W	40	40+10=50	50
X	20	20	-
Y	10	-	-
Z	30	30	30+20=50

У другому турі голоси групи IV перейдуть до партії, що посідає друге місце у рейтингу їх уподобань – до W. Політичною силою, що програла другий етап і вибуватиме, буде партія X, креатура групи II. Тому в третьому турі 20% її голосів отримає наступна за бажаністю для них партія Z. Результати третього туру, який не виявив переможця (адже голоси розподілилися порівну між W та Z), свідчать про непридатність методу голосування із вибуттям для прикладу, побудованого на даних таблиці 3.2. Але за відмінних умов – іншої чисельності партій або впливовості груп виборців – метод демонструє високу ефективність. Його переваги криються в відносній простоті організації і зрозумілій простому виборцю процедурі відбору.

Терміни та поняття

Голосування – метод узагальнення переваг членів суспільства.

Медіанний виборець – репрезентативний представник електорату, уподобання якого знаходяться близько до центру політичного спектру.

Парадокс Кондорсе – ситуація, коли результат голосування не можна визначити на основі правила простої більшості.

Проста більшість – найбільш чисельна група виборців, що підтримує певну альтернативу.

Раціональний виборець – індивід, що, приймаючи рішення про участь у голосуванні, орієнтується на співвідношення своїх очікуваних вигід і витрат.

Рейтингування – метод співставлення альтернатив, що базується на присвоєнні кожному з варіантів порядкового або числового показника, який би відображав його важливість; використовується в деяких правилах голосування.

Суспільний вибір – напрям економіки, що за допомогою спеціального інструментарію вивчає процес прийняття політичних рішень у його зв'язку з економікою.

Транзитивність – порівняльна властивість, що є важливою при виборі з-поміж трьох і більше альтернатив; означає, що якщо перший варіант ліпший за другий, а другий – за третій, то перший варіант також є кращим і в порівнянні з третім.

Запитання для самоперевірки

1. Розкрийте особливості впливу політичних процесів на добробут членів суспільства. Яку роль у цьому відіграє голосування громадянина на виборах?

2. Чи можна вважати поведінку виборця, який приймає участь у загальнонаціональному голосуванні, раціональною? Відповідь аргументуйте.

3. Яким чином діє правило простої більшості під час колективного прийняття рішень? Що обмежує його функціональні здатності?

4. На яких принципах ґрунтується така форма правління, як пряма демократія? Чому виникає необхідність заміни її представницькою? Які ризики при цьому утворюються?

5. Розкрийте механізм дії теореми медіанного виборця? Яке значення вона має для пояснення способу прийняття рішень в умовах представницької демократії?

6. Охарактеризуйте альтернативні до простої більшості правила голосування? В чому їх переваги та недоліки? За яких умов їх доцільно використовувати?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 4.
2. *Малій І. Й., Галабурда М. К.* Економіка державного сектора: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 280 с. – Тема 6.

3. *Нуреев, Р. М.* Теория общественного выбора. Курс лекций [Текст] : учеб. пособие для вузов / Р. М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с. – Лекції 3, 4, 5.
4. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 6.
5. *Якобсон Л.И.* Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с. – Гл. 4.

Тема 4. ПЕРЕРОЗПОДІЛЬЧІ ПРОЦЕДУРИ В ПОДОЛАННІ НЕРІВНОСТІ ТА БІДНОСТІ

- 4.1. Нерівність та бідність: значення та способи оцінки.**
- 4.2. Суспільний сектор у протидії нерівності та бідності. Втрати перерозподілу.**
- 4.3. Перерозподіл та справедливість. Функції суспільного добробуту.**

4.1. Нерівність та бідність: значення та способи оцінки

Ринкові механізми, які визначають попит і пропозицію на ринку, покликані забезпечувати справедливий та ефективний первинний розподіл доходів в суспільстві. В умовах недосконалої конкуренції відбувається порушення пропорцій між розміром граничного доходу, отриманого власниками факторів виробництва, та величиною створеного ними граничного продукту. Наслідком цього стає економічна нерівність, яка відображається у відмінностях між економічними суб'єктами за розмірами отримуваних доходів та накопиченого багатства.

Високий ступень економічної нерівності призводить до поглиблення майнового розшарування суспільства, зростання соціальної напруги та нестабільності в державі, яка може вилитися в революційні потрясіння, громадянські конфлікти і деструкцію суспільства. Втім, існує думка про певні допустимі межі диференціації доходів, які сприяють підвищенню економічної активності ринкових суб'єктів та ефективності розвитку суспільства. З огляду на це, теорія економіки суспільного сектору приділяє велику увагу проблемам вимірювання соціальної нерівності, принципам і можливим шляхам їх подолання, а також практичному інструментарію перерозподільчої політики.

Залежно від мети дослідження використовують різні *методики та показники оцінки нерівності*. Найбільш поширеними з них є коефіцієнт Джині, крива Лоренца, коефіцієнт фондів та коефіцієнт диференціації.

Крива Лоренца є графічним інструментом аналізу розподілу доходів (або витрат) в суспільстві (рис. 4.1). Кожна її точка на графіку показує якою кумулятивною часткою доходів (витрат) володіє визначена кумулятивна частка населення. Чим більшою мірою фактична крива розподілу віддаляється від ідеальної (бісектриса між осями), тим вищим є ступінь нерівності.

Коефіцієнт Джині відображає характер розподілу загального обсягу доходів (чи витрат) населення між окремими його групами. Він вказує на ступінь відхилення фактичного розподілу від рівномірного стану, залежно від чого може змінюватись від 0 до 1. За умов рівномірного розподілу коефіцієнт наближається до 0, а збільшення його значення в напрямку до 1 вказує на посилення ступеня нерівності в суспільстві.

На практиці розрахунок коефіцієнту Джині здійснюється на основі даних про розподіл населення за рівнем середніх доходів (чи витрат). Вся сукупність сімей розподіляється на п'ять (або десять) рівних частин, формуючи квінтільні (або, відповідно, децильні) групи населення, для кожної з яких визначаються частка доходів (чи витрат), якою вони володіють.

У подальшому залежно від способу упорядкування даних в межах вибіркової сукупності та статистичних прийомів їх обробки використовуються різні методики обчислення коефіцієнту Джині. У практиці Державної служби статистики України коефіцієнт Джині k_G визначається за наступною формулою:

$$k_G = 1 - 2 \sum_{i=1}^n p_i \cdot cum w_i + \sum_{i=1}^n p_i \cdot w_i \quad (4.1)$$

де: p_i – частка населення i -тої групи в загальній чисельності населення;
 w_i – частка доходів (чи витрат) i -тої групи населення;
 $cum w_i$ – кумулятивна частка доходів (чи витрат);
 n – число груп населення.

Коефіцієнт фондів відображає співвідношення між сукупними доходами (чи витратами) найбагатшої та найбіднішої частини населення. Його рівень показує, у скільки разів сукупні доходи (чи витрати) найбагатших перевищують сукупні доходи (чи витрати) найбідніших. Значення коефіцієнту фондів є більшим за 1, а його максимальний рівень визначається ступенем нерівності в країні.

Коефіцієнт диференціації характеризує співвідношення мінімального рівня доходів (чи витрат) серед найбільш забезпеченого населення до його максимального рівня серед найменш забезпеченого населення. Його рівень

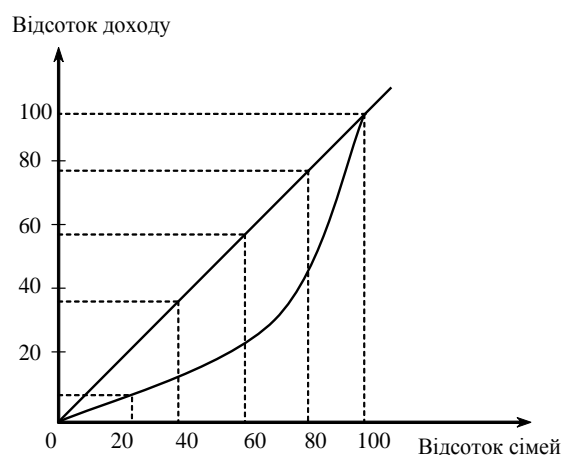


Рис. 4.1. Крива Лоренца

показує у скільки разів максимальні доходи (чи витрати) найбагатших перевищують мінімальні доходи (чи витрати) найбідніших. Значення коефіцієнту диференціації завжди перевищує 1, а величина відхилення, як і у випадку з коефіцієнтом фондів, вказує на ступінь нерівності в країні.

Граничною формою нерівності в доходах є *зубожіння (бідність)* населення, яка проявляється через неспроможність індивіда чи домогосподарства у зв'язку з нестачею коштів підтримувати спосіб життя, властивий конкретному суспільству в конкретний період часу та задовольнити мінімальні потреби в необхідних для виживання благах.

Залежно від характеристик майнового стану населення, які враховуються при оцінюванні рівня бідності виділяють відносну бідність та абсолютну. *Відносна бідність* (чи умовна) передбачає невідповідність матеріального стану людини прийнятному для даного суспільства рівню життя. Причинами її є тимчасові зміни зовнішніх умов, часу, місця, тому проявляється сезонно, не постійно, і може змінюватись залежно від часу та місця відповідно до умов, що складаються. *Абсолютна бідність* розглядає невідповідність матеріального стану людини мінімальним нормативам суспільства, коли людина самостійно неспроможна поліпшити свій добробут у зв'язку з наявністю фізичних чи психічних вад.

Базовим критерієм ідентифікації бідних категорій громадян є *межа бідності*, яка відображає рівень доходу (витрат), нижче від якого повне задоволення основних потреб є неможливим. В світовій практиці межа бідності визначається по-різному. Зокрема, для ідентифікації абсолютної бідності на національних рівнях застосовують прожитковий мінімум.

Для оцінки бідності в країні використовуються різні індикатори, основними з яких є її масштаб, рівень, глибина та коефіцієнт диференціації.

Масштаб бідності відображає кількість домогосподарств, які визнаються бідними відповідно до певних критеріїв.

Рівень бідності характеризує питому вагу бідного населення в країні. Його обчислюють як відношення чисельності бідного населення (масштабу бідності) до загальної чисельності населення. Значення показника рівня бідності може перебувати в межах від 0, що характеризує повну відсутність бідних в країні, до 1, коли все населення країни є бідним.

Глибина бідності показує наскільки далеко за межею бідності знаходяться доходи бідних. Коефіцієнт глибини бідності визначається відношення середнього дефіциту добробуту (різниця між величиною межі бідності та середньодушовим доходом бідних) до межі бідності. Якщо середній добробут бідних домогосподарств співпадає з межею бідності, то коефіцієнт глибини бідності набуває нульового значення, коли ж у бідних домогосподарств повністю відсутні доходи – значення цього параметра наближається до 1.

Коефіцієнт диференціації бідності визначає ступінь розшарування бідного населення відносно межі бідності. Він розраховується як відношення

різниці між розмірами середньодушових доходів (чи витрат) у десятій та першій децильних групах серед бідного населення до межі бідності.

4.2. Суспільний сектор у протидії нерівності та бідності. Втрати перерозподілу

Подолання бідності та скорочення нерівності у доходах вимагає від держави впровадження через інститути суспільного сектору активної соціальної політики, основними завданнями якої є: надання допомоги малозабезпеченим верствам населення, підтримка громадян у випадку безробіття або втрати працездатності через механізми соціального страхування, забезпечення якісними та доступними послугами сфери охорони здоров'я та освіти, здійснення інвестицій в людський капітал, екологічний захист суспільства тощо.

Соціальна політика держави здійснюється через механізми державного перерозподілу, який передбачає стягування податків, забезпечення визначених категорій осіб суспільними благами, надання грошових виплат та розподіл окремих приватних благ у натуральній формі. Перерозподільча діяльність держави суттєво трансформує результати ринкового розподілу благ в суспільстві і визначає рівень соціально-класової нерівності та бідності.

Основними *напрямами державного перерозподілу доходів*, які можуть використовуватись з метою вирішення проблеми соціальної нерівності та бідності в суспільстві, є наступні⁵:

- зміна функціонального розподілу доходів за рахунок впливу на відносні ціни факторів виробництва (зокрема, на заробітну плату та підприємницький прибуток);
- зміна структури доходів за рахунок прогресивного перерозподілу власності (за рахунок націоналізації, дотацій і бюджетного фінансування);
- скорочення доходів найбільш забезпеченої частини населення за допомогою податків на майно і активи (запровадження підвищених податків на багатство, власність);
- збільшення доходів найменш забезпеченої частини населення за рахунок прямих трансфертних платежів з державного бюджету або безкоштовного надання соціальних товарів і послуг.

Втім, перерозподіл через суспільний сектор доходів між різними верствами населення не лише справляє регулюючий вплив на соціальну нерівність, але і призводить до виникнення певних *економічних втрат*. Вони пов'язані з тим, що будь-яка діяльність держави потребує адміністративних витрат на забезпечення функціонування її установ, величина яких є досить суттєвою і спричиняє гальмування перерозподільчого вирівнювання доходів та благ між членами суспільства.

⁵ Тодаро М.П. Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ. Под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с.

Наслідком державного перерозподілу є його *дестимулюючий ефект*. Вилучення частини доходу у більш забезпечених громадян призводить до послаблення їх мотивації підвищувати продуктивність праці та підприємницьку активність. З іншого боку, безповоротне надання допомоги нужденним громадянам посилює їх зацікавленість в утриманському становищі, яке не потребує додаткових зусиль до пошуку та виконання оплачуваної роботи. Дестимулюючий ефект державного перерозподілу проявляється через його вплив на поведінку безробітних та малозабезпечених осіб, що у науковій літературі отримало назву «*пастки безробіття*» та «*пастки бідності*»⁶.

Пастка безробіття виникає в тих випадках, коли безробітна особа, отримуючи певний грошовий дохід внаслідок державного перерозподілу, не бажає змінювати своє становище за рахунок трудової діяльності. Така ситуація може бути пов'язана з тим, що розмір допомоги по безробіттю перевищуватиме доступні для такої особи доходи у випадку її працевлаштування (сильна пастка безробіття), або не буде суттєво відрізнятися від них (слабка пастка бідності). Чистий дохід безробітного може перевищувати чистий дохід зайнятого ще й тому, що роботодавці, виплачуючи заробітну плату своїм працівникам, утримуватимуть з неї визначені законодавством країни податки та соціальні внески, натомість перерозподільчі допомоги не підлягають оподаткуванню.

Пастка бідності проявляється в тому, що особа, отримуючи додатковий дохід за рахунок системи державного перерозподілу, не зацікавлена інтенсифікувати свої трудові зусилля для отримання більш високого основного заробітку. З одного боку, це може потребувати додаткових витрат, пов'язаних з підвищенням рівня кваліфікації та переходу до більш оплачуваних категорій спеціалістів. З іншого боку, додаткової праці такої особи може виявитися недостатньо для того, щоб її основні доходи зросли швидше, ніж податки, і перевищили її нинішній сукупний дохід. Мається на увазі, що приріст заробітної плати малозабезпеченої особи може бути меншим, ніж втрати, які вона матиме у зв'язку з оподаткуванням її доходів, відміною для неї державної допомоги та необхідністю перекваліфікації (сильна пастка бідності). Тому тим, хто опинився в такій ситуації, для покращення свого добробуту за рахунок зниження податків та отримання соціальних виплат вигідніше менше працювати.

Отже, державний перерозподіл, необхідність якого актуалізується у зв'язку з існуванням у сучасному суспільстві високого ступеня нерівності в розподілі доходів, має суттєву ваду, яка пов'язана з його негативним впливом на трудову та підприємницьку активність. Виникає так званий *конфлікт між рівністю та ефективністю*: платою суспільства за встановлення справедливості в розподілі благ є зниження рівня національного доходу. Дії держави щодо послаблення нерівності вестимуть до уповільнення економічного

⁶ Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. Учебник. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с. – С. 71-72.

зростання, натомість наслідком підвищення економічної ефективності може стати посилення нерівності.

4.3. Перерозподіл та справедливість. Функції суспільного добробуту

В якості ключового орієнтиру для розробки та впровадження державної політики часто використовується досягнення умовної справедливості. Разом з тим, сутність поняття «справедливість» для суспільств різних часів та країн є відмінним. Тож, постає питання, який саме перерозподіл необхідно та можливо вважати справедливим та які критерії використовувати для його визначення,

В теорії економіки суспільного сектору категорія «справедливість» має екзогенний характер, заданий зовнішніми правилами розподілу благ в суспільстві. Проблема визначення її змісту завжди перебувала в центрі уваги багатьох вчених, причому їх висновки досить часто виявлялись суперечливими. На сьогодні в якості основних *норм справедливості* використовуються три наступних критерії⁷:

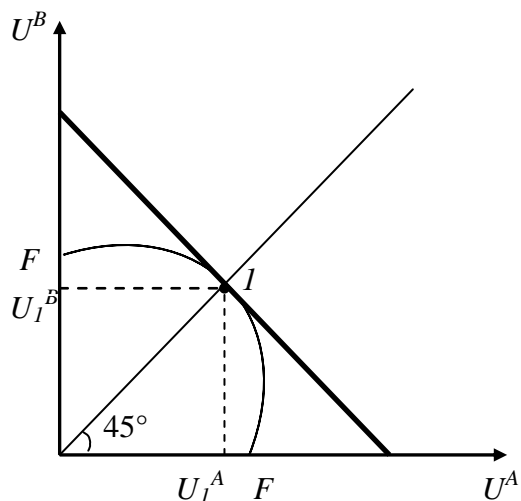
- *критерії, засновані на гіпотезі прав* (Т. Гобс, Дж. Локк, Р. Нозік), відповідно до яких кожна людина повинна мати невід'ємні права на результати своєї праці, отримані легітимним шляхом. Відповідно, оскільки ключовою умовою законності виробничої діяльності є наявність конкурентного ринку, то монопольний прибуток не можна вважати справедливим.

- *критерії, засновані на гіпотезі корисності* (Дж. Бентам), які передбачають максимізацію сукупної вигоди для всіх індивідів. Сукупна корисність зростає у випадку перерозподілу доходів від багатих до бідних, а за певних умов, коли кількість населення та до національний дохід стають незмінними, виникає необхідність у їх зрівняльному розподілі.

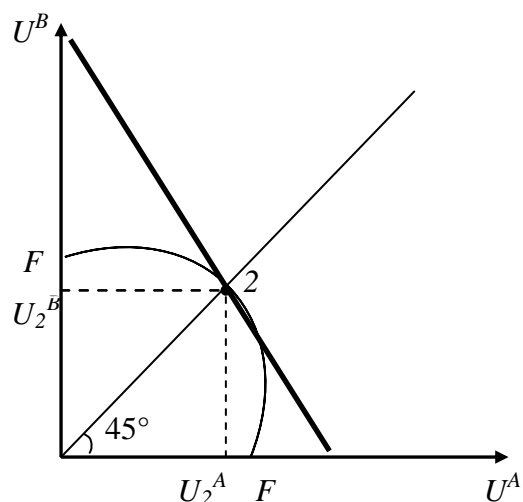
- *критерій обмеженої рівності* (К. Маркс), який базується на тому, що кожна людина має одержувати блага і послуги у відповідності з рівнем своїх потреб. Однаковий рівень задоволення потреб передбачає рівномірний розподіл сукупної корисності серед всіх членів суспільства, порушення якого потребуватиме виплати певних компенсацій.

Уявлення про справедливість в теорії суспільного сектору репрезентуються у різних *функціях суспільного добробуту*, які визначають суспільний добробуту як функцію від сукупності індивідуальних корисностей окремих членів суспільства та встановлюють параметри *суспільного оптимуму*.

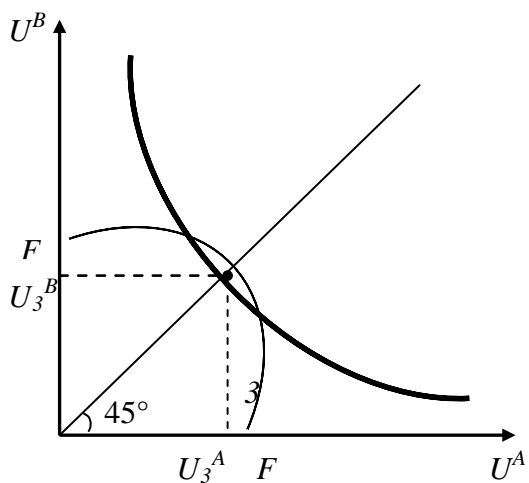
⁷ Musgrave R.A., Musgrave P.B. Public finance in theory and practice. New York, 1989. – P. 73-86.



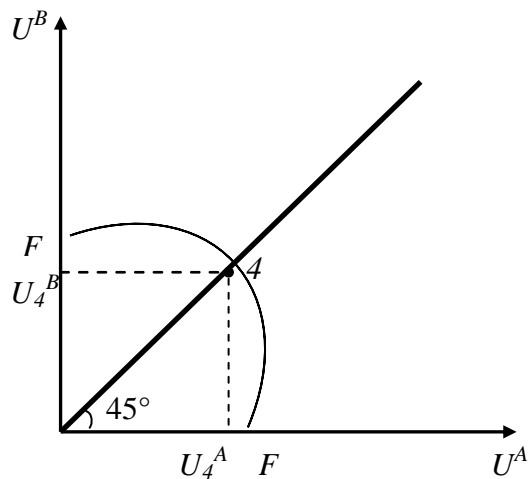
а) функція Дж. Бентама



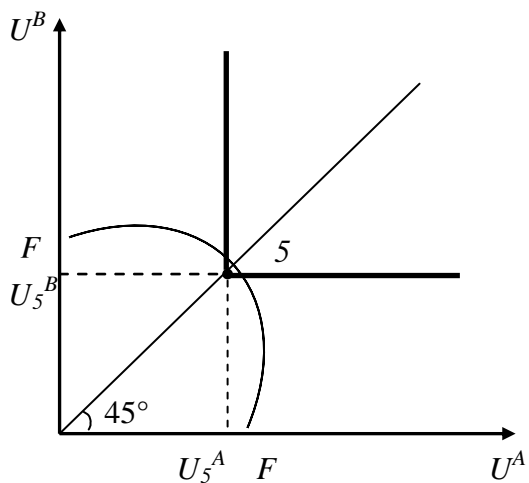
б) функція Дж. Харсаньї



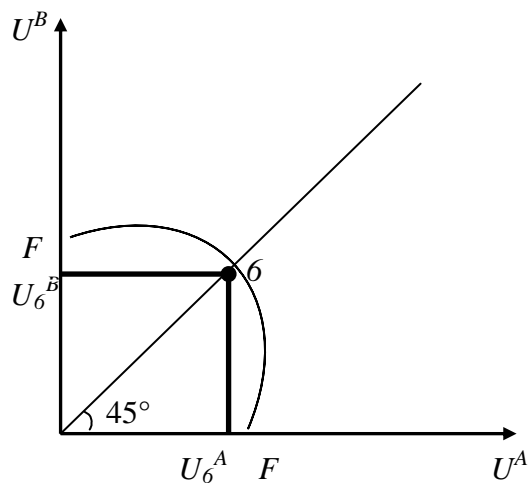
в) функція Дж. Неша



г) функція К. Маркса



д) функція Дж. Роулза



е) функція Ф. Ніцше

Рис. 4.4. Функції суспільного добробуту та суспільний оптимум

Методологія графічного аналізу функцій суспільного добробуту передбачає побудову: 1) *кривої досяжних меж корисності* FF для суспільства з двох індивідів A і B (або однієї людини A та решти членів соціуму B), які, перерозподіляючи між собою блага, можуть отримувати в підсумку різні величини корисності U ; 2) *кривих суспільного добробуту*, які визначаються етичними поглядами щодо умов максимізації сукупної корисності; 3) *точки суспільного оптимуму*, який найбільшою мірою влаштовує усіх членів суспільства і знаходиться на перетині кривої досяжних меж корисностей з лініями їх рівномірного (бісектриса) та фактичного розподілу.

Утилітаристська функція суспільного добробуту базується на уявленні, що між членами соціуму існує відпочаткова нерівність, викликана фізичними, психологічними, інтелектуальними, майновими відмінностями, однак вони не повинні впливати на розподіл корисностей (та доходів) між суб'єктами. Суспільний добробут є сумою функцій індивідуальних корисностей всіх членів і для досягнення суспільного оптимуму необхідно максимізувати їх величину. Відповідно до ідей засновника утилітаризму *Дж. Бентама* зміна розподілу добробуту між індивідами не є суттєвою і тому суспільство погоджується на втрату корисності у бідного індивіда B (U_1^B) заради пропорційного приросту корисності у багатого індивіда A (U_1^A). Графічно функція *Дж. Бентама* (рис. 4.4 (а)) має вигляд обернено нахиленої лінії, що відображає прямопропорційну залежність між корисністю багатого та бідного індивідів: втрата одиниці корисності бідного перетворюватиметься на додаткову одиницю вигід для багатого, і навпаки. Суспільний оптимум розподілу добробуту за таких умов досягається в точці 1.

Розробка теорії між особистісних порівнянь корисностей, відповідно до якої одне й те саме благо для бідного і багатого індивідів має різну значущість, сприяла появі неутилітаристської функції суспільного добробуту *Дж. Харсаньї*, в якій корисності кожного з індивідів не є рівнозначними і потребують зважування. Суспільний добробут буде збільшуватись, якщо приріст зваженої корисності від використання певної кількості благ для багатого індивіда A (U_1^A) буде перекивати втрату зваженої корисності за їх відсутності у бідного індивіда B (U_1^B). Графічно функція суспільного добробуту *Дж. Харсаньї* (рис. 4.2 (б)) має вигляд обернено нахиленої лінії, що відображає непропорційну залежність між корисністю багатого та бідного індивідів, а суспільний оптимум їх розподілу досягається в точці 2.

Подальша трансформація етичних поглядів неутилітаристів сприяла удосконаленню їх концепції суспільного добробуту в напрямку його більш рівномірного розподілу. Функція *Дж. Неша*, яка базується на принципі, що одиниця добробуту бідного індивіда є більш вагомою, ніж одиниця добробуту багатого індивіда, наголошує на тому, що суспільство не повинно бути байдужим до того, у кого з них відбувається зміна добробуту. Якщо добробут бідного індивіда B знизиться на одиницю, то для збереження колишнього рівня суспільного добробуту необхідно, щоб зростання добробуту багатого індивіда

A відбулось більше, ніж на одиницю. Графічно функція *Дж. Неша* має вигляд увігнутої обернено нахиленої кривої (рис. 4.2 (в)), що відображає зростання рівня корисності одного індивіда за одночасного непропорційного її зниження у іншого індивіда, а суспільний оптимум досягається в точці 3.

Егалітарна функція суспільного добробуту (К. Маркс) передбачає досягнення абсолютної рівності розподілу благ між людьми, ігноруючи індивідуальні потреби чи корисності ($U_3^A = U_3^B$). Графічно функція *К. Маркса* має вигляд бісектриси (рис. 4.2 (г)), яка відображає, що всі члени суспільства отримують рівні блага та, відповідно, корисності, а суспільний оптимум досягається в точці 4. Егалітаризм формує широке поле для державного перерозподілу, адже стверджує, що будь-який додатковий приріст корисності у бідних індивідів B є більш важливим з точки зору покращення суспільного добробуту, ніж її скорочення у багатих індивідів A .

Роулсіанська функція суспільного добробуту засновано на ліберально-державній концепції справедливості *Дж. Роулза*. Здійснюючий вибір в умовах невизначеності щодо свого майбутнього, індивід, щоб захистити себе від ризику стати найбіднішим, відхиляє особисті егоїстичні інтереси і прагне рівного доступу до первинних благ (права, свободи, доходи, багатство) для всіх членів суспільства. Тож, між членами суспільства укладається соціальний контракт про справедливість, який передбачає дотримання двох принципів: 1) принципу рівності свобод (забезпечення для всіх членів суспільства абсолютно рівних прав і свобод, що дозволяють їм реалізуватися в будь-якій сфері); 2) принцип диференціації (існування нерівності допускається лише за умови, якщо вона є результатом вільної конкуренції і сприяє поліпшенню становища найменш забезпечених членів суспільства).

В роулсіанській концепції головною метою державного перерозподілу є не протидія бідності, а підтримка зростання добробуту. Люди виступають вкрай несхильними до ризику втрат, що, в підсумку, стимулює їх обирати такий варіант розподілу доходів через суспільний сектор, який є наближеним до рівномірного. Графічно функція *Дж. Роулза* (рис. 4.2 (д)) має L -подібний (прямокутний) вигляд, що відображає ніяке збільшення добробуту багатого індивіда A не зможе компенсувати зменшення добробуту бідного індивіда B , а суспільний оптимум досягатиметься в наближеній до рівномірності точці 5.

Функція суспільного добробуту Ф. Ніцше базується на діаметрально протилежній концепції справедливості. Перерозподіл доходів вважається справедливим лише в тому випадку, коли максимізує добробут найбільш забезпечених членів суспільства, оскільки механізм перерозподілу ресурсів від багатих до бідних є неефективним. В результаті втрати багатих індивідів перевищуватимуть додаткову корисність для бідних. Тому, для збільшення суспільного добробуту необхідно виходити з інтересів найбільш забезпечених верств населення, що надалі сприятиме покращенню становища бідних.

Графічно функція суспільного добробуту *Ф. Ніцше* має Γ -подібний вигляд (рис. 4.2 (е)) і показує, що при досягненні найкращого розподілу доходів

(у точці суспільного оптимуму *b*) обидва індивіди (багатий *A* та бідний *B*) максимізують свій стан за даного рівня суспільного добробуту. Будь-які спроби перерозподілу лише призводять до втрати індивідуальної корисності одного з них за незмінності корисності іншого індивіда, що не покращує становища суспільства загалом. Зростання суспільного добробуту можливе лише за одночасного зростання індивідуального добробуту обох індивідів.

Лібертаріанська функція суспільного добробуту в центр уваги ставить інтереси індивіда і вважає неефективним та руйнуючим державне втручання в розподіл благ і доходів між індивідами. Відповідно до даного підходу економічні суб'єкти спроможні самостійно найбільш ефективно реалізовувати свої таланти. Справедливість встановлюється лише ринковими механізмами, а ефективність розподілу благ в суспільстві необхідно оцінювати на основі критерію Паретто. Роль держави для досягнення ефективного розподілу полягає лише у розробці законів, які повинні забезпечувати свободу від посягань на особистість індивіда та його власність, а також виконання вільно укладених договорів. Оподаткування вважається аморальним і потребує заміни на добровільні методи фінансування державних послуг населенню, зокрема за кошти приватного бізнесу, благодійних та інших організацій.

Світова практика свідчить, що в соціальних утвореннях із низьким ступенем довіри між учасниками схильність до ризику перебуватиме на вищому рівні, підштовхуючи суспільний оптимум до утилітаристського положення. Навпаки, в соціумах з чіткими правилами гри для учасників та високим рівнем довіри до інших потреба в ризикованій поведінці буде не такою високою, наближаючи модель суспільного сектору до ролсіанського оптимуму.

Терміни та поняття

Бідність – гранична форма нерівності в суспільстві, яка вказує на неспроможність окремих індивідів підтримувати спосіб життя, властивий даному суспільству в конкретний період часу.

Державний перерозподіл – діяльність держави, спрямована на трансформацію результатів ринкового розподілу благ в суспільстві шляхом надання визначеним категоріям громадян суспільних благ та грошових виплат, а також розподіл окремих приватних благ у натуральній формі.

Диференціація (нерівність) доходів – результат розподілу доходів, що виражає ступінь нерівномірності розподілу благ і виявляється у відмінності часток доходів, що отримують різні групи населення.

Межа бідності – критерій ідентифікації стану бідності, який відображає рівень показника добробуту (доходів чи витрат), нижче від якого задоволення основних потреб є неможливим.

Пастка безробіття – особливість поведінки безробітних осіб, сформована під впливом отримання ними державної допомоги, що виражається у їх небажанні змінювати своє становище за рахунок трудової діяльності.

Пастка бідності – особливість поведінки малозабезпечених осіб, сформована в результаті отримання ними державної допомоги, що виражається у їх незацікавленості інтенсифікувати свої трудові зусилля для отримання більш високого основного заробітку.

Функція суспільного добробуту – виражена функціональна залежність суспільного добробуту від показників індивідуального добробуту.

Запитання для самоперевірки

1. Чому як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, держава ставить собі за мету протидіяти бідності? В чому будуть відмінності в боротьбі з цим явищем у згаданих групах країн?

2. Який зв'язок існує між нерівністю в розподілі доходів та бідністю? За допомогою яких показників він оцінюється?

3. Які поточні завдання може ставити перед собою суспільний сектор з метою протидії бідності?

4. Яким чином можна оцінити економічні втрати від перерозподільчої діяльності держави? Чи можна визначити їх певні допустимі межі в суспільстві?

5. В чому проявляється дестимулюючий ефект перерозподільчої діяльності держави? До яких наслідків може призвести надмірне втручання держави на соціальну нерівність?

6. Яку роль відіграє категорія справедливості при розробці державної перерозподільчої політики? Чи достатньою мірою вона враховується у сучасній практиці державного управління?

7. В чому полягають переваги та недоліки окремих підходів до побудови функцій суспільного добробуту? Яким чином застосування тих чи інших функцій в державній політиці може вплинути на результати розширення добробуту в суспільстві?

Література для поглибленого вивчення теми

6. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 5.
7. *Малий І. Й., Галабурда М. К.* Економіка державного сектора: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 280 с. – Тема 5.
8. *Стиглиць Дж. Ю.* Економіка государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 14.
9. *Якобсон Л.И.* Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с. – Гл. 3.

ТЕМА 5. ВИРОБНИЦТВО СУСПІЛЬНИХ БЛАГ

5.1. Держава у виробництві суспільних благ.

5.2. Особливості оцінки суспільного проекту.

5.1. Держава у виробництві суспільних благ

Одним із основних завдань, яке покладається на державу в національній економіці, є забезпечення людей важливими соціальними благами – від оборони, охорони здоров'я, правопорядку до захисту навколишнього середовища. Реалізація цього завдання може бути ускладнена низкою проблем, які будуть розглянуті в даній темі.

Уряд, діючи як агент суспільства, має метою максимізацію суспільного добробуту. Сформувавши фінансову базу для виконання подібних завдань, соціум визначається із пріоритетними напрямками розвитку, які відображуються і закріплюються в державних цільових програмах. На наступному етапі відбувається реалізація цих програм через конкретні *проекти* в сфері матеріального і нематеріального суспільного виробництва.

Світова практика виробила велику кількість різноманітних форм спільної діяльності приватного сектору і державних установ, націлених на створення суспільних благ, які узагальнюються поняттям *державно-приватного партнерства*. Участь приватного бізнесу в державних проектах обґрунтовується можливостями розширення бази фінансування за рахунок приватних джерел, перспективами перерозподілу і зменшення проектних ризиків, і, що найважливіше, взаємним контролем партнерів. Приватні агенти, націлені на отримання прибутків від проекту, проконтролюють обрання найбільш економічних способу використання спільних ресурсів та виробничих технологій, а учасники з боку держави, орієнтовані на максимізацію корисності всього суспільства, захищатимуть інтереси свого принципала.

Форми співпраці бізнесу з державою варіюються залежно від ролі та частки сторін, а також під впливом особливостей тієї сфери, у якій партнерство буде застосовуватися.

Для прояснення та усвідомлення *управлінської специфіки* механізму забезпечення суспільства необхідними благами проведемо аналіз завдань, способів та проблем реалізації суспільно значущого проекту. Основними етапами реалізації суспільного проекту, до участі в якому планується залучати як урядові, так і бізнес-структури, можна вважати: 1) визначення проекту; 2) підготовка проекту; 3) тендерний етап; 4) виконання проекту.

На *початковому етапі* постає завдання описати та оцінити певну суспільну потребу: чи володіє певне необхідне благо якостями суспільного – неконкурентністю в споживанні або невиключеністю із споживання, – наскільки суттєвим є попит на нього та чи не існує можливості задовольнити потребу в ньому за рахунок приватного сектору. Якщо гіпотеза про суспільну

значущість блага підтверджена, здійснюється постановка завдання щодо його виробництва, обґрунтовуються його цілі та межі.

Уявлення про межі проекту, його тривалість та строки дає можливість здійснити попередню оцінку сукупності витрат, яких він потребуватиме: обсягів капіталовкладень, вартості обслуговування, експлуатаційних видатків. Також виникає необхідність спрогнозувати очікувані грошові надходження за періодами дії проекту. Після прогнозу вигід для державно-приватного проекту бажано здійснити попередній розподіл витрат між зацікавленими сторонами, визначивши джерела фінансових коштів для кожного періоду виконання робіт та аналіз можливостей державного фінансування. Завершується перший етап формуванням звітної документації про попередню оцінку проекту.

Етап підготовки проекту до реалізації розпочинається зі створення проектної групи спеціалістів і представників різних державних установ із залученням зовнішніх консультантів (у разі необхідності), мета якої – розподіл завдань і повноважень між виконавцями, формування організаційної структури виконання проекту та його бюджету. Напрацювання групи покладаються в основу бізнес-моделі проекту – документального обґрунтування запуску робіт з проекту, яке в подальшому буде орієнтиром за ходом його виконання.

Підготовлена бізнес-модель має довести, що спільний проект у разі реалізації спроможний задовольнити виявлену суспільну потребу, забезпечити віддачу на вкладені кошти, є реалістичним і може бути виконаним у визначені часові строки, є найкращим з усіх альтернативних варіантів і враховує можливі ризики, відповідає національним програмам та інвестиційній стратегії уряду, суспільні вигоди від нього є осяжними та адекватно оціненими.

Важливий процедурний момент на другому етапі – *визначення державно-приватного компаратора*. Для запропонованого проекту висувається альтернатива – компаратор, з якою здійснюється порівняння за витратами, схемою реалізації та вигодами. Там, де це є можливим, за компаратор обираються державні закупівлі. В умовах, коли визначити альтернативу не можливо, використовують так звані «*тіньові ціни*». По суті, вони є альтернативними витратами і їх штучно вводять до аналізу за допомогою прийомів, описаних вище.

На завершальній стадії державні розробники можуть здійснити попереднє інформування приватних агентів про наміри запустити певний проект та популяризацію його ідеї в суспільстві, скануючи настрої та обговорення, породжені ним.

Третій *тендерний етап* концентрується довкола підбору партнера з боку приватного сектору. З цією метою застосовують конкурсні торги, запрошуючи до участі компанії та організації, які мають досвід та технічні можливості. З проектної групи або інших фахівців державних інституцій формується служба закупівель, яка діє відповідно до визначеної стратегії та повноважень. Вона в загальному вигляді інформує підприємців про проект, пропонуючи прийняти

участь в конкурсі. Після завершення збору конкурсних заявок здійснюється попередня кваліфікація учасників на предмет технічної відповідності вимогам.

Перед тендером обирають його форму або вид. Світовий Банк на основі аналізу міжнародного досвіду пропонує всім країнам використовувати такі варіанти торгів: одноступінчатий або двоступінчатий⁸. Перший вид більш придатний до ситуації, коли технічні умови і шляхи реалізації проекту на попередньому етапі вдалося чітко зафіксувати. В такому разі послідовність конкурсу наступна: *підготовка процесу* → *попередня кваліфікація учасників* → *підготовка проекту контракту* → *конкурсні торги* → *встановлення переможця, переговори і укладання контракту*. Якщо в технічних вимогах проекту присутні неясності або фіксувати технічні вимоги заздалегідь недоцільно, застосовують двоступінчатий тендер з наступним алгоритмом: *підготовка процесу* → *попередня кваліфікація учасників* → *консультації з конкурсантами і підготовка проекту контракту* → *конкурсні торги* → *уточнення і доробка тендерних пропозицій* → *повторні конкурсні торги* → *встановлення переможця, переговори і укладання контракту*. Очевидно, що така модель дозволяє краще унормувати відносини між державним і приватним секторами, коли в проекті присутня велика частка невизначеності.

Необхідно, щоб кваліфікацію учасників, оцінку пропозицій і визначення переможця здійснювала незалежна експертна група на основі заздалегідь прописаних оціночних критеріїв. Такий підхід гарантуватиме більшу відкритість та прозорість дій органів влади.

При укладанні контракту здійснюють аналіз очікуваної віддачі на вкладені державні кошти за умов партнерства. Засобом для порівняння виступає компаратор або такий проект, який би повністю здійснювався за державний рахунок. На основі аналізу готується звітна документація, в якій оцінюється чутливість проекту до зовнішніх загроз, прописуються можливі ризики, визначаються джерела додаткового фінансування в разі потреби.

На *етапі виконання проекту* необхідно чітко організувати управління контрактними роботами і відносинами між партнерами відповідно до прав і обов'язків сторін. Своєчасне відстеження і врегулювання суперечливих ситуацій допоможе уникнути додаткових видатків. Також актуальним стає завдання обліку витрат державних бюджетних коштів, для чого державні установи, долучені до проекту, мають вести моніторинг і оцінку ходу виконання робіт згідно з бізнес-моделлю.

5.2. Особливості оцінки суспільного проекту

На відміну від проектного менеджменту в приватному секторі, проекти створення благ суспільного призначення мають численні особливості і

⁸ Куэйрос Ц. Семинар по инструментам государственно-частного партнерства (ГЧП) в строительстве дорог и магистралей / Всемирный Банк, Киев, Украина, 12-13 апреля 2011 г. / Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/INTTRANSPORT/Resources/336291-1304446506690/NumExercise_FinModels_CQueiroz_April2011_r.pdf

виключення. Вони виникають з різноманітних причин: внаслідок специфіки державного управління, коли важко проконтролювати адекватність видатків з державного бюджету на їх закупівлю або виробництво; під впливом нетипових властивостей і призначення суспільних благ, внаслідок чого практично неможливо оцінити суспільні вигоди від їх запровадження; від створення додаткових видів ризиків та ускладнення механізму їх врахування тощо. Сукупність цих обмовок і виключень створює необхідність використання спеціальних методик оперування окресленими проблемами.

Найпоширенішим з таких методів є *аналіз «витрати-вигоди»*, який оцінює видатки і вигаши від проекту не лише для окремого гравця, а з точки зору зміни добробуту всього суспільства одночасно. Тому в його межах корисність проекту розглядається як «надбавка», що утворилась в результаті балансування чистих вигід усіх сторін, чий інтереси він зачіпає⁹. Оцінка ж корисності – особливо там, де це неможливо зробити за допомогою ринкових процедур, – здійснюється за допомогою альтернативних витрат – вартості ресурсів або можливостей, від яких довелося відмовитися, щоб реалізувати поточний проект.

Відповідно до постулатів менеджменту центральним індикатором для прийняття рішення про виконання проекту виступає його чиста приведена вартість *NPV*. Вона визначається як сума чистих находжень (виручка Q за вирахуванням витрат C), продисконтованих на відсоткову ставку r за роками t :

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{Q_t - C_t}{(1+r)^t} \quad (5.1)$$

В умовах, коли *NPV* є позитивною величиною, проект вважається інвестиційно привабливим. З формули випливає, що певна роль в цьому належить і відсотковій ставці r , яка слугує засобом оцінки альтернативної вартості витрачання коштів. Маючи інформацію про витрати і виручку від проекту, розраховують величину внутрішньої норми дохідності *IRR* – такої дисконтної ставки r , яка забезпечуватиме позитивне значення чистої приведеної вартості проекту *NPV*.

Проблема із використанням критерію *NPV* для суспільних проектів полягає в тому, що визначити розмір очікуваних грошових надходжень від створення суспільних благ не завжди можливо. Причиною цього явища є відсутність ціни на таке благо, а відповідно, і ринку таких благ. Якщо суспільні вигоди від проекту вдалося оцінити, їх можна ввести як B до розрахунку чистої приведеної суспільної вартості NPV_p , замінивши ними виручку від реалізації.

Особливістю аналізу «витрати-вигоди» є те, що він передбачає визначення величини *суспільних вигід* на основі вартості альтернативних проектів або альтернативних витрат. Хоча вигаши в такому разі набувають

⁹ Слід зазначити, що пошук такого балансу здійснюється відповідно до критерію Калдора-Хікса, оскільки найчастіше покращення стану частини членів суспільства за рахунок державних проектів впливає негативно на добробут решти гравців. Про процедури визначення компромісу за такої ситуації докладніше див. тому 1.

умовних вимірів, вони все ж задають економічні координати для орієнтації. Розглянемо кілька штучних прийомів подібного характеру.

- ✓ Вартість подібних товарів на схожих ринках – використовується для оцінки суспільного попиту на певний вид благ. Наприклад, інтенсивність користування послугами приватних перевізників пасажирів на певних напрямках в межах міста може стати «підказкою» про потреби в громадському транспорті на таких ділянках.
- ✓ Витрати грошей і часу на пересування – варіант оцінки суспільної цінності деяких об'єктів культурного призначення: оплата проїзду і витрачений на поїздку час (еквівалент втраченого заробітку) певною мірою говорять про значущість для населення таких закладів, як музеї, бібліотеки, ботанічні парки тощо.
- ✓ Визначення вартості «насолоди» – націлене на виявлення суми коштів, яку споживачі готові сплачувати за користування (збереження) суспільного блага, або суми, яку вони хочуть отримувати як компенсацію втрат за шкоду від такого блага. Насолоду можуть приносити чисте повітря, гарний краєвид, відсутність шумових забруднень, а розрив між ринковими цінами суміжних благ (наприклад, нерухомості), що виникає за наявності об'єктів насолоди і без них, ілюструє їх суспільну цінність.
- ✓ Фіксація вартості суспільних благ до певної міри відбувається за допомогою соціологічних опитувань та обробки зібраної інформації на основі соціологічного інструментарію.

Терміни та поняття

«Витрати-вигоди» – метод аналізу суспільних витрат та вигід певного проекту, який спирається на використання тіньової ціни.

Державно-приватне партнерство – організація та координація взаємодії між державним та приватним секторами з приводу виробництва суспільно важливих благ.

Компаратор – альтернативний товар, обраний для порівняння витрат та вигід від виробництва суспільного блага, що організується.

Тендер – конкурсний відбір найкращої пропозиції виробництва суспільного блага на попередньо сформульованих вимогах.

Запитання для самоперевірки

1. В чому полягають особливості побудови суспільного виробництва та оцінки витрат на його реалізацію?
2. Чим викликана необхідність розробки та використання спеціальних прийомів для оцінки вигід від виробництва в суспільному секторі, на відміну від приватного? Які методики для цього застосовуються?

3. Чому до реалізації суспільних проектів у розвинутих країнах поруч з урядом, місцевими адміністраціями залучають також і приватний бізнес?
4. Розкрийте послідовність та особливості етапів реалізації суспільного проекту. Чим вони відрізняються від організації і виконання приватного проекту?
5. Яку роль в менеджменті суспільного проекту відіграє державно-приватний компаратор? Яким чином його обирають?
6. Які ризики можуть виникати під час реалізації суспільного проекту? Як вони оцінюються та розподіляються?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 20, 22.
2. *Стиглиць Дж. Ю.* Экономика государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 9, 10.
3. *Якобсон Л.И.* Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с. – Гл. 12.

ТЕМА 6. ЕКОНОМІКА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ

6.1. Соціальні ризики та соціальна безпека.

6.2. Складові системи соціального страхування.

6.3. Основні інструменти соціальної підтримки населення.

6.4. Пенсійне забезпечення у системі соціального захисту.

6.1. Соціальні ризики та соціальна безпека

Нестабільність доходів людини протягом різних етапів життя, її недалекоглядність, схильність до перебільшення важливості найближчого майбутнього і недооцінки віддалених в часі подій обумовлює необхідність адекватного захисту її добробуту від негативного впливу непередбачуваних обставин. Люди втрачають можливість працювати з причин хвороби, необхідності догляду за іншою особою, потреби у підвищенні кваліфікації, екологічної катастрофи, макроекономічної нестабільності тощо.

Всю сукупність непередбачуваних випадків, які породжуються об'єктивними соціально-значущими причинами і призводять до погіршення добробуту особи визначають як *соціальні ризики*. Залежно від причин, що їх викликають основними видами соціальних ризиків є втрата працездатності (постійна і тимчасова), безробіття, малозабезпеченість та втрата годувальника (смерть або безвісна відсутність).

В ринкових умовах дієвим механізмом, який спрямований на захист від таких ризиків, є страхування, яке дозволяє перерозподіляти ризики. Втім, приватні страхові компанії для прибуткової діяльності потребують щонайменше відсутності асиметричної інформації, прогнозованості макроекономічних коливань та подолання короткозорості приватних агентів.

Отже, у суспільстві виникає потреба у справедливих, всеохоплюючих механізмах протидії соціальним ризикам. На вирішення такої проблеми спрямована *система соціального захисту населення*, яка охоплює комплекс суспільно-економічних заходів щодо захисту добробуту кожного члена суспільства за певних економічних умов відповідно до визначених стандартів. Вони включають надання допомоги вразливим верствам населення, що потребують захисту від соціальних ризиків, а також забезпечення соціальних гарантій для економічно активної частини населення.

Основною метою соціального захисту є запобігання та усунення негативних наслідків економічної нерівності, зумовленої як індивідуальними характеристиками людей, що впливають на можливості їх самозабезпечення, так і особливостями механізму розподілу національного доходу, що обумовлюють обмеженість доступу до ресурсів окремих верств населення.

Складовими системи соціального захисту є: соціальні гарантії, соціальне страхування, соціальна допомога та соціальні послуги.

Соціальні гарантії охоплюють соціально-економічні нормативи, які забезпечують мінімальний стандарт добробуту у відповідності з ресурсними можливостями економіки. Соціальні гарантії стосовно працездатного населення полягають у забезпеченні умов трудової та ділової активності, а також захист прав та свобод найманого працівника, роботодавця та само зайнятого, що досягається за рахунок встановлення мінімальних стандартів умов та оплати праці. Щодо непрацездатних верств населення соціальні гарантії передбачають створення умов для забезпечення певного рівня їх споживання із урахуванням особливостей окремих груп, що утворюють цю частину суспільства. Такими гарантіями є встановлені мінімальні розміри пенсій, соціальних допомог та інших видів соціальних виплат.

Соціальне страхування передбачає запобігання негативному впливу ризиків і базується на прагненні людей застрахуватися від майбутніх проблем. Воно передбачає виконання запобіжної та реабілітаційної функції на засадах державно-приватного партнерства. Ринок приватного соціального страхування є досить обмеженим, і значну роль в організації захисту індивідів від непередбачуваних соціальних втрат виконують державні страхові фонди. Для отримання виплати із страхового фонду індивіду необхідно бути в ньому застрахованим та сплачувати до нього внески протягом трудового життя. Виплати по соціальному страхуванню визначаються величиною страхового стажу та настанням страхового випадку (безробіття, старості, втрати працездатності та ін.).

Соціальна допомога спрямована на полегшення матеріального становища людей, які опинились в скрутній ситуації незалежно від їх трудової діяльності. Головне її завдання – це виконання реабілітаційної функції - відновлення матеріального становища та добробуту індивіда, що постраждав від дії соціального ризику (бідності, інвалідності, багатодітності та ін.). Виплата соціальної допомоги здійснюється відповідно до певних критеріїв за видами ризиків, які не охоплені соціальним страхуванням.

Соціальні послуги призначені як для запобігання негативному впливу соціальних ризиків, так і для усунення їх негативних наслідків. Їх завданням є відновлення або підтримання нормальної життєдіяльності найбільш соціально вразливих категорій населення або осіб, що піддаються різноманітним соціальним ризикам чи зазнали певних труднощів. Соціальне обслуговування пов'язане з передбачає медичне забезпечення, надання доступу до робочих місць, закладів культури, освіти, спеціалізованих соціальних закладів (будинків для дітей-сиріт, безпритульних осіб тощо), а також інших послуг, спрямованих на усунення загрози добробуту чи відшкодування його втрат.

Результатом функціонування системи соціального захисту є *соціальна безпека* індивіда, суспільства і держави від внутрішніх та зовнішніх загроз. Соціально безпечне функціонування суспільства спроможне реалізувати суспільно важливі інтереси, обумовлює збалансування соціальних пропорцій та недопущення соціальної нерівності.

6.2. Складові системи соціального страхування

Визначальною складовою сучасних систем соціального захисту розвинених країн світу є соціальне страхування, виплати за яким формують найбільшу частину державних соціальних видатків. Основною метою соціального страхування є забезпечення достатнього ступеня компенсації особам, які зазнали втрат добробуту внаслідок дії соціальних ризиків, а також запобігання їх негативному впливу.

За своїм економічним змістом *соціальне страхування* є системою економічних відносин, яка базується на принципах страхового резервування коштів приватних осіб шляхом формування цільових грошових фондів та їх використання на покриття збитків, що виникли в результаті впливу соціальних ризиків, а також надання допомоги громадянам в разі настання певних випадків.

Основними *функціями системи соціального страхування* з точки зору забезпечення захисту суспільного добробуту можна визначити наступні:

- 1) утворення спеціальних грошових фондів, з яких фінансується задоволення потреб громадян, але які не беруть участі в трудовому процесі;
- 2) послаблення розбіжностей в рівнях доходу осіб, які мають роботу, та осіб, які її тимчасово втратили;

3) забезпечення нормального рівня життя членам суспільства, які з тих чи інших причин не здатні самі це зробити;

4) участь у відтворенні трудових ресурсів країни.

Функціонування системи соціального страхування нерозривно пов'язано з визначенням видів соціальних ризиків та, відповідно, доцільних форм та меж захисту від завданих ними втрат – від їх попередження до покриття. Це обумовлює необхідну величину *страхової премії*, яка є грошовим внеском, що його сплачує особа при укладанні угоди про страхування та, зазвичай, встановлюється у формі відсотку від певної суми угоди – *страхового тарифу*. Їх розміри у практиці приватного страхування визначаються виходячи з імовірності настання соціальних ризиків, середнього розміру завданих ними збитків та кількості застрахованих від них осіб.

На відміну від приватного страхування, у соціальному страхуванні страховий тариф визначається у певному відношенні до заробітної плати застрахованої особи, яка формує джерело коштів для резервування та забезпечує подальші страхові виплати. Окрім того, величина тарифу є єдиною для усіх застрахованих (чи їх груп) та не змінюється для окремих фізичних осіб, а диференціюється залежно від виду соціального ризику. Тому, страховий тариф повинен бути визначений у достатньому розмірі відповідно ступеня поширення соціальних ризиків серед населення та економічних умов життєдіяльності, не створюючи, при цьому, надмірного податкового тиску на його доходи.

Особливістю соціального страхування є те, що ризики компенсуються не повною мірою. Це пов'язано з моральним ризиком, який виникає внаслідок менш обачної поведінки застрахованих осіб порівняно з незастрахованими. Так, наймані працівники схильні частіше брати лікарняні та довше бути безробітними, розраховуючи на більш тривале їх забезпечення за рахунок компенсаційних виплат із соціального страхування. Такі тенденції пов'язані з описаними у темі 4 пастками безробіття та бідності і обумовлюють необхідність збереження стимулів до ефективної праці.

Основними видами соціального страхування, які використовуються у світовій практиці для забезпечення належного рівня соціального захисту та які на сьогодні впроваджені в Україні є:

- *пенсійне страхування* – спрямоване на захист від втрати заробітку осіб при завершенні ними трудової діяльності (настанні пенсійного віку чи інвалідності), а також гарантування для них певного рівня доходу;

- *страхування від нещасного випадку на виробництві, який спричинив втрату працездатності* – передбачає організацію та оплату медичної допомоги постраждалим від виробничого травматизму чи професійного захворювання, послуг щодо їх реабілітації, а також заходи щодо попередження нещасних випадків на виробництві;

- *страхування на випадок безробіття* – спрямоване як на безпосередню грошову компенсацію втраченого заробітку, так і на заходи щодо запобігання безробіттю;

- *страхування на випадок тимчасової втрати працездатності* – передбачає виплату грошових компенсацій в разі хвороби, необхідності догляду за хворим членом сім'ї, народження дитини, доглядом за дитиною до досягнення певного віку, на поховання, а також здійснення оздоровчих заходів.

Окрім цих видів страхування, потужним інструментом соціального захисту, який в розвинених країнах світу посідає друге місце за обсягом витрат, є *медичне страхування*. Його метою є відновлення доходу особи, втраченого внаслідок тимчасової непрацездатності, а також відшкодування її витрат на медичне обслуговування. В деяких країнах світу за цим видом страхування сплачується також допомога по вагітності та пологах. В Україні також передбачено запровадження обов'язкового медичного страхування, втім робота над його впровадженням все ще не завершена.

Добре налагоджена система соціального страхування потребує відповідної фінансової бази. Найчастіше уряди країн централізовано формують *фонди соціального страхування*, до яких сплачуються відповідні внески. При цьому, загальна сума страхового внеску розподіляється у певних пропорціях між працівниками та їх роботодавцями, що забезпечує співучасть економічних суб'єктів у протидії соціальним ризикам та співвідповідальність при реалізації захисту суспільного добробуту. Гарантом забезпечення фінансової збалансованості фондів соціального страхування виступає держава, яка у випадку нестачі фінансових ресурсів на виплату страхових відшкодувань надає фінансову підтримку за рахунок бюджетних коштів.

6.3. Основні інструменти соціальної підтримки населення

Соціальний захист населення, який гарантуватиме гідні умови життя та добробуту для усіх громадян, базується на існуванні справедливої та ефективної системи *соціальної підтримки* населення, яка охоплює заходи щодо надання окремим категоріям громадян допомоги у покращенні матеріального становища. Вона реалізується засобами соціальної допомоги та соціального обслуговування і поширюється на вразливі верстви населення, які стали об'єктами дії соціальних ризиків та отримують доходи менші за визначені стандарти. Соціальна підтримка населення спрямована на забезпечення вразливим верствам населення достатнього рівня добробуту (харчування, одягу та житла не нижче визначеного стандарту). Водночас, її кінцевою метою є зменшення нерівності та бідності в суспільстві та усунення їх негативних наслідків.

Весь комплекс інструментів, що є в розпорядженні уряду для здійснення соціальної підтримки населення, можна об'єднати у наступні групи:

- а) *прямі готівкові трансферти* (пенсії, стипендії, грошові допомоги та виплати);

б) *субсидії*, націлені на зниження закупівельних цін соціально важливих благ (наприклад, субсидії на оплату вартості комунальних послуг);

в) *безкоштовні трансферти в натуральній формі*, різновидом яких є безкоштовні медичні та освітні послуги тощо.

Розглянемо їх вплив на поведінку бенефіціарів (отримувачів), розподіливши всі товари, що ними споживаються, на соціальні блага X , кількість яких на рис. 6.1. аналізується по осі x , та решту товарів по осі y . При здійсненні *прямих готівкових трансфертів* громадяни, маючи можливість розпоряджатися такими додатковими коштами на свій розсуд, збільшуватимуть закупівлі як соціального блага X , так і решти товарів (Рис. 6.1.а.). Таке пом'якшення бюджетного обмеження з положення B_1 до B_2 , створить можливість для досягнення корисності більш високого рівня U_2 і змістить оптимум споживача з точки E_1 в E_2 .

У порівнянні з трансфертом готівки *цінові субсидії споживачам деяких соціальних благ* (Рис. 6.1.б.) означатимуть зниження відносної ціни і розширення доступу до товару X , змістивши криві B_1 та U_1 в положення B_3 та U_3 відповідно. Оптимум споживача порівняно із вихідним станом E_1 досягне деякого кращого рівня E_3 за рахунок закупівлі більшої кількості X . Але цінові субсидії також породжуватимуть і ефект заміщення між дотованим благом та рештою товарів, а отже, і втрату ефективності під дією надлишкового тягаря. Тобто, у порівнянні з ціновими субсидіями, трансферти населенню готівки є менш витратним і більш ефективним інструментом.

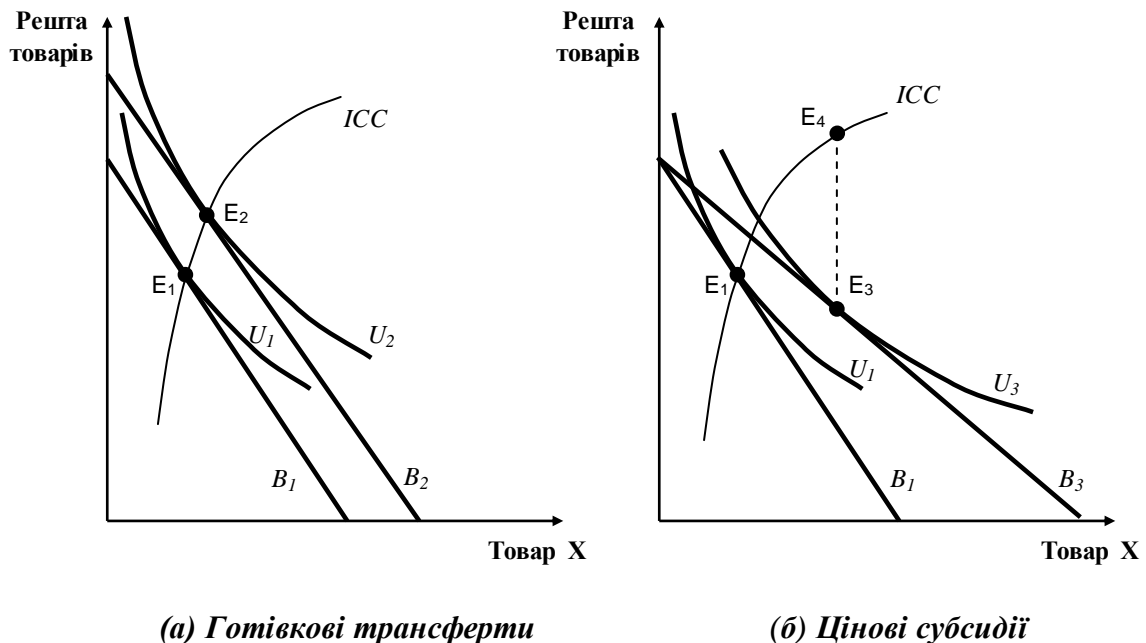


Рис. 6.1. Вплив готівкових трансфертів і цінових субсидій на добробут споживача

Крива «дохід-споживання», позначена на рис. 6.1. як ICC , – це лінія, що поєднує точки оптимуму споживачів у разі зростання їх доходу. Якщо уряд ставить за мету досягнути високого рівня споживання соціального блага (як у точці E_3), але за допомогою політики готівкових трансфертів, йому доведеться здійснити суттєві додаткові видатки із скарбниці на величину E_3-E_4 , щоб отримати результат, аналогічний запровадженню цінових субсидій.

Механізм *трансфертів населенню соціальних благ у безготівковій (натуральній) формі* в порівнянні з іншими інструментами має свої особливості. Його використання гарантує безкоштовний доступ для споживачів до блага X в обсязі E_5-E_3 , внаслідок чого бюджетне обмеження набуває форми ламаної лінії: від E_5 до E_3 , і далі вниз по кривій B_2 . Корисність споживача знаходиться у положенні U_3 , кращому за вихідне U_1 , але гіршому, ніж за умов надання готівкових трансфертів U_2 . Добробут економічного суб'єкта в такому разі максимізується в ситуації E_3 , яка є менш ефективною, ніж E_2 .

За деяких умов натуральні трансферти більш доречні, ніж готівкові: їх використання виявляється значно дешевшим, ніж готівкових переказів, рівень яких для забезпечення еквівалентної результативності необхідно підняти до точки E_4 . В підсумку, при подоланні нерівності за доходами та бідності компроміс знаходиться десь на лінії між економічною ефективністю та соціальною рівністю.

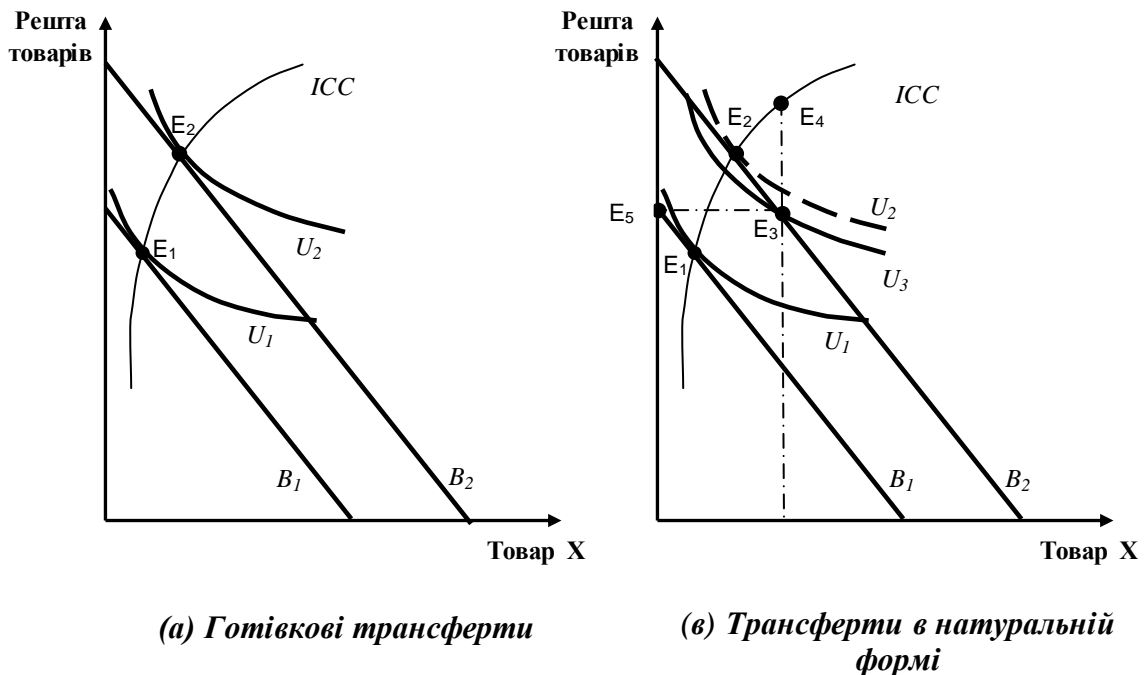


Рис. 6.2. Вплив готівкових та натуральних трансфертів на добробут споживача

6.4. Пенсійне забезпечення у системі соціального захисту

Залежно від способу нагромадження фінансових коштів для подальшого здійснення пенсійних виплат світова практика виробила дві основні *моделі пенсійного забезпечення*: солідарну та накопичувальну.

Солідарна пенсійна система передбачає, що економічно активне населення за рахунок відрахувань із своїх доходів забезпечує можливість існування непрацездатній частині суспільства. Функція перерозподілу коштів від донора до адресату допомоги покладається на спеціальні державні установи. Така схема активно використовується в Російській Федерації, Україні та ряді інших постсоціалістичних країн, адже успадкована від часів Радянського Союзу, за якого страховий принцип в організації соціального захисту не використовувався, натомість всі соціальні виплати фінансувались виключно за державні кошти. Водночас, солідарна система використовується також і в практиці деяких розвинутих країн світу, зокрема, Японії та Італії¹⁰.

Альтернативною до неї розглядається *накопичувальна пенсійна система*, відповідно до якої громадяни самостійно відкладають на власні приватні рахунки кошти, які потім консолідовано інвестуються в економіку спеціальними компаніями з управління активами. Зароблені ними дивіденди спрямовуються на покриття управлінських витрат і поповнення депозитів пайовиків. Після досягнення пенсійного віку вкладник отримуватиме з рахунку пенсію, пропорційну до своїх відрахувань. Такій системі пенсійного забезпечення надається перевага у більшості західних країн, зокрема в США, Сполученому Королівстві, Швейцарії.

Гіпотетично можливо створити умови, за яких рівень соціального захисту людей похилого віку за обома системами буде однаковим. Проте, практична реалізація такого завдання наштовхується на конкретні переваги і недоліки кожної з моделей.

Солідарна система спроможна забезпечувати своїм реципієнтам більш рівний доступ до матеріальних благ протягом усього життя. Вона вважається більш справедливою, адже здатна враховувати соціальну цінність колишньої професійної діяльності пенсіонера (такою можна вважати, наприклад, роботу, що нанесла шкоду здоров'ю людини). Ефект вирівнювання від солідарної схеми проявляється також в часовому вимірі: споживчі стандарти пенсіонерів визначаються відповідно до потреб сучасної їм епохи і не перебувають в залежності від колишніх еталонів споживання. Дана модель дозволяє також захистити добробут населення від ряду макроекономічних ризиків, зокрема інфляційного тиску, міжнародних криз тощо.

Водночас, солідарна система пенсійного забезпечення має дуже жорсткі обмеження – для її відтворення необхідним є досягнення рівності між надходженнями і видатками в рамках моделі:

¹⁰ Хоча по відношенню до більшості країн світу коректніше вести мову про змішану систему пенсійного забезпечення, тим не менше майже в кожній з них можна виокремити домінуючу модель.

$$t \cdot W \cdot L = P \cdot D \quad (6.1)$$

де: t – відсоток відрахувань від зарплати до пенсійного фонду;
 W – середній рівень заробітної плати в країні;
 L – чисельність зайнятого населення;
 P – середній рівень пенсії;
 D – кількість пенсіонерів у країні.

Отже, солідарна схема є життєздатною лише за умов, що темпи приросту робочої сили і економічного зростання перевищують темпи приросту чисельності людей похилого віку в країні. Навпаки, в державах, де навантаження на одного працюючого з утримання пенсіонера D/L є високим, використання солідарної системи ускладнюється.

Накопичувальна модель пенсійного страхування є привабливою, оскільки зменшує тиск на суспільний сектор, а також дозволяє кожному обирати індивідуальну схему і величину заощаджень на старість. Розмір пенсійних виплат за такою системою не залежить від співвідношенням між чисельністю застрахованих зайнятих та пенсіонерів, а визначається періодом сплати страхових внесків та їх обсягами. Додатковим чинником, який впливає на рівень доходів пенсіонерів є отримувані відсотки від інвестування приватних пенсійних резервованих коштів у прибуткові інвестиційні проекти. Стимулюючи розширення пропозиції інвестиційних ресурсів, подібна система прискорює економічне зростання і збільшує споживчі можливості населення в наступних періодах. Тут може виникати проблема утримання надлишкових заощаджень в межах національної економіки, для чого в ній мають функціонувати розвинені фондові ринки та стабільна банківська система з високим рівнем довіри. Іншою проблемою для неї є все та ж демографічна динаміка: із розвитком медицини ускладнюється прогнозування тривалості життя в пенсійному віці і, відповідно, адекватність розрахунку величини пенсійних виплат.

Зауважимо, що за умов незмінної кількості населення в країні, стабільної питомої ваги економічно активної його частини та фіксованої єдиної ставки внесків до пенсійного фонду люди стають індіферентними до того, з якої пенсійної системи – солідарної чи накопичувальної – будуть здійснюватись виплати. За умов більш високого рівня відсоткової ставки у порівнянні з приростом заробітних плат, для суспільства буде вигідніше існування накопичувальної пенсійної системи, натомість, в разі перевищення темпів зростання заробітних плат над рівнем відсоткової ставки, актуальності набуватиме солідарна система. Однак, така залежність порушується при зміні вихідних параметрів системи.

Описані протиріччя свідчать, що найкращим варіантом є *змішана модель пенсійного забезпечення*, але перехід до неї є важким процесом: покоління, яке її запроваджуватиме, змушене буде понести подвійний тягар витрат на

фінансування діючої солідарної схеми і на резервування коштів під нову накопичувальну модель.

Терміни та поняття

Накопичувальна система пенсійного забезпечення – модель, яка передбачає формування індивідуальних пенсійних заощаджень кожним громадянином.

Солідарна пенсійна система – модель пенсійного забезпечення, за якої виплата пенсій громадянам з відповідним статусом здійснюється за рахунок відрахувань із поточних доходів інших членів суспільства.

Соціальна безпека – стан суспільства, за якого мінімізується вплив соціальних ризиків на рівень та характеристики добробуту окремих його членів.

Соціальна допомога – елемент соціального захисту, спрямований на підтримку добробуту громадян, які опинились під дією соціального ризику, незалежно від їх трудової діяльності на принципах перерозподілу коштів між поколіннями.

Соціальне страхування – елемент соціального захисту, спрямований на гарантування певного рівня добробуту громадян у разі настання страхового випадку під дією соціального ризику на принципах страхового резервування коштів приватних осіб.

Соціальний захист – сукупність елементів державної політики, спрямованих на протидію соціальним ризикам та забезпечення певного рівня добробуту для кожного члена суспільства.

Соціальні гарантії – мінімальні нормативи добробуту, які гарантують для населення визнаний суспільством рівень споживання.

Соціальні послуги – елемент соціального захисту, призначений для відновлення або підтримання нормальної життєдіяльності соціально вразливих категорій населення, які постраждали від дії соціальних ризиків.

Соціальні ризики – непередбачувані небажані випадки в житті членів суспільства, які тягнуть за собою падіння їх доходів та добробуту.

Завдання для самоперевірки

1. З яких причин виникають соціальні ризики і чим вони відрізняються від приватних ризиків?
2. Яких форм набувають соціальні ризики? Які загрози вони з собою несуть?
3. Чому в більшості країн світу протидія соціальним ризикам покладається на суспільний сектор?
4. Від чого залежить ефективність роботи системи соціального захисту населення в певній країні?

5. Поясніть, яким чином система соціального страхування може протидіяти подібним ризикам?

6. Охарактеризуйте основні інструменти, які може використовувати держава з метою вирівнювання доходів. В яких умовах доцільно застосовувати кожен з них?

7. Порівняйте солідарну та накопичувальну моделі побудови пенсійної системи? Якими є їх переваги та недоліки? Яка з них, на вашу думку, є більш доречною для застосування в Україні?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 18.
2. *Лібанова Е., Палій О.* Ринок праці та соціальний захист: Навч. посіб. із соц. політики. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 491 с. – Частина III.
3. *Стиглиць Дж. Ю.* Економіка государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 13.

Тема 7. ЕКОНОМІКА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

7.1. Неспроможності ринку в сфері охорони здоров'я.

7.2. Моделі систем медичного забезпечення.

7.1. Неспроможності ринку в сфері охорони здоров'я

Сфера охорони здоров'я є надзвичайно важливою для кожного суспільства, адже результатом її виробничої діяльності виступає здоров'я нації. Суттєвий вплив на сферу охорони здоров'я спричиняють, з одного боку, - позитивний ефект масштабу, що в деяких випадках, зокрема, в малонаселених територіях, призводить до перетворення медичних закладів на регіональну природну монополію, а з іншого, - численні фактори немедичного характеру, такі як спосіб життя, структура харчування, екологія, що ускладнює її функціонування та викликає широкомасштабне втручання з боку держави.

На сучасному етапі розвитку суспільства трансформація *сфери охорони здоров'я* відбувається під впливом ряду *глобальних чинників*. Першим з них є старіння населення, яке спостерігається не тільки в Україні, а й в усіх розвинутих країнах. Саме охорона здоров'я, яка від десятиліття до десятиліття дозволяє збільшувати тривалість життя, а також падіння народжуваності стимулюють цей процес. По-друге, із розвитком засобів зв'язку, транспорту та комунікацій відбувається зміна стилю життя населення: з одного боку, підвищується кількість спожитих калорій, а з іншого – зменшується рухливість.

Внаслідок цього чисельно зростають випадки захворювання, спричинені надмірною вагою і, відповідно, кількість звернень до закладів охорони здоров'я. Тенденції в моді також підштовхують до розвитку окремі напрямки медицини. Збільшення багатства основної маси населення розвинутих країн створює розширений попит на всі види медичних послуг.

В сукупності окреслені тенденції підвищують значимість сфери охорони здоров'я для суспільства, а отже, й частку витрат суспільного продукту за даним напрямком. Стабільно зростаючий споживчий попит приваблює в дану галузь значні інвестиції та генерує науково-технічні розробки.

Не зважаючи на високу капіталоємність, сфера охорони здоров'я на сьогодні є також працеінтенсивною галуззю. Її висока насиченість капіталом та технологіями абсолютно не замщують працю, велика ж кількість інформації та загальний динамізм гарантують високу потребу як у кваліфікованих лікарях чи технічних спеціалістах, так і в обслуговуючому персоналі. В підсумку це означає зростання відносної вартості медичних послуг у порівнянні з іншими товарами. Ювелірна складність та висока відповідальність ставлять перед продуцентами медичних благ високу професійну планку. Для отримання ліцензії на медичну практику майбутній лікар має витратити на свою освіту значно більше часу і грошей, а також перейняти досвід та практичні навички.

Особливо негативний вплив на рівень медичного забезпечення населення справляють чинники, що обумовлені неспроможностями ринкових механізмів. По-перше, сучасна сфера охорони здоров'я характеризується недосконалою конкуренцією між постачальниками медичних послуг, що пов'язано з обмеженнями цінового регулювання, адже медичні установи не повинні орієнтуватися в своїй діяльності лише на прибуток. Натомість, в практиці діяльності медичних установ поширення набуває рекламна пропаганда окремих видів медичних послуг. Ступінь конкуренції між лікарями або медичними закладами виявляється достатньо обмеженим також у зв'язку з високими вхідними бар'єрами (у вигляді ліцензій), а також з етичних мотивів. Більш того, охорона здоров'я розглядається вченими як одна з галузей, в якій виникає і діє групова змова між професіоналами, які, користуючись своїм протомонопольним становищем, мають можливість завищувати вартість своїх послуг. Тенденція до концентрації місць надання медичного обслуговування в великі лікарні та поліклініки за допомогою ефекту масштабу дозволяє суттєво знижувати витрати на обслуговування пацієнтів. В той же час, між ними і медичними установами виникає довгострокова взаємодія, яка в підсумку погіршує конкуренцію між виробниками медичних послуг

По-друге, у сфері охорони здоров'я значною мірою проявляється асиметричність інформації. З одного боку, пацієнт, що не має наявних підтверджень щодо кваліфікації лікарів, не може адекватно оцінити якість призначеного ними лікування та доцільність його продовження. З іншого боку, якщо деякий індивід має повне страхове забезпечення, він може зловживати кількістю замовлених медичних благ або менш дбайливо ставитись до свого

здоров'я, створюючи для страхових компаній моральні ризики. Дія ефекту масштабу підштовхує до нарощування кількості клієнтів поліклінік. Вона дозволяє пом'якшувати бюджетні обмеження та розширювати технічні можливості лікарень, але й зменшує час та увагу, що можуть бути присвячені кожному окремому хворому спеціалістами і медичним персоналом, тобто якість обслуговування пацієнтів.

По-третє, неефективне функціонування сфери охорони здоров'я генерує негативні екстерналії, що виявляються у погіршенні здоров'я людей через поширення інфекційних захворювань. Це вимагає створення рівних умов доступу до лікування для різних прошарків суспільства. Окрім соціальної рівності в багатьох країнах світу гостро стоїть завдання досягнення географічної рівності. Забезпечення можливостей для людей з сільської місцевості та периферії мати доступ до кваліфікованих спеціалістів і добре обладнаних медичних установ є вирішальним фактором для запобігання поширенню інфекційних хвороб.

Лише врахування визначених проблем при розробці стратегії реформ системи охорони здоров'я забезпечуватиме в подальшому ефективно функціонування цієї сфери в межах суспільного сектору економіки.

7.2. Моделі систем медичного забезпечення

Світова практика виробила низку моделей систем охорони здоров'я, в яких в тій чи іншій мірі приймають участь як приватні гравці (страхові компанії, медичні заклади, споживачі), так і держава, і в яких у різний спосіб організовані розрахунки між учасниками.

Організація систем медичного забезпечення визначається, з одного боку, способом фінансування медичних послуг, а з іншого, - типом виробників медичних послуг, якими можуть виступати як приватні, так і державні установи, виділяють різні моделі побудови систем медичного забезпечення, що представлено в таблиці 7.1.

Таблиця 7.1

Моделі побудови систем медичного забезпечення

		Виробники медичних послуг	
		приватні	державні
Джерела фінансування	приватні	США	США
	державні	Німеччина, Канада, Великобританія	СРСР

Останні дослідження сфери охорони здоров'я¹¹ доводять, що країни із високим рівнем витрат на охорону здоров'я характеризуються високою і

¹¹ Длугопольський О.В. Охорона здоров'я в системі глобальних суспільних благ: міжнародні зіставлення // Економічна теорія. – 2011. – С.83-97. – С.94.

постійно зростаючою часткою державних та страхових коштів у фінансуванні медичних послуг. До таких країн належать США, Норвегія, Великобританія, де на охорону здоров'я щорічно виділяється понад 1500 дол. в розрахунку на одну особу. У країнах з економікою охорони здоров'я, що швидко розвивається (Бразилія, Чилі, Польща), де на охорону здоров'я в середньому щорічно витрачається від 400 до 1500 дол. на одну особу, більшу частину цих витрат забезпечує страхова медицина та приватні кошти пацієнтів. А для країн з низьковитратною (100-400 дол. на одну особу) і повільнозростаючою економікою охорони здоров'я (Індія, Бурунді, Україна) більшу частину витрат на лікування забезпечують приватні кошти пацієнтів.

Окремої уваги потребують моделі фінансування медичного забезпечення, які передбачають різні варіанти оплати медичних послуг. За характером участі розрізняють *добровільну* і *примусову моделі фінансування медичних послуг*. За добровільної моделі пацієнти самостійно організовують свої стосунки з медичними закладами та страховими компаніями. Доходи поліклінік та приватних лікарів варіюються залежно від преміальних виплат за лікування споживачів, які, в свою чергу, обумовлюються складністю та ризикованістю лікування. Примусова модель передбачає обов'язкове державне медичне страхування, а вигоди медичних установ за такої форми являють собою сукупність доходів від різної за складністю терапії, діагностики, профілактики, обстеження і т.д.

За способом розрахунків між контрагентами моделі поділяються на *компенсаційні, контрактні та змішані моделі фінансування медичних послуг*. Якщо в схемі присутній механізм відшкодування, коли витрати споживачів на лікування в медичних закладах покриваються страховими компаніями або державою, їх розглядають як компенсаційні. В чистому вигляді вони майже не існують, оскільки така організація розрахунків стимулює пацієнтів до надмірного споживання медичних послуг, а тому потребує високих адміністративних видатків на відстеження та контроль обґрунтованості витрат.

Більш розповсюдженими є контрактні схеми, в яких розрахунки відбуваються на рівні медичних установ і страхових компаній, знижуючи владу пацієнтів. Теоретично такий спосіб розрахунків стимулює конкуренцію поміж клініками, дозволяючи знижувати ціну лікарських послуг. Але слабким місцем в даній конструкції є зростання переговорних витрат, викликаних необхідністю узгодження набору та вартості медичних послуг під час тієї чи іншої хвороби. Також подібна модель вимагає відносно високого рівня страхових внесків, що суттєво знижує її доступність для незаможних верств населення.

Окреслені суперечності перших двох моделей організації розрахунків стали поштовхом до створення третьої, змішаної схеми, яка набуває все більшої популярності серед можновладців. Відповідно до неї, медицина фінансується за допомогою коштів бюджетів, оптимізація яких здійснюється за рахунок ефекту масштабу від створення локалізованих гігантських медичних комплексів, до яких прив'язується окремий споживач. Його вибір медичних послуг

обмежується, а лікувальні пріоритети визначаються постачальником (лікарем). Хоча за такої схеми можна більш точно спрогнозувати кошторис медичних установ, що породжувало проблеми за попередніх схем, тим не менше змішана модель не стимулює ощадливість медичних закладів.

З огляду на важливість та дорожнечу медичних благ збільшується необхідність присутності суспільного сектору економіки в даній галузі. Інвестиції, спрямовані соціумом в сферу охорони здоров'я, потребують адекватної оцінки з точки зору суспільних інтересів.

Терміни та поняття

Групова змова – діяльність групи осіб, які надають специфічні послуги в галузі з високими вхідними бар'єрами та корпоративними стандартами, націлена на отримання монопольного прибутку.

Добровільна модель медичного забезпечення – функціонує, коли пацієнтам надано право самостійно встановлювати та регулювати свої відносини із медичними закладами.

Компенсаційна схема розрахунків за медичні послуги – базується на принципі відшкодування медичних витрат особи на лікування страховою компанією або державою.

Контрактна схема розрахунків за медичні послуги – відшкодування медичних витрат особи на лікування здійснюється нею відповідно до умов укладеного з медичним закладом контракту.

Примусова модель медичного забезпечення – реалізується на основі загального обов'язкового державного медичного страхування громадян країни.

Завдання для самоперевірки

1. Розкрийте особливості попиту та пропозиції такого специфічного блага, як медичне забезпечення. Які гравці присутні на медичному ринку? В чому їх інтереси, яку мету вони переслідують?

2. Які провали ринку спостерігаються в сфері медичного забезпечення населення? Чому вони виникають?

3. Які моделі використовуються для побудови системи охорони здоров'я? В яких умовах їх доречно застосовувати?

4. Яким чином можна оцінити ефективність діючої в країні системи охорони здоров'я? Яка інформація для цього потрібна?

5. З якими складнощами стикається суспільний сектор економіки, визначаючи рівень своєї участі в системі охорони здоров'я? Чи можна їх вважати загрозами для розвитку даної сфери?

Література для поглибленого вивчення теми

1. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 18.

2. *Стиглиць Дж. Ю.* Экономика государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 11.

Тема 8. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

- 8.1. Роль освіти в формуванні людського капіталу.**
8.2. Суспільні вигоди від освіти та витрати на її фінансування.
8.3. Моделі фінансового забезпечення вищої освіти.

8.1. Роль освіти в формуванні людського капіталу

Сфера освіти виступає об'єктом поглибленого аналізу економіки суспільного сектору. Через створення та поширення нових знань, сфера освіти, з одного боку, сприяє науково-технічному прогресу суспільства та прискореному економічному розвитку країн світу, а з іншого, - досягненню більшої справедливості та рівності в суспільстві, що підвищує загальний рівень добробуту нації .

Увага до економіки сфери освіти почала швидко зростати із 60-х років ХХ століття з піднесенням та популяризацією *теорії «людського капіталу»*. Біля її витоків стояли Г. Мюрдаль, Т. Шульц, Г. Беккер та ін. Під *людським капіталом* розуміється той різносторонній вплив, який система освіти спроможна здійснювати на виробничий потенціал робочої сили. По-перше, саме вона виступає головним знаряддям розвитку знань і вмінь майбутнього працівника. По-друге, добре освічена людина здатна модернізувати, розширювати та імплементувати технічні нововведення в виробничий процес. По-третє, інтелектуально розвинуті особи та колективи спроможні до генерування фундаментально нових інновацій та технологій, чим викликати додатково економічний поступ.

Отже, в широкому розумінні у поняття «людський капітал» вкладають усю сукупність продуктивних якостей робітника – набутих знань, навичок, мотивації і енергії, – які використовуються для створення економічних благ. Від поняття звичайної робочої сили людський капітал відрізняється розумінням продуктивних навичок робітника як його капіталізованої вартості. Як і фізичний капітал, людський капітал придатний до нагромадження, що відбувається внаслідок інвестицій в освіту, виховання, охорону здоров'я, а також на весь комплекс витрат, що готують людину до виробничої діяльності (включаючи пошук необхідної інформації, міграцію в пошуках зайнятості тощо)¹². Вигідність інвестицій в людський капітал обумовлюється високим рівнем очікуваної віддачі як для окремого індивіда, так і для соціуму в цілому. По суті такі інвестиції спроможні створювати позитивні зовнішні екстерналії,

¹² *Одинцова М. И.* Институциональная экономика: Учеб. пособие для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 396 с.

що проявляються у поглибленні науки, продукуванні принципово нових знань та розширенні сфер людського пізнання.

У сфері освіти утворюються та спостерігаються неспроможності ринку, які набувають різноманітних форм та справляють неабиякий вплив на життєдіяльність суспільства. В першу чергу, необхідно відмітити неадекватну оцінку значимості освітніх благ з боку споживачів, що у деяких випадках може призводити до їх надмірного споживання та необґрунтованого завищення витрат на їх фінансування. Через безпосередній взаємозв'язок з ринками праці розвиток сфери освіти створює позитивну екстерналію для економічного розвитку країни, забезпечуючи збалансування потреб виробництва та ресурсних можливостей робочої сил країни. Разом з тим, висока залежність сфери освіти залежність від доступності інвестиційних ресурсів для її фінансування може ускладнюватися диспропорціями на ринках капіталу. Окрім того, освітнім ринкам притаманний високий ступінь асиметричності інформації, яка може виникати між їх постачальниками і споживачами з приводу кількості та якості наданих благ. Водночас, саме освіта створює потенціал для поліпшення добробуту здобувачів, що перетворює їх на інструменти досягнення більшої справедливості в арсеналі держави.

8.2. Суспільні вигоди від освіти та витрати на її фінансування

Забезпечення суспільства оптимальним обсягом освіти різних рівнів ускладнюється витратністю її виробництва та складністю оцінки конкретних вигод. Справа полягає також у тому, що *співставлення чистих приватних і суспільних вигід* від її розширення дає різні результати. Кожне суспільство, маніпулюючи фінансуванням освіти, має аналізувати його як альтернативні витрати дефіцитних ресурсів, які через інші канали могли б забезпечити поліпшення якості життя всього населення.

Для суб'єктів приватні вигоди від освіти являють собою збільшення їх доходів, поліпшення умов праці і перспектив отримання гарних робочих місць із зростанням їх освіченості. Витратами для них виступатимуть сукупність прямих видатків на оплату навчання, перебування в закладах освіти, а також альтернативних витрат, що виникають внаслідок упущених можливостей протягом перебування в закладах освіти заробити дохід трудовою діяльністю. З позицій індивідуалістичного інтересу максимізація ефекту від освіти зростає з кожним додатковим роком навчання.

Для суспільства в цілому найпершою вигодою від освіти виступає підвищення продуктивності праці робочої сили за рахунок нагромадження людського капіталу (грамотності, навичок, здатності оброблювати інформацію, кваліфікації). Інвестиціями (видатками) соціуму в людський капітал є субсидії з держбюджету на освіту, а також капітальне будівництво та матеріальне забезпечення умов для її набуття.

Розбіжності між приватними та суспільними вигодами і видатками освіти можна представити за допомогою такого графіка (рис. 8.1.).

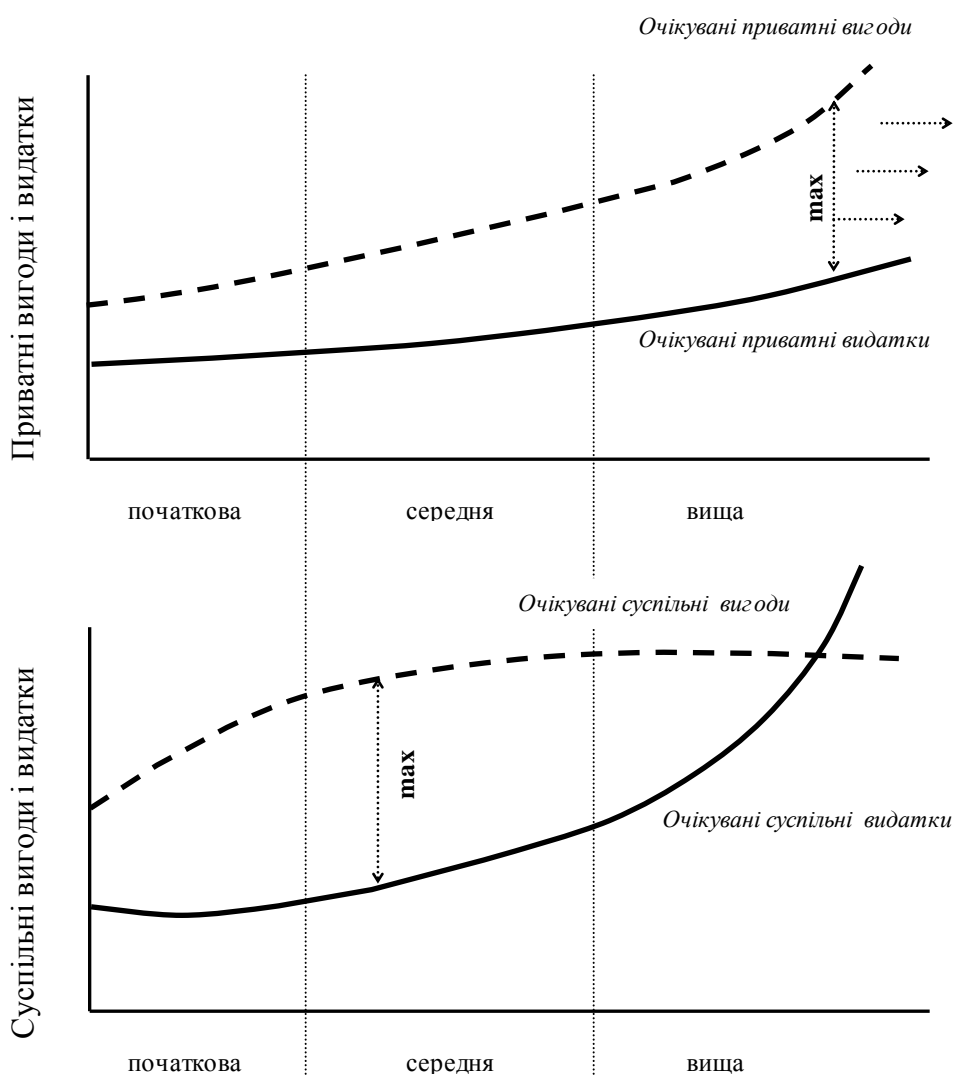


Рис. 8.1. Приватні та суспільні вигоди і витрати за різних рівнів освіти

Фактично більшість країн виробляють за суспільний рахунок таку кількість освіти, за якої суспільні вигоди співпадають з суспільними витратами. Найчастіше цей стан досягається за умов повного фінансування початкової та середньої, а також частини вищої освіти. Але, як показано на рис. 8.2., суспільство в цілому максимізуватиме свій ефект десь на стадії забезпечення населення деякою «порцією» середньої освіти. В подальшому його додаткові витрати на продовження навчання будуть перевищувати отримуваний граничний ефект від їх надання.

Суттєве розходження між суспільною та приватною віддачею від інвестицій в освіту підсилює у людей стимули для отримання дипломів більш високого рівня, що особливо помітно проявляється за межами базової освіти. Ця диспропорція може бути послаблена лише за рахунок вливання додаткових фінансових ресурсів у вищу освіту. Але із зростанням попиту на останню нарощування видатків відбуватиметься випереджаючими це зростання темпами.

Таким чином, переоцінка окремими суб'єктами соціальної цінності освіти вестиме до викривлення пропорцій на ринку праці кваліфікованої робочої сили та зростання безробіття. Утвердження перебільшених приватних очікувань і завищеного субсидування навчального процесу (особливо у вищій школі) породжуватимуть додаткові стимули продовжити індивідуальне перебування в освітніх закладах на якомога довший термін.

8.3. Моделі фінансового забезпечення вищої освіти

Уряди розвинутих країн світу, розглядаючи сферу освіти як найбільш вагомий засіб нагромадження людського капіталу, приймають активну участь в її діяльності. Вони зважають також на розбіжності між чистими приватними і суспільними вигодами від її фінансування і вживають заходи, націлені на підвищення відповідальності приватних агентів за отримання вищої освіти. Здійснюється це за допомогою розподілу оплати за навчання в вищих навчальних закладах між державою та студентом. Світова практика виробила кілька таких схем розподілу, які ми розглянемо більш детально.

(1) *Фінансування за рахунок грантів* передбачає, що споживач освітніх послуг укладає з навчальним закладом контракт, а держава за певних умов (наприклад, особливих успіхів в навчанні) видає споживачу грант на відшкодування витрат за контрактом, а також певну стипендію на фінансування споживчих видатків протягом часу навчання. Таким чином, грант покриває практично повністю прямі та альтернативні витрати абітурієнта, а доходи останнього після закінчення вчн не зменшуються на суму гранту. Очевидно, що така схема, вигідна для тих, хто навчається, а також є дуже витратною для державного бюджету. Тому грантоодержувачами відповідно до неї має виступати лише невелика кількість обраних студентів, які демонструють надзвичайні досягнення. Держава може в такому випадку заохочувати (наприклад, за допомогою податкових пільг) приватні компанії і фонди виступати грантодавцями на певних умовах.

(2) *Оплата навчання за рахунок позики* здійснюється за участі комерційного банку. Абітурієнт позичає кошти на навчання в кредит, за яким держава може виступати в якості гаранту, а також брати на себе покриття відсотків за користування грошима. Прямі та альтернативні витрати споживача освітніх послуг в такому разі фінансуються за рахунок позики, а його майбутні доходи частково знижуються на період виплат. Недоліком даної схеми для суспільства є необхідність створення додаткових наглядових органів, що

контролюватимуть та врегульовуватимуть відносини між абітурієнтом та рештою сторін.

(3) *Оплата за рахунок додаткових податків після завершення навчання* передбачає, що суспільство фінансує здобуття студентом вищої освіти за рахунок державного бюджету, взамін чого він сплачує додатковий податок з майбутніх трудових доходів протягом періоду, за який відбудеться компенсація коштів, витрачених суспільством на його навчання. Варіацією такої схеми є заміна податку тимчасовою роботою за набутим фахом в депресивних регіонах або на суспільно необхідних (але не престижних) посадах.

Терміни та поняття

Віддача (чиста вигода) від освіти – різниця між вигодами, отриманими від додаткового року навчання, та витратами, понесеними на його фінансування.

Людський капітал – сукупність фізичних та інтелектуальних якостей робітника, що можуть бути використані в процесі виробництва.

Приватні вигоди від освіти – додаткові доходи та негрошові вигоди (статус, умови праці та ін.), які отримує робітник із зростанням рівня власної освіченості.

Суспільні вигоди від освіти – зовнішні ефекти, що розповсюджуються на все суспільство від зростання освіченості його окремого члена.

Завдання для самоперевірки

1. Яку роль відіграє освіта в забезпеченні економічного розвитку будь-якої країни світу?
2. Чи можна пояснити присутність суспільного сектору в сфері освіти виключно необхідністю нагромадження людського капіталу?
3. На якому рівні досягається максимізація чистих приватних і чистих суспільних вигід від освіти? Яким чином можна подолати суперечність між ними?
4. Чому в різних регіонах світу віддача від кожного з рівнів освіти не є однаковою? Чи є тут деяка закономірність?
5. Які моделі фінансування освіти напрацьовані світовою практикою? В чому їх переваги та недоліки?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Стиглиць Дж. Ю.* Економіка державного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 15.
2. *Тодаро М.П.* Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ. Под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с. – Гл. 11.

Тема 9. ЕКОНОМІКА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

9.1. Особливості сфери охорони навколишнього середовища.

9.2. Участь суспільного сектору в забезпеченні захисту довкілля.

9.1. Особливості сфери охорони навколишнього середовища

Сфера охорони навколишнього середовища є суспільно значимим напрямком діяльності суспільного сектору економіки, що обумовлюється широким колом екологічних проблем. Поруч із традиційними проблемами глобального потепління, озонівих дір в атмосфері, забруднення води, вирубки тропічних лісів постають нові проблеми, які стосуються генетично модифікованих організмів, збереження біорізноманітності та ядерної енергетики. Вони утворюють велику галузь, в якій спостерігаються неспроможності ринку, викликані негативними зовнішніми ефектами або ж недостатнім виробництвом суспільних благ екологічного характеру. Одночасно уряд, намагаючись усунути зазначені складнощі за допомогою податків, штрафів і субсидій або ж законодавчих обмежень, своїми регулятивними діями ускладнює ситуацію, порушуючи роботу цінових сигналів для економічних суб'єктів. Зважаючи на ці труднощі, економіка навколишнього середовища перебуває в полі уваги теорії суспільного сектору.

Екологічні проблеми загострилися, коли люди збудували специфічну систему ринкового регулювання відносин між собою, якій властивий настільки високий ступінь динамізму, що система більш високого порядку, в якій відбувається життєдіяльність усіх живих організмів, – біосфера, – будучи здатною також до самоналагодження, сьогодні не встигає його здійснювати. Відчуття потреби в гармонізації розвитку людини і природи стимулювало до пошуків та переосмислення способу організації взаємовідносин між ними. В результаті роботи вчених, політичних діячів, членів екологічних організацій була сформульована та обґрунтована так звана *концепція «збалансованого розвитку»* (sustainable development). Її сутність полягає в заклику до суспільства будувати повсякденну та виробничу діяльність, спрямовану на задоволення потреб, таким чином, щоб вона не ставила під загрозу можливості прийдешніх поколінь задовольнити свої потреби. Такий підхід означає, що сучасники мусять враховувати інтереси нащадків і ощадливо ставитись до довкілля та природних багатств (природного капіталу). Лише коли населення використовуватиме ресурси, зважаючи на швидкість їх природного відтворення, і створюватиме відходів менше, ніж може бути утилізовано природним шляхом, з'являються перспективи досягнення певного балансу розвитку, «коеволюції» людини і біосфери.

Відповідно до концепції збалансованого розвитку, всі рішення економічного характеру необхідно приймати в комплексі, із врахуванням

екологічних обмежень. Розвиток біосфери, як доведено вченими, можливий лише за умов збереження на планеті якомога більшого різноманіття рослинного і тваринного світу. Саме біорізноманіття, чутливе до змін клімату та умов існування, слугує найкращим засобом виміру здоров'я екосистеми, в центрі якої перебуває людство.

Економічні рішення також мають прив'язуватися до суспільних потреб і не замикатись на отриманні прибутку заради прибутку. Поруч з економічним, згідно з концепцією збалансованого розвитку, має відбуватись також соціальний прогрес, націлений на захист фундаментальних людських прав, до складу яких включаються і права ненароджених нащадків. Проблема полягає в тому, що традиційні методи приведення вартості активів чи витрат до певного моменту часу (дисконтування), на основі яких приймаються управлінські рішення, в тому числі про витрати на захист довкілля, не є адекватними, коли мова йде про тривалі часові періоди.

Тому піклування про екологічний добробут наступних поколінь, особливо віддалених у часі, можна розглядати як вид суспільного блага, яке суттєво недовиробляється. Його нестача веде до утворення міжчасової несправедливості між людством теперішнім і людством майбутнім. Монополія на природний капітал, яким ми сьогодні володіємо, використовується необачно, вестиме до падіння обсягів виробничого капіталу, рівня споживання та добробуту людей, що населятимуть планету в недалекому майбутньому. Щоб уникнути цієї проблеми, до складу механізмів прийняття рішень, в економічну політику необхідно включати екологічні обмеження, які гарантуватимуть збалансоване використання наявного природного капіталу.

9.2. Суспільний сектор у забезпеченні захисту довкілля

Теорія економіки суспільного сектору пропонує з цією метою використовувати наступні три важелі економічного характеру: пряме регулювання обсягу забруднень державою, встановлення відшкодувань (штрафів) за понаднормове забруднення та введення квот (лімітів), які можна перепродати. Розглянемо їх вплив на поведінку економічних суб'єктів більш детально.

(1) *Безпосереднє регулювання* обсягів шкідливих викидів передбачає запровадження системи уніфікованих екологічних стандартів, які заборонено порушувати. У разі їх недотримання контролюючі органи мають право вживати каральні заходи аж до припинення підприємницької діяльності. Діючи таким чином, уряд фіксує обсяги виробництва на деякому рівні, нижчому за оптимальний. Рис. 9.1. в частині (а) ілюструє наслідки політики прямого регулювання для галузі з досконалою конкуренцією, а також для окремої фірми в цій галузі в частині (б).

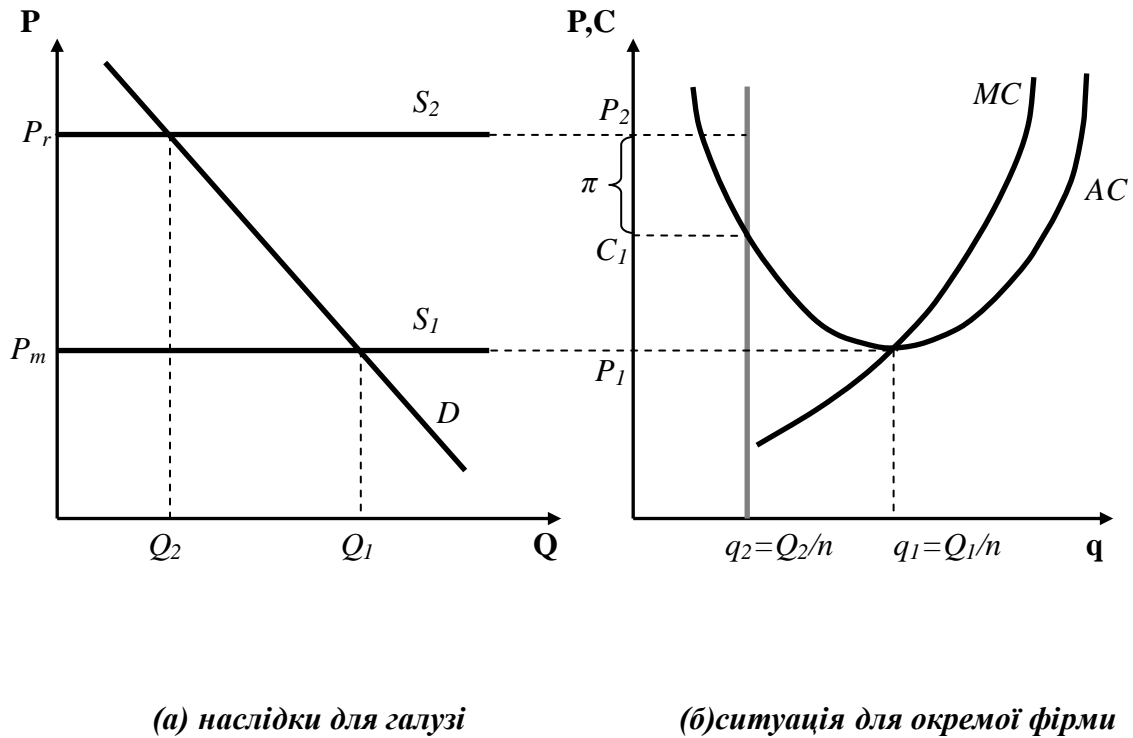


Рис. 9.1. Вплив прямого державного регулювання обсягів забруднень

Для галузі, яка перебувала в точці рівноваги на перетині кривих попиту D і ринкової пропозиції S_m , введення з метою боротьби проти забруднення фіксованих обсягів виробництва на рівні Q_r , нижчому за рівноважний Q_m , означає скорочення пропозиції і переміщення її кривої до положення S_r . Відповідно, ціни на продукцію зростатимуть з P_m до P_r . Відзначимо, що внаслідок обмеження обсягів виробництва відбудеться скорочення добробуту споживачів в поточному періоді.

Якщо в виробничому секторі працюють n фірм, то для окремого типового підприємства фіксація загальногалузових обсягів виробництва Q тягне за собою скорочення його частки в випуску сектора до q_r , що дорівнює співвідношенню Q_r до n . В умовах досконалої конкуренції середні витрати окремої фірми AC перебували на рівні її граничних витрат MC і, співпадаючи з ціною блага на ринку P_m , означали для неї нульову прибутковість виробництва. Протидія ж забрудненню довкілля шляхом прямого державного регулювання, що вилилась в зростання ціни блага внаслідок скорочення його пропозиції, може створювати ситуацію, як на рис. 9.1.б., коли середні витрати виробництва фірми C_1 будуть нижчими, ніж ціни P_r на регульованому ринку. Тоді частина надлишку споживача потрапить до підприємців у формі додаткового прибутку π . Парадоксальний висновок про те, що пряме регулювання виробництва

створюючих забруднення фірм вигідне самим фірмам, теорія економіки суспільного сектору пояснює тим, що обмеження дії ринкових механізмів призведе до утворення штучних вхідних бар'єрів у галузь, знизить рівень конкуренції в ній і дозволить небагатьом підприємствам отримувати додаткові прибутки монопольного характеру.

(2) *Встановлення грошових штрафів* за понаднормове завдання шкоди навколишньому середовищу справлятиме на поведінку виробників забруднення ефект, аналогічний дії додаткового адвалорного податку. Запроваджені відшкодування до державного бюджету за кожну одиницю виробленої продукції включатимуться їх продуцентами в ціну для кінцевих споживачів. Хоча в галузі відбудеться зростання цін і вихід частини фірм з бізнесу, тим не менше, новий оптимум, що утвориться, буде досягнутим на рівні відповідності цін середнім і граничним витратам. Це означає, що навіть після введення адвалорних штрафів між підприємствами зберігатиметься конкуренція, а прибутковість шкідливої виробничої діяльності прямуватиме до нуля. Надлишок споживача перерозподілятиметься на користь держави, яка повинна використати його на покращення екологічної ситуації, що в підсумку поліпшуватиме добробут всіх членів суспільства.

В розвинутих країнах світу (Німеччині, Великобританії, США) механізм стягнення штрафів побудований таким чином, щоб стимулювати підприємства-забруднювачів до інвестування в інноваційні технології, які зменшували б шкоду, спричинену довкіллю їх шкідливим виробництвом. Якщо продукування товарів фірмою розглянути в розрізі лише тих витрат, які пов'язані зі зменшенням рівня забруднення, то в граничній формі виразу такі витрати, позначені як MAC , демонстрували б спадну залежність від обсягів забруднення (рис. 9.2.). Коли податок (штраф) на викиди, введений в адвалорному вигляді на рівні t , повністю вилучається з обороту фірми до державного бюджету, підприємство обиратиме деякий обсяг забруднення e_f . Якщо фірма отримуватиме пільгу на величину встановленого податку за умов реінвестування зекономлених коштів у очисні технології, вона зможе досягнути нижчого рівня кривої граничних екологічних витрат MAC' . Тоді за такого ж рівня штрафів за забруднення довкілля t підприємство завдаватиме шкоду довкіллю на нижчому рівні e' .

(3) *Квоти (ліцензії) на забруднення, якими можна торгувати*, виступають формою економічної боротьби за очищення довкілля, де поєднуються елементи методу прямого регулювання та ринкового принципу. Її ідея полягає в тому, щоб, встановивши загальну дозволена межу сукупних викидів, розподілити квоти на них між зацікавленими учасниками та дозволити їм торгувати цими квотами між собою. Така форма вважається найбільш демократичною; вона популярна в розвинутих країнах, оскільки дозволяє створити ринок квот на забруднення, який найбільш ефективно і прозоро перерозподілятиме ліцензовані обсяги між підприємствами та стимулюватиме їх до запровадження очисних технологій. Тим не менше, метод торгівлі квотами також має і низку

недоліків. По-перше, забруднення біосфери виявляється неприв'язаним до певних часових меж. Це може негативно впливати на сезонні цикли життєдіяльності деяких рослин чи тварин. По-друге, ціна за забруднення, встановлена ринком під час довільних торгів, може виявитись нееквівалентною обсягу шкоди, завданої довкіллю певним покупцем квоти. По-третє, серйозні складнощі можуть утворитися в зв'язку з початковим розподілом квот до моменту торгівлі.

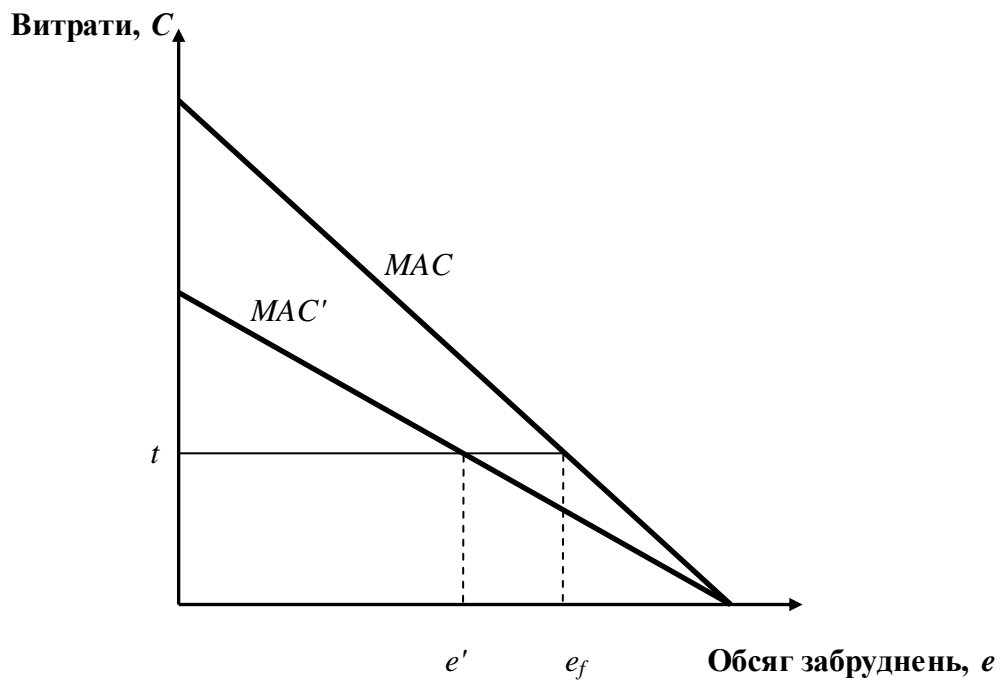


Рис. 9.2. Вплив оподаткування на забруднення фірмою довкілля

Успішна боротьба з описаними проблемами методів протидії забрудненню біосфери планети та подолання їх обмежень являються занадто широким завданням, вирішувати яке не можливо лише за допомогою економічного інструментарію. Врахування інтересів майбутніх поколінь вимагає відмови від концепції егоїстичного споживання, яка панує сьогодні в світі, та переходу до нової етики добровільного самообмеження і екологічного альтруїзму. Лише такий ощадливий підхід спроможний забезпечити збереження людської цивілізації в часі.

Терміни та поняття

Граничні екологічні витрати – приріст витрат фірми із кожною додатковою одиницею шкідливих викидів від її виробництва, спрямованих на ліквідацію наслідків цього забруднення.

Екологічні стандарти – засіб державної екологічної політики, націлений на безпосереднє регулювання обсягів шкідливих витрат, що передбачає запровадження жорстких вимог до забруднювачів, які заборонено порушувати.

Збалансований розвиток – формування особливої довгострокової концепції економічного розвитку країни, яка враховує інтереси майбутніх поколінь.

Завдання для самоперевірки

1. Розкрийте сутність концепції «збалансованого розвитку». В чому її сильні та слабкі сторони?

2. Чому збалансований розвиток країни має виступати завданням для її суспільного сектору?

3. Поясніть проблеми використання традиційних економічних методик оцінювання вартості по відношенню до природного капіталу? Яким чином їх можна удосконалити?

4. Порівняйте умови та наслідки застосування таких варіантів політики екологічного захисту, як пряме обмеження обсягів виробництва та встановлення системи штрафів. Які кожен з них має переваги та недоліки?

5. Чи можна погодитись з думкою, що квоти на забруднення, якими можна торгувати, є ефективним засобом захисту довкілля? Відповідь аргументуйте.

Література для поглибленого вивчення теми

3. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 24.
4. *Стиглиць Дж. Ю.* Економіка государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 8.

Тема 10. ПОДАТКИ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

- 10.1. Вплив податків та суспільний добробут.
- 10.2. Розподіл податкового тягаря та його чинники.
- 10.3. Податковий тягар за різних видів податків.

10.1. Вплив податків та суспільний добробут

Забезпечення національної економіки необхідними суспільними благами потребує стійкого джерела фінансування діяльності суспільного сектору, яким виступають податкові надходження до бюджету держави. Фактично податки виступають платою за суспільні блага, що надаються державою своїм громадянам.

Висока частка податкових надходжень в Україні у структурі зведеного бюджету держави (близько 80%), вказує на визначальну роль податків у формуванні можливостей уряду щодо реалізації перерозподільчих процесів та впливу на суспільний добробут. Разом з тим, оподаткування спричиняє значний вплив на діяльність всіх економічних суб'єктів (як споживачів благ, так і виробників), змінюючи поточний рівень їх добробуту та подальші дії щодо його зростання. Такий *«поведінковий ефект»* оподаткування виражається у зміні економічними суб'єктами видів їх діяльності (місця роботи, сфери бізнесу та ін.), рівня та обсягів заощаджень, витрат на освіту та споживання. На рівні національної економіки в цілому оподаткування з одного боку, визначає можливі розміри перерозподільчих доходів окремої частини населення, але з іншої, - відображається на рівні інвестування фірм та їх формах, пропорціях розподілу заощаджень за різними цілями та ресурсів, що використовуються, між різними економічними суб'єктами та, в кінцевому підсумку, - на темпах економічного розвитку країни.

«Поведінковий ефект» оподаткування благ, що виступають об'єктами купівлі-продажу на ринку, має важливе значення з точки зору оцінки його впливу на процеси формування та розподілу суспільного добробуту між окремими індивідами, адже призводить до переміщення сфери поширення податку та розподілу податкового тягаря. Під *сферою поширення податку* розуміють коло платників податку. Залежно від їх специфіки відбувається розподіл *податкового тягаря* – частини суспільного добробуту (а з позиції мікроекономічного аналізу ринку – надлишку споживачів та виробників), яка вилучається на користь держави. Побічний ефект, який справляє запровадження податків на добробут окремих учасників ринку виявляється саме у можливості ринкового корегування законодавчо визначеної сфери поширення податків та переміщення податкового тягаря на інших учасників ринку.

В ринкових умовах господарювання податкові зобов'язання, що передбачаються для визначених державою платників податків, не завжди

відповідають фактичному податковому тягарю, який вони нестинуть, адже податок змінює економічну поведінку економічних суб'єктів. Існує можливість перекласти податок на виробників блага, коли тягар оподаткування зміститься на їх доходи, або навпаки, - на споживачів блага, коли оподаткування вплине на ціни. Відповідно, з позиції економіки суспільного сектору для оцінки впливу податків на рівень суспільного добробуту інтерес становить поділ податків за можливістю переміщення сфери поширення та розподілу податкового тягаря на ті, що перекладаються (сфера їх поширення може змінюватись, а податковий тягар – розподіляється частково або повністю між споживачами та виробниками блага) та ті, що не перекладаються (сфера їх поширення не може змінюватись, а податковий тягар не може бути розподілений між споживачами та виробниками блага).

10.2. Розподіл податкового тягаря та його чинники

В попередньому параграфі ми визначили, що незалежно від того, хто з учасників ринку – споживачі чи виробники – обкладається податком, втрати індивідуального добробуту матиме кожен суб'єкт. Запровадження податків викликає зміну відносних цін благ (товарів, послуг, ресурсів) і у подальшому породжує ефект розподілу тягаря оподаткування через ринковий механізм. Важлива роль в цьому ефекті відводиться ринку та конкуренції, який через зміщення попиту або пропозиції впливає на ціни. Оскільки внаслідок запровадження податку у платників виникають податкові зобов'язання, то ціна, яку сплачуватиме за товар покупець P_C (фактично це нова ринкова ціна після запровадження податку), перевищуватиме ціну, яку отримуватиме за свій товар виробник P_P (еквівалент його доходу після запровадження податку в розрахунку на одиницю блага). Розглянемо загальний випадок запровадження податку на благо на конкурентному ринку (рис. 10.1).

До запровадження податку (рис. 10.1.а) гранична готовність споживачів платити за товар відповідатиме граничним витратам виробників на його створення у точці перетину кривих D та S . На ринку встановиться рівноважна ціна на рівні P_E . Після запровадження податку T (рис. 10.1.б) споживачі купуватимуть товар за ціною P_C , а виробники після сплати податку отримають за кожну продану одиницю їх блага P_P грошей. Таким чином, загальний обсяг вилученого податку в розрахунку на кожну одиницю реалізованого (та спожитого) блага складе $P_C - P_P$ грошових одиниць.

Запроваджені податок призводить до порушення ринкової рівноваги: відбувається зсув лінії попиту (якщо податок призначається для споживачів) або лінії пропозиції (якщо податок призначається для виробників) та падіння обсягів продажу блага до рівня Q_T . Частина надлишків споживача і виробника через податок перерозподіляється на користь держави (фігура P_C 2 3 P_P). Оскільки ринок не зможе оперувати частиною товарів в обсязі $Q_E - Q_T$, то побічним наслідком запровадження податку стане виникнення ринкової

неефективності та безповоротна втрата частини суспільного добробуту (фігура 1 2 3 на рис. 10.1 (б)).

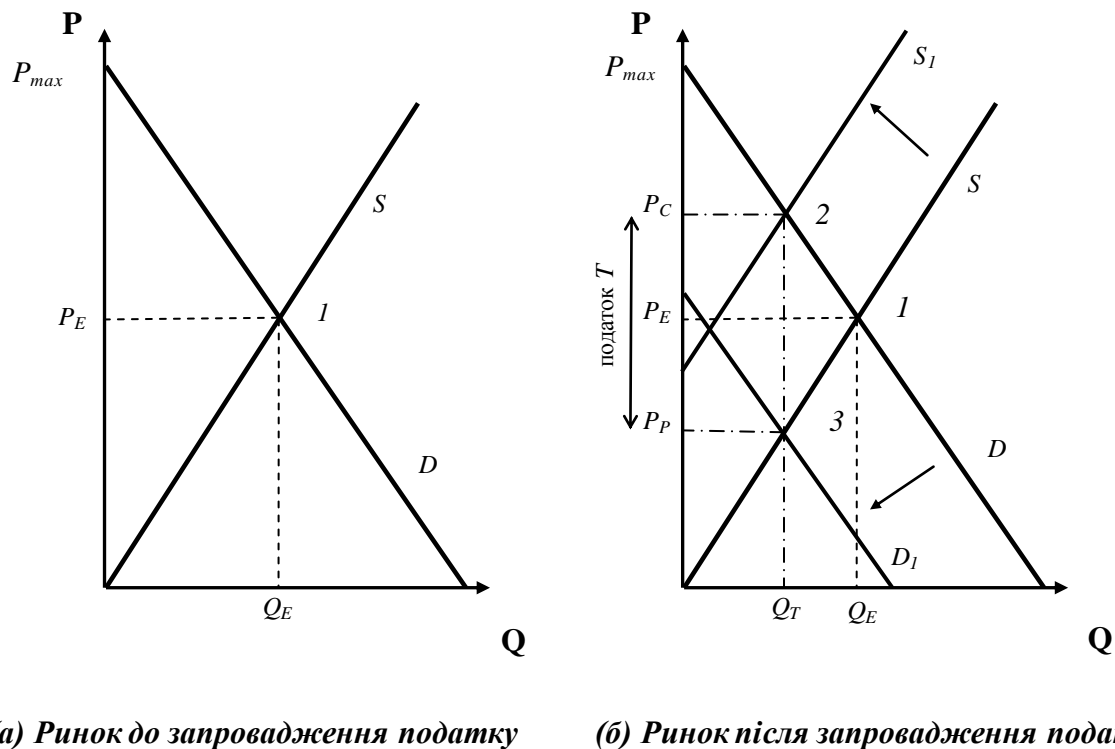


Рис. 10.1. Розподіл податкового тягара на конкурентному ринку

В умовах ринку відбувається переміщення податкового тягара з одних учасників ринку на інших та зміна кола платників податку – тягар податку зміщується із законодавчо визначеної сфери податкових зобов'язань на економічну сферу дії податку. Такі процеси відбуваються у зв'язку із взаємозалежністю учасників ринку та можливістю змінювати поведінку один одного під час укладання угод купівлі-продажу керуючись, при цьому, особистими інтересами. Якщо в результаті оподаткування блага його купівля стає не вигідною для споживача за ціною, якої вимагає виробник, він відмовлятиметься від угоди з ним, що призводитиме до втрат останнього та зміни його економічної поведінки.

Важливим чинником, що обумовлює вплив податків на добробут споживачів та виробників блага в умовах ринку, є *ступінь еластичності його попиту та пропозиції*. Якщо попит на товар за ціною є еластичним, це означає, що при деякій зміні його ціни обсяг купівлі товару також помітно зміниться. Навпаки, при нееластичному попиті спостерігатиметься невелика залежність обсягів закупівлі товару від ціни. Оскільки введення податків впливає саме на ціни, то еластичність попиту та пропозиції блага в підсумку впливатиме на

добробут ринкових учасників. При цьому, можна відмітити наступні залежності:

- при *високоеластичному попиті за ціною* основна частина податкового тягаря перекладається на *виробника*, оскільки у еластичних за ціною благ найчастіше є замітники, які споживатимуть покупці після підвищення ціни;
- при *нееластичному попиті за ціною* основне навантаження зі сплати податку нестиме *споживач*, оскільки за відсутності заміників він не може легко відмовитись від купівлі оподаткованого блага;
- при *високоеластичній пропозиції* за даного рівня цін виробники можуть запропонувати будь-яку кількість товару, тому при включенні у ціну товару податку все навантаження переміститься на надлишок *споживача*;
- при *нееластичній пропозиції* обсяги пропозиції блага незначно залежать від рівня цін, а запровадження податку зменшуватиме надлишок *виробника*.

Кількісне визначення цінової еластичності попиту e_D і пропозиції e_S лежить в основі аналізу зростання цін внаслідок запровадження податку. Згідно методології мікроекономічного аналізу поведінки ринкових учасників коефіцієнти цінової еластичності обчислюються як відношення відносної зміни обсягів виробництва ΔQ до відносної зміни рівня ціни ΔP :

$$e_D = \frac{\Delta Q_C\%}{\Delta P_C\%} \quad (10.1)$$

$$e_S = \frac{\Delta Q_P\%}{\Delta P_P\%} \quad (10.2)$$

де індекси C і P позначають зміну ΔQ і ΔP для споживачів і виробників.

Врахуємо, що на ринку, який поєднує попит з пропозицією, зміна обсягів торгівлі від податку для споживачів еквівалентна зміні для виробників ($\Delta Q_C = \Delta Q_P$). За такої умови ставка запровадженого податку t (у %) є різницею між цінами споживачів P_C і виробників P_P :

$$t = \Delta P_C\% - \Delta P_P\% \quad (10.3)$$

Включення формули (10.3) до формул (10.1) і (10.2) дозволяє визначити відносне зростання цін для виробників і споживачів після введення податку:

$$\Delta P_P\% = \frac{t \cdot e_D}{e_S - e_D} \quad (10.4)$$

$$\Delta P_C\% = \frac{t \cdot e_S}{e_S - e_D} \quad (10.5)$$

Застосування формул (10.4) та (10.5) при подальшому аналізі впливу податків на добробут індивідів дає можливість визначати пропорції розподілу податкового тягаря між споживачами і виробниками блага, що оподатковується.

Зауважимо, що можливості переміщення сфери поширення податку та розподілу податкового тягаря суттєво трансформуються за умов, коли на ринку порушуються конкурентні параметри і проявляється високий ступінь монополізації. Підприємство-монополіст, яке продає унікальне благо, після запровадження податку на нього постає перед вибором: або продати товар за максимальною ціною, або вийти з ринку. В нього немає мотивів до зниження ціни на його благо, що визначає функцію його пропозиції як нееластичну. За

таких умов споживач, який приймає рішення про купівлю товару відповідно до своїх можливостей, швидше за все відмовитися від угоди купівлі-продажу з таким підприємством і податковий тягар після запровадження податку нестиме монополіст. Це спонукає монополістів до пошуку резервних шляхів підвищення своїх прибутків як через здешевлення собівартості продукції, так і через підвищення бар'єрів входження на їх ринок.

Окрім цінової еластичності та ступеня монополізації ринку є ще й інші чинники, які впливають на розподіл податкового тягаря між учасниками ринку, зокрема масштаби ринку, час, ступінь відкритості економіки, політичні зміни в країні та ін. Їх вплив значно важче визначити та оцінити кількісно, втім їх врахування є необхідним задля оптимальної організації податкової системи.

10.3. Податковий тягар за різних видів податків

Наслідки оподаткування для учасників ринку, які відображаються у переміщенні сфери поширення податку, розподілі податкового тягаря, виникненні суспільних та ринкових втрат ефективності та змінах в економічній поведінці платників, можуть мати прояв або не мати прояв залежно від способу нарахування податку та його виду. Розглянемо більш детально, яким чином окремі види податків впливають на ринок та його учасників.

Акцизний податок. Це вид непрямого податку, що накладається на товари масового споживання. Він включається до ціни продукції і тягар його сплати найчастіше несе кінцевий споживач. Наслідком введення акцизу стає зниження попиту на товар та зростання ціни, однак залежно від форми, у якій вводиться податок, пропорції його пливку будуть різними. У *специфічній формі* акцизний податок призначається у фіксованій сумі грошей T на кожну одиницю товару, а нова ціна товару з податком становитиме $P_T = P + T$. Запровадження акцизу у такій формі не змінюватиме рівень еластичностей попиту і пропозиції підакцизного блага і призводитиме до пропорційного скорочення як обсягів продажу товару, так і його ціни. *Адвалорна форма* акцизного податку передбачає запровадження податку як відсотку t від ціни товару, яка з урахуванням доданої до неї податку становитиме $P_t = P \cdot (1 + t)$. Така форма акцизу не змінює еластичність пропозиції підакцизного товару, проте викликає скорочення еластичності його попиту та зміну кута нахилу кривої попиту. В результаті, навіть за умови забезпечення однакового рівня надходжень до бюджету, введення акцизу у специфічній формі, на відміну від адвалерної форми, забезпечуватиме більшу частку вилученого податку T відносно початкової ціни P_E .

Податок на прибуток фірм. Об'єктом оподаткування виступає прибуток π , який залишається в розпорядженні фірми після вирахування з її загального виторгу TR понесених під час виробництва сукупних витрат TC . Прибуток, що утворився, може обкладатися податком в *акордній* і *пропорційній формах*. В першому випадку прибуток визначатиметься як $\pi_T = TR - TC - T$; в другому $\pi_t =$

$(1 - t) \cdot (TR - TC)$. Втім, жодна з форм не позначатиметься на оптимальному обсязі виробництва фірми, отже, не впливатиме на пропозицію товару і рівновагу на ринку. Податок на прибуток, запроваджений на «розумному» рівні, не змінюватиме ринкові ціни і повністю перекидатиметься на добробут фірми. З цієї ж причини він не утворюватиме і втрат суспільного добробуту. Але у випадку надмірного податку підприємці ухилятимуться від його сплати.

Податки на заробітну плату. Об'єктом оподаткування є дохід найманого працівника. Розмір таких податків впливатиме на зміну пропозиції робочої сили і рівень безробіття через дію ефекту заміщення та ефекту доходу. Ефект заміщення означатиме, що відносна вартість годин, відведених на заробляння доходу, обкладеного податком, в порівнянні з годинами на дозвілля падатиме. Отже, працівник для збереження свого добробуту на попередньому рівні виділятиме додаткову кількість часу на дозвілля. Водночас спрацьовує і ефект доходу: кількість грошей, що залишиться на руках у працівника, після сплати податку зменшиться, що означатиме, що для підтримки добробуту на попередньому рівні йому доведеться спрямувати додаткову кількість годин від дозвілля на заробляння доходу. В підсумку, зміна пропозиції праці (обернена до попиту на дозвілля) внаслідок оподаткування доходів фізичних осіб залежатиме від того, який з ефектів є сильнішим.

Включення деяких видів податків на оплату праці до собівартості виробництва фірми дозволяє працівникам певною мірою перерозподілити частину свого податкового тягаря та змістишувати сферу дії податку в бік роботодавців. Наприклад, нарахування внесків на соціальне страхування обумовлює збільшення ціни робочої сили і через дію ефектів доходу і заміщення змінює обсяги пропозиції робочої сили, змушуючи підприємства поступатись найманим працівникам і зменшувати свої прибутки.

Податки на ресурси. Об'єктом оподаткування виступають різні види ресурсів, які використовуються у виробничому процесі – капітальні, трудові, сировинні. При запровадженні податків їх вплив на добробут учасників ринку буде залежати від ступеня мобільності ресурсу та його ціни на світовому ринку. Якщо капітал ще не інвестований у виробництво, ступінь його мобільності буде максимальний, а пропозиція – високоеластична. Зниження ціни на такий ресурс в середині країни (чи регіону) призводитиме до його переведення в інші країни (регіони), де його вартість є вищою. Введення податку t на капітал K означатиме, що попит на нього в капіталоінтенсивному секторі знизиться, а його мобільна частина переміститься у інший сектор, де прибутковість капіталу є вищою. Таким чином, податок на мобільний капітал легко перекидатиметься на власників немобільних ресурсів, які не мають можливості швидко зреагувати на зміни в оподаткуванні. Запровадження податку на немобільні ресурси, які інтенсивно використовуються в країні чи регіоні не перекидається на власників інших ресурсів і, таким чином, покращує їх добробут внаслідок падіння віддачі від ресурсу, що оподатковується.

Терміни та поняття

Адвалорний податок – податок, що включається до ціни продукції у вигляді відсоткової надбавки.

Акордний податок – податок, що сплачується з результатів господарської діяльності у вигляді фіксованої суми.

Еластичність – міра реакції одного показника на зміну іншого показника, обчислені у відсотках.

Пропорційний податок – податок, що сплачується з результатів господарської діяльності у відсотковому відношенні до їх обсягу.

Специфічний податок – податок, що сплачується з кожної одиниці товару у вигляді фіксованої суми.

Сфера дії податку – частина надлишку споживача і надлишку виробника, що підпадають під вплив введеного податку.

Запитання для самоперевірки

1. Пригадайте та дайте характеристику основним джерелам формування доходів бюджету. Від чого залежатиме частка кожного з них в структурі доходів?

2. Чому в розвинутих країнах більшість податкових надходжень потрапляє до бюджету від прямих податків, а в країнах, що розвиваються, від непрямих?

3. Що таке сфера дії податку? Як вона вимірюється? Від яких факторів вона залежить?

4. Чи впливає еластичність пропозиції товару на обсяг грошових надходжень до бюджету від податку на прибуток підприємства, яке виробляє цей товар?

5. В чому відмінність між застосуванням акцизного податку на товар у специфічній та адвалорній формі?

6. Розкрийте вплив ефекту доходу та ефекту заміщення у часових перевагах робітника на запровадження додаткового податку на їх доходи. Як податок на доходи впливатиме на рівень безробіття в країні?

7. Чому введення податку на ресурс впливає на структурні пропорції національної економіки?

8. Яким чином ринкова частка активу, на який вводиться податок, визначатиме подальші зміни ситуації на ринку? Чи впливатиме вона на обсяг податкових надходжень від такого податку?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 10 – 16.

2. Малий І. Й., Галабурда М. К. Економіка державного сектора: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 280 с. – Тема 8.
3. Стиглиць Дж. Ю. Економіка державного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 16, 17.
10. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с. – Гл. 6, 7.

Тема 11. ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ

11.1. Надлишковий податковий тягар на товарному ринку.

11.2. Надлишковий податковий тягар на ринку праці.

11.3. Оптимізація структури податків.

11.1. Надлишковий податковий тягар на товарному ринку

За рахунок перерозподілу фінансових ресурсів через систему податків держава здійснює виробництво важливих для суспільства благ. Водночас оподаткування призводить до втрат добробуту учасників ринку, масштаби яких визначаються тим, наскільки податкові системи відповідають основним принципам оподаткування: економічності ефективності та справедливості. Кожен уряд, який прагне зменшити економічну нерівність в країні за рахунок розширення його перерозподільчого впливу, постає перед проблемою втрати економічної ефективності, що виражається у нарощенні обсягів надлишкового податкового тягаря та суспільних втрат.

Сукупний обсяг податкового тягаря, який лягає на учасників ринку, містить у собі їх надлишкові витрати, які виникають понад податкові вирахування – *некомпенсовані втрати суспільного добробуту (deadweight loss)*¹³. У випадку оподаткування споживчих благ вони виражаються у некомпенсованих втратах надлишків їх споживачів та виробників, які не перерозподіляються на користь бюджету держави, а зникають з ринку, тим самим погіршуючи обсяги та структуру споживання інших благ.

При побудові системи оподаткування та визначенні оптимальної структури податків важливе значення має аналіз структури втрат суспільного добробуту, яка формується під впливом ефектів доходу та заміщення. *Ефект доходу*, дія якого є характерною для всіх податків, обумовлює загальне зниження купівельної спроможності платників. Його наслідком є скорочення попиту споживачів на всі блага безвідносно до їх корисності. Водночас, виникають ситуації, коли економічні суб'єкти, відчувши тиск додаткових

¹³ Методика визначення некомпенсованих втрат добробуту залежить виду функцій попиту та пропозиції оподаткованого блага. Для лінійних функцій попиту та пропозиції їх обсяг може обчислений за формулою: $DWL = \frac{1}{2} (Q_0 - Q_1) \cdot (P_c - P_p)$, де Q_0 та Q_1 – обсяги продажу блага до та після запровадження податку, P_c та P_p – ціни споживача та виробника після запровадження податку.

видатків, вимушені переміщувати ресурси в інші сектори, які не підпали під дію податків. Заміщення бажаних виробництв, на які тепер поширилась сфера впливу податків, небажаними, породжують алокаційні зрушення в економіці. Їх втрати добробуту є некомпенсованими: якби податок не вводили, вони б не виникли. Величина таких втрат, яка визначається викривлюючою дією податків, формує *надлишковий податковий тягар*. Вони пов'язані з тим, що зазначені алокаційні зрушення пояснюються дією *ефекту заміщення*: якщо на благо X вводиться пропорційний податок, його вартість відносно інших благ стає більш високою, а пропорції розподілу бюджету споживача між благами зміняться на користь більш дешевого, таким чином, скорочуючи обсяг споживання блага X .

Для встановлення розміру надлишкового податкового тягаря, породженого дією ефекту заміщення, використовують спеціальний прийом, запропонований Дж. Хіксом для оцінки впливу зміни цін на добробут, – вводять *еквівалентну зміну доходу*. Еквівалентна зміна доходу – це такий зсув у доходах, за якого загальний рівень корисності змінюється на стільки ж, на скільки він змінився б внаслідок зміни ціни окремого блага. Вона відображає зміну доходу споживача, еквівалентну зміні рівня цін після оподаткування.¹⁴

Надалі такий підхід використовується в *моделі Харбергера*¹⁵ для визначення розміру надлишкового податкового тягаря. На основі кількох кривих еквівалентного доходу, створених для різних податкових ставок, будують лінію *компенсованого попиту* D' на оподатковуваний товар X (рис. 11.1). Вона відображає зміну в обсягах попиту внаслідок зміни ціни (під дією податків) за незмінності реального доходу споживача. Потреба аналізу кривої компенсованого попиту обумовлена тим, що для правильної оцінки величини надлишкового податкового тягаря необхідно із втрат суспільного добробуту α - γ - δ усунути дію ефекту доходу. Тоді розмір чистих втрат від ефекту заміщення відповідатиме площі трикутника β - γ - δ і характеризуватиме надлишковий податковий тягар.

Компенсований попит є значно менш еластичним у порівнянні зі звичайним, тому при аналізі наслідків оподаткування бажано оперувати відносно невеликими змінами податкових ставок. Якщо товар має багато замінників, то при введенні податку ефект заміщення буде більш суттєвим, отже, попит змінюватиметься помітніше, що в підсумку означатиме більший обсяг надлишкового тягаря. І навпаки.

¹⁴ Для більш детального ознайомлення із впливом ефекту заміщення на формування надлишкового податкового тягаря на ринку споживчих благ див.: Дж. Ю. Стиглиц. Економіка государственного сектора. – М.: ИНФРА-М, 1997, гл. 18.

¹⁵ Harberger, A.C. (1974) Taxation and Welfare, Boston, Little, Brown.

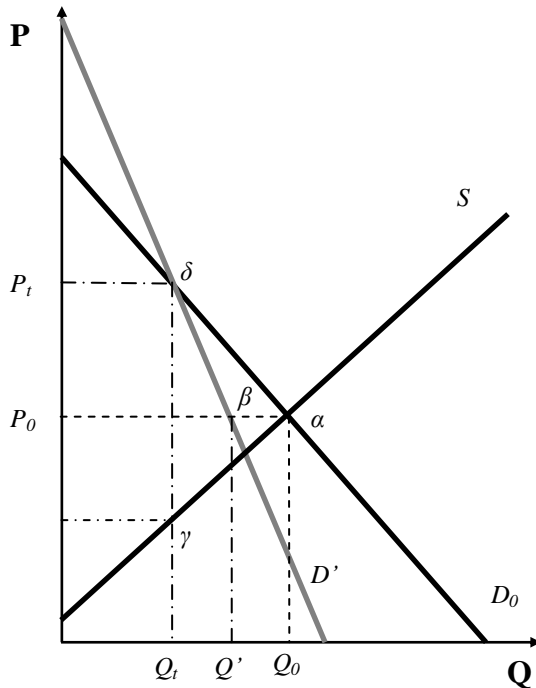


Рис. 11.1. Надлишковий податковий тягар на товарному ринку

Отже, обсяг надлишкового тягара визначається такими параметрами, як еластичність компенсованого попиту за ціною e'_D , рівень податкової ставки, а також доподаткові ціни та обсяг продажу. Їх визначення дозволяє кількісно обчислити обсяг надлишкового податкового тягара EB (*excess burden*), який відповідно до моделі Харбергера визначається як:

$$EB = \frac{1}{2} \cdot e'_D \cdot t^2 \cdot Q_0 \cdot P_0, \quad (11.1)$$

де Q_0 та P_0 – початкові обсяги виробництва та ціни відповідно.

11.2. Надлишковий податковий тягар на ринку праці

На ринку праці податковий тягар та суспільні втрати від податків на доходи найманих працівників утворюється аналогічно до випадку із оподаткуванням споживчих благ. Податок на доходи фізичних осіб змінюватиме розподіл переваг робітника між годинами дозвілля та годинами роботи (тобто, доходами), який проявлятиметься через ефект доходу та ефект заміщення.

Запровадження податку на доходи робить відносну вартість дозвілля більш високою – в дію включається ефект заміщення, який призводитиме до перерозподілу працівником своїх годин між доходом і дозвіллям на користь останнього. Для оцінки величини надлишкового податкового тягара на ринку праці так само, як і на товарному ринку, використовується підхід із визначенням

еквівалентного доходу, за якого відтворюється гіпотетична ситуація незмінності переваг працюючого¹⁶.

Спираючись на інформацію про зміни в поведінці працівника, будують криву компенсованої пропозиції праці, яка ілюструє, як поводитиметься індивід внаслідок зміни оплати праці (під дією податків) для збереження пропорції розподілу годин (між працею і дозвіллям) на попередньому рівні. Ступінь еластичності цієї кривої e'_s у співставленні з доподатковими рівнем заробітної плати і кількістю годин, відведених працівником для роботи, дає можливість встановити величину надлишкового податкового тягаря на ринку праці EB_L , який відповідно до *моделі Харбергера* визначається за наступною формулою:

$$EB_L = \frac{1}{2} \cdot E'_s \cdot t^2 \cdot H_0 \cdot W_0, \quad (11.2)$$

де H_0 та W_0 – початкові кількість годин праці та заробітна плата відповідно.

11.3. Оптимізація структури податків

При реалізації державної податкової політики необхідно зважати на сферу дію податку і величину надлишкового тягаря, ним створену. Іноді перед державними менеджерами стоїть завдання застосувати кілька податкових інструментів з диференційованими ставками одночасно. В такому разі на фоні наповнення державної скарбниці надходженнями з різних джерел їх метою має стати *оптимізація структури податків*, яка мінімізуватиме величину непродуктивних втрат – надлишковий тягар.

Спираючись на втрати суспільного добробуту та надлишковий податковий тягар від дією неефективності оподаткування, можна математично встановити метод оптимізації рівня оподаткування для двох благ X та Y . В підсумку він зводиться до *правила зворотної еластичності* – податкові ставки для кожного з товарів (t_X та t_Y) мають бути обернено пропорційними до еластичностей кривих компенсованого попиту на них (e'_Y та e'_X).

$$\frac{t_X}{t_Y} = \frac{e'_Y}{e'_X} \quad (11.3)$$

Дане правило можна використовувати не тільки для аналізу оподаткування двох товарів, а й ширше: замість благ співставляти еластичність попиту у двох виробничих секторах або розглядати попит як споживчі витрати, для фінансування яких потрібно відпрацювати певну кількість годин, відмовившись від дозвілля.

Для забезпечення оптимальної структури податків в економіці, необхідно досягти ситуації, коли компенсований попит на кожне з оподатковуваних благ зменшувався б в однаковій пропорції порівняно з вихідним станом:

¹⁶ Для більш детального ознайомлення із впливом ефекту заміщення на формування надлишкового податкового тягаря на ринку праці див.: Дж. Ю. Стиглиц. Економіка государственного сектора. – М.: ИНФРА-М, 1997, гл. 19.

$$\frac{\Delta X}{X} = \frac{\Delta Y}{Y} \quad (11.4)$$

Даний висновок відомий як *правило Рамсея*.

Заходи із оптимізації оподаткування в процесі практичної реалізації часто потрапляють у суперечність із політикою перерозподілу доходів, яка має за мету досягти більшого рівня рівності в добробуті членів суспільства і також активно вдається до податкового інструментарію. Тому оптимальна структура податків у країні, крім мінімізації негативних ефектів, являє собою і певного роду суспільний компроміс, утворений при розв'язанні протиріччя між рівністю та ефективністю.

Терміни та поняття

Алокаційні зрушення – переміщення ресурсів із секторів, які перебувають під впливом податку, до галузей, які такого впливу не зазнали.

Еквівалентна зміна доходу – гіпотетична зміна доходу споживача, пропорційна до зміни корисності, викликані коливанням ціни деякого товару.

Ефект доходу – варіювання реального доходу споживача під впливом зміни ціни товару, що тягне за собою зміну обсягів попиту на нього.

Ефект заміщення – зміни переваг і попиту споживача, породжені зростанням вартості товару відносно інших, що супроводжуються переходом до кривої байдужості нижчого рівня.

Компенсована пропозиція праці – пряма залежність між кількістю відпрацьованих годин робітником та погодинною оплатою його праці без урахування ефекту доходу.

Компенсований попит – обернена залежність між кількістю придбаних благ та їх ціною, скорегована на вилучений з неї ефект доходу.

Надлишковий податковий тягар – втрати суспільного добробуту, викликані викривленням цін на ресурси та їх розподілу між секторами національної економіки внаслідок запровадження певного податку.

Оптимізація оподаткування – політика перерозподілу податкового навантаження між секторами, спрямована на мінімізацію надлишкового податкового тягара.

Запитання для самоперевірки

1. Яким чином введення податку впливає на добробут споживачів і виробників? Чому виникають некомпенсовані втрати добробуту?
2. Що таке алокаційні зрушення? Яку роль в них відіграють ефект доходу та ефект заміщення?
3. Розкрийте зміст поняття «компенсований попит». Яким чином можна визначити його обсяг?

4. Які параметри визначають величину надлишкового податкового тягаря на ринку товарів та на ринку праці?
5. Які фактори визначатимуть ефективність державної політики, націленої на оптимізацію оподаткування?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Стиглиць Дж. Ю.* Экономика государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 18, 19.
2. *Якобсон Л.И.* Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с. – Гл. 8, 9.

Тема 12. УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ

- 12.1. Ухилення від оподаткування та тіньова економіка.**
- 12.2. Варіанти ухилення від оподаткування та їх оцінювання.**
- 12.3. Протидія ухиленню від оподаткування.**

12.1. Ухилення від оподаткування та тіньова економіка

Сформована задля врегулювання суспільного добробуту в країні податкова система визначає основні мотиви господарської поведінки економічних суб'єктів та значною мірою обумовлює масштаби та особливості ухилення від оподаткування та переходу до тіньового сектору.

Ухилення від оподаткування тіньовими структурами є особливою та розповсюдженою формою «безбілетницької» поведінки суб'єктів, адже ті, хто не сплачують податки, не лише на рівні з іншими в повній мірі користуються суспільними благами, але й підривають мотивацію чесних громадян здійснювати податкові відрахування. Тому приховування доходів та інформації, зловживання пільгами визначається як протизаконна діяльність і потребує регулятивного втручання з боку держави. При цьому необхідно враховувати, що на протипагу нелегальному ухиленню від оподаткування існують законні способи *уникнення від сплати податків*, які передбачають різні варіанти легальної мінімізації податкових виплат в межах правового поля, зокрема через використання податкових пільг, оптимізацію облікової політики підприємств, вигідне розміщення їх прибутків і активів, використання недоліків у законодавстві тощо.

Основними причинами ухилення економічних суб'єктів від оподаткування можуть виступати велика кількість податків та надмірно високий рівень податкових ставок, складність у розрахунках податкових сум,

нестабільність системи оподаткування, нераціональна структура оподаткування, неефективність роботи податкової служби, низький рівень суспільної свідомості щодо необхідності сплачувати податки, низький рівень довіри платників до владних структур, котрі виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків, а також високий рівень корупції у державі.

Відокремлена під впливом недоліків податкової системи тіньова економіка в країні значною мірою впливає на офіційну діяльність, оскільки між ними весь час переміщуються потоки матеріальних благ та грошових коштів. Залежно від характеру тіньової економічної діяльності та способів ухилення від оподаткування в її складі розрізняють:

- «сіру» або неофіційну економіку, в якій домогосподарства безпосередньо створюють продукцію для власного споживання, оминаючи індустріальне виробництво і ринки;
- іллегальну економіку, в межах якої обертаються матеріальні та фінансові ресурси, навмисно виведені з офіційного господарства з метою ухилення від оподаткування та контролю;
- «чорну» або кримінальну економіку, де відбувається оборот товарів і послуг, заборонених законодавством.

Чисельне визначення частки економіки, що припадає на тіньову сферу, є вкрай ускладненим процесом, що пояснюється неможливістю здійснення її прямого статистичного обліку. З цією метою розроблені використовуються різноманітні методики її оцінки. Одна з них базується на *компаративному аналізі доходів і видатків*, здійснених в економіці. Інформація про доходи, що надійшла від суб'єктів до податкових органів, співставляється з даними широкомасштабного соціологічного дослідження витрат репрезентативних домогосподарств та компаній. Розходження між ними, скореговані на середньостатистичну схильність до заощадження, свідчать про величину надходжень, що залишається поза межами обліку. Інший метод орієнтований на визначення частки тіньової економіки за допомогою *оцінки рівня енергоспоживання*. Він передбачає співставлення норми витрат на електроенергію, обчислену за даними легальних суб'єктів, із нормами споживання електрики в цілому по економіці. Альтернативним методом визначення рівня тіньової економіки є *аналіз обсягу грошової маси, що перебуває в обігу*: якщо частка готівки (грошовий агрегат $M0$), яку зручно використовувати як для офіційних трансакцій, так і для нелегальних розрахунків, є високою по відношенню до коштів, що перебувають в межах банківської системи (різниця між агрегатами $M2$ та $M0$), а отже, є контрольованими, то це свідчить не тільки про національні переваги ліквідності, але й про розмір готівки, що обслуговує тіньовий сектор.

Застосовують також і інші методики, спрямовані на виявлення розбіжностей: між зареєстрованими та фактичними зайнятими по секторам економіки; між обсягами реально наданих медичних послуг та відшкодованих

страховими компаніями; між піковими коливаннями в часі кількості здійснених в економіці операцій тощо.

12.2. Варіанти ухилення від оподаткування та їх оцінювання

З метою нелегального ухилення від оподаткування економічні суб'єкти можуть використовувати різні способи, які передбачають дії щодо зниження об'єкту оподаткування, або його повного приховування. Основними прийомами ухилення від сплати податків можуть бути:

- приховування об'єкту оподаткування через неподання документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів (обов'язкових платежів) (податкових декларацій, розрахунків, бухгалтерських звітів і балансів тощо);
- приховування об'єкту оподаткування через невідображення будь-яких об'єктів оподаткування – доходу (прибутку), доданої вартості робіт, продукції, послуг тощо;
- зменшення бази оподаткування - невідображення повного обсягу об'єктів оподаткування, умисно неправильне обчислення бази оподаткування, зниження податкової ставки тощо, часткове чи повне невключення до оподатковуваного прибутку коштів, отриманих від виконання робіт, надання послуг тощо чи завищення сум, на які зменшується прибуток до оподаткування.
- зниження сум податків, зборів, інших обов'язкових платежів - умисно неправильне, а не помилкове, обчислення тих їх сум, при правильному відображенні об'єктів оподаткування (без зниження останніх чи їх приховування);
- приховування факту втрати підстав для одержання пільг з оподаткування, що означає незаконне користування пільгами.

Теорія економіки суспільного сектору аналізує поведінку суб'єкта, який приймає рішення про ухилення від оподаткування, а також фактори, що впливають на його вибір. Аналітичним інструментарієм задля здійснення такої оцінки слугує *модель Алінгхема-Сендмо*¹⁷.

Для порівняння можливої корисності та доходу, які отримає економічний суб'єкт у випадку приховування доходів, з альтернативою чесної поведінки в моделі Алінгхема-Сендмо припускається, що за законодавством весь отриманий дохід Y підлягає оподаткуванню за ставкою t . У випадку незадоволення економічним суб'єктом обсягами податків, які йому необхідно сплачувати, він приймає рішення щодо ухилення від оподаткування і отримує при цьому максимальну вигоду, однак на його рішення значний вплив справляють дії державних органів щодо виявлення приховуваних доходів.

Приймаючи рішення щодо приховування отриманого доходу, агент може обрати три варіанти поведінки:

¹⁷ Allingham, M. G. and Sandmo, A. (1972) 'Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis', Journal of Public Economics, 1, pp. 328 – 38.

1) задекларувати весь дохід Y та отримати у своєму розпорядженні кінцевий дохід в обсязі $D = (1 - t) \cdot Y$;

2) приховати весь дохід Y . У такому випадку обсяг прибутку залежатиме від результатів податкової перевірки. Якщо агенту вдасться уникнути викриття, то його кінцевий дохід співпадатиме з початковим $N_2 = Y$, але якщо прихований дохід буде виявлений, його обсяг зменшиться на величину сплаченого штрафу за ставкою f і становитиме $C_2 = (1 - f) \cdot Y$;

3) приховати лише певну частину доходу. Тоді у випадку успішного приховування дохід агента Y зменшиться на величину сплачених із задекларованої частини доходу податків $N_3 = Y - t \cdot D$, а в разі викриття – додатково зменшиться на величину сплаченого із незадекларованого доходу штрафу $C_3 = Y - t \cdot D - f \cdot (Y - D)$.

Очікувана корисність суб'єкта EU (табл. 12.1) для кожного з варіантів поведінки різнитиметься залежно від ймовірності p викриття прихованих доходів. Вона являтиме собою еквівалент дискомфорту, який відчує суб'єкт, ухиляючись від податків.

Таблиця 12.2

Можливі розміри кінцевого доходу та корисності залежно від варіантів поведінки суб'єкта, що приховує доходи від оподаткування

Варіант поведінки	Викриття	Кінцевий дохід	Очікувана сукупна корисність
1) Все декларувати	-	$D = (1-t) \cdot Y$	$EU = f(D)$
2) Все приховати	Ні	$N = Y$	$EU = (1-p) \cdot f(N) + p \cdot f(C)$
	Так	$C = (1-f) \cdot Y$	
3) Задекларувати частину доходу	Ні	$N = Y - t \cdot D$	$EU = (1-p) \cdot f(N) + p \cdot f(C)$
	Так	$C = Y - t \cdot D - f \cdot (Y - D)$	

12.3. Протидія ухиленню від оподаткування

Модель Алінгхема-Сендмо дозволяє порівнювати вигоди економічного суб'єкта залежно від різних варіантів його поведінки та оцінювати наслідки державної політики щодо приховування доходів. Дії держави щодо протидії ухиленню від оподаткування визначаються трьома напрямками: зміна податкової ставки, розміру штрафних санкцій та ймовірності викриття. Будь-який вплив уряду на один з цих параметрів матиме наслідком в першу чергу зміну кінцевих доходів економічних гравців.

Кінцевий обсяг доходу у розпорядженні суб'єкта залежатиме від ступеня прояву ефектів доходу та заміщення, що виникатимуть в результаті запровадження державних заходів протидії ухиленню (табл. 12.2).

Наслідки державної політики
для випадку часткового декларування доходів*

Варіант політики	Домінуючий ефект	Зміни у кінцевому доході суб'єкта		
		D	C	N
$t \uparrow$	доходу заміщення	↓	↓ ↓	↓ =
$F \uparrow$	доходу заміщення	=	↓ =	↓ ↓
$p \uparrow$	–	↑	↑	↑

Примітка: * ↓ - «знижується», ↑ - «зростає», = - без змін.

Так, збільшення ставки оподаткування t за умов домінантного впливу на економічного суб'єкта ефекту доходу, призводитиме до скорочення його кінцевого доходу як в разі викриття (C), так і в разі успішного ухилення (N). В агента знижуватиметься мотивація ризикувати і, відповідно, ухилятися від оподаткування. Втім, коли перевага на боці ефекту заміщення, то знизиться лише кінцевий дохід у випадку викриття (C), що збільшуватиме відносну вартість чесності, а отже, і схильність до ухилення від оподаткування.

При підвищенні штрафних санкцій f напрями дії ефекту заміщення і ефекту доходу співпадатимуть, що знижуватиме мотивацію до ухилення від оподаткування. Посилення дій контролюючих органів та імовірності викриття p збільшуватиме привабливість чесного декларування доходів D .

З аналізу факторів, що впливають на політику детінізації випливає, що для стимулювання економічних суб'єктів декларувати доходи і сплачувати податки в повному обсязі необхідно, щоб виконувалась така нерівність:

$$p \cdot f > t, \quad (12.1)$$

де p – імовірність викриття протиправних дій, f – розмір штрафів за приховування доходів, t – ставка податку.

При здійсненні податкових реформ теорія суспільного сектору рекомендує, щоб під час встановлення комбінації інструментів із забезпечення політики протидії ухиленню від оподаткування надавали перевагу тим варіантам, які потягнуть найменші витрати на їх запровадження. Очевидно, що піднімати штрафи за ухилення від оподаткування і легше, і дешевше, ніж посилювати контроль за дотриманням податкового законодавства. Але за умов низького рівня податкової сумлінності, яка спостерігається в Україні на фоні достатньо жорстких санкцій, такі дії абсолютно не гарантують ефективного досягнення кінцевого результату.

Терміни та поняття

Іллегальна економіка – сфера обігу економічних ресурсів, навмисно виведених з офіційного господарства.

Мінімізація податкових виплат – легальна діяльність, пов’язана зі зниженням обсягів сплати податкових відрахувань.

Тіньова економіка – частина господарської діяльності в межах національної економіки, яка не фіксується офіційною статистикою.

Ухилення від оподаткування – протиправна діяльність, пов’язана із приховуванням доходів, що підлягають оподаткуванню, інформації, зловживання пільгами.

Завдання для самоперевірки

1. Чому пропорції легального та тіньового сектору економіки різняться в різних країнах світу?

2. Які методи використовують для визначення частки тіньового сектору? Як можна оцінити ефективність подібних методів?

3. Що спонукає економічних суб’єктів до ухилення від оподаткування, а що до мінімізації податкових виплат?

4. Чому ухилення від оподаткування розглядають як варіант поведінки «безбілетника»? Як можна протидіяти такій поведінці? Поясніть на основі моделі Алінгхема-Сендмо.

5. Яку роль відіграють ефект доходу та ефект заміщення в поведінці суб’єкта, який приймає рішення про ухилення від оподаткування? На що вони будуть спрямовані?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Варналій З. С.* Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації. Моногр. / ред. З. С. Варналій, - 2006 р.
2. *Стиглиць Дж. Ю.* Економіка державного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 24.

ТЕМА 13. ДЕРЖАВНЕ ВИРОБНИЦТВО ПРИВАТНИХ БЛАГ

13.1. Держава у виробництві приватних благ. Природні монополії.

13.2. Націоналізація та приватизація в регулюванні державної власності.

13.1. Держава у виробництві приватних благ. Природні монополії

Частина приватних товарів і послуг, створених в національному господарстві, продукується не приватними власниками, а державними підприємствами. Підприємства державної форми власності існують у багатьох країнах світу: не тільки в тих, що розвиваються, але й у розвинутих також. Галузями господарства, в яких найчастіше домінує подібний спосіб організації

бізнесу, виступають інфраструктура (наприклад, залізниця, нафто- і газогони), видобуток корисних копалин (дорогоцінні метали, нафта, природний газ), фінансовий сектор (пенсійні фонди, банківські установи, страхові компанії), військово-промисловий комплекс тощо.

До найважливіших причин створення подібних підприємств відносять стратегічні та економічні. Стратегічні аспекти передбачають необхідність захисту життєво важливих інтересів як країни в цілому, так і її громадян. Реалізація подібних інтересів гарантує суверенітет держави та її розвиток; вона здійснюється у сфері суспільної безпеки, військовій, внутрішньо- та зовнішньополітичній сферах.

Економічні причини, що підштовхують до запровадження державного виробництва певних видів приватних благ, криються у зростаючому ефекті масштабу від нарощування їх виробництва - з кожною додатковою одиницею створеної продукції середні витрати підприємства падають. Отримувати економію на масштабі здатен будь-який виробник, який намагається ефективно організувати свою діяльність. Проте, існують деякі сектори, в яких ефект масштабу виникатиме лише за умов існування єдиного виробника – наприклад, у залізничному транспорті.

Зрозуміло, що коли виключні права на певний вид діяльності передаються обраному підприємству, на ринку утворюється загроза запровадження монополії. Монопольне положення окремого суб'єкта знижує сукупний суспільний добробут. Але якщо такій ситуації успішно протидіяти неможливо або недоцільно, згадані виключні права передають «незалежному» гравцю – державі, яка утворює в галузі так звану *природну монополію*.

Однієї лише економії від масштабу буває недостатньо для запровадження природної монополії. В подібних секторах господарства в багатьох випадках також спостерігаються високі фіксовані витрати на одиницю продукції, і їх частка у сукупних видатках є домінуючою. Тому діяльність там кількох підприємств означатиме необхідність створення кожним з них власної виробничої інфраструктури – альтернативних колій, трубопроводів, ліній електропередач тощо. В такому разі суспільство отримуватиме недостатню кількість створених ними благ за високою ціною. Діяльність же єдиного монополіста, який не має на меті максимізацію прибутку, і цінова політика якого контролюється державою, забезпечуватиме пропозицію благ на прийнятному рівні.

За умов чистої монополії рівновага перебувала б у точці перетину кривих граничних витрат MC і граничного виторгу MR (рис. 13.1), що означало б виробництво невеликої кількості благ Q_m за високою ціною P_m .

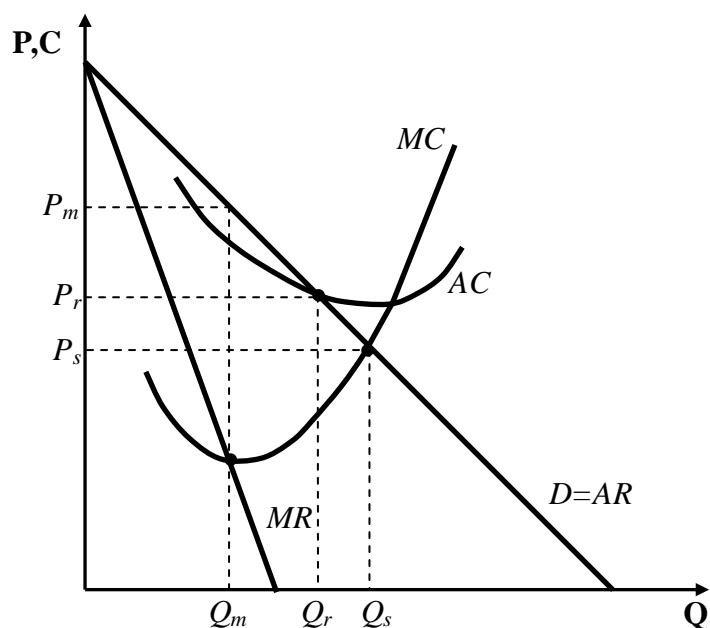


Рис. 13.1. Оптимум в галузі з природною монополією

Оскільки в галузі запроваджено природну монополію, функціонування якої регулюється, вона створюватиме Q_r благ за нижчою ціною P_r , що досягається при відповідності середніх витрат AC середньому виторгу AR . Рівновага в цій точці гарантуватиме державній компанії надходження на рівні нормального прибутку, достатнього для того, щоб утримати ресурси, задіяні нею в секторі, від переспрямування в інші галузі. Саме такий прибуток отримували б тут фірми в умовах конкуренції (але за менших обсягів виробництва).

Якщо за мету державної політики обрано максимальне насичення попиту населення на благо Q , уряд може додатково піти на штучне заниження його ціни до тих пір, поки граничні витрати природного монополіста MC не співпадуть з його середнім виторгом AR . Звичайно, в такому разі державне підприємство нестиме збитки, але вони можуть покриватися за рахунок субсидій з державного бюджету. Натомість, економіка отримуватиме велику кількість суспільно важливих благ на рівні Q_s .

Отже, позитивними наслідками від підтримання природної монополії можна вважати низькі витрати виробництва та ціни для кінцевих споживачів, широка доступність продуктів їх діяльності, а також зниження некомпенсованих втрат добробуту громадян.

13.2. Націоналізація та приватизація в регулюванні державної власності

Зважаючи на ці переваги, практика створення великих державних підприємств-природних монополій або ж субсидування збиткових компаній з бюджету знайшла широке розповсюдження в розвинутих державах. Мотиви та форми такої «щедрості» різняться від країни до країни. У Великобританії частка державних виробництв досягнула свого максимуму в 1970х роках. Метою лейбористських урядів були не просто збереження важливих галузей, таких як енергетика, металургія, транспорт чи зв'язок, а й підтримання соціальних гарантій та зайнятості в країні. Збиткові компанії перетворювалися на державні корпорації шляхом *націоналізації*. У Франції крім соціальних помітну роль відігравали політичні фактори – національна безпека, а також спроби уряду директивно створити так звані «точки зростання» в економіці – сектори, що, активно розвиваючись на базі інновацій, стимулювали б технічний та економічний прогрес у суміжних галузях і виробництвах. У Німеччині переведення підприємств у суспільну власність практикувалось з метою підтримки та розвитку депресивних територій чи міст. Навіть у США, країні з традиційно низькою державною присутністю в економіці, державні компанії працюють в сфері зв'язку, енергетики та інфраструктури.

Тим не менше, існують і численні противники державної власності на засоби виробництва. Серед їх аргументів відзначимо такі: 1) відсутність конкуренції в подібних сферах означає падіння якості продукції, що пропонується споживачам; 2) заміщення ефективних власників, зацікавлених у отриманні прибутків від власності та зростанні її капіталізації, індиферентною бюрократією; 3) складність та непрозорість управління, якщо мова йде про державні компанії, або регулювання, якщо маються на увазі напівдержавні підприємства.

Під час кризи, що розпочалася в 2008 році, спостерігався нова хвиля націоналізацій. Основною метою такої політики було збереження великого бізнесу від банкрутства, яке в умовах глобалізації могло потягнути тривалу дестабілізацію всієї світової фінансової системи. Таким чином, за рахунок коштів суспільного сектору були оплачені помилки та прорахунки менеджерів приватних компаній.

Після подолання кризи слід очікувати зворотного процесу – роздержавлення проблемних секторів економіки та перетворення державної власності на приватну – *приватизацію*. Найпоширенішим аргументом на її користь виступає вищий рівень ефективності ведення бізнесу приватним сектором. Оскільки державні компанії не мають жорстких обмежень у фінансуванні, їх збитки покриваються за рахунок бюджетних субсидій, то вважається, що затрати на одиницю виробленої продукції в суспільному секторі будуть вищими.

У процесі формування постіндустріального світу до приватизації підштовхують глобалізація, інтеріоризація як товарних, так і фінансових

ринків, зміна самої структури виробництва. Міжнародна конкуренція вимагає постійної модернізації засобів виробництва, запровадження нових технологій та інновацій. Держава, представлена чиновником на підприємстві, навряд чи зможе оперативно реагувати на мінливість середовища ведення бізнесу.

Керуючись подібними аргументами, уряд Великобританії за часів перебування при владі М. Тетчер та її наступників реалізував програму масштабної приватизації. З 1979 до 1996 у приватну власність було переведено активів на суму більш, ніж 60 млрд. фунтів стерлінгів. Через розпродаж акцій до приватних рук передавались компанії сфери телекомунікації, видобутку та переробки нафти й газу, вугілля, енергетики, металургії, управління морськими та авіаційними портами, залізницею, машинобудування та ін..

Протікання приватизації в Англії багатьма фахівцями та вченими визнається як успішне та пропонується в якості еталону. Схеми, за якими вона здійснювалась, стали предметом вивчення та активного запозичення іншими країнами. Найбільш важливими з них були: 1) безпосередній продаж всього пакету акцій – через фондові ринки невеликими порціями; 2) «золота акція» – забезпечення значної майнової присутності держави в компаніях стратегічного значення; 3) концесія та підряд – передача відповідальності за постачання благ приватному сектору при збереженні державної власності на засоби виробництва.

Соціально значимі наслідки, отримані внаслідок приватизації у Великій Британії, стосувалися не тільки проблем ефективності виробництва, а й питання справедливості та розподілу багатства в суспільстві. Детальніше відзначимо деякі їх прояви: і) підвищення прибутковості приватного сектору; ii) посилення державного регулювання економіки; iii) тимчасове зростання безробіття та зміна структури зайнятості населення; iv) збільшення кількості дрібних, а також закордонних власників; v) розвиток ринку капіталів та перетворення Лондону на провідний фінансовий центр світу; vi) зміцнення промислової концентрації в деяких секторах та активізація інноваційної діяльності.

В Україні із здобуттям незалежності розбудова приватного сектору також відбувалась за допомогою приватизації. Через відсутність великих капіталів у населення її перший етап відбувався за допомогою сертифікатів (ваучерів), які потрібно було конвертувати в права власності на конкретний об'єкт. З низки причин різноманітного характеру – організаційних, економічних, політичних, ментальних – цей етап хоча й стимулював становлення проторинкового середовища, проте також призвів і до падіння добробуту основної частини громадян.

Для побудови грамотної політики приватизації, яка є ефективним елементом стратегії розвитку економіки України, необхідно визначитися з метою приватизації. Нею має стати не отримання додаткових коштів для фінансування державних видатків, а участь у пріоритетних напрямках розвитку країни і формуванні чітких галузевих програм. Оскільки пріоритетні сектори вітчизняної промисловості потребують значних інвестицій, ділових зв'язків,

нових каналів збуту, реклами своєї продукції, створення коштовних промислових брендів, то до їх розвитку необхідно залучати стратегічних інвесторів, які володіють досвідом ведення бізнесу в галузі і націлені на довгострокове перебування в ній. Приваблювати стратегічного інвестора потрібно не правами власності на окремий об'єкт, а можливістю входження у цілісний виробничий комплекс і створення у ньому фінансово-промислової групи. У цьому їм мають допомагати уповноважені державні інститути – профільні міністерства і Фонд державного майна. Якщо функція міністерств полягає у формуванні галузевої стратегії, то завдання ФДМ – пропонування «приватизаційної послуги» як способу залучення інвесторів до крупних проектів.

Терміни та поняття

Державна власність – належність засобів або результатів виробництва повністю або частково державі.

Ефект масштабу – явище падіння середніх витрат виробництва при створенні кожної додаткової одиниці продукції.

Націоналізація – зміна прав власності на засоби виробництва з приватних на державні.

Приватизація – передання прав власності на державні активи приватним підприємствам.

Природна монополія – підприємство, що єдине функціонує в певній галузі, використовуючи ефект масштабу.

Завдання для самоперевірки

1. У чому полягають переваги та недоліки перебування прибуткових активів у розпорядженні державних органів влади?
2. Чи можливо здійснити ефективне розмежування державного виробництва благ і державної власності на засоби виробництва?
3. Які фактори сприяють запровадженню у певному секторі економіки природної монополії? Наведіть приклади.
4. Чим відрізняється оптимум класичної приватної монополії від рівноваги в умовах природної монополії? Як при цьому змінюються втрати добробуту суспільства?
5. Які аргументи використовуються органами влади для проведення приватизації або націоналізації в країні? Які слабкі сторони мають подібні аргументи?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 21.
2. *Малий І. Й., Галабурда М. К.* Економіка державного сектора: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 280 с. – Тема 7.
3. *Стиглиць Дж. Ю.* Економіка государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 7.

ТЕМА 14. МАСШТАБИ СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

14.1. Вимірювання обсягів суспільного сектору.

14.2. Закономірності розвитку суспільного сектору.

14.3. Оцінка суспільного сектору та способи його обмеження.

14.1. Вимірювання масштабів суспільного сектору

Як в розвинених економіках, так і в таких, що розвиваються, політичні лідери та члени уряду схильні принижувати здатність ринкової системи до самоналогодження і, навпаки, завищувати свою здатність адекватно впливати на господарство. В їх розпорядженні перебуває потужний бюрократичний апарат, який має власні цілі і завдання – збереження і розширення своїх повноважень і штату підлеглих. У процесі прогресивного цивілізаційного розвитку масштаби діяльності державних інституцій постійно нарощуються, при чому державна активність зростає непропорційно швидшими темпами порівняно з загальними темпами економічного розвитку країн світу. Така тенденція обумовлює необхідність визначення показників, за допомогою яких найповніше можна виявити обсяги державної діяльності, вивчення причин її постійного розширення, а також виявлення можливих засобів обмеження експансії державних інституцій в економічну систему країни.

Для *вимірювання обсягів суспільного сектору* в економіці найчастіше здійснюється співвіднесення частки державних витрат ($g \text{ exp}$) чи доходів ($g \text{ rev}$) з ВВП країни (Y), що залежно від їх складових компонентів може бути узагальнено в наступних показниках:

- частка реальних витрат держави, які включають державні інвестиції (I_g) та державне споживання (C_g):

$$g \text{ exp}_{\text{real}} = \frac{I_g + C_g}{Y} \quad (14.1)$$

- частка загальних витрат держави, які включають державні інвестиції (I_g) та державне споживання (C_g) та трансферти (TR):

$$g \exp_{Total} = \frac{I_g + C_g + TR}{Y} \quad (14.2)$$

- частка податкових надходжень (T):

$$grev_{tax} = \frac{T}{Y} \quad (14.3)$$

- частка сукупних доходів держави, які включають податкові надходження (T), неподаткові надходження (R_{ntax}) та позики (L):

$$grev_{Total} = \frac{T + R_{ntax} + L}{Y} \quad (14.4)$$

Окрім того, обсяги суспільного сектору характеризуються часткою державної власності у сукупних активах суб'єктів національної економіки, які використовуються у виробництві ВВП країни. Втім, наведені показники масштабів суспільного сектору мають суттєвий недолік, адже об'єднують як витрати на виробництво суспільних благ, так і кошти, що витрачаються на забезпечення соціальної справедливості. З огляду на це, більш доречним видається вести мову про *верхню та нижню межу суспільного сектору* в економіці. Нижня межа, мінімальний обсяг присутності держави, залежатиме від кількості безумовно необхідних суспільних благ (правопорядок, оборона тощо), яких потребуватиме населення країни. Верхня межа, максимум витрат держави, визначатиметься уявленнями про справедливість, що домінують в суспільстві, а також ефективністю роботи національного суспільного сектору економіки – його здатністю максимізувати позитивні екстерналії (і, відповідно, мінімізувати негативні) та від державного виробництва деяких квазі-суспільних благ (освіти, охорони здоров'я і т.д.).

14.2. Основні закономірності розвитку суспільного сектору економіки

Оцінений через частку у ВВП, в довгостроковій перспективі суспільний сектор демонструє специфічну властивість – постійно збільшувати свою присутність в економіці, що в економічній науці отримало назву *закону А. Вагнера*. Наприкінці XIX ст. цей німецький економіст помітив закономірність щодо стійкого зростання державних витрат як в абсолютному, так і в відносному вимірах, була помічена. В ті часи вона пояснювалась 1) посиленням перерозподільчої та соціальної функцій держави при збільшенні доходів на душу населення в індустріальній країні; 2) необхідністю суспільної

протидії монополістичним об'єднанням та захисту інтересів споживачів; 3) а також підвищенням активності її органів правопорядку та оборони.

На сучасному етапі уряди також беруть на себе значні витрати із здійснення масштабних суспільних проектів, із підтримки науково-технічних досліджень та розробок, із протидії глобальним загрозам. Найчастіше фінансування подібних програм здійснюється в кредит, що веде до накопичення державних боргів, а видатки на їх обслуговування перетворюються на важливу незалежну частину бюджету, що, зі свого боку, стимулює розширення частки суспільного сектору в економіці.

Значна частина коштів, зарезервованих на задоволення суспільних потреб, може бути виділена під впливом політичних процесів, без урахування економічних можливостей країни. Демократична система побудови влади підштовхує політиків до популізму, номінального заниження вартості виробництва суспільних благ та завищення очікуваної корисності від них для соціуму. Накладена на малоконтрольований, постійно зростаючий бюрократичний апарат, вона виступає каталізатором дії закону Вагнера. Спроби поставити державні витрати під жорсткий контроль, посилити якість державного управління найчастіше втілюються в централізації влади, що, за великим рахунком, виявляється тотожним розширенню кількості та повноважень бюрократичних структур.

Особливістю діяльності суспільного сектору також виступає його працеінтенсивний характер у порівнянні з приватним сектором. Більше того, характер виконуваних ним функцій практично унеможлиблює заміщення праці капіталом, як це, наприклад, відбувається в промисловості у разі відносної дорожнечі робочої сили. Обмеженість конкуренції на ринку праці державних службовців створює складнощі для його врівноваження за допомогою корекції рівня заробітних плат. Із зазначених причин дана галузь також є малочутливою до технологічних досягнень та інновацій. Це призводить до потреби штучно підвищувати оплату праці в суспільному секторі економіки до її рівня в приватному секторі, а отже, збільшувати витрати на фінансування державного управління. Явище збільшення частки витрат національної економіки, які припадають на суспільний сектор, за незмінних пропорцій між ним і приватним сектором у випуску, отримало назву *закону Баумоля*.

Циклічність економічного розвитку також певним чином підштовхує до розширення присутності держави в національному господарстві. У фазі піднесення уряд, отримуючи додаткові податкові надходження від високої ділової активності, спрямовує їх на посилення соціального захисту, суспільні програми та інфраструктурні проекти. У фазі спаду, відчуваючи загрозу втрати популярності, можновладці неохоче йдуть на скорочення соціальних видатків та призупинення інвестиційних програм. Тобто, в державному секторі спрацьовує так званий «*ефект храповика*» – видатки держави не рухаються в бік скорочення навіть в умовах кризи. Навпаки, уряди під час спаду активно

вдаються до програм стимулювання своїх економік, нарощуючи дефіцити бюджету та поглиблюючи боргову залежність.

Отже, тенденція до посилення ролі суспільного сектору в національному господарстві – один із небагатьох економічних законів, який продовжує діяти навіть на сучасному етапі розвитку цивілізації.

14.3. Оцінка суспільного сектору та способи його обмеження

Оцінка суспільного сектору передбачає дослідження результатів функціонування його установ з точки зору досягнення певного позитивного ефекту. При цьому предметом аналізу виступає, з одного боку, ступінь раціональності задіяної комбінації різних видів ресурсів, який виражається у сформованих обсягах витрат, а з іншого, - у ступінь досягнення кінцевих результатів, який оцінюється виходячи з поставлених цілей.

Питання стосовно того, які показники слід враховувати для здійснення оцінки ефективності функціонування суспільного сектору, є ключовим в аргументації доцільних масштабів участі держави в економіці країни. Для аналізу функціонування держави щодо усунення провалів ринку важливим є дослідження стабілізаційного, алокаційного та дистрибутивного ефектів суспільних витрат. Здійснити оцінку таких ефектів дозволяє *концепція індикаторів Р. Масгрейва*, які охоплюють такі напрямки, як дистрибутивність, стабільність та продуктивність.

Дистрибутивність характеризує витратну сторону діяльності суспільного сектору і характеризується з нерівномірністю розподілу національного доходу в суспільстві (індикатори - коефіцієнт Джині та крива Лоренця). Ефективними з точки зору суспільства вважаються такі рішення, за яких ресурси здобуваються та використовуються з мінімально можливими витратами. *Стабільність* характеризує відповідність суспільних витрат і їхніх результатів кінцевим цілям функціонування суспільного сектору, які визначаються різноманітними потребами населення. Її індикаторами в концепції Р. Масгрейва визначено рівень інфляції та стабільність показників економічного зростання. *Продуктивність* визначається як співвідношення обсягів продукції з величиною витрат на її виробництво. В суспільному секторі її індикаторами виступають рівень безробіття, обсяг ВВП і темп економічного зростання.

Розширення масштабів діяльності суспільного сектору, причини якого вже були нами визначені, не може відбуватися безмежно і у випадку безпідставного перевищення необхідних розмірів призводить до неефективності розподілу національного доходу, порушення стабільності економічного розвитку та скорочення його темпів, що в цілому викликає зниження продуктивності суспільної діяльності. З метою протидії таким наслідкам використовуються різні *способи обмеження зростання обсягів державного втручання*, серед яких економісти виділяють кількісні та процедурні фіскальні обмеження.

При встановленні кількісних фіскальних обмежень інститутам, що відповідають за прийняття політичних рішень у фіскальній сфері не дозволяється переходити за встановлений граничний рівень оподаткування, який може визначатись у вигляді фіксованої податкової ставки, бази оподаткування чи загальної частки податків у ВВП. Втім, при встановленні таких обмежень залишається можливість їх обходу, зокрема, шляхом поповнення бюджету за рахунок запровадження регулюючих доходів бюджетів (наприклад, місцевих), залучення позик, запровадження обов'язкових відрахувань до позабюджетних фондів та інших нових джерел поповнення державної казни. Це потребує додаткового запровадження ряду інших контролюючих заходів, що передбачатимуть не просто кількісне обмеження доходів держави, а встановлюватиме певні правила використання коштів.

Такі правила запроваджуються шляхом *процедурної регламентації порядку прийняття фіскальних рішень* і спрямовуються, зокрема, на

- узгодження витрат із доходами (рішення щодо певних обсягів державних витрат приймається тільки за наявності реальних доходів для їх фінансування);
- цільове використання (окремі види доходів спрямовуються лише на фінансування спеціально визначених витрат);
- федералізація державних витрат (частина функцій центральних органів влади передається до компетенції місцевих адміністрацій);
- планомірне погашення державної заборгованості (передбачається обов'язкове погашення заборгованості, що не дозволяється здійснювати за рахунок нових кредитів);
- обмеження періоду дії витрат (анулювання тих напрямків витрат, які з часом втрачають свою актуальність);
- секвестр (пропорційне скорочення запланованих обсягів витрат, що охоплює всі статті бюджету, окрім спеціально захищених соціальних напрямків).

Зауважимо, що визначені інструменти обмеження державних витрат повинні бути сформульовані таким чином, щоб у інституцій, які відповідають за фіскальні рішення, не залишалось можливостей ухилення від їх виконання. Втім, на практиці досягти такого досить складно, адже зацікавлені у зростанні бюджетних витрат політики досить часто просто не допускають законодавчого ухвалення рішень, що обмежуватимуть їх фіскальну владу, або скасовують його при зміні більшості в парламенті. Тому фіскальні обмеження можуть лише дещо уповільнити недоцільне нарощення державних видатків, але не здатні повністю зупинити цей процес.

Терміни та поняття

Ефект храповика – неспроможність скорочувати державні витрати навіть за умов циклічного спаду в економіці та зниження надходжень до бюджету.

Закон Баумоля – тенденція перерозподілу частки у сукупному випуску від приватного на користь державного сектору, викликана підвищеною працездатністю останнього.

Закон Вагнера – стійка тенденція до зростання частки суспільного сектору в національному господарстві як в абсолютному, так і у відносному вираженні.

Межі суспільного сектору – максимально досяжні частки національного господарства та національного виробництва, які припадають на суспільний сектор економіки.

Запитання для самоперевірки

1. У який спосіб можна оцінити частку суспільного сектору в національному господарстві? Чи буде він репрезентативним?
2. Що можна розглядати як межі суспільного сектору? Які фактори на них впливатимуть?
3. Чи існує зв'язок між уявленнями суспільства про справедливість та масштабами суспільного сектору в країні?
4. Розкрийте суть закону Вагнера. Чи діє він в умовах сьогодення?
5. Яким чином відбувається зростання суспільного сектору за законом Баумоля?
6. Поясніть, як спрацьовує в суспільному секторі ефект храповика.

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 8, 9.
2. *Малий І. Й., Галабурда М. К.* Економіка державного сектора: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 280 с. – Тема 10.

ТЕМА 15. НЕСПРОМОЖНОСТІ У СУСПІЛЬНОМУ СЕКТОРІ ТА ЕКОНОМІКА БЮРОКРАТІЇ

15.1. Умови та форми неспроможностей держави.

15.2. Проблема агентських відносин в представницькій демократії.

15.3. Особливості бюрократичної поведінки державного апарату.

15.1. Умови та форми неспроможностей держави

Освою причиною неефективності суспільного сектору в демократичних країнах виступає політичний процес. Ініціативи та рішення про використання фінансових ресурсів приймають політичні діячі, завданням яких виступає не тільки максимізація добробуту виборців, а найперше – забезпечення владного статусу, що відтворюється за рахунок успішного проходження чергової виборчої кампанії. Тому успішні політичні діячі намагаються уникати стратегічних дій, віддаючи перевагу короткостроковим заходам тактичного характеру. Найчастіше їх пропозиції виливаються у необгрунтоване збільшення видатків державного бюджету на суспільні потреби, які, з-поміж інших наслідків, стимулюють зростання інфляції попиту в країні.

Навіть добре прораховані кроки уряду, впливаючи на поведінку інших суб'єктів національної економіки, часто ведуть до погіршення їх становища. Ситуації, коли внаслідок державного втручання в певних сферах економіки виникає Парето-неефективність, розглядаються як *неспроможності держави*, які залежно від причин їх прояву можна виокремити в три групи.

Перша група провалів держави пов'язана з *недосконалістю політичного процесу* і визначається такими чинниками, як:

- проблема *агентських відносин*, які виникають між двома (і більше) суб'єктами, один з яких (агент) бере на себе зобов'язання діяти від імені іншого (принципала) (наприклад, відносини між виборцями та законодавцями, між законодавцями та урядовцями, між міністрами та бюрократичним апаратом). Ускладнення їх стосунків, що пов'язані з асиметричністю інформації, відмінностями в їх особистих цілях, а також необхідністю додаткових витрат для нагляду за діяльністю агента, викликають неспроможність державних інституцій адекватно виявляти і забезпечувати потреби і переваги громадян е матеріальних чи духовних благах. Такий прояв неефективності ускладнюється застосуванням процедур логрорингу;

- проблема *диктату більшості*, пов'язана неефективністю за умов представницької демократії розподілу в суспільстві тягаря прийнятих рішень. Неспівпадіння інтересів громадян призводить до тимчасового умовного розмежування соціуму на більшість і меншість. Рішення, прийняте на основі процедур демократичного вибору, є обов'язковим для всіх, незалежно від того, підтримують вони його чи ні. Більшість може перекладати втрати добробуту від прийняття рішення на плечі меншості;

- проблема *бюрократичної поведінки*, що пов'язано з орієнтацією політиків на забезпечення свого владного статусу. Це обумовлює чутливість політичного процесу, політичних партій та окремих діячів до переваг певних згуртованих груп виробників чи споживачів, які цілеспрямовано захищають або просувають свої інтереси (лобізм).

Друга група чинників, що обумовлюють неспроможність держави, пов'язана з *недосконалістю ціноутворення* у суспільному секторі, де для деяких типів благ використання цінового механізму в якості засобу перевірки правильності своєї діяльності є непридатним. Якщо при створенні приватних благ на вільних ринках економічні агенти мають у своєму розпорядженні дієвий засіб вивірення правильності своєї поведінки – ціновий механізм, то в суспільному секторі для деяких типів благ такий спосіб не є придатним. Тіньова ціна (порівняльний еквівалент) на певні блага суспільного значення може бути досить відносною або ж взагалі невідомою. Складно буває навіть приблизно визначити обсяги суспільного попиту на той чи інший колективний товар або ж прорахувати зовнішні ефекти (екстерналії) від його виробництва.

Третя група провалів держави пов'язана з недієвістю конкуренції в межах суспільного сектору, або її штучним обмеженням. Така ситуація веде до уповільнення та проявів інерційності в діях чиновників, викривляючи рух ресурсних потоків та погіршуючи їх алокацію в економіці. З іншого боку, перевірка якості їх праці ускладнена браком адекватних показників або оціночних індикаторів. Часто виходить навпаки – офіційна статистика «підтасовується» на користь впливових можновладців та інституцій, проконтролювати ж її виявляється практично неможливим.

15.2. Проблема агентських відносин в представницькій демократії

В умовах представницької демократії найвразливішою точкою провалу суспільного сектору, зрозуміло, виступають відносини між електоратом (принципалом) та обраним ним урядом (агентом). До проблем агрегування переваг виборців та особливостей поведінки їх агентів, висвітлених у темі 3, слід додати маніпулятивні прийоми та технології, що використовуються як тими, так і іншими з метою забезпечення своїх групових інтересів. Наприклад, деякі об'єднання електорату, вкрай незацікавлені в перемозі певного кандидата, можуть цілеспрямовано викривлювати свої переваги і навмисно віддавати голоси альтернативним претендентам. Політики, зі свого боку, вдаються до змін виборчого законодавства напередодні голосування, ускладнюючи проходження до представницьких органів нових політичних сил. Під час проходження законопроектів через парламент вони у разі необхідності унеможливають їх прийняття, маніпулюючи порядком денним, процедурами, послідовністю розгляду, висуненням взаємовиключних альтернатив.

Особливо поширеним методом порушення агентських відносин між виборцями та депутатами є *логролінг* – практика торгівлі голосами заради

просування своїх законопроектів. Якщо жодна з партій, представлених в парламенті, не має абсолютної більшості (50% голосів), вона може вступати в ситуативні коаліції зі своїми суперниками, пропонуючи підтримку їх законодавчих ініціатив в обмін на позитивне голосування за власні пропозиції. Від такої торгівлі в підсумку страждають виборці, на яких перекладається тягар грошових витрат з реалізації досягнутих компромісів.

Обмін голосами необов'язково веде до негативного підсумку: можливі ситуації, коли за допомогою нього приймаються такі рішення про використання суспільних ресурсів, які відповідають критерію оптимальності за Парето. Але більш повсякденною, особливо в Україні, є практика обміну народними обранцями своїх голосів не на законопроекти, націлені на задоволення запитів їх виборців, а на пряму грошову винагороду.

15.3. Особливості поведінки бюрократичного апарату

Не менш складною за своїми формами є неспроможність суспільного сектору, пов'язана з роботою державних службовців різних рівнів – *бюрократії*, на яку покладається практична реалізація ініціатив політичного керівництва країни та допомога йому в формулюванні подібних ініціатив. Рядові виконавчі працівники державної інституції (в науковій літературі її називають «бюро» або «агенція»), як і інші індивіди, мають свої переваги: вони зацікавлені у прирощенні власних грошових доходів, влади, уникненні відповідальності, просуванні кар'єрними сходами вгору тощо. Вони краще, ніж сторонні люди, орієнтуються в сфері своєї спеціалізації та володіють інформацією, що створює їм підґрунтя для зловживання своїм виключним становищем.

Поведінка бюрократів, які використовують своє монопольне становище, добре описана за допомогою *моделі Нісканена* (рис. 15.1).

Відповідно до неї, метою бюрократичної організації виступає не максимальне насичення попиту населення суспільними благами за якомога нижчою ціною, а збільшення власного бюджету, яке дозволяє їм розширити повноваження та внутрішнє споживання.

Модель припускає, що якщо б деяке благо суспільного призначення G вироблялося в ринкових умовах, то чиста вигода від нього NB (верхня частина рис. 15.1) максимізувалася б тоді (обсяг g^*), коли граничні вигоди для суспільства від нього MB співпадали з граничними витратами на його створення MC (нижня частина рис. 15.1.). Якщо ж виробництво G покладається на бюро, то воно, використовуючи своє монопольне положення, нав'язуватиме соціуму такий його обсяг g^m , який є максимально доступним для виробництва (тоді чиста вигода NB від G падає до 0). В підсумку, населення країни отримує надлишкову кількість суспільного блага ($g^m - g^*$) за штучно заниженими цінами (p^m). Очевидно, що додаткові витрати на неефективне виробництво

покриваються за рахунок дотацій з державного бюджету, а уповноважене бюро при цьому збільшує свій власний бюджет та роль у фінансах країни.

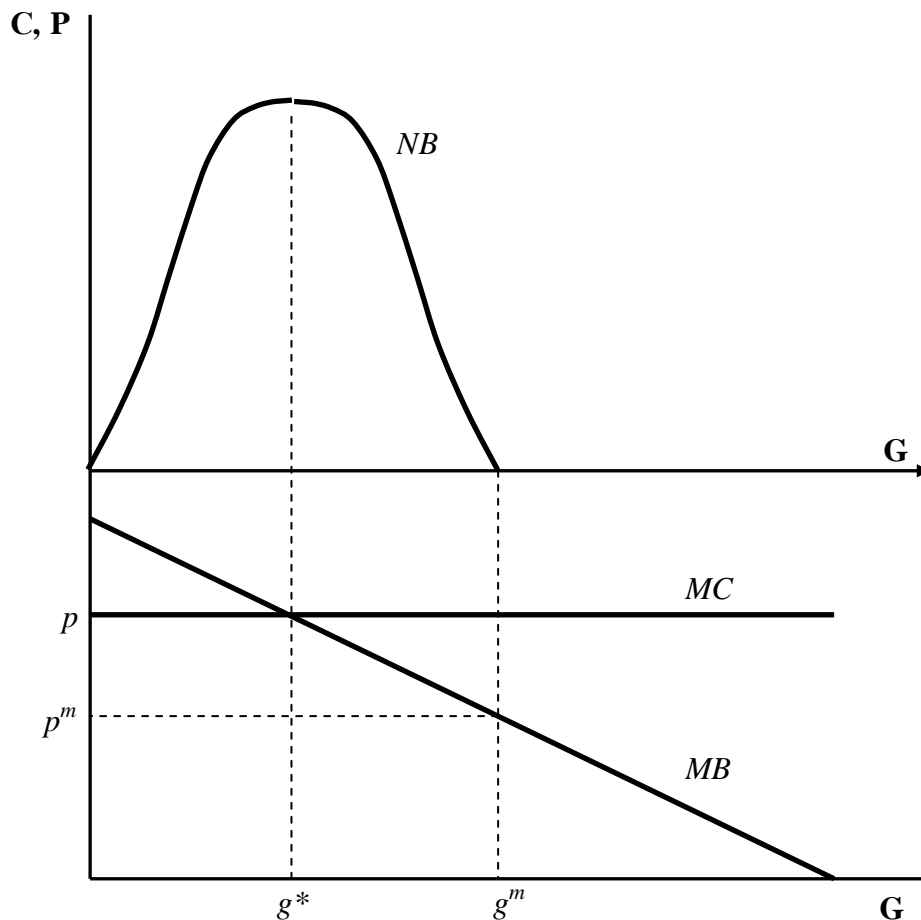


Рис. 15.1. Модель бюрократії Нісканена

Не можна не зауважити, що модель Нісканена є дещо абстрактною, оскільки не кожна агенція перебуває в монопольному становищі, повністю розпоряджається виділеним їй бюджетом та взагалі ставить за мету його максимізацію. Залежно від профілю бюро (наприклад, регулювання, трансфер грошей чи благ, укладання контрактів, контроль за іншими) мета та причини неефективності можуть різнитися (відповідно, фільтрування інформації, оперативність виконання обов'язків, залежність від декількох центрів прийняття рішень, корупція).

Відомий дослідник бюрократії *Г. Таллок* пропонує в якості мети поведінки чиновників розглядати нездоланне бажання збільшувати кількість зайнятих в їх агенції. Більша чисельність співробітників дозволяє створювати в межах бюро нові посади, здійснювати ротацию чиновників, формально

задовольняти амбіції деяких у кар'єрному зростанні. Розширення бюджету агенції є похідним наслідком від підвищення кількості начальників та їх заступників всередині неї. В підсумку через збільшення чисельності бюрократичних процедур ефективність роботи державної установи падає, а тривалість розгляду справ та прийняття рішень росте.

Серйозний провал суспільного сектору виникає внаслідок нечесної гри, в якій часто зацікавлені учасники політичного процесу: з одного боку, певні бізнес-угруповання або асоціації, що відстоюють інтереси своїх членів, мета яких – *отримати або зберегти* монопольне становище в деякій галузі економіки, яке приносить їм монопольний надлишок – *ренту*; з іншого боку – політичні утворення чи суб'єкти, які потребують фінансів для своєї діяльності і готові за винагороду *лобіювати* орієнтовані на забезпечення ренти інтереси клієнтів. Діяльність подібних груп лобіювання інтересів в представницьких демократіях виявляється дуже результативною, оскільки кількість їх членів зазвичай є невеликою та однорідною, що зменшує ймовірність внутрішніх конфліктів та величину організаційних витрат, а також дозволяє отримувати високу ренту винагороду на кожного учасника в разі успіху.

Наслідком лобізму є збільшення втрат суспільства через монопольне положення привілейованих гравців. В першу чергу, втрати виникають у населення, яке змушене передавати частину свого надлишку на користь монополістів. Частина споживчого надлишку взагалі втрачається суспільством. Крім того, самі монополісти в більшості випадків не мають можливості в повній мірі скористатися отриманою рентою, оскільки змушені весь час переспрямовувати її на захист своїх преференцій через політичні механізми.

Нарешті, постраждали члени суспільства, потерпаючи від виключного положення привілейованих суб'єктів, самі вдаються до витрат на протидію владі монополістів або стимулюють законодавців чи уряд до боротьби з ними.

Терміни та поняття

Агентські відносини – зобов'язання діяти від імені та в інтересах іншої сторони, що бере на себе один із суб'єктів двосторонніх економічних відносин.

Лобізм – елемент політичної системи, за допомогою якого приватні суб'єкти намагаються відстоювати та просувати свої інтереси в органах державної влади.

Логролінг – обмін голосами між учасниками політичного процесу заради просування своїх інтересів.

Неспроможності держави – дії уряду, спрямовані на регулювання економіки, що викликають появу Парето-неефективності в національному господарстві.

Запитання для самоперевірки

1. Що таке неспроможності держави? Доведіть, що вони ведуть до появи неефективності за Парето.
2. Розкрийте сутність агентських відносин між владою та суспільством. Які фактори сприятимуть їх несиметричності?
3. Яким чином визначається вартість порозуміння між більшістю та меншістю в суспільстві? За яких умов виникатиме явище «диктату більшості»?
4. Чи можна розглядати логролінг як негативну рису представницької демократії?
5. Яким чином інтерпретується поведінка бюрократичного апарату країни в моделі Нісканена? Яку мету переслідує бюро?
6. Чому лобізм вважається негативним явищем? Яким чином визначаються втрати суспільства від лобізму?
7. Чи можливо подолати або компенсувати провали суспільного сектору? За допомогою яких заходів?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 23.
2. *Малий І. Й., Галабурда М. К.* Економіка державного сектора: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 280 с. – Тема 11.
3. *Нуреев, Р. М.* Теория общественного выбора. Курс лекций [Текст] : учеб. пособие для вузов / Р. М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с. – Лекции 6, 7, 9.
4. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора / Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 7.

ТЕМА 16. МНОЖИННЕ ПІДПОРЯДКУВАННЯ ТА ФІСКАЛЬНИЙ РЕГІОНАЛІЗМ

- 16.1. Фіскальна централізація та забезпечення суспільними благами.**
- 16.2. Вирівнювання фінансових потоків між регіонами.**

16.1. Фіскальна централізація та забезпечення суспільними благами

Відповідно до Конституції Україна є унітарною державою, що складається з 24 областей та двох міст обласного значення, які в свою чергу поділяються на 406 районів. Усі вони утворюють поруч з державним бюджетом свої локальні фінансові системи, які забезпечують місцеве населення суспільними благами регіонального значення. Специфіка цього процесу є предметом аналізу даної теми.

Кожне з локальних адміністративних утворень, існуючих в системі влади країни, має свій окремий бюджет, який здебільшого витрачається на місцеві потреби. Тим не менше, в порівнянні з іншими країнами Україна в фінансовому відношенні є централізованою: до держбюджету спрямовується біля 75% відсотків консолідованого бюджету, а уряд бере на себе виробництво більшості суспільних благ.

Висока фіскальна централізація не завжди виявляється найкращим варіантом політики забезпечення населення суспільними благами. Найважливіша причина цього полягає в тому, що централізація здатна породжувати втрати суспільного добробуту. Різні територіальні громади можуть потребувати різну кількість одного й того ж суспільного блага. Якщо центральна влада виділяє однакову кількість блага для кожної локальної одиниці за однаковою ціною, то попит на місцях може в підсумку виявитись ненасиченим або перенасиченим (рис. 16.1).

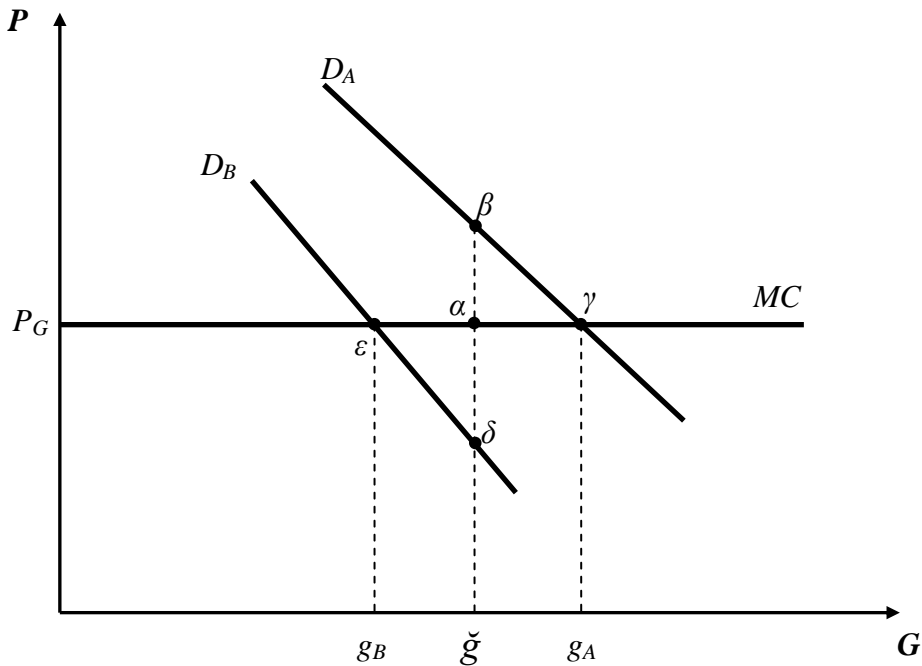


Рис. 16.1. Вплив централізації на добробут регіонів

Рис. 16.1. ілюструє ситуацію з двома територіями A і B , населення яких має відмінні криві попиту D_A і D_B на суспільне благо G . Граничні витрати виробництва G розподіляються рівномірно між всіма територіями через податковий механізм і тому ціна блага P_G для всіх однакова. Якщо кількість суспільного блага, яка централізовано виділяється кожній території, зафіксована на рівні \check{g} , то як жителі A , так і жителі B потерпатимуть від втрат

добробуту внаслідок такого раціонування G . В першому випадку населення відчуватиме нестачу блага в розмірі $\alpha\beta\gamma$, так як для задоволення своїх потреб хотіло б мати g_A , а отримує лише \check{g} . На території B громадяни втрачатимуть $\alpha\delta\varepsilon$, фінансуючи надлишок $g_B - \check{g}$, якого вони для споживання не потребують.

Очевидно, що чим сильніше розходяться смаки людей, які проживають на різних територіях в межах країни, тим більшими будуть сукупні суспільні втрати. Якщо б кожна з адміністративних одиниць мала право самостійно визначати рівень виробництва суспільного блага для своїх локальних потреб, подібних втрат добробуту вдалось би уникнути. Цей висновок відомий як «теорема децентралізації»: місцеві адміністрації спроможні забезпечувати своє населення кількістю суспільного блага, ближчою до Парето-ефективного обсягу, ніж центральний уряд, що розподіляє його рівномірно по всій території країни.

Наявність різноманітних позитивних і негативних зовнішніх ефектів у деяких регіонах у порівнянні з іншими може бути причиною переміщень окремих людей, сімей та груп осіб між різними територіями в межах країни. В демократичній країні, де відсутні внутрікраїнові обмеження на пересування громадян, вони, відповідно до гіпотези Тібу, можуть обирати собі найбільш «приємний» регіон (місто, общину і т.д.) для проживання. Найголовнішими економічними факторами, на які люди зважатимуть, будуть, зрозуміло, ступінь забезпеченості жителів локальними суспільними благами та розмір місцевого податкового навантаження на населення і бізнес. Якщо ж якість життя в певному регіоні буде незадовільною, громадяни покидатимуть його, «голосуючи ногами».

З іншого боку, при високому рівні децентралізації економіки країни, за гіпотезою Тібу, можна припускати виникнення конкуренції між її регіонами – в першу чергу, за трудові ресурси, і як наслідок, за інвестиції та державні трансферти. Така ситуація найбільшою мірою на руку простим людям, які, маючи можливості вибору, змінюватимуть своє місце проживання, уникаючи втрат добробуту. Подрібнення територіального устрою створює умови для точнішого задоволення суспільних потреб з меншими витратами коштів на їх фінансування.

Очевидно, що гіпотеза Тібу також вимагає наявності багатьох ідеалістичних передумов: повної поінформованості громадян про регіональні економічні відмінності і перспективи, гнучкого ринку праці та нерухомості, стабільності та обліковуваності переваг населення. Саме припущення про можливість конкуренції між юрисдикціями є відносно слабким, бо не бере до уваги, що різні області або території від початку мають виключні переваги (наприклад, статус столиці держави), які приваблюють населення. В той же час, регіони, що програють змагання, втрачаючи фінансово-податкове підживлення внаслідок еміграції населення, змушені скорочувати виробництво локальних суспільних благ, що в подальшому веде до ще більшого відтоку жителів та у ще більшій мірі загострює ситуацію.

16.2. Вирівнювання фінансових потоків між регіонами

Виправлення зазначених обмежень реалізується через державне втручання в розподіл фінансових ресурсів між регіонами, за допомогою дотацій та грантів, спрямованих на покращення добробуту населення та розширення господарських можливостей місцевої влади. Така підтримка може:

- здійснюватися на певних умовах (наприклад, під інфраструктурний або освітній проект) або без умов;
- прив'язуватися до певних строків або бути безстроковою;
- мати якісь обмеження («стелю») у фінансуванні або не мати будь-яких;
- будуватися на принципах пайової участі центру і регіону або ж цілковито оплачуватися з державного бюджету.

Розглянемо більш детально вплив різних засобів вирівнювання фінансових потоків між регіонами на виробництво локальних суспільних благ. Будемо виходити з того, що місцева влада, намагаючись максимізувати обсяги грошових потоків на свої потреби, поводитиметься на манер егоїстичного індивіда, мета якого – примноження своєї корисності.

(1) *Безумовний непайовий грант без обмежень у фінансуванні.* Вплив такого типу гранту на поведінку місцевої влади представлений на рис. 16.2.

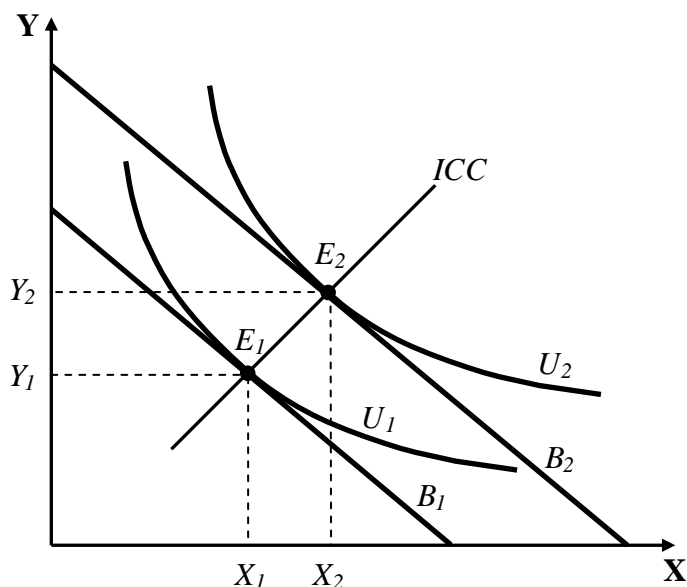


Рис. 16.2. Безумовний непайовий грант без фінансових обмежень

Його застосування послаблює бюджетне обмеження регіону B_1 до рівня B_2 , і дозволяє локальному уряду вільно розширити фінансування потреб своїх

виборців. Внаслідок покращення власного добробуту громадяни отримають можливість досягнути більш високої кривої байдужості (рух від U_1 до U_2), що поєднує між собою споживчі альтернативи – локальні суспільні блага X , створювані діяльністю місцевої адміністрації, та решту приватних благ Y , які використовує населення. В підсумку, рівновага споживача переміститься в точку E_2 і споживання обох товарів X та Y зростатиме рівнопропорційно.

(2) *Непайовий грант на умовах без обмежень у фінансуванні*

На відміну від попередньої форми дотування регіонів, непайовий грант, наданий на певних умовах місцевої адміністрації, має бути цілковито спрямований нею на створення суспільного блага X . Розширення пропозиції останнього населенню до рівня X_2 дозволить знизити на нього ціну відносно решти благ Y . Споживання Y під впливом ефекту доходу тоді зростатиме до Y_2 невеликими темпами, як показано на рис. 16.3.

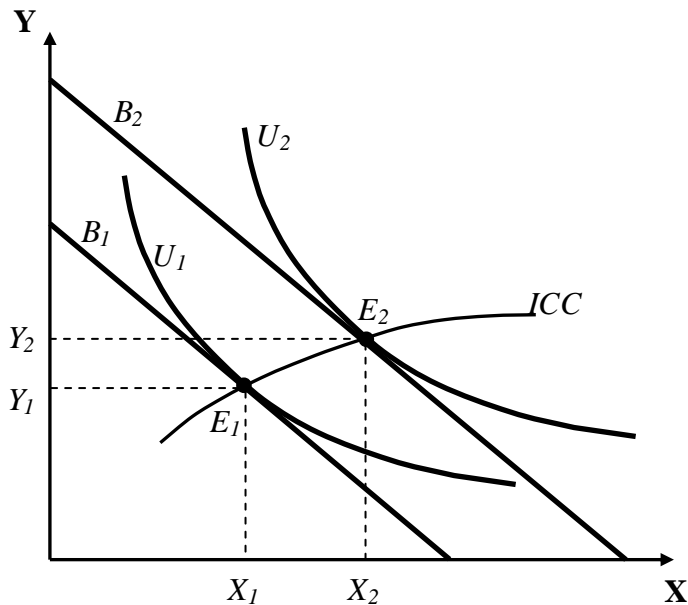
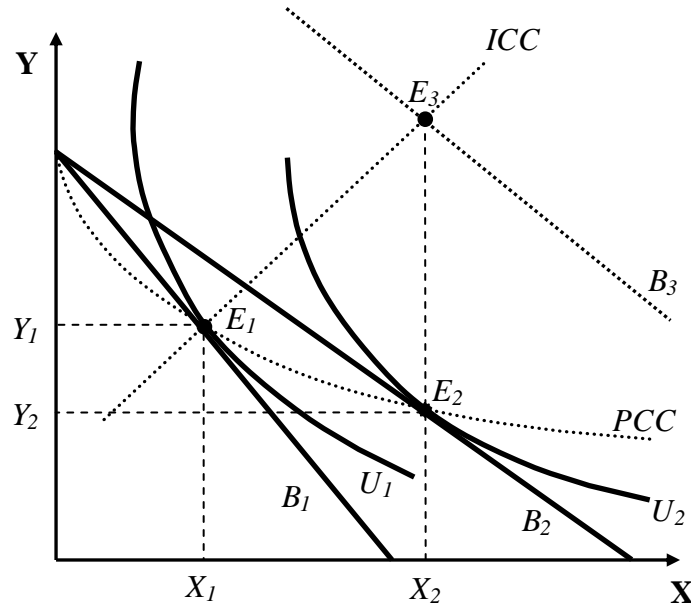


Рис. 16.3. Непайовий грант, наданий на певних умовах без фінансових обмежень

(3) *Пайовий грант без фінансових обмежень*

Грант, запропонований у такій формі регіональній владі, зобов'язує її витратити певну суму власних коштів на кожен гривню, надану з державного бюджету. Він виступатиме для неї як цінова субсидія на виробництво блага X , під впливом якої бюджет B_1 , розподілений між виробництвом X та Y , змінюватиме кут нахилу, приймаючи положення B_2 . Стрімке зростання виробництва X в регіоні до рівня X_2 та його здешевлення відносно Y супроводжуватиметься непропорційно великим збільшенням попиту на нього.

В поведінці населення в такому разі домінуватиме ефект заміщення, проілюстрований на рис. 16.4 рухом рівноваги споживачів із точки E_1 в E_2 вздовж кривої «ціна – споживання» PCC (на відміну від ефекту доходу, який відігравав визначальну роль у випадках (1) та (2), поєднуючи точки оптимуму



споживачів кривою «дохід – споживання» ICC).

Рис. 16.4. Пайовий грант без фінансових обмежень

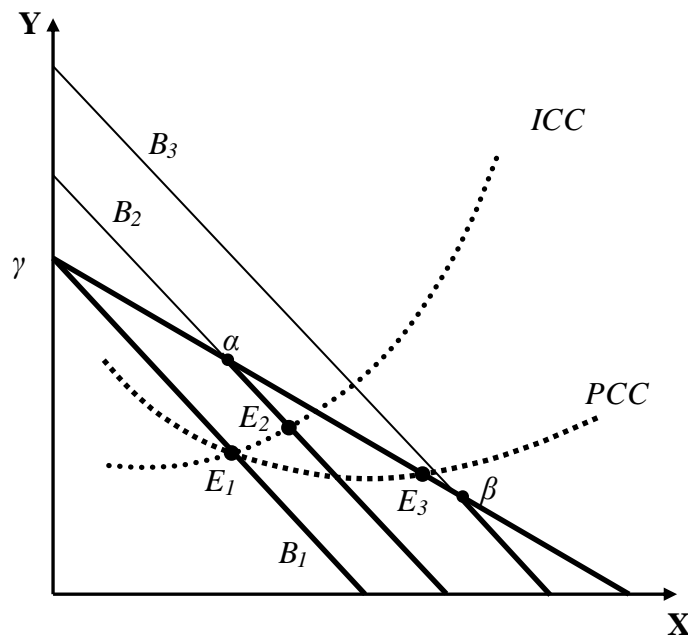


Рис. 16.5. Пайовий грант із фінансовими обмеженнями

Дія ефекту заміщення підштовхуватиме людей до скорочення попиту на решту благ, що на графіку відображається у падінні рівноважного їх обсягу з Y_1 до Y_2 . Якщо центральний уряд матиме на меті завдання збереження споживання всіх благ у регіоні на високому рівні, він муситиме пайовий грант без фінансових обмежень суттєво доповнити безумовною непайовою субсидією без обмежень, щоб бюджетна лінія місцевої влади змогла переміститись з B_2 до B_3 . Лише в такому разі можна буде зафіксувати споживання локального суспільного блага на високому рівні X_2 , компенсувавши дію ефекту заміщення додатковим впливом ефекту доходу на уподобання споживачів.

(4) *Пайовий грант із фінансовими обмеженнями* відрізняється тим, що, як і подібний грант (3), фінансується частками з центрального і місцевого бюджетів на зниження ціни місцевого суспільного блага, але лише до певного визначеного рівня. В такому разі бюджетне обмеження місцевої адміністрації прийматиме вид ламаної лінії: від γ до α і далі вздовж B_2 до осі x (рис. 16.5). Обсяги споживання локального блага X визначатимуться в підсумку «щедрістю» центрального уряду: якщо він розширить бюджетні можливості регіону лише до рівня $\gamma-\alpha-B_2$, домінуватиме ефект доходу і оптимум споживача перебуватиме в точці E_2 ; якщо фінансові ресурси регіону за участі уряду досягнуть рівня $\gamma-\beta-B_3$, визначальний вплив на поведінку населення справлятиме ефект заміщення і рівновага переміститься до E_3 .

Узагальнюючи порівняльний аналіз впливу різних форм дотацій і грантів на створення локальних суспільних благ, слід відзначити, що пайовий грант є більш ефективною формою стимулювання місцевої адміністрації до їх конкретного виробництва, хоча безумовна непайова субсидія спроможна більш ефективно покращувати сукупний добробут населення регіону.

Терміни та поняття теми

Гіпотеза Тібу – положення, відповідно до якого на вибір громадянами регіону для проживання впливає рівень забезпеченості населення в ньому локальними суспільними благами.

Грант – безкоштовна субсидія з центрального до регіонального бюджету в грошовій або натуральній формі, на певних умовах або без умов, призначена для фінансування виробництва локальних суспільних благ.

Локальне суспільне благо – товар чи послуга, що демонструють властивості суспільного блага в межах певного регіону країни.

Теорема децентралізації – стверджує, що місцева адміністрація спроможна краще задовольняти попит населення на локальні суспільні блага, ніж це зможе зробити центральний уряд.

Фіскальна централізація – реорганізація фінансових потоків (податкових надходжень та суспільних видатків) у регіоні країни, внаслідок якої основна їх частина переводиться до державного бюджету.

Запитання для самоперевірки

1. Які переваги і недоліки має високоцентралізована фіскальна система?
2. У чому полягає проблема централізованого забезпечення населення країни суспільними благами?
3. Розкрийте суть «теореми децентралізації». Яке практичне значення вона має?
4. Яким чином рівень забезпечення локальними суспільними благами пов'язаний із чисельністю населення, що проживає в регіоні? В чому полягає двозначність подібного зв'язку?
5. Чи залежать міграційні процеси всередині країни від якості забезпечення людей локальними суспільними благами? Поясніть на основі гіпотези Тібу.
6. Які інструменти може застосовувати центральний уряд для вирівнювання ступеня забезпеченості благами між регіонами? В чому їх переваги і обмеження? Які додаткові наслідки матиме їх застосування?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с. – Гл. 26.
2. *Стиглиць Дж. Ю.* Экономика государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – Гл. 26.
3. *Якобсон Л.И.* Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с. – Гл. 13.

ТЕМА 17. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СУСПІЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

- 17.1. Глобальні суспільні блага та проблема безбілетника в світовому масштабі.
- 17.2. Оподаткування міжнародної торгівлі в фінансуванні суспільного сектору економіки.

17.1. Глобальні суспільні блага та проблема безбілетника в світовому масштабі

Значення суспільного сектору в економіці країни трансформується разом із зміною завдань та функцій держави в сучасному світі. Під впливом процесів лібералізації руху торгівельних та інвестиційних потоків, технологічних інновацій, внаслідок підвищення ролі інтернаціонального співробітництва та бізнесу, впливовості міжнародних інформаційних і комунікативних мереж світом поширюється економічна та соціальна глобалізація. Вона веде до складного комплексу перетворень, що зачіпають повноваження та структуру суспільних секторів національних економік, детермінують їх розміри, ставлять перед ними принципово нові, раніше невідомі виклики.

На фоні старих завдань боротьби із бідністю та створення якісної системи соціального захисту, перед державою виникають нові, пов'язані із захистом навколишнього середовища в планетарних масштабах, забезпеченням збалансованого економічного розвитку, старінням населення в західних країнах, протидією пандеміям та важким медичним захворюванням, активізацією транскордонних переміщень людей, боротьбою із тероризмом та міжнародною злочинністю тощо.

Проблеми та негаразди, що утворилися на території окремої країни, в умовах глобалізованого світу легко здатні перетинати національні кордони і поширюватися не тільки на сусідні держави, а й на інші континенти планети. Вони спроможні породжувати глобальні виклики та загрози, протидіяти яким в більшості випадків не під силу навіть великій країні. Їх подолання часто потребує колективної участі світової спільноти та міжнародних організацій.

Не лише наслідки негативних явищ чи подій відчуваються в інших країнах; вигоди від продуманої та ефективної політики держави у вигляді позитивних екстерналій також мають можливість поширюватися як на сусідів, так і на людство в цілому. Враховуючи зазначене, доречно вести мову про існування *глобальних суспільних благ* та умови доступу до них різних державних та міжнаціональних політичних утворень.

У чистому вигляді подібні глобальні блага також демонструватимуть властивості невиключеності та неконкурентності в споживанні. Чи не найактуальнішим їх варіантом сьогодні виступає боротьба із глобальним потеплінням. Очевидно, що в світі спостерігається її «недовиробництво». Усунення недовиробництва потребує колективних зусиль усіх країн світу. Підписаний 1997 року багатьма державами Кіотській протокол є спробою побудови глобальної системи із захисту навколишнього середовища, націленої на скорочення і стабілізацію викидів парникових газів у атмосферу учасниками на рівні 1990 року. Як і при виробництві простих суспільних благ, на глобальному рівні також присутні недобросовісні гравці – США, Китай, – які вдаються до поведінки безбілетника, щоб уникнути додаткових витрат на фінансування цього важливого блага і одночасно скористатися вигодами від нього задарма).

Деякі з глобальних благ можуть набувати клубного характеру – як у випадках з володінням та розповсюдженням ядерної зброї, з розбудовою систем

колективної безпеки, – надаючи їх власникам привілейованого статусу. Хоча вільний доступ усіх бажаючих до них вестиме до втрати благами цінності, зниження контрольованості чи скоординованості виробництва або ж до їх надмірного споживання (наприклад, у вигляді систематичного зловживання своїм становищем).

В цьому контексті важливо, щоб доступ до фундаментальних науково-технічних знань та інформації для всіх країн зберігав форму чистого глобального блага і не перетворювався на клубний привілей розвинутих країн. Грамотно використовуючи його, відсталі країни матимуть можливість пришвидшити модернізацію, поліпшити добробут свого населення та прискорити досягнення рівня життя в розвинутих країнах.

17.2. Оподаткування міжнародної торгівлі в фінансуванні суспільного сектору економіки

Поруч із імпортом знань та технологій суміжним засобом забезпечення прискореного зростання прийнято вважати контроль над зовнішньою торгівлею. Введення експортних або імпортних тарифів, обмежень чи квот не тільки наповнюватиме державну скарбницю грошима, але впливатиме на добробут громадян і навіть може призвести до переміщення вітчизняного податкового тягара на споживачів товарів чи послуг в інших країнах. Тому питання вільної міжнародної торгівлі перебуває в сфері уваги економіки суспільного сектору.

Розглянемо випадок введення тарифу на імпорт для звичайного приватного блага (рис. 17.1). У частині (а) рис. 17.1 в точці перетину α ліній вітчизняного попиту D та пропозиції S_d зображена ситуація рівноваги на ринку блага в закритій економіці. Пригадаємо, що площа трикутника $P_{max}-\alpha-P_d$ ілюструє надлишок споживача, а трикутника $P_d-\alpha-0$ – надлишок виробника.

При відкритті економіки для імпорту іноземних товарів вітчизняним споживачам стає доступним більша кількість блага (Q_2 , більше, ніж Q_d) за нижчою ціною (P_w). Оскільки розміри національного ринку у порівнянні зі світовим є відносно малими, то світова пропозиція блага S_w буде досконало еластичною (горизонтальне положення). На ринку утвориться нова рівновага в точці γ , що приведе до суттєвого збільшення надлишку споживача до $P_{max}-\gamma-P_w$, надлишок же вітчизняних виробників скоротиться до $P_w-\beta-0$.

Якщо уряд прийме рішення запровадити імпортний тариф на дане благо (частина (б) рис. 17.1) з метою наповнення бюджету, ринкова ціна товару зросте на величину мита з P_w до P_t , що приведе до скорочення попиту на нього з Q_2 до Q_4 . Переміщення рівноваги до точки ζ означатиме, що внаслідок скорочення добробуту споживачів на величину $P_t-\zeta-\gamma-P_w$ до державного бюджету додатково надійдуть кошти в розмірі $\delta-\zeta-\eta-\epsilon$. Відзначимо також, що внаслідок ослаблення цінової конкуренції із закордонними виробниками вітчизняні підприємці отримають додаткову надбавку в обсязі $P_t-\delta-\beta-P_w$.

Тарифи, введені у адвалорній формі, призводять до некомпенсовані втрати добробуту: виникають втрати в обсязі $\zeta-\gamma-\eta$ внаслідок скорочення попиту споживачів та в обсязі $\delta-\varepsilon-\beta$ національні виробники створюють неефективний попит для збільшення своєї пропозиції з Q_1 до Q_3 .

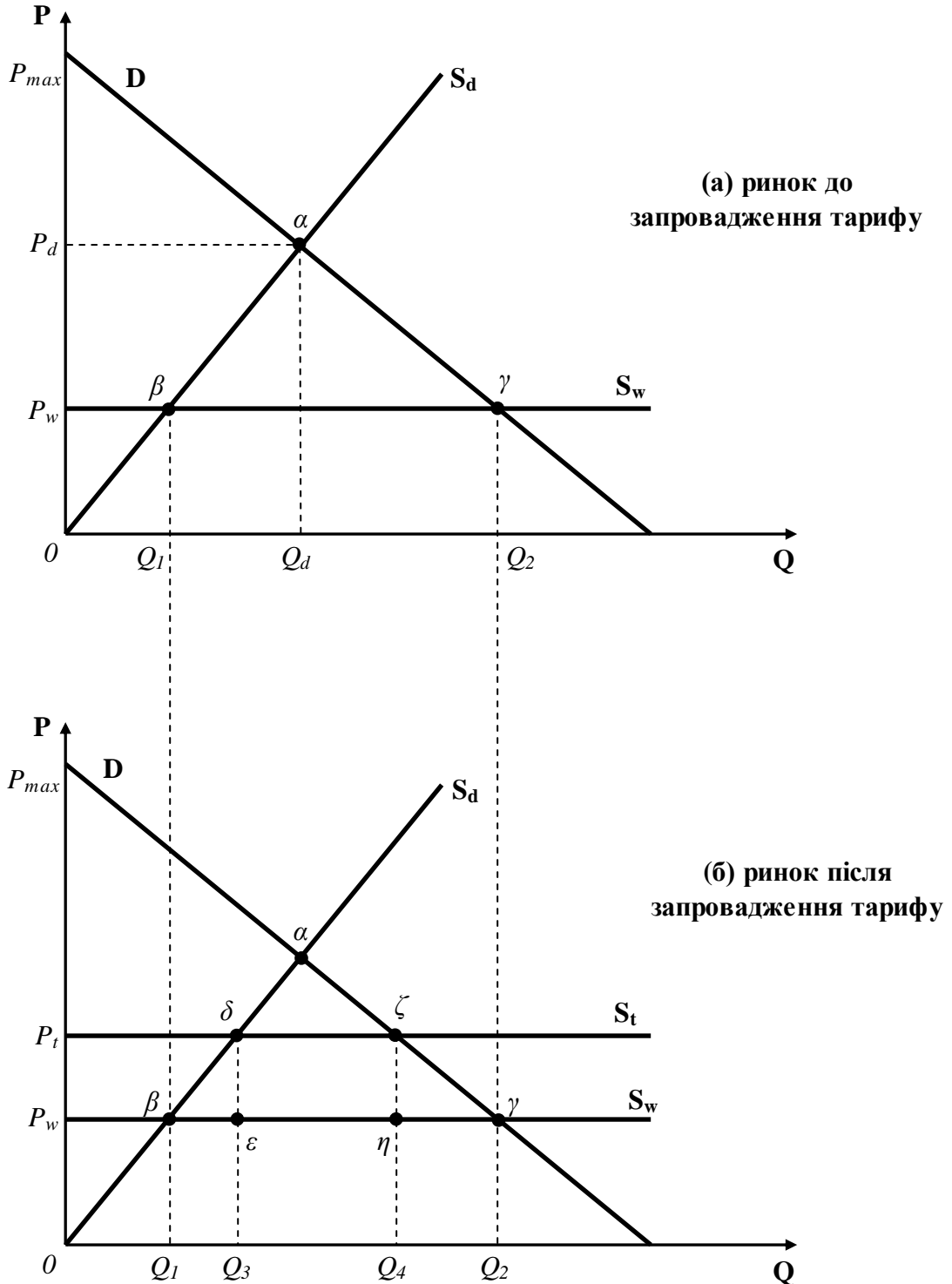


Рис. 17.1. Вплив імпортного тарифу на ринок благ

Звернемо увагу, що якщо попит чи домашня пропозиція товару є низькоеластичними, то може виникати ситуація, коли сукупні суспільні втрати добробуту перевищуватимуть податкові надходження, отримані від тарифу державою. Отже, з точки зору економіки суспільного сектору, обмеження вільної торгівлі за рахунок мита є малоефективним засобом фінансування суспільних видатків. Тим не менше, багато країн світу, особливо таких, що розвиваються, активно вдаються до застосування цього інструменту. Що спонукає їх до цього?

По-перше, це відносна простота стягнення тарифів. Достатньо порівняно невеликих витрат щоб створити працездатну митну службу, діяльність якої може забезпечити стійкий потік гарантованих надходжень до бюджету. По-друге, тарифи зручні для виправлення стану платіжного балансу країни, особливо якщо приток іноземних інвестицій не є стабільним або коли в країні застосовується система фіксованих обмінних курсів до інших валют. По-третє, що трапляється найчастіше, тарифний захист використовується для заміщення імпорту і розбудови власного виробництва. Подібна стратегія розвитку, популярна в другій половині минулого століття, довела сьогодні свою низьку придатність, так як на виході вона утворює матеріаломістку індустрію з низькою конкурентоздатністю. По-четверте, якісний імпорт за умов вільної зовнішньої торгівлі, як проілюстровано в аналізі тарифної політики, в підсумку веде до зниження добробуту національних виробників. Останні, намагаючись зберегти свою ренту, створюють групи захисту своїх інтересів і, тиснучи на політичних діячів, лобюють запровадження захисних бар'єрів від іноземних конкурентів.

В результаті товар країни з порівняльною перевагою для його створення торгується в іншій країні по вищій ціні, яка включає імпорتنний податок. Продукція, отримана внаслідок більш ефективного виробництва, стає неконкурентоспроможною на зарубіжному ринку. З метою усунення зазначеної проблеми, щоб гарантувати найбільш ефективну алокацію ресурсів у світовому масштабі та зробити податки нейтральними при конкурентній боротьбі в міжнародних відносинах після Другої світової війни набула популярності тенденція до гармонізації податкових систем. Найпотужнішим захисником та двигуном подібної політики на сьогодні виступає Світова організація торгівлі, в основу діяльності якої покладено принципи: а) взаємності торгових поступок; б) недискримінації, відповідно до якого жодна країна, що входить в СОТ, не може бути поставлена в гірші умови в порівнянні з іншими членами організації; в) неприпустимості односторонніх дій, що передбачає врегулювання торгових суперечок і використання засобів із захисту внутрішнього ринку після багатосторонніх консультацій.

Послаблюючи можливості національних урядів використовувати митно-тарифну політику, СОТ, поруч з іншими світовими інституціями (МВФ, Світовим Банком), посилює глобалізацію. З іншого боку, транснаціональні

компанії, які в найбільшій мірі виграють від лібералізації економічних відносин, сьогодні також спроможні ефективно протидіяти державному регулюванню економічних процесів. Під впливом подібних тенденцій, із зниженням ролі держави в національному господарстві залежність суспільного сектору від глобальних гравців зростатиме.

Терміни та поняття теми

Глобальні суспільні блага – товари чи послуги із властивостями невиключеності та неконкурентності у споживанні, ефекти від виробництва яких поширюються одночасно на кілька країн.

Імпортний тариф – складний різноспрямований інструмент державної політики, який, з-поміж іншого, змінює добробут споживачів та виробників благ одночасно в кількох країнах, між якими існують торговельні відносини.

Запитання для самоперевірки

1. Охарактеризуйте напрямки, за якими змінюються завдання і функції суспільного сектору в глобалізованому світі. Чи однаковими будуть вони в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються?
2. Що таке глобальне суспільне благо? Яких змін зазнають його властивості? Чим воно відрізняється від звичайного суспільного блага?
3. Яким чином оподаткування зовнішньої торгівлі впливає на добробут економічних суб'єктів? Чим обґрунтовується його необхідність? Як оцінити ефективність подібного податку?

Література для поглибленого вивчення теми

1. *Длугопольський, О. В.* Концептуальні засади функціонування державного сектору у глобалізованій економіці / О. В. Длугопольський // *Фінанси України*. - 2008. - № 4.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ ОПИС

1. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії / Пер. з нім. С.І. Терещенко та О.О. Терещенка; Передмова та наук. редагування В. М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
2. *Варналій З. С.* Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації. Моногр. / ред. З. С. Варналій, - 2006 р.
3. Двигатели процесса. Как работают украинские лоббисты // Ж-л «Корреспондент», №3 от 28 января 2011 года.
4. *Дейнека, О. В.* Взаємозв'язок масштабів та ефективності функціонування державного сектору економіки / О. В. Дейнека // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 9.
5. *Длугопольський О. В.* Теорія економіки державного сектора: Навчальний посібник. – К.: «ВД «Професіонал», 2007. – 592 с.
6. *Длугопольський, О. В.* Концептуальні засади функціонування державного сектору у глобалізованій економіці / О. В. Длугопольський // Фінанси України. - 2008. - № 4.
7. *Куэйрос Ц.* Семинар по инструментам государственно-частного партнерства (ГЧП) в строительстве дорог и магистралей / Всемирный Банк, Киев, Украина, 12-13 апреля 2011 г. / Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/INTTRANSPORT/Resources/336291-1304446506690/NumExercise_FinModels_CQueiroz_April2011_r.pdf
8. *Лібанова Е., Палій О.* Ринок праці та соціальний захист: Навч. посіб. із соц. політики. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 491 с.
9. *Малий І. Й., Галабурда М. К.* Економіка державного сектора: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 280 с.
10. *Малий І. Й., Діба М. І., Галабурда М. К.* Держава і ринок: філософія взаємодії: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005.
11. *Манків, Грегори Н.* Макроекономіка / Пер. з англ.; Наук. ред. пер. С. Панчишина. – К.: Основи, 2000. – 588 с.
12. *Наливайко А. П.* Мікроекономіка: підручник / [А.П. Наливайко, Л.А. Азьмук, П.Г. Банщиков та ін.]. – К.: КНЕУ, 2011. – 446 с.
13. *Нуреев, Р. М.* Теория общественного выбора. Курс лекций [Текст] : учеб. пособие для вузов / Р. М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с.
14. *Одинцова М. И.* Институциональная экономика: Учеб. пособие для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 396 с.
15. *Радіонова І.Ф.* Макроекономіка-2 : навч. посіб. / І. Ф. Радіонова, Т. В. Бурлай, Є. В. Алімпієв. – К.: КНЕУ, 2009. – 423 с.
16. *Райт Г.* Державне управління / Перекл. з англійської В. Івашка, О. Коваленка, С. Соколик. – К.: Основи, 1994. – 190 с.
17. *Ролз, Джон.* Теорія справедливості / Пер. з англ. О. Мокровольський. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 822 с.

18. *Роуз-Екерман Сьюзен*. Корупція та урядування. Причини, наслідки та зміни / Пер. з англійської С.Кокізюк, Р.Ткачук. – К.: «К.І.С.», 2004. – Х, 296 с.
19. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАНА / Пер. з англ. – К.: «АртЕк», 2000. – 640 с.
20. Соціологічне опитування на тему «Налого: платить или не платить?» / Київський інститут проблем управління імені Горшеніна / 23.06.2010 / Режим доступу http://institute.gorshenin.ua/news/145_Nalogi_platit_ili_ne_platit.html
21. *Стиглиць Дж. Ю.* Экономика государственного сектора / Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
22. *Сэндлер Тодд*. Экономические концепции для общественных наук / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2009. – 376 с.
23. *Тодаро М.П.* Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ. Под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
24. *Филлюк Г. М.* Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
25. *Франк Р.Х.* Микроэкономика и поведение. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XVI, 696 с.
26. *Хэзлитт. Г.* Типичные ошибки государственного регулирования экономики. – М.: Серебряные нити, 2000. – 160 с.
27. *Чистов С. М., Никифоров А. Є., Куценко Т. Ф., Тормоса Ю. Г., Стеценко Т. О.* Державне регулювання економіки. – К.: КНЕУ, 2004. — 441с.
28. *Шашина, М. В.* Управління державним сектором економіки України в сучасних умовах / М. В. Шашина // Економіка та держава. - 2009. - № 1.
29. *Якобсон Л.И.* Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с.
30. *Allingham, M. G. and Sandmo, A.* (1972) 'Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis', *Journal of Public Economics*, 1, pp. 328 – 38.
31. *Buchanan, J. M. and Tullock, G.* (1965) *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
32. *Connolly, S. and Munro A.* (1999) *Economics of the Public Sector*. Prentice Hall Europe.
33. *Cullis, J. and Jones, P.* (2009) *Public Finance and Public Choice: Analytical Perspectives*, 3th edn. Oxford: Oxford University Press.
34. *Harberger, A.C.* (1974) *Taxation and Welfare*, Boston, Little, Brown.
35. *Hindriks, J. and Myles G. D.* (2006) *Intermediate Public Economics*. Cambridge, MA, USA: MIT Press.
36. *Mueller, D. C.* (2003) *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press.
37. *Musgrave, R. A. and Musgrave, P. B.* (1989) *Public Finance in Theory and Practice*, 5th edn. New York: McGraw-Hill.

38. *Psacharopoulos, G. and Patrinos, H. A.* (2002) Returns to Investment in Education. The World Bank, Latin America and Caribbean Region, Education Sector Unit.
39. *Robbins, D.* (2005) Handbook of Public Sector Economics. Boca Raton, FL: Taylor and Francis Group, LLC.
40. *Schneider, F., Buehn, A. and Montenegro, C. E.* (2010) Shadow Economies All over the World. The World Bank, Development Research Group.
41. The World Bank Data [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/EN.ATM.CO2E.PC>