

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ
УКРАЇНИ**

**Державний вищий навчальний заклад
«Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»**

Романюк М. Д., Івасишин О. І., Репела Н. П., Татунчак Я. І.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчальний посібник

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

**м. Івано-Франківськ
«Нова Зоря»
2011**

УДК 33 (07)
ББК 65.018.5 я 73
Е 45

Гриф

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як
навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів
(лист № 1/11–12223 від 29.12.10)*

Рецензенти:

О. А. Грішнова – д.е.н., професор Київського національного університету імені Т.Шевченка;

В. Я. Брич – д.е.н., професор Тернопільського національного економічного університету;

С. І. Бандур – д.е.н., професор Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України.

Романюк М. Д., Івасишин О. І., Репела Н. П., Татунчак Я. І.

Е 45 Економічна теорія: навчальний посібник для студентів ВНЗ / М. Д. Романюк, О. І. Івасишин, Н. П. Репела, Я. І. Татунчак. – Рек. МОН. – Івано-Франківськ : Нова Зоря, 2011. – 609 с.
ISBN 978-966-398-066-9

Навчальний посібник поєднує світові традиції вивчення економічної теорії з особливостями української економіки, ґрунтується на багатому матеріалі аналізу публікацій, підручників і монографій, що робить його неповторним і цікавим для широкого кола читачів. Матеріал навчального посібника подано у вісімнадцятих темах із використанням 14 таблиць, 93 формул, 178 рисунків, які є значним доробком авторів.

Навчальний посібник рекомендується для студентів вищих навчальних закладів, які навчаються за освітньо-професійною програмою бакалавра з напрямку підготовки «Облік і аудит», може бути використаний аспірантами, науковцями, економістами-практиками, а також тими, хто самостійно вивчає економічну теорію.

ББК 65.018.5 я 73

Видання здійснене за кошти авторів

© М. Д. Романюк, О. І. Івасишин, Н. П. Репела, Я. І. Татунчак, 2011

ISBN 978-966-398-066-9

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	6
ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК НАУКА.....	8
1.1. Еволюційний розвиток економічної науки	8
1.2. Предмет, структура та функції економічної теорії.....	19
1.3. Методологія економічного дослідження	28
1.4. Економічні категорії, принципи, закони та моделі	30
1.5. Економічна політика та її цілі.....	33
1.6. Вклад українських учених у розвиток світової економічної науки	37
ТЕМА 2. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО ВИБОРУ	51
2.1. Структура суспільного виробництва.....	51
2.2. Економічні потреби й інтереси суспільства як основний мотив виробництва.....	53
2.3. Чинники виробництва.....	64
2.4. Ефективність виробництва та проблема вибору в економіці	69
ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА.....	79
3.1. Власність в економічній системі	79
3.2. Сутність та основні елементи економічної системи	90
3.3. Типи економічних систем	98
ТЕМА 4. ТОВАРНО-ГРОШОВІ ВІДНОСИНИ ТА РИНКОВА ЕКОНОМІКА.....	107
4.1. Товар і гроші як основні умови організації ринкового виробництва	107
4.2. Поняття ринку. Структура й інфраструктура ринку	114
4.3. Конкурентна структура ринку	129
ТЕМА 5. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ПОПИТУ Й ПРОПОЗИЦІЇ ...	142
5.1. Попит і його детермінанти	142
5.2. Пропозиція: зміст і чинники, що на неї впливають.....	147
5.3. Ринкова рівновага.....	151
5.4. Еластичність попиту та пропозиції	154
ТЕМА 6. МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА	165
6.1. Теорія споживчого вибору	165
6.2. Корисність товару та її властивості. Принципи спадної граничної корисності	166
6.3. Аналіз кривих байдужості.....	171

6.4.	Бюджетна лінія споживача, стан рівноваги.....	174
ТЕМА 7. ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ.....		
7.1.	Сутність підприємництва та основних організаційно-правових форм	180
7.2.	Поняття підприємства, види підприємств та їх об'єднань в Україні	196
7.3.	Основи менеджменту й маркетингу в підприємницькій діяльності	206
ТЕМА 8. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА Й ПРИБУТОК.....		
8.1.	Поняття та структура витрат фірми	220
8.2.	Ціна та механізм ціноутворення	227
8.3.	Ефективність підприємницької діяльності.....	235
ТЕМА 9. ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІКИ ...		
9.1.	Домогосподарство як суб'єкт ринкових відносин.....	241
9.2.	Доходи домогосподарств і джерела їх формування	245
9.3.	Використання доходів домогосподарств	262
ТЕМА 10. ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ		
10.1.	Об'єктивна необхідність державного регулювання.....	274
10.2.	Концепції державного регулювання економіки	278
10.3.	Функції держави	284
10.4.	Форми та методи державного впливу на економіку	288
ТЕМА 11. СИСТЕМА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ...		
11.1.	Система національних рахунків (СНР).....	297
11.2.	Принципи та методи розрахунку ВВП.....	304
11.3.	Взаємозв'язок показників системи національних рахунків	311
11.4.	Номінальний та реальний ВВП. Цінові індекси: Ласпейреса, Пааше, Фішера.....	313
11.5.	ВВП та економічний добробут України	316
ТЕМА 12. ТЕОРІЯ ЗАГАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ		
12.1.	Сукупний попит і чинники, що його визначають.....	321
12.2.	Сутність сукупної пропозиції та її чинників.....	326
12.3.	Формування макроекономічної рівноваги.....	333
ТЕМА 13. ЦИКЛИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ, БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ		
13.1.	Природа та фази економічного циклу. Вплив циклічних коливань на економіку.....	342
13.2.	Соціально-економічна сутність зайнятості та безробіття....	346

13.3.	Причини й наслідки безробіття. Закон А. Оукена.....	353
13.4.	Поняття та причини інфляції. Види інфляції. Вимірювання інфляції	359
13.5.	Крива Філіпса.....	363
13.6.	Наслідки інфляції. Антиінфляційна політика	366
ТЕМА 14. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА КРЕДИТНО-ГРОШОВА ПОЛІТИКА		373
14.1.	Грошовий оборот і грошова маса, що його обслуговує	373
14.2.	Структура банківської системи. Функції, операції й послуги банків	387
14.3.	Кредитно-грошова (монетарна) політика центрального банку, її цілі й інструменти	401
ТЕМА 15. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА		415
15.1.	Суть і функції фінансів. Моделі фінансових відносин	415
15.2.	Концепції бюджетної політики.....	422
15.3.	Податки – основне джерело доходів бюджету.....	433
15.4.	Державні видатки. Урядові закупівлі й трансфертні платежі	439
15.5.	Фіскальна (бюджетно-податкова) політика уряду та її інструменти.....	440
ТЕМА 16. СУЧАСНЕ СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО.....		448
16.1.	Закономірності розвитку світового господарства.	448
16.2.	Система міжнародних економічних відносин	461
16.3.	Міжнародні валютні відносини	480
ТЕМА 17. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ		496
17.1.	Економічне зростання: суть, показники та типи	496
17.2.	Чинники економічного зростання та їх характеристика.....	502
17.3.	Наслідки економічного росту	507
ТЕМА 18. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ		514
18.1.	Закономірності переходу від директивно-планової до ринкової економіки	514
18.2.	Економічний потенціал України	519
18.3.	Політика соціального захисту населення	521
18.4.	Основні риси ринкової економіки в Україні	533
ЕКОНОМІЧНИЙ СЛОВНИК		546
Список використаних джерел		589

ПЕРЕДМОВА

У кожному предметі, що вивчається, у кожній навчальній дисципліні стільки науки, скільки в ній теорії. Теорія є науковим поясненням закономірності розвитку природи й суспільства. Вона виникла і розвивається на вимогу і потребу практики. Економічна теорія відображає суспільну практику, допомагає людям зрозуміти об'єктивну дійсність, правильно визначити перспективи їх господарської діяльності.

За уявної простоти економічне життя надзвичайно складне. Водночас кожна людина ще змалку знає з досвіду такі поняття, як гроші, товар, ціни, доходи, виробництво, видатки тощо. Тому не дивно, що більшість людей переконана, що вони прекрасно орієнтуються в економіці, у справжній сутності пов'язаних із нею процесів. Подібне ставлення часто простежуємо ще й до медицини та сільського господарства, у яких, як і в економіці, кожний вважає себе знавцем тільки на тій підставі, що він ознайомлений з окремими фактами й здатний, як він гадає, сам пояснити їх незалежно від того, як вони співвідносяться з наукою.

Роль економічної теорії полягає у формуванні економічного мислення, розкритті закономірностей розвитку суспільного виробництва, наданні практичних рекомендацій у суспільному житті.

На сьогоднішній день є велика кількість підручників та навчальних посібників з економічної теорії. Вони є результатом плідної праці кафедральних колективів вищих навчальних закладів України. Осторонь цієї проблеми не залишився і авторський колектив кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Дисципліна «Економічна теорія» є складовою частиною професійно-орієнтованої підготовки майбутніх бакалаврів.

Мета викладання дисципліни полягає в формуванні у студентів навичок економічного мислення, ринкової поведінки, формування економічної культури. Ця мета досягається шляхом послідовного викладення теоретичного курсу.

У курсі «Економічна теорія» передбачено вивчення основних закономірностей економічного життя та відображення їх у системі економічних категорій, принципів, законів, моделей. Опанування дисципліни сприятиме розумінню студентами сучасної ринкової економіки, позитивних і негативних чинників розвитку національної

економіки, а також структури сучасних міжнародних економічних відносин.

Структура навчальної книги побудована відповідно до вимог Болонської системи. Матеріал навчального посібника подано у вісімнадцятих темах з використанням рисунків, таблиць, окремих досліджень, які є значним доробком авторів.

Необхідність видання даного посібника викликана відсутністю підручника з сучасної економічної теорії, який поєднує найпоширеніші світові традиції вивчення економічних дисциплін з особливостями української економіки.

Поява пропонованого навчального посібника зумовлена турботою про покращення навчально-методичного забезпечення вивчення дисципліни «Економічна теорія» студентами вищих навчальних закладів, а також магістрами, аспірантами, науковцями, економістами-практиками.

Під час підготовки автори взяли до уваги реалії сучасної економічної дійсності й розглянули проблемні питання трансформації економіки України в ринкову.

Всі автори зробили рівнозначний вклад у підготовку навчального посібника.

Навчальний посібник підготували:

М. Д. Романюк, доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

О. І. Івасишин, кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Н. П. Репела, асистент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Я. І. Татунчак, викладач кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК НАУКА

1.1. Еволюційний розвиток економічної науки

Глибоке засвоєння економічної теорії, як і економічної науки загалом, пов'язане з пізнанням її історичних джерел і закономірностей розвитку. Жодна галузь науки не з'явилася раптово. Кожна з них є продуктом тривалої еволюції, нагромадження якісних ознак, постійного вдосконалення.

Історія є ключем до розуміння самої природи науки. Економічна наука має досить довгу історію, оскільки людина споконвіків намагалася вирішити проблеми своєї життєдіяльності. На різних етапах розвитку суспільства мали місце окремі елементи економічних знань щодо ведення домашнього господарства – створення багатства.

Їх ми бачимо в економічних пам'ятках стародавніх країн (рис. 1.1).

Так, **Ксенофонт** (430–355 рр. до н. е.) першим здійснив спробу аналізу поділу праці, розумів міру залежності поділу праці від розмірів ринку, розрізняв просту й складну працю, уперше поставив питання про властивості товару – корисність (мінову вартість) і цінність (вартість), був близьким до розуміння грошей як специфічного товару, виділяв дві їх функції – засіб обігу й засіб нагромадження (скарб).

Платон (427–347 рр. до н. е.) підійшов до розуміння суті вартості товару, яка, на його думку, виникає при обміні, здогадувався про ще одну функцію грошей – міри вартості. Він поставив питання про основу й рівень ціни, вважав, що ціни повинна регулювати держава, а за основу братися ціна, що приносить помірний прибуток. Платон різко засуджував лихварство, торгівлю вважав заняттям недостойним, виступав проти нагромадження великих багатств. Він розробляв проекти ідеальної держави (одна з них – легендарна Атлантида), яка регулює економічне життя.

Арістотель (384–322 рр. до н. е.) далі розвинув уявлення про властивості товару (споживна й мінова вартість), гроші (на його думку, вони з'явилися в результаті домовленості людей), аналізував форми обміну (мінову торгівлю й товарний обіг) і обіг грошей як капіталу. Він розглядав шляхи досягнення багатства, розрізняючи сфери «економіки» («ойкос» – дім, домашнє господарство, «номос» – учення, закон; задоволення природних потреб людини й держави через придбання споживчих благ) і «хриматистики» (мистецтво

наживати необмежені багатства через торгівлю й лихварство). Арістотель також висував проекти створення ідеальної держави, намагаючись навіювати ці ідеї своєму вихованцю – майбутньому «володареві світу» Олександрові Македонському.

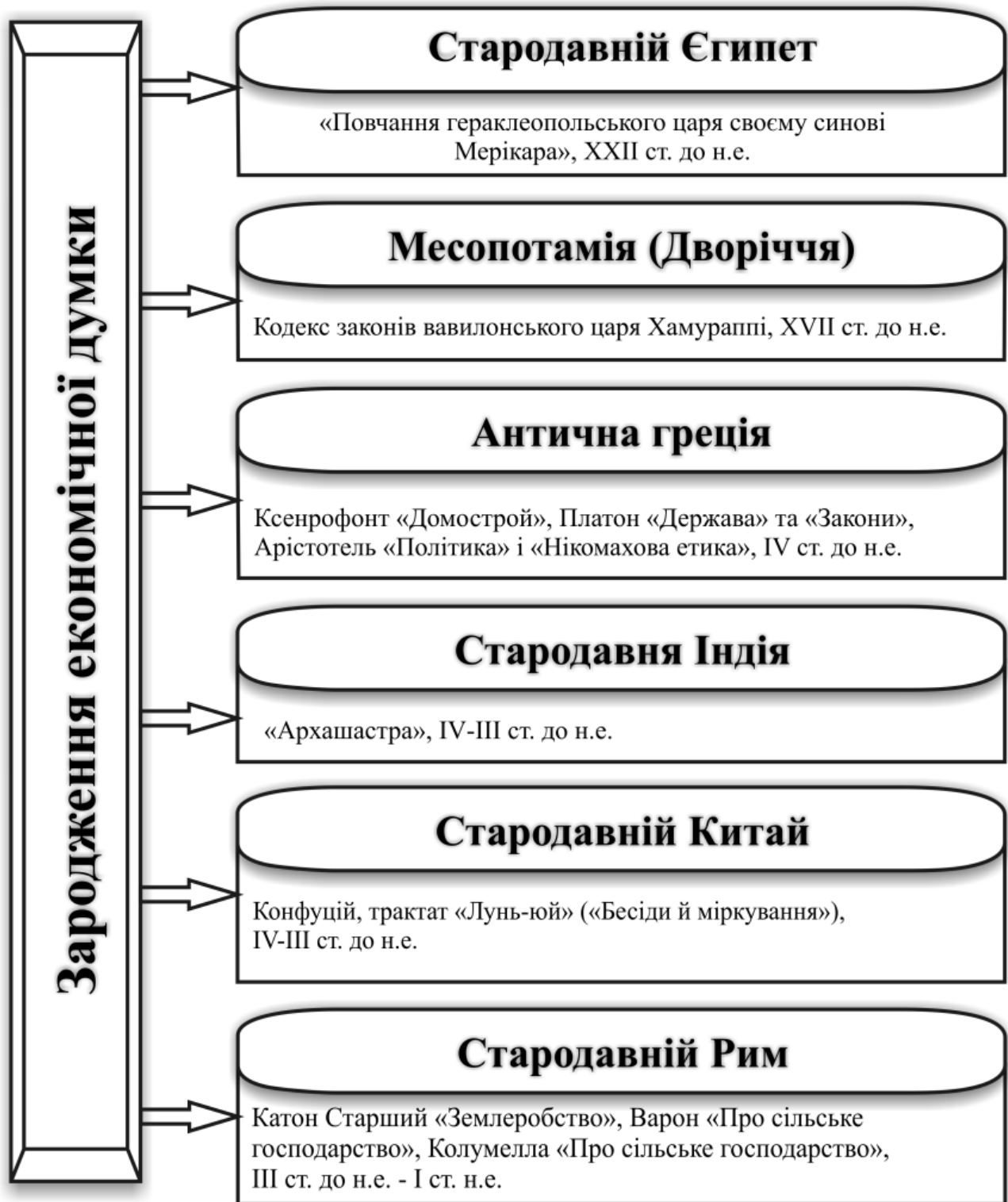


Рис. 1.1. Економічна думка стародавнього світу

Римські аристократи **Катон Старший** (234–149 рр. до н. е.), **Варрон** (I ст. до н. е.), **Колумелла** (I ст. н. е.) буди зосереджені на вирішенні аграрних питань, використанні праці гігантської маси рабів, організації рабовласницького господарства (латифундій – сільськогосподарських і ергастеріїв – ремісничих господарств).

Підсумовуючи етап зародження економічної думки, слід підкреслити, що її об'єктом була економічна роль рабовласницької держави, а методом пізнання – найпростіший, емпіричний метод, що ґрунтується на власному досвіді дослідника.

Проте ні в рабовласницькому, ні у феодальному суспільстві ще не існувало чіткої системи економічних поглядів на економічні процеси.

Могутнім поштовхом до формування економічної науки стало становлення в усіх структурах суспільного життя капіталістичних відносин, коли бурхливими темпами почали розвиватися продуктивні сили, стали формуватися ринок, обмін, торгівля. З'явилася потреба в дослідженні всіх цих явищ, вивченні закономірностей функціонування економіки в цілому. Урешті-решт постало питання й про джерела багатства націй і народів, груп людей, окремих осіб, засоби їх виміру. Тому поступово формується система поглядів на всі ці питання (рис. 1.2).

Першим проявом економічних ідей буржуазного суспільства став **меркантилізм**. У Західній Європі він зародився вже в XV ст., але великого поширення набув у XVII ст. Головною передумовою генезису меркантилізму був розклад феодалізму та зародження капіталізму. Предметом дослідження меркантилістів була сфера обігу. Навіть сам термін «меркантилізм», що виник у XVII ст., походить від італійського слова «mercante» – купець. *Саме обіг вважався тією сферою, де створюється багатство – надлишок продуктів, що обмінювалися на зовнішньому ринку на гроші.* Власне гроші є єдиним справжнім багатством країни. Відповідно до цього всі меркантилісти виступають на захист максимального нагромадження грошей.



Рис. 1.2. Розвиток економічної думки

Ідеологію меркантилізму розкривають такі головні положення:

- багатством є лише нагромадження грошей і те, що може бути реалізованим і справді реалізується через них;

- виробництво створює потрібні передумови для утворення багатства, а тому потребує постійного заохочення й розвитку;
- безпосереднім джерелом багатства є сфера обігу, тобто сфера, де продукти перетворюються на гроші;
- сфера обігу є водночас і джерелом прибутку, що утворюється завдяки продажу товарів за більш високою ціною, ніж ціна купівлі, тому формула капіталу в меркантилістів $G - G'$ (де G' – гроші, що породжують гроші);
- джерелом багатства є не будь-який обіг товарів і грошей, а лише зовнішня торгівля;
- баланс зовнішньої торгівлі має бути активним, для цього треба менше купувати в іноземців і більше їм продавати.

За часовим критерієм розрізняють *ранній меркантилізм* (XV–XVI ст.) і *пізній меркантилізм* (XVI–XVII ст.).

Ранній меркантилізм – його засновниками були **Стаффорд** (1554–1612) в Англії та **Скаруффі** (1519–1584) в Італії – базувалися на теорії «грошового балансу», згідно з якою держава тим багатша, чим більше в неї грошей. З цією метою були запропоновані:

- заборона вивозу золота, срібла за кордон;
- державна монополія на торгівлю валютою;
- обов'язкове витрачання іноземними купцями всіх грошей, отриманих від продажу в цій країні, на закупівлю місцевих товарів;
- «псування» грошей (тільки власних, шляхом зменшення в них вмісту золота й срібла), мовляв, іноземці за свої гроші куплять більше товарів;
- гроші – тільки засіб нагромадження.

Ранній меркантилізм існував в Європі до великих географічних відкриттів (Південна й Північна Америка). У цей час заборона вільного вивозу золота й срібла за продані товари стала гальмом дальшого розвитку міжнародної торгівлі.

Пізній меркантилізм – його представники **Мен** (1571–1641), **Серра**, **Монкретєн** (1575–1621) – базувалися на теорії «торгового балансу», згідно з якою держава тим багатша, чим більший надлишок вивезених товарів над ввезеними. У свою чергу перевага експорту над імпортом (активний торговий баланс) веде до припливу золота й

срібла з-за кордону (активний грошовий баланс). Для цього використовувалися:

- стимулювання виробництва товарів на вивіз;
- сприяння посередницькій діяльності купців своєї країни за кордоном, перепродаж там іноземних товарів;
- заборона ввезення предметів розкоші;
- «протекціонізм» у торгівлі, а саме – заохочування до експорту місцевих товарів і разом із тим високе мито щодо імпорту;
- гроші – не тільки засіб нагромадження, а й засіб обігу.

З меркантилізмом пов'язано виникнення терміна «політична економія» – першої назви економічної теорії. Цей термін було введено в 1615 р. А. Монкретьєном. Політична економія розглядалася меркантилістами як наука про торговий баланс країни.

Загалом у меркантилістів переважав поверховий опис явищ процесу обігу.

Перенесення аналізу з сфери обігу у сферу виробництва стало початком економічної науки, що пов'язано зі становленням капіталістичного ладу. За цих умов уже не торгівля, а виробництво висувається на перший план. Саме тут і починається критика меркантилізму, і з цим зароджується нова економічна течія, яка згодом стане класичною школою політекономії. Вона розпочалася з визначення вартості товару через працю й убачає джерело суспільного багатства не в обміні, а у виробництві.

Першими представниками класичної школи були *фізіократи*. **Фізіократи** – французькі економісти другої половини XVIII ст., представники класичної політичної економії. Поява школи фізіократів зумовлена соціально-економічними умовами тогочасної Франції. У країні розвивався капіталізм на його мануфактурній стадії. У другій половині XVIII ст. країна наближалася до революції, а в економічній політиці Франції неподільно панував меркантилізм. Це економічна школа, і виникла як реакція на меркантилізм. Проіснувавши у XVIII столітті лише 20 років, вона стала яскравим спалахом ідей класичної політекономії майже по всій Європі, особливо в аграрно-розвинутих країнах.

Фізіократи – засновник школи **Ф. Кене** (1694–1774), послідовник **Ж. Тюрго** (1727–1781) – вважали, що багатство створюється у сфері виробництва, єдиним джерелом багатства є природа, а єдиною галуззю – сільське господарство. Тільки

землеробська праця є продуктивною працею, що створює додаткову вартість.

Фізіократи одні з перших проаналізували капітал як фактор виробництва й прибуток – як форму доходу на капітал. Представники цієї школи ввели в науковий обіг категорію «чистий продукт» – обсяг і вартість сільськогосподарської продукції, крім витрат. Економічна політика повинна здійснюватися відповідно до принципу «laissez-faire, laisser-passar» (дозволяйте робити, хто що хоче, і йти, хто куди хоче).

У праці «Економічні таблиці» Ф. Кене суспільство тих часів поділялося на *три класи*:

- **«продуктивний клас»** – тільки працівники землеробства, які створюють чистий продукт (доход);
- **«земельні власники»** – феодали, король і духовенство, які одержують земельну ренту;
- **«безплідний клас»** – працівники всіх інших професій, які не належать до землеробства.

Чистий продукт – це надлишок над витратами виробництва, який, однак, виникає тільки в землеробстві. Фізіократи пояснювали це так: багатство, яке створюється промисловою працею, виникає за допомогою доходів, що їх дає земля, тому промислове багатство саме по собі безплідне й відтворюється лише за допомогою доходів від землі.

Класична політична економія (тобто зразкова, наукова) виникла й розвивалася в період бурхливого прогресу товарно-грошових відносин і ринку, які прийшли на зміну натуральному господарству. Меркантилізм у цей час уже втратив своє значення, а школа фізіократів існувала лише у Франції.

Родоначальником англійської класичної політичної економії вважається **У. Петті** (1623–1687рр.); незалежно від нього підвалини класичної школи у Франції заклав **Я. Буагільбер** (1646–1714 рр.).

Проте найбільш відомими представниками класичної економічної школи стали великі англійські економісти **А. Сміт** (1723–1790 рр.) і **Д. Рікардо** (1772–1823 рр.), їх дослідження стали вершиною економічної науки XVIII–початку XIX ст. і багато в чому зберегли своє значення донині.

Класична політична економія пройшла довгий еволюційний шлях тривалістю у два століття: від наукових прозрінь Петті до цілісної наукової системи Рікардо. **Класична політекономія – це**

англійське економічне вчення XVII–XIX ст., періоду ринку вільної конкуренції, для якого характерні:

- трудова теорія вартості – вартість створюється працею й не залежить від людини;
- економічний лібералізм (принцип природної свободи);
- дослідження сфери виробництва;
- застосування методів логічної абстракції, індукції та дедукції, аналізу та синтезу для пошуку й обґрунтування причинно-наслідкових зв'язків;
- «ідея невидимої руки», тобто об'єктивного економічного закону, який забезпечує досягнення природної економічної рівноваги;
- аналіз проблем виробництва й розподілу з точки зору становища основних класів суспільства.

Основою переходу до неї було те, що капітал із сфери обігу інтенсивно проникає у сферу виробництва. *Класики політичної економії стверджували, що джерелом багатства є не обмін, а вся сфера матеріального виробництва.* Тим самим вони започаткували теорію трудової вартості, згідно з якою людська діяльність у виробничій сфері є джерелом багатства. Тому предметом економічної теорії вважали відносини між людьми в цій сфері. Класична політична економія вперше поставила проблему економічних законів: їх об'єктивного характеру, необхідності використання в господарській практиці та політиці. Так, Д. Рікардо доводив, що ця наука вивчає закони розподілу багатства, сформулював закон обернено пропорційної залежності між заробітною платою й прибутком. Єдиним джерелом вартості він вважав працю робітника, яка лежить в основі доходів інших класів. Оскільки Англія на той період була найрозвинутішою країною світу, класики політичної економії виступали проти політики протекціонізму, за вільну конкуренцію. Зміцнілій буржуазії не потрібне було активне втручання держави в економіку, тому А. Сміт і Д. Рікардо виступали за державу, здебільшого як «нічного сторожа» – захисника приватної власності, вільної конкуренції, суб'єкта, що створює загальні умови виробництва (розвиває освіту, будує дороги тощо).

Подальша розробка економічної теорії здійснювалася за двома основними напрямками: *марксизм і маржиналізм* (рис. 1.3).

Марксизм – напрям класичної політекономії, що претендував на вдосконалення методу теоретичних досліджень і

створення нової соціальної картини світу. Це цілісна система уявлень про сутність і долю капіталістичного способу виробництва та майбутній розвиток суспільства на базі суспільної власності. Теоретична система марксизму склалася в 40–90 х роках XIX ст. із трьох взаємопов'язаних частин:

- **діалектико-матеріалістичної філософії**, що досліджує універсальні закони розвитку природи, суспільства й людського мислення та розробляє метод дослідження суспільних процесів;
- **політичної економії**, що виступає наслідком застосування діалектичного матеріалізму до досліджень виробничих відносин капіталістичного способу виробництва;
- **теорії соціалізму**, заснованої на політекономії марксизму, описує майбутній розвиток суспільства.

Лідери цього напрямку – **К. Маркс** (1818–1883) і **Ф. Енгельс** (1820–1895), розкриваючи внутрішні суперечності капіталізму, доводять, що капіталізм так само закономірно, як він прийшов на зміну феодалізму, повинен поступитися місцем новому, більш прогресивному суспільному ладу – соціалізму.

Маржиналізм як течія економічної думки виник у 30-х рр. XIX ст. як реакція й опозиція марксизму та як течія, що замінила класичну політекономію. **Основна його ідея** – це дослідження граничних економічних величин як взаємозв'язаних явищ економічної системи як у масштабах фірми, галузі так і в масштабах суспільства.

Основні економічні **категорії** з точки зору маржиналізму:

1. **цінність** (замість вартості) може бути:

- ✓ **суб'єктивна** – цінність матеріальних благ (речей) для цього суб'єкта (людини). Відіграє вирішальну роль, тобто за законом Госсена – «закон запасу» – «... в міру задоволення потреб ступінь насиченості окремим товаром зростає, одночасно з цим падає величина конкретної корисності». Інакше кажучи, «граничний екземпляр» задовольняє найменш інтенсивну потребу й визначає суб'єктивну цінність або вартість товару (цінність, за маржиналізмом) визначає його «гранична корисність»;

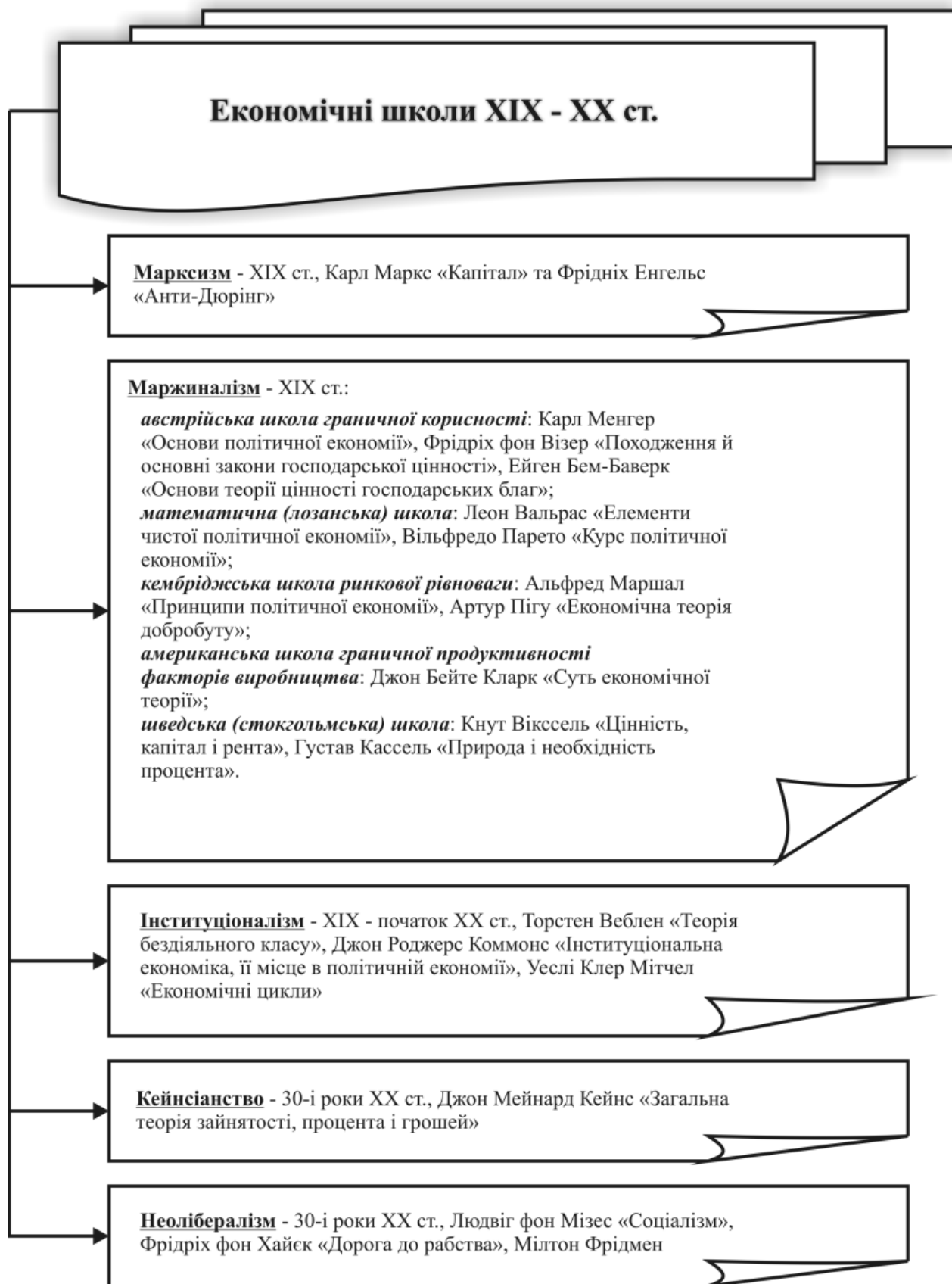


Рис. 1.3. Економічні школи XIX – XX ст.

- ✓ **об'єктивна** – ринкова ціна товару є результатом зіткнення на ринку різних суб'єктивних оцінок корисності товару – покупця й продавця;
- 1. **прибуток** може трактуватися по-різному:
 - ✓ **по-перше**, прибуток є винагородою капіталістові за те, що він жертвує благом сучасним заради отримання блага в майбутньому (авансує капітал);
 - ✓ **по-друге**, прибуток є різницею між об'єктивною цінністю та витратами на виробництво товару.

Світові війни XX ст. спричинили докорінні зміни на економічній і політичній карті світу. Це звичайно вплинуло й на розвиток економічної теорії. У сучасній економічній теорії виокремлюють три основні її напрями: *кейнсіанський, неокласичний та інституціонально-соціальний*.

У цьому контексті особливо помітна роль *інституціоналізму, кейнсіанства та неолібералізму* (рис. 1.3).

Інституціоналізм – своєрідний напрям в економічній науці кінця XIX–початку XX ст. Його засновниками вважаються **Т. Веблен** (1857–1929), **Дж. Коммонс**, **У. Мітчелл**.

Інституціоналізм не має якихось загальних теоретичних засад. Економісти, котрі належать до цього напрямку, суттєво різняться як щодо теоретичних принципів, так і щодо досліджуваних проблем. Одні узалежнюють економічні процеси від психології, біології, антропології, інші – від права, кон'юнктури або математичних розрахунків. Об'єднують інституціоналістів методологія й критичне ставлення до ортодоксальної класичної та неокласичної теорії. Ця критика була спрямована передусім проти соціально-філософських і методологічних засад неокласиків.

Усупереч історичним, абстрактно-теоретичним концепціям неокласиків інституціоналісти вдаються до історичних й описово-статистичних методів дослідження стверджуючи, що в процесі розвитку суспільства здійснюється природний відбір інститутів, система яких утворює своєрідну культуру й визначає тип цивілізації. Інститутами за сучасних умов вважають корпорації, державу, профспілки та ін., а вирішальними факторами розвитку – техніку, науково-технічний прогрес.

Кейнсіанство – одна з провідних течій сучасної економічної думки. Свою назву отримала від автора основних її концепцій – **Джона Мейнарда Кейнса** (1883–1946), англійського економіста,

державного й політичного діяча. Поява її означала революцію в економічній науці, початок сучасного макроаналізу. *Кейнсіанство* трактує механізм функціонування економіки держави на основі аналізу взаємодії ряду макроекономічних величин, таких як ВВП, національний дохід, інвестиції, зайнятість, споживання, заощадження, сукупний попит і сукупна пропозиція.

Неолібералізм – напрям у теорії економічної науки, який стоїть на позиції лібералізму. Виник у 30-х роках ХХ ст. Головними представниками були **М. Фрідмен**, **Л. Мізес** (1881–1973), **Ф. Хайєк** (1899–1992). Вони виступали проти втручання держави в економіку, вважаючи, що ринковий механізм у змозі самостійно забезпечити її нормальне функціонування (вільна конкуренція, вільне ціноутворення) та проти моделі змішаної економіки, у якій оптимально поєднуються державні та ринкові важелі регулювання економіки, державна, колективна й приватна форми власності.

Серед найвидатніших сучасних досягнень неоліберального напрямку – доктрина **монетаризму**, сформульована американським ученим **М. Фрідменом** і вдосконалена представниками чиказької школи. Для неї характерне використання неокласичних підходів до аналізу, визнання головної ролі грошових факторів, поєднання двох функцій економічної науки та вирішення макроекономічних проблем на підставі тези про невтручання держави в економіку. Згідно із цією доктриною, визначальну роль в економічних процесах відіграє кількість грошей в обігу та зв'язок грошової й товарної маси, а головним засобом впливу на економічні процеси є регулювання грошової емісії, валютний курс національної грошової одиниці, податкові ставки, кредитний відсоток і митні тарифи.

Отже, умовно можна виділити **три етапи** еволюції економічної думки:

- етап зародження;
- етап розвитку;
- сучасний етап.

1.2. Предмет, структура та функції економічної теорії

Науки відрізняються одна від одної тим, що в кожній з них свій предмет дослідження.

Предмет економічної теорії надзвичайно складний і багатогранний, так само як і динамічна економічна життєдіяльність людини. Економіка й економічна теорія знаходяться у взаємодії та

впливають одна на одну. Економіка є об'єктом економічного вчення. Вона існує об'єктивно, тобто незалежно від волі та свідомості людей.

Економіка – це найважливіша сфера суспільного життя, в якій на основі використання різноманітних ресурсів здійснюється виробництво, обмін, розподіл і споживання продуктів людської діяльності, формується й постійно розвивається система продуктивних сил і економічних відносин, якими управляють різні типи економічних законів.

На відміну від економіки, яка не залежить від волі й свідомості людей, економічна теорія є явищем свідомості людей, яке відображає дію об'єктивних законів економічного життя.

Кожен автор намагається дати своє тлумачення предмета економічної теорії.

Розглядаючи предмет економіки, **Семюелсон** і **Нордхаус** наголошують на тому, що люди вибирають спосіб використання обмежених виробничих ресурсів для вироблення різних продуктів і розподілу їх між членами суспільства.

За професором **Макконнелом**, економічна теорія досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою одержання максимального задоволення матеріальних потреб людини. *Економічна теорія* – це суспільна наука, яка вивчає поведінку індивідів (людей) та інститутів (колективів і т. д.), які займаються виробництвом, обміном і споживанням товарів та послуг.

Економічна теорія – це загальна наука, яка об'єднує політичну економію й «економікс».

Політекономія (від грец. слів «політикос» – державний, суспільний лад і «ойкономія» – наука про господарство) розвивається з початку XVII ст. – це наука про економічні відносини й закони суспільного виробництва, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ. Сьогодні вивчення політекономічного аспекта економічної теорії означає дослідження розвитку економічних явищ і процесів через пізнання виробничих відносин.

Економікс – це продукт XX ст., суспільна наука, яка вивчає поведінку окремих осіб, груп людей у процесі організації виробництва, розподілу, обміну та споживання створених благ з метою задоволення власних потреб, використовуючи для цього наявні обмежені ресурси. Це економічна наука, що вивчає теоретичні основи становлення й розвитку економіки, являє собою викладення

основ сучасної економічної теорії. Створена працею кількох поколінь найвидатніших учених економістів Західної Європи й США, представлена багатьма науковими школами, випробувана протягом останнього століття й базується на ринковій теорії та практиці. Основою її предмета служить теорія попиту й пропозиції, досягнення ринкової рівноваги, ринкова конкуренція, дії (поведінка) виробників і споживачів ринку.

Економічна теорія – це наука про виробничі відносини між людьми в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів і послуг з метою одержання максимального матеріального задоволення потреб за умов обмежених ресурсів.

Предмет економічної теорії – вивчення виробничих відносин в їх взаємодії з продуктивними силами й організацією управління господарським процесом і системи ефективного ведення господарства як чинників суспільного багатства.

Предмет економічної теорії має дві сторони вираження: позитивну та нормативну, а за змістом складається з мікро- та макроекономіки (рис. 1.4).

Позитивна економіка оперує фактами й вільна від суб'єктивних і оціночних суджень. Вона намагається сформулювати наукові уявлення про економічну поведінку. **Нормативна** ж економіка уособлює оціночні судження певної групи людей про те, якою має бути економіка або яку конкретну політичну акцію треба рекомендувати, ґрунтуючись на певній економічній теорії або на певних економічних відносинах. Якщо в реченні фігурують такі слова, як “має бути” або “слід зробити”, можна бути впевненим, що маємо справу з нормативним твердженням.

Приклад. Позитивне твердження: Рівень інфляції становить 22 % за рік. Нормативне твердження: Рівень інфляції треба знизити.

Об'єктом економічної теорії є економіка на мікро-, макро та глобальному рівнях. Мікрорівень починається з сім'ї, фірма є його основною ланкою. **Макрорівень** охоплює господарство цілої країни, а **глобальний** – міждержавні економічні об'єднання та світове господарство.



Рис. 1.4. Структура предмета економічної теорії

Мікроекономіка – це розділ економічної теорії, що досліджує поведінку окремих суб'єктів економіки; аналізує ціни окремих товарів, витрати на виготовлення певного товару, з'ясовує, як діють фірма та механізм мотивації праці. Тут оперують термінами окрема галузь, фірма або домогосподарство і зосереджують увагу на

таких величинах, як виробництво чи ціна конкретного продукту, чисельність робітників, зайнятих в одній фірмі, виручка або дохід окремої фірми чи окремого домогосподарства, видатки цієї фірми або сім'ї тощо. В мікроекономіці ми вивчаємо не ціле, а одиничне.

Макроекономіка – це розділ економічної теорії, що вивчає функціонування економіки в цілому; в центрі її аналізу національний продукт, загальний рівень цін, інфляція, безробіття. Макроекономіка намагається змалювати загальну картину або намалювати загальну схему структури економіки, тобто вона вивчає не одиничне, а ціле.

Зміст науки проявляється в тих функціях, які вона виконує. Слово “функція” в дослівному перекладі з латинської означає “виконання, завершення”. Якщо ми говоримо про функції економічної теорії, то хочемо показати, які завдання виконує ця наука, яке коло її обов'язків перед людством, які її роль і призначення. **Функцією економічної теорії є характеристика основ економічної системи, яка подається через аналіз виробничих відносин** (рис. 1.5).

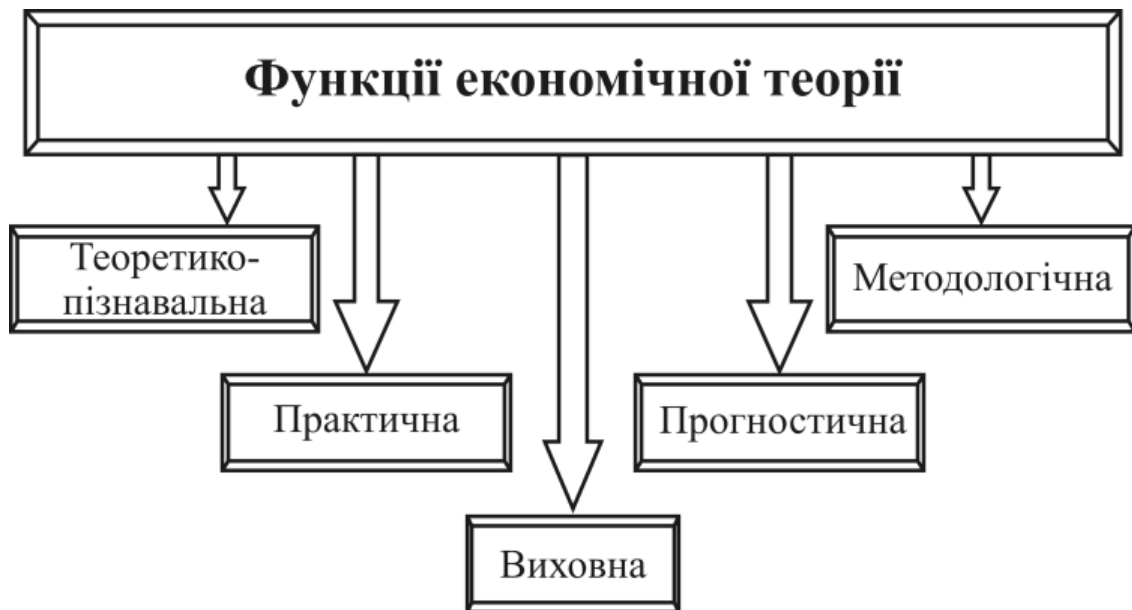


Рис. 1.5. Функції економічної теорії

Теоретико-пізнавальна функція полягає в тому, щоб розкрити зміст економічних законів і категорій, суттєві причинно-наслідкові зв'язки економічних процесів, форми їхнього вияву, об'єктивні внутрішні суперечності, подолання яких забезпечує поступальний економічний рух суспільства.

Процес пізнання розпочинається з розгляду фактів, масових економічних спостережень, вивчення поведінки господарських суб'єктів. На основі вивчення цього величезного матеріалу відбирають сталі, типові явища, що дає змогу перейти до пізнання економічних законів і категорій.

Але економічна теорія не може обмежуватися простою констатацією фактів чи описувати певні економічні закономірності. Теоретико-пізнавальну функцію має доповнювати **практична функція**, суть якої полягає в цілісному баченні економічних процесів. Так, неможливо вирішити проблему, наприклад, реформи цін, не визначившись у питаннях побудови банківської системи, організації бюджету, податкової політики, рівня монополізації господарства тощо. Ще одним із принципів розробки практичних пропозицій є врахування не тільки економічних, а й широкого спектра соціокультурних чинників суспільного розвитку. Розглядаючи людину як гомоекономікус (економічна людина), не можна забувати про традиційні структури потреб, системи ціннісних орієнтацій, ставлення до чужого й свого багатства, тобто відкидати те, що зумовлює тип економічної культури й економічної психології в окремих країнах. Практична функція націлена на створення національних банків економічної, соціальної й екологічної інформації, організацію центрів досліджень, які забезпечують складання ефективних програм розвитку окремих областей (регіонів) країни, обробку інформації, експертизу рішень, що приймаються.

Змістом **виховної функції** є вироблення економічної психології кожної людини, соціальної або професійної групи. Розкриття змісту цієї функції можливе на основі вивчення економічної поведінки людей (чи їх фахових груп) і чинників, які її визначають. Вони включають мотивацію, спрямовану на примноження достатку (сюди відносяться й підвищення рівня кваліфікації), мислення, яке відбиває економічні зв'язки та стосунки між суб'єктами, а також вчинки, які ґрунтуються як на традиціях, так і на спеціальних знаннях.

Прогностична функція економічної теорії має забезпечувати суспільству можливість в економічних діях здійснювати необхідні передбачення щодо розвитку економічних процесів. Тут доречна аналогія: як завдяки метеорології людина має можливість прогнозувати погоду та вживати відповідних заходів проти природних катаклізмів, так і прогностична функція економічної теорії допомагає людям запобігати економічним утратам, пом'якшувати

перебіг деяких негативних процесів. Отже, прогностична функція це по суті складання наукових прогнозів розвитку виробництва, становлення в сучасних умовах ринкової економіки з урахуванням суттєвих економічних закономірностей, явищ, теоретичних висновків.

Методологічна функція дає можливість використовувати економічні знання для здійснення ряду досліджень у галузі не тільки економіки, а й соціології. Вона спрямована на формування сучасного економічного мислення людей, учить якомога раціональніше здійснювати життєві спостереження в економічних процесах, дає змогу об'єктивно й всебічно оцінювати економічну політику держави, а також економічні програми різних політичних партій і рухів.

Оскільки об'єктом вивчення всіх економічних наук поряд із специфічним предметом кожної з них є відносини й зв'язки між людьми в процесі їх економічної діяльності, то взаємодіють науки через обмін інформацією. Сім'я економічних наук безперервно збільшується, а економічна теорія, безумовно, займає в ній основне місце (рис. 1.6).

Економічна наука тісно пов'язана з науками про суспільство: *політологією, соціологією, історією, правом* (рис. 1.7).

Політологія – наука про характер, функції й органи держави. Економічною основою державної влади є бюджет, державний сектор економіки.

Соціологія – наука про поділ суспільства на різні групи (за національною, мовною, віковою ознаками). Важливою стороною її взаємодії з економікою є економічні відносини між цими групами.

Історія – вивчення цієї науки допомагає виявляти закономірності становлення й розвитку господарства і з'ясувати умови формування світової економіки.

Право – економіка ґрунтується на різних законодавчих актах, які регулюють суспільні взаємини та міжнародні економічні відносини.

Вона має зв'язки з математикою, географією, біологією та багатьма іншими науками.



Рис. 1.6. Групи економічних наук

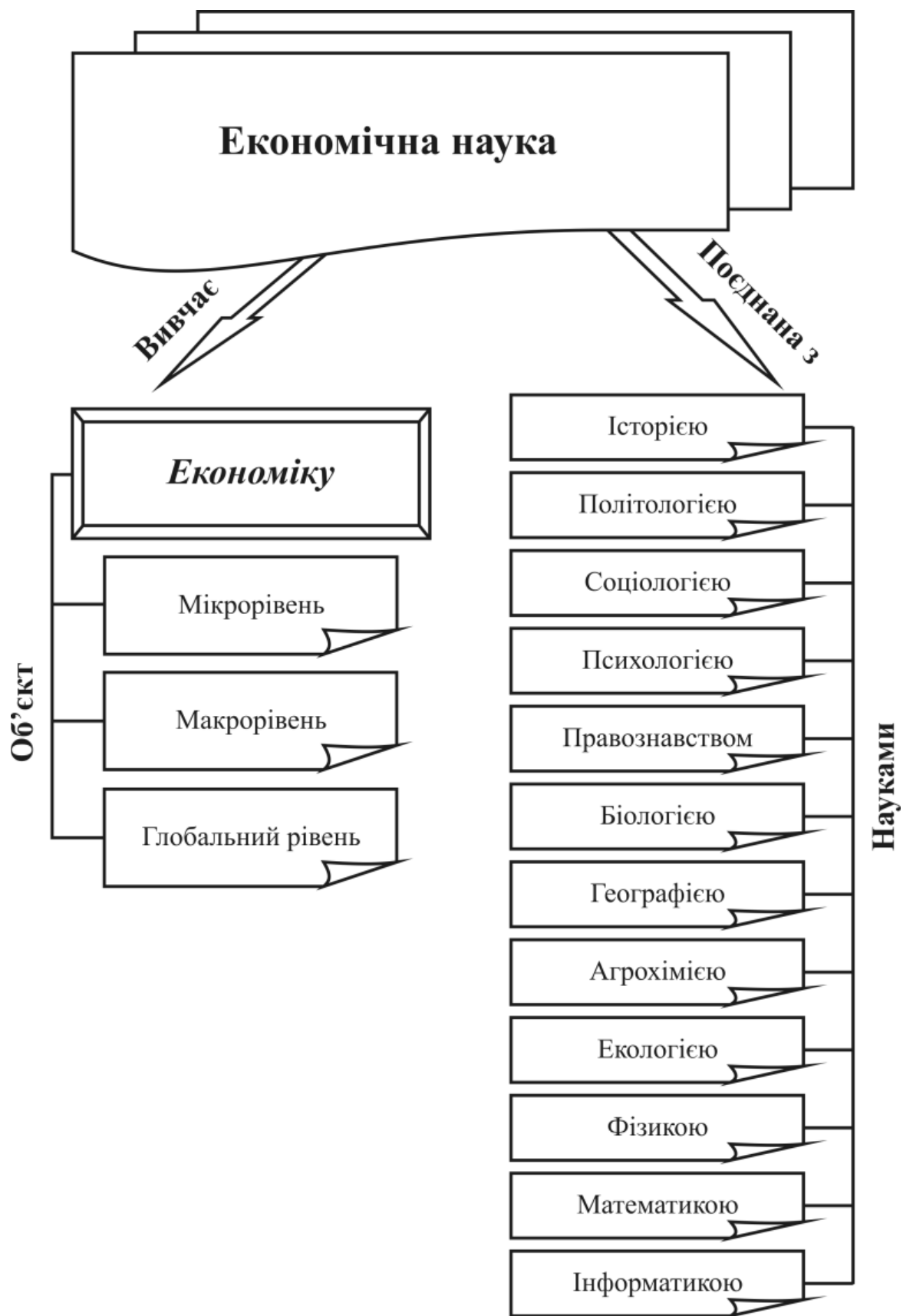


Рис. 1.7. Взаємозв'язок економічної теорії з іншими науками

1.3. Методологія економічного дослідження

Метод економічної теорії – спосіб досягнення мети, робочий інструмент, засіб пізнання предмета, що вивчається. Методологія – сукупність методів дослідження. В економічній теорії використовуються загальнонаукові (рис. 1.8) й спеціальний методи дослідження економіки.

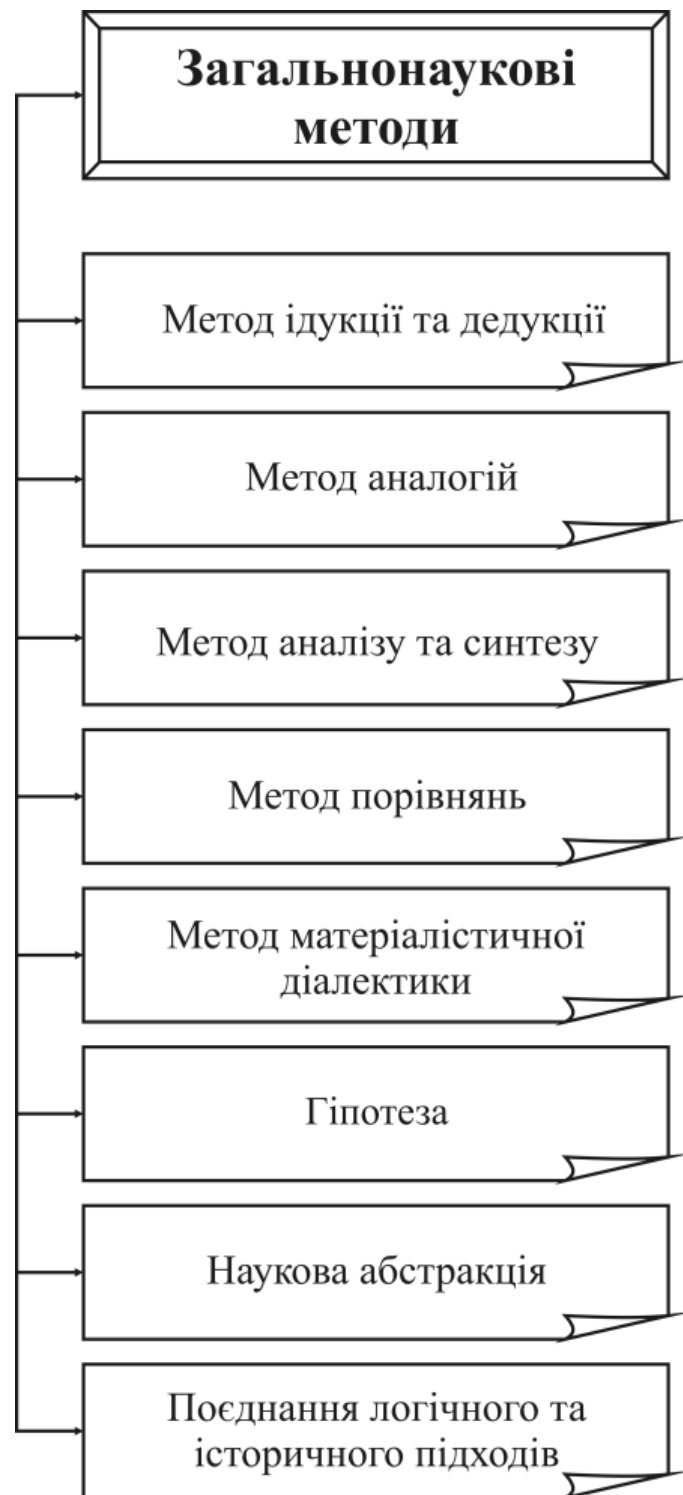


Рис. 1.8. Загальнонаукові методи

Метод індукції й дедукції. Індукція являє собою рух думки від одиничного до всезагального, від знання меншого ступеня спільності до знання більшого її ступеня. Дедукція – рух думки від всезагального до одиничного. Теоретичним ґрунтом для виникнення та існування індукції й дедукції є діалектичний зв'язок одиничного, особливого та всезагального. Вони не протистоять одна одній, а є взаємодоповнюючими методами дослідження. З дедуктивного методу випливає, що економісти можуть опиратися на випадкові спостереження, умоглядні висновки, логіку або інтуїцію, щоб сформулювати попередній, неперевірений принцип, що називається гіпотезою.

Метод аналогії означає перенесення властивості одного явища на інше. У багатьох випадках висновки за аналогією не можуть бути доказом, але вони мають силу припущення й дають підстави для висунення гіпотез.

Метод аналізу й синтезу. Аналіз являє собою процес розумового або фактичного розкладання цілого на складові частини, а синтез – поєднання різних елементів, сторін предмета в єдине ціле. Аналіз дає можливість вивчити окремі сторони об'єкта, зробити ряд наукових абстракцій, виявити певні поняття. Подальше поєднання їх приводить до виявлення більш глибокої сутності цілого.

Метод порівнянь – визначення схожості та відмінності господарських явищ. В економічному житті ніщо не може бути оцінено само по собі. Будь-яке явище пізнається в порівнянні. Для того щоб пізнати невідоме, оцінювати його, потрібен критерій, яким, як правило, є вже відоме, раніше пізнане.

Метод матеріалістичної діалектики – пізнання економічних явищ і процесів у їхньому загальному зв'язку та взаємозалежності, у стані безперервного розвитку, коли накопичення кількісних змін призводить до зміни якісного стану.

Гіпотеза – науково обґрунтоване припущення про можливі зв'язки, відносини, причини явищ. Для постановки гіпотези мають бути достовірні факти, які сприяють розв'язанню суперечностей між новими фактами й теоретичними поглядами, які вже застаріли. Вона дає змогу перевірити всі можливі шляхи дослідження й обрати найбільш правильні та науково обґрунтовані.

Метод наукової абстракції – метод поглибленого пізнання дійсності, заснований на очищенні інформативного матеріалу від випадкового, неістотного й виділення в ньому стійкого, типового.

Результатами застосування цього методу, його продуктом є теоретичні абстракції, наукові поняття, категорії, економічні закони.

Історичний і логічний методи. Історичний метод передбачає вивчення економічної системи в її генезисі зародження, становлення та розвитку. **Логічний метод** – це такий метод, у якому думка (аналіз) іде від простого до складного, від абстрактного до конкретного. Цей метод фактично доповнює, підсилює історичний метод, є його складовою.

Спеціальним методом є **соціально-економічний експеримент**. Зауважимо, що йдеться про експеримент, виважений, з попереднім вивченням історичного досвіду. Абстракція в даному випадку є досить умовною, і з повним правом можна стверджувати, що немає нічого більш практичного ніж витончена теорія. Складність полягає в тому, що практичні рекомендації щодо проведення соціально-економічного експерименту відрізняються від конкретних прикладних розробок. Отже, стосовно перших дуже важливим є суспільне розуміння їх необхідності та корисності. Соціально-економічний експеримент треба розглядати не тільки як засіб пізнання реальної дійсності, а й як такий, що сприймає конкретний суб'єкт. З розвитком продуктивних сил, нагромадженням знань, набуттям прийомів і знань з технології аналізу економічних явищ та їх взаємозв'язків за допомогою сучасної комп'ютерної техніки роль соціально-економічного експерименту в економічній теорії зростає.

1.4. Економічні категорії, принципи, закони та моделі

Поняття, які відображають в узагальненому вигляді умови економічного життя суспільства, називаються *економічними категоріями* (товар, вартість, прибуток, національний дохід тощо). Економічні категорії відбивають суть економічних явищ і процесів.

Економічні категорії – поняття, що дані економічною наукою для позначення економічних відносин, їх конкретних форм, проявів, сторін, властивостей, рис. Економічні категорії – не самі відносини, процеси і явища, які вони репрезентують, це їх абстрактний вираз, ідеальне відображення в дзеркалі науки. У цій якості вони є схождениями пізнання об'єктивної економічної реальності, результатом і засобом цього пізнання.

Економічні категорії, як і закони та принципи, мають історичний характер. Зокрема, такі категорії, як «*виробництво*», «*потреба*», «*споживання*», «*розподіл*» існують стільки, скільки існує економіка, а

категорії «товар», «обмін», «гроші», «ринок», «прибуток», «доход» і багато інших з'явилися з появою ринкового виробництва. Сьогодні лише на історичному плані використовуються категорії «община», «раб», «майорат», «панщина», «феод» тощо, адже реальні економічні відносини, які вони репрезентують, давно зникли, залишивши свій «слід» у названих категоріях.

Економічні принципи – це узагальнення, які містять певні допущення, усереднення. У широкому розумінні до економічних принципів можна віднести й економічні закони, адже останні не діють фатально, абсолютно, а лише як пануюча тенденція розвитку. Економічні принципи часто формулюються у вигляді середніх даних і статистичних ймовірностей. Поряд із тим ці узагальнення при їхньому застосуванні й тлумаченні містять у собі дуже великий зміст і можуть виявитися необхідними при аналізі економічних процесів. Скажімо, у ринковій економіці діють принципи економічної доцільності (раціональності), доходності та інші, вивчення яких допомагає пізнавати суть і природу ринкових явищ і процесів.

Економічний закон – це внутрішній, істотний, сталий причинно-наслідковий взаємозв'язок між певними структурними елементами системи виробничих відносин, економічних явищ і процесів. Сутність економічного закону можна відобразити через його кількісне вираження або математичну модель закону. Економічні закони, як правило, виражають через формули функціональної залежності, проте кількісне вираження деяких законів (переважно законів сфери обігу товарів) можливе лише на основі визначення певних співвідношень. Це зумовлено дією суб'єктивних чинників. Визначення кількісного вираження економічного закону дає можливість зрозуміти напрям розвитку економічних процесів, своєчасно виявити недоліки та вжити відповідних заходів щодо їх усунення. Схематичне представлення економічного закону подано на рис. 1.9.

Економічні закони не можуть бути незмінними, бо економічні процеси не є чимось застиглим. Вони, як і закони природи, мають об'єктивний характер, проте істотно відрізняються від законів природи, бо виникають, розвиваються й функціонують лише в процесі економічної діяльності людей – виробництві, розподілі, обміні й споживанні.

Крім того, економічні закони, на відміну від законів природи, діють не вічно. Більшість із них мають тимчасовий, минулий

характер. Держава не може скасувати об'єктивні економічні закони, але може створювати передумови для розвитку об'єктивних законів, змінюючи умови. Це досягається, по-перше, удосконаленням права власності, господарського механізму; по-друге, за допомогою державного регулювання. Отже, економічні закони не залежать від свідомості людей, але залежать від їх свідомої діяльності.

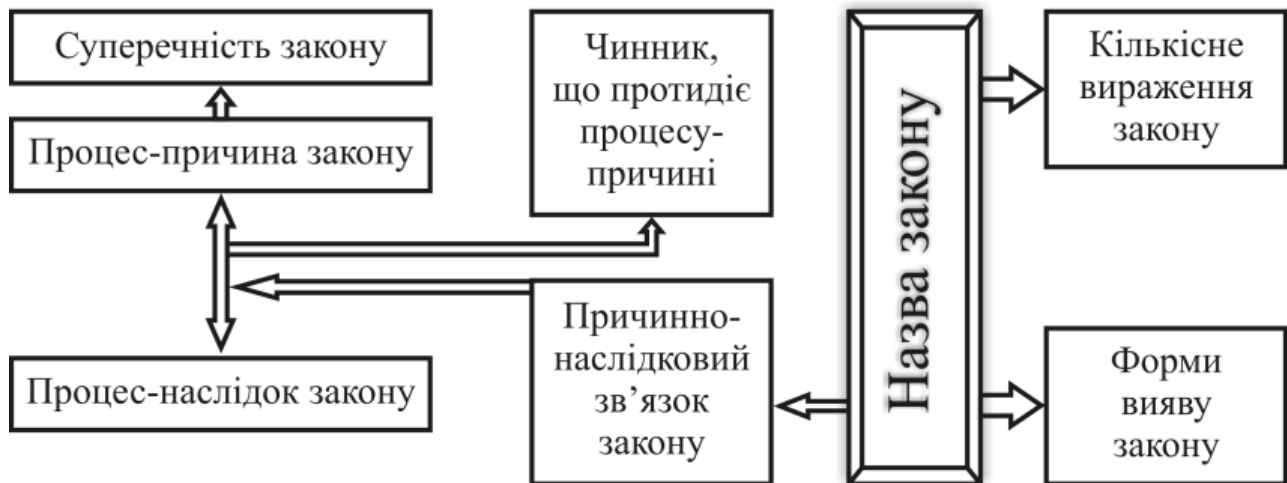


Рис. 1.9. Схематичне представлення економічного закону

Економічні закони є *всезагальні, загальні, специфічні та закони, що діють на одній із стадій виробництва* (рис. 1.10).

Всезагальні відображають співвідношення між продуктивними силами й виробничими відносинами, їх взаємодію. Пізнання цих законів допомагає досягнути фундаментальні основи та послідовність розвитку людського суспільства.

Загальні закони відображають взаємозв'язок між продуктивними силами й організаційно-економічними відносинами (закон товарного виробництва).

Специфічні закони розкривають ступінь розвитку організаційно- та соціально-економічних виробничих відносин. Вони, з одного боку, характеризують певну економічну систему в процесі її розвитку, а з іншого – окремі її сфери. Розрізняють сутність економічного закону, механізми його дії та використання. Щодо економічних законів застосовуються кількість і якість, зміст і форма, ціле й часткове, суперечність. За певних умов людина спроможна використовувати економічні закони в своїх інтересах.

Економічні моделі відображають головні взаємозв'язки між економічними величинами (змінними). При цьому розрізняють зовнішні змінні – процеси, що діють на досліджуване явище ззовні, та

внутрішні змінні – процеси, що складають зміст досліджуваного явища. Модель показує, як зрушення у зовнішніх чинниках спричиняють зміни у внутрішніх. Схематично це виглядає так:

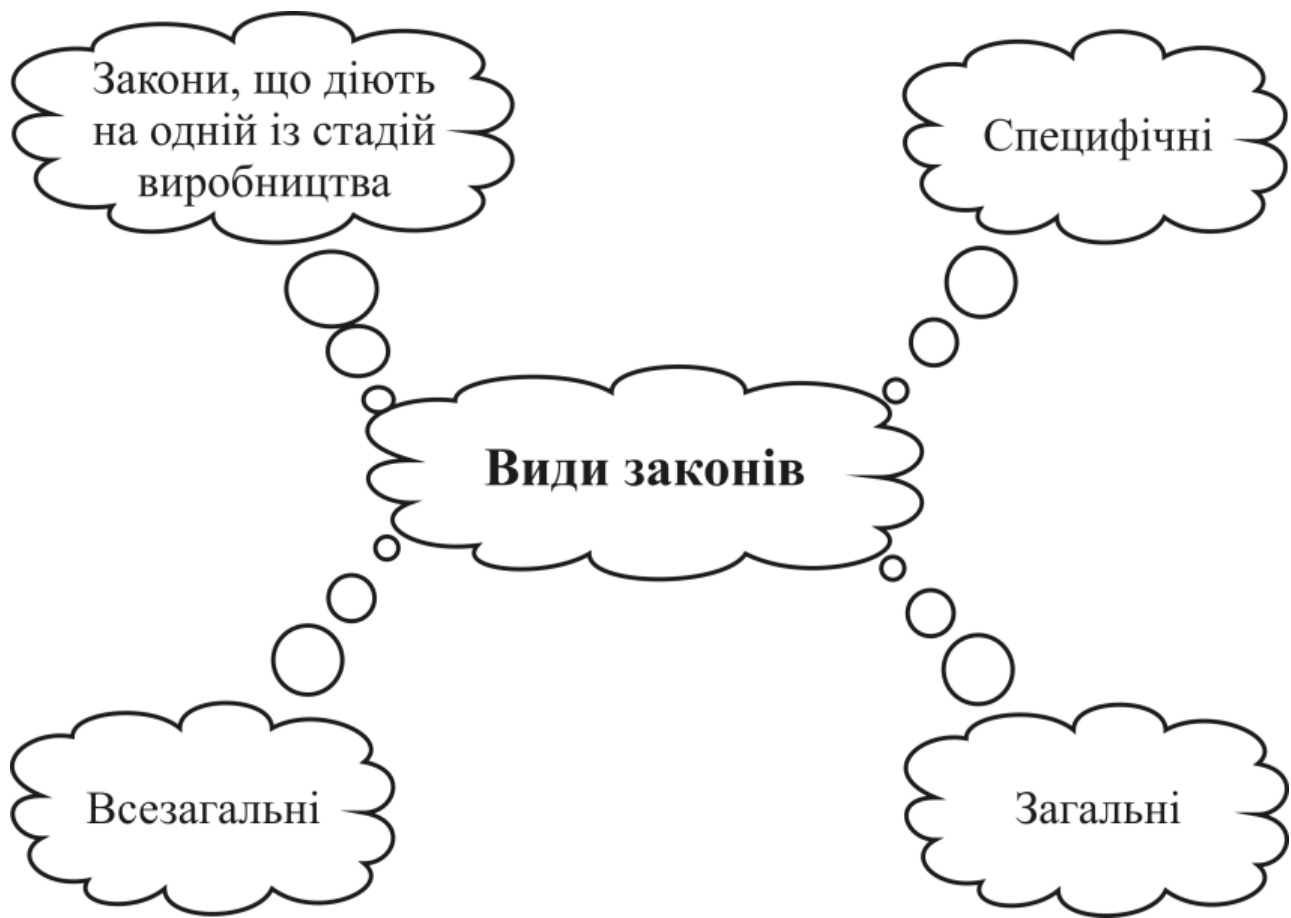


Рис. 1.10. Види економічних законів

Зовнішні $\Rightarrow$ Модель $\Rightarrow$ Внутрішні

Спробуємо змодельовати економічний зміст досить простого явища: купівлі цукерок. Досвід багатьох поколінь покупців дає змогу узагальнити: попит на цукерки залежить від рівня їх цін і доходів споживачів.

1.5. Економічна політика та її цілі

Нормативна економічна теорія є науковою основою для розробки економічної політики держави.

Економічна політика – це система економічних заходів держави з метою досягнення поставлених суспільством цілей. Економічна політика включає економічну стратегію й економічну тактику.

Економічна стратегія – це цілісна система дій держави, спрямованих на реалізацію цілей, напрямів і пріоритетів економічного розвитку країни на тривалий період. При формуванні економічної системи враховують такі обов'язкові вимоги:

- спрямованість на відтворення економіки певної соціально-економічної системи;
- урахування інтересів усіх суб'єктів економічної діяльності, політичних, демографічних, релігійних та інших груп населення;
- узгодженість із соціальною, гуманітарною, політичною стратегією як невід'ємною складовою загальної стратегії суспільного розвитку.

Економічна тактика – це форма реалізації економічної стратегії через систему конкретних завдань, планів, методів, інструментів.

Економічна політика, як будь-яка система, має свій об'єкт і суб'єкт. **Об'єктом економічної політики** є потреби та інтереси суб'єктів господарського життя, усіх верств населення, їх добробут – родові ознаки рушійних сил економічного життя суспільства.

Суб'єктом економічної політики, який формує й здійснює економічну стратегію, є політичні, державні та суспільні організації, трудові колективи, працівники, громадяни.

Економічна політика передбачає вирішення двох завдань:

- головні цілі, на досягнення яких зорієнтований розвиток господарства;
- засоби, що мають бути мобілізовані для досягнення поставлених цілей.

В умовах сформованого суспільства, що ґрунтується на ринкових засадах, визначаються головні цілі (рис. 1.11).

Економічне зростання – виробництво більшої кількості високоякісних товарів і послуг для досягнення вищого рівня життя. Це загальна кінцева мета для кожної національної економіки й національної економічної політики в ринковій і перехідній до ринку економіці. Вона конкретизується в обсягах виробництва ВВП і рівні життя населення країни.

Економічна ефективність – отримати за мінімальних витрат максимальну віддачу від обмежених виробничих ресурсів, що знаходяться в розпорядженні суспільства. Це своєрідна «надмета» ринкової економіки, досягти яку можливо заходами економічної

політики, що мають достатньо довгострокове й стратегічне значення для національної економіки та передбачають розвиток науково-технічного прогресу, освіти, науки, використання своєрідних переваг національного характеру, національної економіки в системі міжнародного поділу праці.



Рис. 1.11. Цілі економічної політики

Соціальна ефективність – поліпшення соціально-економічного життя населення: зростання заробітної плати, поліпшення житлових умов та умов праці, покращення освітнього, медичного обслуговування, забезпечення хворих, недієздатних, престарілих громадян тощо.

Відповідно засобами досягнення цілей економічної політики є розміщення ресурсів, розподіл доходів, стабільні умови розвитку, грошова емісія, податкові ставки, державні інвестиції, відсотки за кредит (рис. 1.12).

Розміщення ресурсів полягає в тому, що держава забезпечує відповідність між виробництвом і умовами відносного браку ресурсів. Розподіл доходів має за мету сприяти забезпеченню соціальної справедливості. Стабільні умови розвитку передбачають забезпечення для всіх суб'єктів господарювання сприятливих умов для раціонального розміщення й використання ресурсів.

Історичний досвід переконує, що політика стає рушійною силою розвитку суспільства й людини, якщо вона науково обґрунтована. Такою є політика, що засновується на об'єктивно діючих законах, враховує різноманітні інтереси суспільства, передбачає багатоваріантність рішень і свободу вибору.

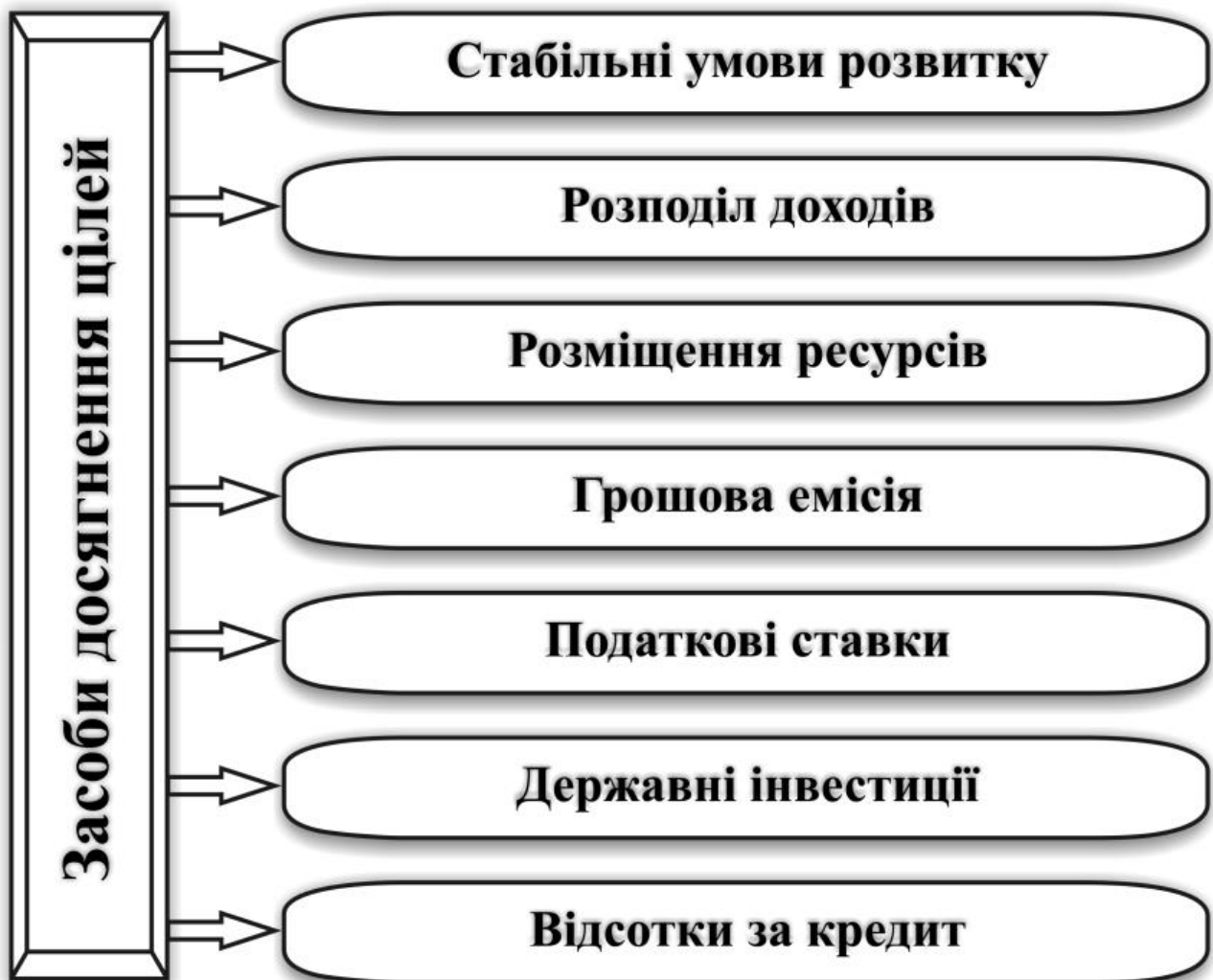


Рис. 1.12. Засоби досягнення цілей економічної політики

Якщо ж політика, у тому числі й економічна, опирається на спотворену теорію, що не виходить з об'єктивних законів і всієї сукупності інтересів суспільства, підпорядковує одні інтереси іншим, вона не є науковою. Така наука обеззброює людину, робить її цинічною й байдужою або фанатичною й деспотичною, призводить до кризових явищ у суспільстві, а то й до регресу.

Світовий досвід засвідчує, що конкретні рекомендації для економічної політики є ефективними лише тоді, коли вони опираються на загальну теорію. При цьому, враховуючи реальний стан економіки, соціальної сфери та інші внутрішні й зовнішні чинники, розроблення економічної політики в розвинених країнах ґрунтується на взаємодоповнюючих теоріях, одна з яких стає домінуючою. Їхня ефективність підтверджується або спростовується результатами макроекономічної діяльності.

1.6. Вклад українських учених у розвиток світової економічної науки

На даний час внесок українців у розвиток економічної науки лишається маловідомим. Праці багатьох українських економістів не були доступні фахівцям, у вищих навчальних закладах економічну думку України не вивчали. Можна виділити декілька етапів розвитку української економічної науки (рис. 1.13).



Рис. 1.13. Етапи розвитку української економічної думки

1 етап. Зародження української економічної думки відбулося з кінця VI – початку V ст. до н. е. на території скіфської держави. Першим філософом був **Анахарсій Володимир Мономах** (1053–1125), який втілював свої ідеї в численних статтях «Руської Правди» (першому писаному зводі законів), куди належали «Правда Ярослава», «Правда Ярославичів» і «Статут Володимира Мономаха».

На початку XII ст. монах Києво-Печерського монастиря **Нестор Літописець** (XI – початок XII ст.) у «Повісті минулих літ» хоч і захищає феодальну власність, але справедливо вважає, що багатство створюється народом.

На початку XV ст. **Станіслав Оріховський-Роксолан** (1513–1567) наголошував на похідному, підпорядкованому значенні приватновласницьких інтересів порівняно із загальним, суспільним інтересом (суспільними справами), вважав, що основою управління суспільством має бути справедливість, допомога бідним, а не гроші; виступав за встановлення оптимальних податків на всі категорії громадян.

Проти встановлення надмірних повинностей для забезпечення власного паразитичного споживання виступав **Іван Гізель** (1600–1683), а незаконні методи збагачення завдяки встановленню високих несправедливих цін, спекуляції тощо називав злочинними, закликав берегти державне добро, боротися з лихварями.

Ректор Києво-Могилянської академії **Феофан Прокопович** (1681–1736) відстоював ідеї меркантилізму, зокрема, політику активного торгового балансу шляхом розвитку різних сфер і галузей господарства, а розвинуту економіку називав запорукою загального добробуту. Прагнучи розкрити рушійні сили діяльності людей, стверджував, що такими силами є передусім потреби (кожна людина працює задля чогось, а бажане спонукає її до дії), що втілюються в меті (всі діють із певною метою), що відрізняє людину від тварини; вважав, що місце людини в суспільстві визначають не привілеї, а чесна праця; засуджував аморальні методи збагачення, розкрадання громадських прибутків. Водночас обстоював божественне походження необмеженої царської влади, поділ суспільства на різні стани.

2 етап. Розвиток української економічної думки у світовому контексті.

Учень А. Сміта **Семен Десницький** (1740–1789) на початку 80-х рр. XVIII ст. зробив висновки про те, що приватна власність призводить до поступового заперечення людинолюбства, що закони не повинні відбивати бажання до праці, про потребу забезпечення вигод для селян з боку поміщиків і визначення для них певного виду власності (отже, йдеться про елементи економічного примусу до праці), про доцільність різних видів податків залежно від рівня багатства (зменшення їх для бідних верств населення), уникнення монополій та ін. Алогічним є його визначення власності через право.

Яків Козельський (1729–1795), філософ-просвітник, цілком слушно вважав працю єдиним джерелом багатства, розмежував необхідну й додаткову, працю селянина й ремісника. Першу він назвав «зрівняною» (вона залишалась у виробників), другу – «дарунковою», оскільки вона безоплатно віддавалась власникам засобів виробництва, у тому числі землі. Простим виробництвом Козельський вважав виробництво без прибутку, а розширеним – виробництво з прибутком, який створювався за рахунок посилення експлуатації кріпосних селян. Він заперечував ідею фізіократів, що «чистий продукт» створюють не в сільському господарстві,

справедливо вважаючи сферою продуктивної праці будь-яке інше виробництво. Гуманізмом пронизані погляди Я. Козельського про право людини на продукт своєї праці, на власність загалом, про необхідність створення суспільства рівноправних людей, де не існує гноблення й ненависті, про невиснажливу працю як основу добробуту (обстоював запровадження 8-годинного робочого дня), про оподаткування багатих та ін.

Видатний український філософ **Григорій Сковорода** (1722–1794) порівнював суспільство з машиною, якою править божественна сила, а тому воно є всесвітньою Божою економією. Найбільша цінність в економії – час і праця, а символ мудрої людини, трудівника – працююча бджола. Намагаючись пізнати сутність людини, сенс її життя та щастя, він використовував принцип суперечності. Так, двома основними сторонами людської сутності він вважав внутрішню (тобто духовну й правдиву) та зовнішню (матеріальну або тілесну). У цьому контексті життя людини є передусім процесом її духовного розвитку, що відбувається через самопізнання своїх здібностей, що допомагає їй виробити спосіб свого життя та підвищення добробуту, а насамперед – морального вдосконалення. Основою й метою життя не може бути збагачення, споживання матеріальних благ, нею є лише праця за покликанням відповідно до природних нахилів людини. Прогресивною була його думка про рівність усіх видів праці, якщо «вони відповідають природі людини». Засуджував гонитву за доходами, паразитизм, марнотратство, дармоїдство, віддаючи перевагу прагненню до знань.

Пропонував надати селянам землю у вічне користування, замінити панщину грошовим оброком **Володимир Каразін** (1773–1842). У своєму маєтку він намагався втілити ці принципи, а на частині землі використовував вільну найману працю, що дало йому змогу на практиці оцінити вищу її ефективність. Цікавими є роздуми В. Каразіна про те, що всяке нерухоме майно має приносити власнику щорічно двадцятку частку чистого доходу, або 5% своєї ціни; про те, що відсутність пропорційного розвитку різних районів країни знижує господарську ефективність; про необхідність інтенсифікації землеробства та ін. Науково некоректними були його погляди на природу, працю й капітал як первинні джерела багатства, ототожнення капіталу із засобами виробництва. Поміщицьку землю В. Каразін розглядав як капітал, був проти повної й негайної відміни панщини.

Вважав необхідними ліквідацію кріпацтва і надання йому землі без викупу у власність також **Дмитро Журавський** (1810–1856). Як статистик він переконливо довів, що вільна наймана праця більше ніж утричі продуктивніша від праці кріпаків. Його висновки про відсталість промисловості через недостатню розвинутість внутрішнього ринку внаслідок зубожіння населення й донині актуальні для України. Водночас він був прихильником збереження великого поміщицького господарства та його поступового перетворення на капіталістичне. Хибною була його думка про пріоритетність малих господарств, а отже, дрібнотоварної трудової власності порівняно з великими господарствами.

Михайло Балудянський (1769–1847) – відомий український економіст і теоретик права. Виступав за скасування кріпосного права, за надання державним селянам землі на правах спадкової та безстрокової оренди, за збереження власності на державне майно. Обстоював необхідність розвитку фабрик і мануфактур, вільну працю на них вільних робітників, доцільність державного контролю в окремих галузях економіки. Найважливіші фабрики (підприємства) держава повинна створювати примусово, використовуючи різні важелі. М. Балудянський підтримував помилкову концепцію факторів виробництва, але вважав, що тільки праця створює блага, а всі інші елементи впливають із головного, що капітал приводить у рух праця. Праця робить цінним кожен предмет, а згодом її результати розподіляються між робітниками, капіталістами й земельними власниками. Другим джерелом національного багатства Балудянський називає обмін. Крім того, він дотримувався хибної думки, що загальне є сумою всіх приватних благ. З методологічного погляду це означає заперечення суперечностей між індивідом і суспільством, ототожнення сукупності окремих елементів із цілісною системою. Створив «економічну систему», що досі не втратила свого значення, особливо для молодих національних держав. У цій системі обґрунтовуються принципи й основи розбудови національної економіки з позиції вільних ринкових відносин.

Послідовник класичної політекономії **Тихін Степанов** (1795–1847), професор Харківського університету, вважав, що справедливість у розподілі багатства й доступність освіти вдосконалюють суспільний порядок і державу. Слушною була його думка про доцільність вивчення політичною економією не лише загальних, а й часткових законів (у промисловості, сільському

господарстві та ін.), але некоректним твердження, що ця наука розкриває «закони фізичного життя держав». Суперечливими були погляди економіста щодо джерел багатства (дотримувався хибної концепції трьох факторів виробництва, з одного боку, і наголошував на особливому значенні праці – з іншого). Заслугою Т. Степанова є критика концепції народонаселення Т. Мальтуса.

3 етап. Економічна думка України в період становлення й розвитку капіталізму.

Михайло Драгоманов (1841–1895) першим почав вивчати сутність капіталізму, викривав антинародну суть самодержавства в Російській імперії й закликав до боротьби з ним і до об'єднання слов'янських народів на засадах демократизму. Обґрунтував українську національну ідею, відзначав антинародну спрямованість відміни кріпацтва, оскільки вона призвела до ще більшого обезземелення селян і сприяла збагаченню панівного класу. Заперечуючи ідею народників про неможливість розвитку капіталізму в Росії, М. Драгоманов відзначав наявність прогресивних (прискорює технічний прогрес і розвиток продуктивних сил загалом) і негативних (посилення експлуатації робітників, виникнення криз, зростання безробіття та ін.) ознак цього ладу й пропонував низку заходів для поліпшення становища робітничого класу – боротьбу за кращі умови праці й підвищення заробітної плати, розвиток освіти. Радикальні зміни може забезпечити, на його думку, лише ліквідація приватної власності та побудова соціалізму, за якого засоби виробництва, результати праці належатимуть робітничим і сільським громадам. Першим кроком на цьому шляху М. Драгоманов вважав завоювання політичних свобод, але заперечував теорію класової боротьби К. Маркса, хоч і допускав можливість революційних виступів.

Сергій Подолінський (1850–1891) – видатний український економіст, який основну причину негативних тенденцій розвитку капіталізму вбачав у приватній власності й виступав за знищення капіталістичного ладу. Будучи прихильником економічного вчення К. Маркса, він довів, що розвиток капіталізму в Україні й Росії проходить ті самі стадії (просту капіталістичну кооперацію або ремесло, мануфактуру й велике машинне виробництво), як і в інших розвинутих країнах. У такому ж контексті він аналізує основну суперечність капіталізму (однією зі сторін якої називає марнування продуктивних сил), суперечність між працею й капіталом.

С. Подолинський розглядав соціалізм як устрій, що у сфері сільського господарства існуватиме на основі громадського землеволодіння, а в промисловості – робітничих артілей. Становлення соціалізму можливе лише через селянську революцію.

Намагаючись популяризувати марксистське економічне вчення, зокрема теорію додаткової вартості, С. Подолинський намагався узгодити її з панівними на той час фізичними теоріями. Оскільки енергія всесвіту є сталою величиною, але, на його думку, розподіляється нерівномірно в різних частинах світу внаслідок впливу людської праці (зокрема, її здатності нагромаджувати та збільшувати сонячну енергію на земній поверхні), таку працю слід використовувати для таких змін у розподілі енергії, які б дали змогу найповніше використати частину сил природи для задоволення людських потреб. У спробі С. Подолинського знайти природничонауковий доказ на користь правильності соціалізму було змішано фізичне з економічним, тому всі економічні насадки були помилковими.

І.В. Вернадський (1821–1884) – професор Київського університету, батько знаменитого природознавця. Він критично оцінював утопічні теорії «общинного соціалізму», обстоювані О. Герценом, М. Чернишевським.

Збігаються з реаліями сьогодення ідеї І. Вернадського про працю як єдине джерело вартості. Фактором виробництва він називав також і капітал, розрізняючи водночас неречовий (духовний) капітал. Заробіток, на його думку, залежить від співвідношення праці й капіталу, який ототожнюється із засобами праці. Життєвою основою суспільства, за І. Вернадським, є суперництво, а соціалістична ідея нездійсненна, оскільки суперечить природі й людині. Це не узгоджується із сутністю сучасної людини соціальної. Він виступав проти втручання держави в економіку, некоректно стверджуючи, що це суперечить вимогам об'єктивних економічних законів. І.В. Вернадський видавав журнал «Экономический указатель», де критикував кріпосницькі та доринкові форми виробництва, велику поміщицьку земельну власність. Не сприймав комуністичних ідей.

М. Вольський трактував політичну економію як науку про людину та її діяльність, спрямовану на задоволення матеріальних і духовних, у тому числі моральних, потреб. З цих позицій він критикував визначення політичної економії як науки про обмін. У

сучасних працях економістів усе більше уваги приділяється вивченню людини.

Популяризував і розвивав марксистську економічну теорію в Україні **Микола Зібер** (1844–1888) – професор Київського університету. Найбільше в теорії К. Маркса він цінував учення про двоїстий характер праці та теорію трудової додаткової вартості. Загальнолюдську працю вчений вважав єдиним елементом цінності й аргументовано критикував концепції витрат виробництва, попиту та пропозиції. Поділяючи також погляди К. Маркса щодо об'єктивного характеру зміни суспільно-економічних формацій, він намагався довести, що соціалізм виникає внаслідок еволюційного розвитку капіталізму, у межах якого відбувається соціалізація економічних відносин, а замість приватної поступово посилюється роль державної монополії. М. Зібер з'ясував, що приватна власність у всіх народів виникла на основі розпаду общинної форми власності. Тому розвиток капіталізму в Росії він вважав неминучим.

Головну функцію держави вбачав у піклуванні про загальне благо (а не приватне господарство) **Микола Бунге** (1823–1895) – професор, ректор Київського університету, міністр фінансів Росії. Він вважав, що держава здатна добитися справедливого розподілу доходів і на цій основі забезпечити гармонію економічних інтересів. Приватну власність М. Бунге називав прогресивнішою порівняно з общинним устроєм, першопричиною явищ суспільного життя – потреби людини (притаманні людині прагнення до досягнення особистої та суспільної мети, передусім забезпечення свого фізичного існування). Трьома продуктивними силами необґрунтовано вважав природу, працю й капітал, дотримувався концепції попиту й пропозиції; стверджував, що ціна встановлюється в процесі обміну й залежить від співвідношення попиту й пропозиції, а визначення цінності працею, витратами виробництва, корисністю розглядав лише як окремі фактори, що впливають на попит і пропозицію. Підтримував самодержавство, капіталізм вважав вічним ладом.

Конструктивним був висновок ученого, що політична економія не може обмежитися вивченням багатства без зв'язку із суспільними аспектами господарських явищ і законів, яким вони підпорядковані, вивченням цих відносин незалежно від засобів, що слугують для задоволення потреб. Виступаючи проти концепції продуктивної й непродуктивної праці А. Сміта, М. Бунге наголошував на суперечливості його висновку визнавати продуктивною працю, яка

дресирує тварин, і непродуктивною ту, яка виховує людей. Ця суперечність була усунена К. Марксом, якого поверхово й малоаргументовано критикував М. Бунге.

Представник київської політекономічної школи **Дмитро Піхно** (1853–1909) дотримувався спрощеної концепції суб'єктивної цінності, що творить індивідуальну й об'єктивну цінність. Політична економія повинна, на його думку, вивчати закони, яким підпорядковані господарські явища в народному житті (цьому не може сприяти математичний метод). Продуктивною називав працю, що досягає певної корисної мети. Ефективність господарської діяльності за Д. Піхно, залежить від культурно-історичних сил народу, який створює духовні блага і сили, що передаються від покоління до покоління. Він наголошував на важливій ролі моралі та освіченості, енергії народу, духу підприємливості, тобто наблизився до прогресивних поглядів представників німецької історичної школи. Дотримуючись концепції витрат виробництва, намагався визначити одиниці виміру продуктивності кожного з факторів. Обґрунтовував фінансову політику царського уряду, спрямовану на підтримку дворянства.

А. Антонович (1848–1917), який теж був представником київської політекономічної школи, розглядав цінність як мірило взаємності в задоволенні потреб в економічному співжитті (малозмістовне визначення, позбавлене ознак чіткої категоріальності) і на цій підставі гостро, але нефахово критикував теорію вартості К. Маркса, концепцію Дж.-С. Мілля, намагаючись поєднати концепцію трьох факторів Ж.-Б. Сея й теорію трудової вартості як уречевлений суспільно необхідний час дії трьох факторів. Він вважав, що раціональні елементи в методологічному аспекті могли дати узагальнююче значення цінності, у якому б ураховувалися такі сфери суспільного виробництва, як виробництво, розподіл і споживання, але не бралася до уваги сфера обміну. Проте в самому визначенні автор не зміг поєднати названі три сфери.

Гроші учений розглядав як цінність або гідність через якість їх роботи, а щоб ця робота (функції грошей) виконувалася належно, необхідно, щоб зростаюча маса грошей в країні супроводжувалася збільшенням виробів і послуг (інакше зменшуватиметься речова цінність грошової одиниці). Однак останній висновок уже був обґрунтований економічній науці й був однією з вимог закону грошового обігу. Неконструктивним і нечітким було його визначення

політичної економії як науки, що вивчає «закони суспільності в діяльності людей, спрямовані на задоволення потреб», або як «науки суспільної домовитості».

Першим назвав закон «мінової цінності» основним законом політичної економії **М. Косовський**, професор Харківського університету. Проте така характеристика може стосуватися лише загальних економічних законів, тобто законів товарного виробництва. Конкретизуючи своє розуміння цінності як суспільно необхідного робочого часу, одиницею його виміру вчений вважав просту працю. Цілком обґрунтовано він критикував концепції попиту й пропозиції, граничної корисності, витрат виробництва Мальтуса, а також праці та корисності. Теорію трудової вартості (цінності) М. Косовський вважав основою перебудови соціально-економічних відносин суспільства. Справедливою була його оцінка експлуататорської природи прибутку.

Р. Орженський (1863–1923) як теорію цінності розглядав розділ науки, що досліджує закони, які управляють майновими відносинами. Саму цінність досліджував з позицій суб'єктивізму (вважав, що вона є позитивною, якщо її діяльність під час володіння благом супроводжується почуттям задоволення, і навпаки), виокремлюючи при цьому благо й зло як два протилежні аспекти цінності. Намагаючись заперечити трудову теорію вартості, необґрунтовано заперечував зв'язок між потребами (від яких, на його думку, залежить кількість суспільної праці) і працею, що є спільною властивістю благ, які обмінюються, та ін. Запровадив у науковий обіг поняття «об'єктивна оцінка (ціна)», «максимальна ціна благ», «мінімальна ціна благ», а блага розмежував на продуктивні й споживчі. Позитивною була його точка зору щодо зумовленості цінності об'єктивними факторами (наприклад, обмеженістю ресурсів).

Заслугою **М. Яснопольського** (1846–1920) є спроба оцінки ролі економічної політики держави, її ефективності фінансової системи, а отже, географічного підходу до цих проблем.

А. Білімович, представник психологічного напрямку в економічній науці, намагався обґрунтувати психологічну теорію цінностей, основною категорією називав суб'єктивну господарську цінність. Високо оцінював концепцію граничної корисності, а також внесок австрійської школи за аргументовану критику марксистської теорії трудової вартості, не зумівши критично оцінити однобічність концепції граничної корисності. Хибною була також його концепція

розподілу, у якій автор величину заробітної плати й прибутку пов'язував із граничною продуктивністю праці і капіталу. Заслуговує на увагу використання ним математичних методів в оцінці окремих економічних концепцій, обґрунтоване заперечення можливості виміру інтенсивності потреб і величини корисності суб'єктивної цінності.

Наприкінці 20-х років ХХ ст. **В. Болобуєв** обстоював ідею економічної конфедерації народного господарства України (наближену до економічного суверенітету). Вважав, що українські економічні центри повинні мати право й можливості дієвого управління всім господарством країни, що господарювання України підлягає змінам лише в тому разі, якщо воно суперечить директивам союзного держплану, виступав проти надмірного вилучення народногосподарських прибутків, створених у республіці, доводив доцільність встановлення всеукраїнської системи регулювання припливу робочої сили для пропорційного розподілу робочих місць між Україною й Російською Федерацією та ін.

Великі заслуги перед світовою економічною теорією має видатний український учений **М.І. Туган-Барановський** (1865–1919), який звернувся до багатьох теоретичних проблем економіки. Замолоду сприйнявши ідеї класичної школи, М. Туган-Барановський обґрунтував можливості синтезу трудової концепції вартості та концепції граничної корисності, які вважалися антиподами.

М.І. Туган-Барановський зробив помітний внесок у розвиток теорії кооперації, грошового обігу, у критику економічних доктрин марксизму, економічних концепцій російського народництва. Світове визнання М.І. Туган-Барановський здобув за дослідження з теорії ринку й економічних криз, розробку концепцій економічної кон'юнктури, які позитивно сприйняли економісти багатьох країн ще за життя вченого. Його праця з питань криз в Англії на початку ХХ ст., за яку він отримав магістерське звання в Московському університеті, згодом була видана майже всіма європейськими та навіть японською мовами. Вона вплинула на економічні погляди провідних економістів Європи й Америки. М.І. Туган-Барановський став першим східноєвропейським ученим, якого визнала світова економічна думка.

Видатним економістом-математиком, який справив величезний вплив на розвиток сучасної економічної науки, був представник «Київської школи» **Є. Слуцький** (1880–1948). Він зробив визначний

внесок у розвиток економіко-математичних методів в економічній науці.

Ще в 1915 р. в італійському журналі була опублікована стаття Є. Слуцького «До теорії збалансованого бюджету споживача» (передруковано в Москві тільки 1963 р.!), присвячена проблемам попиту та взаємозв'язку між функцією попиту, рухом цін і доходів. Цікаво, що цю статтю Р. Ален та Дж. Гікс «виявили» тільки в 30-ті роки. Треба віддати належне цим ученим. Хоч Гікс ознайомився зі статтею Є. Слуцького вже після публікації основних своїх ідей у журналі «Econometrica» (1934), він відверто заявив: «Теорія, яку буде викладено у цьому і двох наступних розділах, належить, по суті, Слуцькому». Декілька статей присвятив Є. Слуцькому Р. Ален, відзначаючи великий вплив його праць на розвиток економетрики. Є. Слуцький вперше у світовій літературі наголосив на необхідності створення нової науки, яка б розробляла принципи раціональної поведінки людей за різних умов – *праксеології*.

Кузнєц Саймон-Сміт (1901–1985) народився в м. Харків – засновник кількісного підходу до досліджень економічного зростання. Його науковий внесок характеризується повнотою охоплення, глибиною деталізації, відтворенням історичних даних, емпіричними дослідженнями зростання та коливань і розвитком економетричних напрацювань та кількісної економічної історії. З 1960 р. Кузнєц Саймон-Сміт професор економіки у Гарвардському університеті, лауреат Нобелівської премії (1971). Він обстоює безсумнівну наявність циклічної складової в динаміці виробництва й цін, період якої перевищує тривалість звичайного економічного циклу, але є коротшим, ніж у довгих хвилях Кондратьєва. Середня тривалість такого періоду становила 22 роки. Учений назвав ці хвилі «вторинними віковими коливаннями», а пізніше – «довгими коливаннями». Тепер їх називають «циклом Кузнєца».

Навіть ці фрагментарні відомості про внесок українських учених у розвиток світової економічної думки (а тут навіть не згадані прізвища багатьох інших учених, які прямо або побіжно займалися економічними проблемами, – це **І. Франко**, **В. Навроцький**, **О. Терлецький**, **М. Павлик** та багато інших) засвідчують, що українські вчені не тільки виступали популяризаторами ідей західних економістів, а й створювали теорії, які в цілому збагатили світову економічну думку.

Контрольні та дискусійні питання

1. Які економічні умови зумовили виникнення, становлення й розвиток економічної теорії як науки?
2. Навіщо потрібна економічна наука суспільству? Невже інженерні науки не дають відповіді на всі або на більшість конкретних питань, пов'язаних із рішенням практичних задач (наприклад, при спорудженні будинку)?
3. Яке місце економічної теорії в системі суспільних наук?
4. Обґрунтуйте необхідність вивчення курсу «Економічна теорія».
5. Які економічні закони Вам відомі? Чим обумовлюється й у чому полягає об'єктивний характер економічних законів?
6. У чому полягають особливості економічних законів в порівнянні із законами розвитку природи?
7. Які методи дослідження використовує економічна теорія?
8. Визначити позитивний і нормативний підходи в економічній теорії. У чому різниця між ними?
9. Визначте елементи позитивного та нормативного аналізу в наведених нижче положеннях:
 - а. при переході до ринкових відносин в Україні були порушені оптимальні границі диференціації доходів. Розрив у рівні грошових доходів 10% найбільш забезпечених та 10% найменш забезпечених сімей склав у січні - грудні 2004 р. 12,6 рази. Протягом цього періоду за межею бідності, за офіційними даними, перебувало 11,5 млн. чол. або 22% населення країни;
 - б. в умовах, що склалися, потрібно підвищувати роль податкової системи в ліквідації такої диференціації в рівнях доходу різних соціальних верств.
 - в. минулого року загальний рівень цін зріс на 25,8 %;
 - г. минулого року інфляція суттєво знизила рівень життя, урядова політика повинна її скоротити;
 - д. уряд України повинен у 2005 році забезпечити профіцит державного бюджету.
10. Визначте твердження, що відноситься до мікро- та макроекономіки:
 - а. уряд здійснює політику лібералізації цін;

- б. відсутність дощів протягом тривалого періоду викликала в центральних регіонах країни зниження врожайності зернових;
 - в. мінімальний рівень заробітної плати в країні;
 - г. ліквідація бюджетного дефіциту є одним із засобів зниження рівня інфляції;
 - д. зниження податкових ставок сприяє поживавленню ділової активності в країні;
 - е. розмір стипендії студента залежить від середнього доходу його сім'ї або особистого доходу студента;
 - ж. виробниче об'єднання «Електрон» звільнило минулого місяця 30 робітників;
 - з. посуха в 2003 році в ряді південних областей України знизила врожайність зернових і викликала підвищення цін на пшеницю;
 - и. ВВП України в 2003 році проти 2002 року зріс на 9,3 %;
 - к. минулого тижня комерційний банк «Явір» знизив відсоткову ставку на позики приватним підприємцям на половину відсоткового пункту;
 - л. індекс цін на споживчі товари зріс у 2003 році в Україні на 5,2 %.
11. За яких умов забезпечується наукова обґрунтованість економічної політики держави?
12. Охарактеризуйте економічні цілі сучасної держави.

Тести для самоконтролю

1. **Визначити, представники якого напрямку в економічній науці вважали торгівлю джерелом багатства нації:**
- а) фізіократії;
 - б) меркантилізму;
 - в) класичної політекономії;
 - г) кейнсіанства.
2. **Продовжити визначення: «Економічна категорія – це...»:**
- а) конкретний прийом пізнання дійсності;
 - б) форма умовиводу, де на підставі знання про окреме робиться висновок про загальне;
 - в) наукове поняття, яке характеризує в узагальненому вигляді умови або сторони економічного явища;

г) спосіб, шлях дослідження предмета політичної економії.

3. Мікроекономіка:

а) оперує поняттями сукупного рівня виробництва, зайнятості та доходу;

б) досліджує поведінку споживачів і фірм у різних ринкових структурах;

в) вивчає поведінку окремих секторів економіки;

г) вивчає поведінку індивідуальних економічних суб'єктів у відкритій економіці.

4. Економічна політика – це:

а) заходи, спрямовані на вирішення економічних проблем;

б) конкуренція різних економічних ідей;

в) здатність управляти економічними процесами;

г) здатність приймати ефективні господарські рішення.

5. У чому сутність методу абстракції:

а) у розчленуванні цілого на окремі елементи й дослідженні кожного з них окремо;

б) у логічному висновку про ціле на основі окремих фактів;

в) у відмові від поверхневих, несуттєвих сторін явища й зосередженні на з'ясуванні внутрішніх, суттєвих зв'язків;

г) рух від окремих фактів до загальних висновків.

ТЕМА 2. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО ВИБОРУ

2.1. Структура суспільного виробництва

Взаємодія людини з природою характеризує процес виробництва. Виробництво набуває суспільного характеру, оскільки, по-перше, воно є формою прояву діяльності суспільства, по-друге, результати виробництва призначаються для споживання суспільством.

Суспільне виробництво – це сукупна організована діяльність людей із перетворення речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для їх існування та розвитку. Структура суспільного виробництва відображена на рис. 2.1.

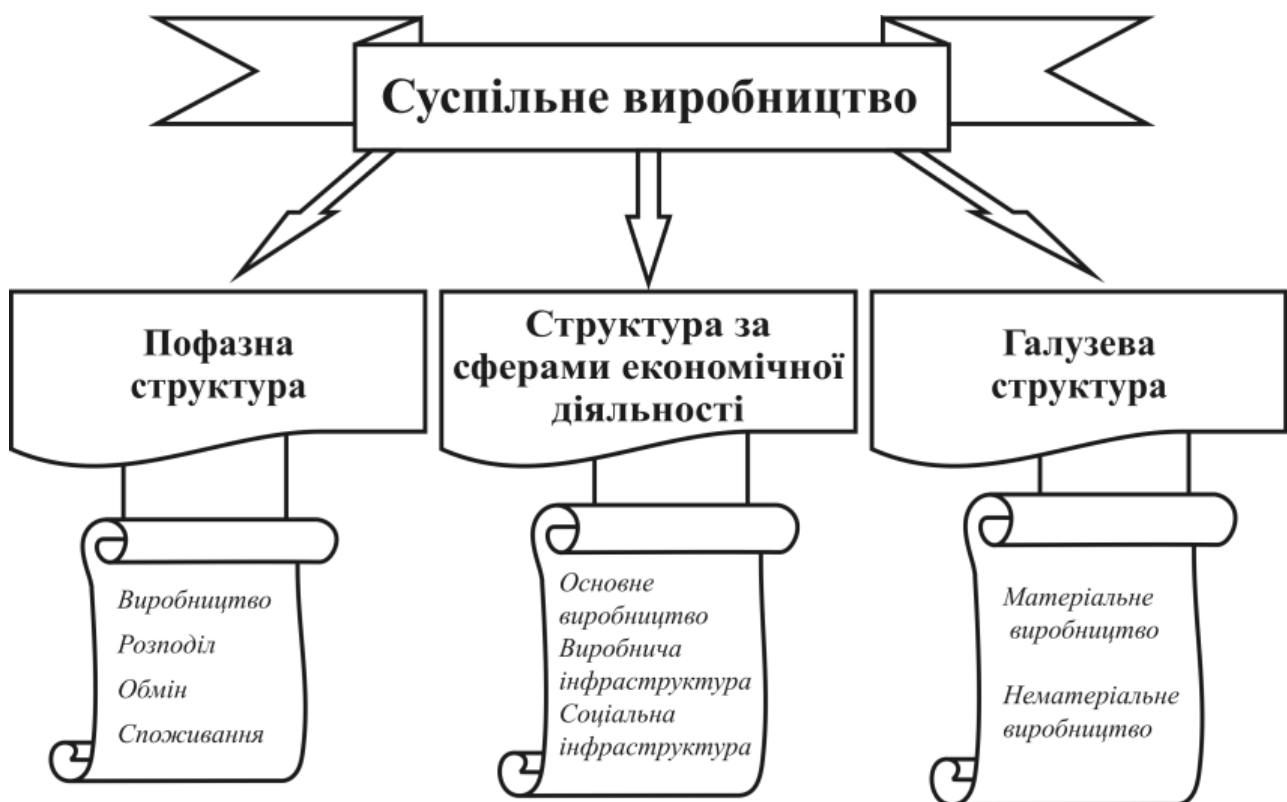


Рис.2.1. Структура суспільного виробництва

Пофазна структура суспільного виробництва включає *виробництво–розподіл–обмін–споживання*.

Виробництво – це спосіб поєднання ресурсів та їх узгодженого, цілеспрямованого використання для створення матеріальних благ і послуг.

Розподіл – це процес формування доходів, у результаті якого кожен учасник суспільного виробництва отримує свою частку у виробленому національному продукті.

Обмін – це відносини, у ході яких отримана частка при розподілі обмінюється на необхідні конкретні засоби існування.

Споживання – це процес використання доходів і реалізація тих корисностей, що їх мають речі та послуги, тобто вироблений продукт завершує свій рух, відбувається його кінцеве споживання, й тим самим дається поштовх до початку нового виробничого циклу.

Структура суспільного виробництва **за сферами економічної діяльності**: основне виробництво, виробнича інфраструктура, соціальна інфраструктура.

Основне виробництво – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва. Воно охоплює сукупність сировинного, паливно-енергетичного, металургійного, агропромислового, хімічно-лісового комплексу, комплекс галузей виробництва товарів народного споживання, інвестиційний комплекс.

Виробнича інфраструктура – це комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво та забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві й в економічній системі в цілому. До її складу належать торгівля, кредитно-фінансові заклади, спеціалізовані галузі послуг (інформаційних, рекламних, консультаційних та ін.)

Основне виробництво й виробнича інфраструктура утворюють сферу матеріального виробництва.

Соціальна інфраструктура – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми суспільного багатства, які відіграють вирішальну роль у розвитку людини, примноженні її розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього й культурного рівня. До її складу входять охорона здоров'я, фізична культура, освіта, житлово-комунальне господарство, транспорт і зв'язок, побутове обслуговування, культура й мистецтво.

Оскільки результатом процесу суспільного виробництва є створення благ, то **за галузевою структурою** суспільне виробництво поділяється на дві великі сфери: *матеріальне й нематеріальне виробництво*.

Матеріальне виробництво – сукупність галузей і сфер, які виробляють матеріально-речові блага (цемент, папір, обладнання, с.г. продукція) і надають матеріальні послуги (транспорт, зв'язок, оптова торгівля, ремонт).

Нематеріальне виробництво – сукупність галузей і сфер, що виробляють нематеріальні блага (духовні блага, моральні цінності) і нематеріальні послуги (охорона здоров'я, освіта, культура, наука), які задовольняють духовні й соціальні потреби людей.

Суспільне виробництво функціонує задля реалізації кінцевої мети – задоволення потреб людини. Потреби тісно пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном, споживанням. Їх задоволення спонукає до виробництва необхідних життєвих благ. У свою чергу, виробництво, створюючи нові товари та послуги, стимулює розвиток потреб людини.

2.2. Економічні потреби й інтереси суспільства як основний мотив виробництва

Потреби й виробництво – це два полюси, між якими розміщено все розмаїття економічного життя. Потреби – вихідний пункт, який визначає необхідність у виробництві. Це об'єктивно витікає із самої природи, біологічних, духовних і соціальних властивостей людської діяльності взагалі й виробництва зокрема. Потреба визначає необхідність у благах, які її задовольняють, а виробництво створює ці блага.

Оскільки потреби й виробництво взаємодіють, то, природно, вони взаємодіють певним чином. По-перше, вони постійно знаходяться в суперечності, адже виробництво не може задовольнити безмежні людські потреби повністю. Не задоволена потреба – це докір виробництву, вимога його розвитку. **Потреби** – *спонукальний мотив виробництва, вони змушують його розвиватись.*

По-друге, реальні потреби *визначають обсяг й асортимент продукції виробництва.* Вони відповідно визначають і галузеву структуру економіки.

По-третє, виробництво не лише відображає потреби й реагує на них, воно саме *здатне, створюючи нові види продукту, формувати нові потреби, вносити суттєві зміни в структуру потреб.*

По-четверте, обсяг виробництва життєвих благ регламентується обсягом необхідних для цього економічних ресурсів. Обмеженість ресурсів обмежує й можливості виробництва, а отже, й задоволення

зростаючих потреб. Тому потреби завжди «йдуть» попереду виробництва, випереджаючи його. Тобто *не існує такого рівня виробництва, який би був достатнім для повного задоволення всієї структури потреб.*

Таким чином, виробництво й потреби рухаються вперед, «підштовхуючи» один одного, але повне задоволення потреб наштовхується на обмеженість економічних ресурсів.

Потреба – це відчуття необхідності в чому-небудь для підтримки життєдіяльності й розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності.

Утім, економічна теорія не створює потреб, оскільки вони первинні, але вона здатна обґрунтувати й змоделювати напрям, траєкторію розвитку потреби.

Розвиток потреб, їх збагачення є важливою ознакою розвитку й самого суб'єкта, на що звертав увагу ще **К. Маркс**, зазначаючи, що багатство людини у майбутньому – це багатство її потреб, необхідність мати всю повноту життя.

Незважаючи на об'єктивність потреб, людина не є їх пасивним споживачем. Між потребами й людською діяльністю існує органічний, нерозривний зв'язок і взаємовплив. Цей аспект висвітлив **А. Маршалл**, який вважав, що потреби та бажання дуже різноманітні, але можливості їх задоволення обмежені. **А. Сміт** показав, що прагнення конкуруючих фірм одержати прибуток, яке ґрунтується на задоволенні потреб споживачів, у кінцевому підсумку виявляється в інтересах самих покупців, адже вони в цьому разі можуть купити товари й послуги в більшому обсязі, кращої якості й за нижчими цінами.

Відомі вчені **З. Фрейд**, **А. Маслоу**, **Ф. Герцберг** та інші довели, що бажання, прагнення, потяг до чогось не створюються маркетологами, а зумовлені природою людини, сутністю соціальних відносин, стосунків. Бажання (прагнення) є поняттям дещо ширшим ніж потреби. Потреби, на думку **П. Дойля**, не можуть вичерпати всіх бажань різних категорій людей, їх уподобань, а тому бажанням слід віддати перевагу. Скажімо, підліток, юнак, на відміну від багатьох дорослих людей, які задовольняються традиційними стравами (на сніданок, обід, вечерю), бажають обідати лише гамбургером і фруктовим коктейлем. Або такий приклад. У Китаї за багато років керівництва Мао Цзедуна потреби одного мільярда китайців в одязі задовольнялися бавовняними костюмами, хоча чимало громадян

хотіли б мати красиві костюми спортивного типу або гарні сукні. Отже, потреби формуються розвитком, тенденціями, традиціями в соціальній і культурній сферах, а також засобами масової інформації, маркетинговою діяльністю господарюючих суб'єктів – фірм, компаній тощо.

Як правило, товар купують не заради купівлі, а завжди для задоволення потреб і бажань. Споживачі, скажімо, купують комп'ютерні системи не для милування ними, а для поліпшення умов роботи й підвищення продуктивності праці. Розробляючи й продаючи товари або послуги, процвітаючі фірми та компанії концентрують увагу не лише на самому товарі або послугі, а й на розширенні можливостей пропонувати те, що реально зможе найкраще задовольняти потреби й бажання споживачів. Питання не в тому, які товари виробляти, а в тому, для задоволення яких потреб вони призначені.

А. Маслоу, автор ієрархії суспільних потреб, зазначав, що людину можна мотивувати до задоволення тих потреб, які найважливіші для неї в певний момент життя, і пропонував опис її бажань (прагнень). Нагальність певної потреби людини може залежати від ступеня задоволення потреб нижчого рівня. Учений наголошував на особливе значення фізіологічних потреб, які більшість індивідів прагнуть задовольнити насамперед. Потреба в самореалізації задовольняється останньою й найрідше. Теорія А. Маслоу дещо відрізняється від концепції **Б. Скіннера**, який вважав, що мотивувати індивідів до виконання певних дій можна за допомогою заохочення або покарання. Винагорода, яку одержують індивіди, дає змогу людям задовольнити свої конкретні потреби. **К. Алдерфер** цікавився проблемою виокремлення первинних потреб людини, тобто природних потреб живого організму. Учений зосереджував увагу на задоволенні потреб, пов'язаних із внутрішнім станом індивіда, який одержав щось, до чого він прагнув. Фрустрація, розчарування протилежні задоволенню, ці почуття відчуває індивід, який не може досягти певної усвідомленої мети.

Потреби існування, відображаючи індивідуальні вимоги людини до обміну енергією з її джерелами в зовнішньому середовищі, включають у себе різні форми матеріальних і фізичних (фізіологічних) бажань. Так, почуття голоду й спраги відображають нестачу (дефіцит) засобів існування. Зарплата й різного роду вигоди – це засоби задоволення потреб за допомогою одержання їх достатньої

кількості на основі матеріальних вимог. Потреби взаємозв'язків включають стосунки людини з іншими індивідами й групами – членами сім'ї, колегами, керівництвом, підлеглими, постійними клієнтами тощо. Людина задовольняє потреби взаємозв'язків, коли ділиться з іншими людьми власними думками й почуттями. Істотною умовою їх насичення є взаємність цього процесу, прагнення до порозуміння. До елементів процесу задоволення потреб взаємозв'язків належать схвалення, підтвердження й правильне розуміння. Потреби зростання спонукають індивіда до творчості або взаємодії щодо себе чи зовнішнього середовища. Їх задоволенню сприяє передбачуване або ймовірне використання всіх наявних у людини навичок практичного розв'язання проблем. Зростання насичених потреб дає змогу людині відчувати власну компетентність і визначити реальні можливості повного розкриття своїх здібностей.

Він наголошував на відсутності ієрархічної структури потреб, але зауважував, що задоволення потреб нижчого рівня впливає на бажання вищого рівня й навпаки. Якщо А. Маслоу бачив індивіда, який рухається нагору драбиною ієрархії потреб, то К. Алдерфер аналізував дії людей, у яких у міру зміни умов наперед виходить одна з трьох основних потреб.

Заслуговує на увагу й підхід іншого вченого – Д. Макклеланда до класифікації потреб, який виокремив три категорії людських потреб:

- **приєднання** – потреба в налагодженні й підтриманні міжособових відносин;
- **влади** – потреба в навичках впливу та встановлення контролю за вчинками (діями) інших людей, впливу на перебіг подій;
- **досягнення** – потреба брати на себе особисту відповідальність і домагатися успішного виконання завдань.

Широко популярна й двосекторна теорія мотивації **Ф. Герцберга**, який дійшов висновку, що можна виокремити фактори, які викликають задоволення виконуваною роботою, і ті, що спричиняють невдоволення працею. Роль зазначених факторів у формуванні (виникненні) негативних щодо роботи почуттів була незначною. Виявилось, що негативні емоції спричинилися: політикою компанії й адмініструванням; інспекціями та контролем; рівнем заробітної плати; міжособистісними стосунками; умовами праці. У

своїх працях **Б. Шамір** пропонує як доповнення до визнаних теорій мотивації повнішу теорію самоконцепції, у центрі уваги якої – засоби залучення людини до праці, зумовлені цінностями й виявом індивідуальності. Він зазначає, що теорія самоконцепції набагато ширша, ніж інструментальна градація індивідуальних потреб людей у короткочасному періоді. Вона також пов'язана з трансформаційними теоріями керівництва, згідно з якими лідер має можливість дати індивідам свободу дій, спрямованих на втілення власної мрії й задоволення нагальних потреб.

Заслужують на увагу теоретичні міркування **Д. Макгрегора**, що незабаром повинна з'явитися «нова теорія управління людськими ресурсами», яка має інтегрувати цілі організації й індивідуумів. Існують індивідуальні та національні відмінності в структурі потреб, які варто враховувати в роботі суб'єктів господарювання на різних структурних рівнях.

Усебічне комплексне вивчення системи економічних потреб зумовлює необхідність їхньої класифікації за різними критеріями.

1. **За характером виникнення:**

- ✓ **базові** (первинні), пов'язані із самим існуванням людини: повітря, їжа, тепло тощо;
- ✓ **вторинні**, виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації: модний одяг, комфортне житло, інформація та ін.

2. **За засобами задоволення:**

- ✓ **матеріальні** (потреби в матеріальних благах): автомобіль, меблі, взуття;
- ✓ **нематеріальні** задовольняються за допомогою послуг освіти, культури, медицини, транспорту, зв'язку, послуги юридичних служб.

3. **За нагальністю задоволення:**

- ✓ **першочергові** (предмети першої необхідності): засоби гігієни, медикаменти;
- ✓ **другорядні** (предмети розкоші): косметика, парфумерія, діаманти, норкові шуби.

Слід зауважити, що те, яке є предметом розкоші для однієї людини, може бути предметом звичайного вжитку для іншої, і, навпаки, те, що раніше було предметом розкоші, нині може бути предметом першого вжитку (наприклад, ноутбук).

4. **За можливостями задоволення:**

- ✓ **насичені**, вгамовані (мають чітку межу й можливість повного задоволення): за короткий проміжок часу можна отримати достатню кількість зубної пасти; захист докторської дисертації;
 - ✓ **ненасичені**, невгамовні (не можуть бути задоволені повністю, не мають меж насичення): потреби населення країни у квартирах.
5. **За участю у відтворювальному процесі:**
- ✓ **виробничі** (потреби в засобах виробництва);
 - ✓ **невиробничі** (потреби в споживчих благах).
6. **За суб'єктами вияву:**
- ✓ **індивідуальні** (виникають і розвиваються в процесі життєдіяльності індивіда): продукти харчування, одяг, житло;
 - ✓ **колективні**, групові (потреби групи людей, колективу): громадський транспорт, музей, кафе, школа, храм;
 - ✓ **суспільні** (потреби функціонування та розвитку суспільства в цілому): мир, політична стабільність, охорона навколишнього середовища, економічне зростання, зниження рівня інфляції.
7. **За кількісною визначеністю та мірою реалізації:**
- ✓ **абсолютні** (перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку): інтернет-магазини, культура обслуговування;
 - ✓ **дійсні** (формуються залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду): товари-поштою;
 - ✓ **платоспроможні** (визначаються платоспроможним попитом): мобільні телефони;
 - ✓ **фактичні** (задовольняються наявними товарами та послугами): домашній телефон.
8. **За об'єктами:**
- ✓ **фізіологічні** потреби, зумовлені існуванням і розвитком людини як біологічної істоти (їжа, повітря, вода, тепло);
 - ✓ **соціальні** потреби, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини: соціальне страхування, виховання дітей, спілкування тощо);

- ✓ **духовні** потреби, зумовлені розвитком людини як особистості: творчість, відвідування театрів, картинних галерей.
9. **За сферами діяльності:**
- ✓ **потреба в праці:** сприятливі умови праці й навчання, потреба в кваліфікованому керівництві та сприятливому кліматі в колективі;
 - ✓ **потреба у відпочинку:** дозвілля.
10. **За ефектом дії:**
- ✓ **раціональні** – якщо вигоди, отримані в процесі задоволення потреб, перевищують витрати на їхнє задоволення;
 - ✓ **нераціональні** – якщо вигоди, отримані при споживанні, завдають шкоди або можуть призвести до негативних наслідків у майбутньому.

Класифікація потреб за Маслоу будується за критерієм значимості й містить: *фізіологічні потреби, потреби в безпеці, соціальні потреби, потреби у визнанні та потреби в самореалізації*.

«Піраміда потреб» Абрахама Маслоу ілюструє стійку ієрархію переваг, відповідно до якої кожна наступна група потреб виявляється та задовольняється після задоволення потреб попереднього рівня (рис. 2.2).

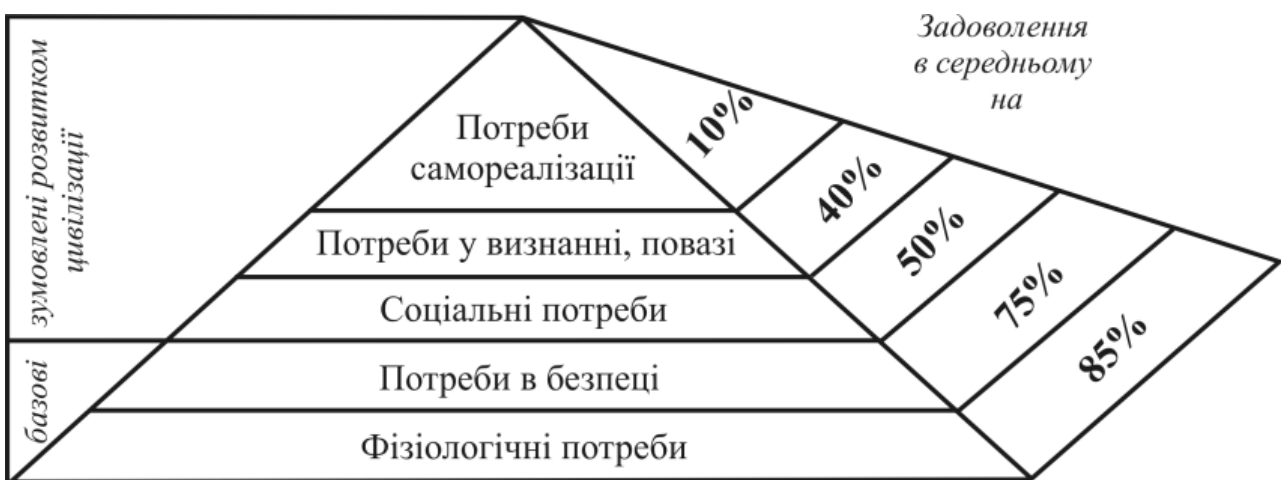


Рис. 2.2. Піраміда Маслоу

Водночас критики «ієрархічної» класифікації потреб звертають увагу на такі риси:

- зазначений підхід не враховує індивідуальні інтереси та

- потреби людей;
- концепція послідовного задоволення потреб не знаходить підтвердження на практиці;
 - автори не визначають той мінімальний рівень потреб, який можна вважати достатнім для переходу до задоволення потреб наступного, вищого рівня.

На формування та зміну потреб людей впливають такі основні **чинники**: *вік, стать, культурні традиції й звичаї, кліматичні умови, стан здоров'я, рівень освіти, професія, національна належність, рівень доходів.*

Суспільні потреби поділяються на економічні та неекономічні. Ті потреби, для задоволення яких є необхідним продукт як результат виробництва, називають економічними.

Економічні потреби можна визначити як ідеальний внутрішній мотив людини, що спонукає її до економічної діяльності для забезпечення власного добробуту та добробуту членів родини. Задоволення економічних потреб здійснюється в процесі споживання. Спожитий продукт або послуга породжує нові потреби. Так відбувається відтворення економічних потреб. Ці потреби розподіляються на *виробничі* й *особисті*. **Виробничі потреби** – це потреби у виробничих ресурсах. Вони задовольняються в процесі виробничого споживання засобів і предметів праці, елементів природного середовища та робочої сили. **Особисті потреби** – це потреби людей у різноманітних життєвих благах, які поділяються на фізичні, інтелектуальні та соціальні.

Потреби людей визначають їх життя. Вони виникають з ставлення людей до умов їх життя. Різні умови життя й середовища диктують ті або інші потреби, їх структуру чи різний сенс життя.

Безперервний економічний і духовний прогрес суспільства неминуче зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб. Виникнення нових потреб супроводжується постійним урізноманітненням, примноженням, збагаченням та ускладненням їхньої структури. Прагнення задовольнити зростаючі потреби є спонукальним мотивом удосконалення економічної діяльності, нарощування виробництва економічних благ і поліпшення їхніх якісних характеристик. Однак зростання та розвиток потреб завжди випереджають можливості виробництва й не збігаються з рівнем фактичного споживання. У цьому виявляється авангардна роль потреб, що знайшла відтворення в економічному законі зростання

потреб.

Всезагальний економічний **закон зростання потреб** відображає внутрішньонеобхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом і споживанням, потребами й існуючими можливостями їхнього задоволення. Відповідно до цього закону безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу все нових і нових потреб.

Рівень реалізації закону зростання особистих потреб можна виразити у вигляді такої формули:

$$\text{Рівень зростання особистих потреб} = \frac{\text{Споживання домогосподарств}}{\text{Потреби традиційні} + \text{Потреби нові}} \quad (2.1)$$

Що було б, якби людські потреби можна було повністю задовольнити? Тоді, напевно, будь-який товар або послугу виробляли б в необмеженій кількості, утратили б зміст проблеми розподілу товарів і доходів, не було б економічних благ, які є обмежені, усі продукти були б безкоштовними тощо.

Потреби відбивають внутрішні спонукальні мотиви діяльності людей і утворюють складну систему. Вони задовольняються в процесі споживання. Засоби задоволення людських потреб називаються благами.

Розрізняють такі блага:

- **неуречевлені** (сонячне світло, здоров'я, спілкування);
- **уречевлені** (дари природи, їжа, одяг, житло тощо);
- **неекономічні** (необмежені, надані природою без зусиль людини, їхні обсяги перевищують людські потреби);
- **економічні** (обмежені, такі, що є результатом чи об'єктом економічної діяльності, обсяги яких менші за існуючі потреби).

Благо – це те, що задовольняє людську потребу (предмет, явище, процес).

Таким чином, потреби й виробництво перебувають у суперечливій залежності взаємовпливу та взаємозумовленості. Потреби в споживанні породжують стимули до виробництва. Виробництво задовольняє існуючі та породжує нові потреби.

Завдяки економічним потребам здійснюється взаємозв'язок інтересів, цілей людей, з одного боку, і засобів та умов життя людей – з іншого. У реальній дійсності потреби набувають конкретної форми інтересів.

Інтерес – форма вияву потреби, усвідомлене прагнення

людини до її задоволення.

Економічні інтереси є сутнісною характеристикою рушійних сил формування та розвитку економічних суб'єктів.

Економічні інтереси – усвідомлене прагнення суб'єктів господарювання до задоволення економічних потреб, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Взаємозв'язок потреб та інтересів

За своєю сутністю економічні інтереси є об'єктивними. Вони відображають місце й роль суб'єктів господарювання в системі суспільного поділу праці й економічних відносин. Водночас економічні інтереси є суб'єктивними й завжди мають своїх носіїв.

Суб'єкти економічних інтересів – окремі індивіди, домогосподарства, колективи (групи) людей, суспільство в цілому.

Об'єкти економічних інтересів – економічні блага (товари, послуги, інформація тощо).

Плюралізм економічних потреб породжує багатоманітність економічних інтересів, які утворюють складну та динамічну систему, багатовимірну у фазах відтворення, у просторі та часі, у статиці та динаміці. Економічні інтереси суспільства можуть бути класифіковані за різними критеріями.

1. **За суб'єктами:**

- ✓ **особисті;**
- ✓ **колективні, групові;**
- ✓ **суспільні.**

В особистому інтересі проявляються відносини між працівником

і суспільством або підприємством щодо вирішення трудових суперечок, умов праці. Колективні інтереси фіксуються при укладанні трудових договорів і реалізуються в процесі спільної праці, участі в розподілі прибутку. Суспільні інтереси держава реалізує через засоби економічної політики, розподіл національного доходу, проведення політики соціального захисту.

2. **За нагальністю, важливістю:**

- ✓ **головні**, першочергові;
- ✓ **другорядні** (морально-етичні, інтереси безпеки праці, інтереси умов праці, інтереси режиму праці й відпочинку, грошово-фінансові, майнові).

3. **За часовою ознакою:**

- ✓ **поточні**;
- ✓ **перспективні**.

4. **За об'єктами:**

- ✓ **майнові**;
- ✓ **фінансові**;
- ✓ **інтелектуальні**.

5. **За ступенем усвідомлення:**

- ✓ **дійсні**;
- ✓ **уявні**.

6. **За можливостями реалізації:**

- ✓ **реальні**;
- ✓ **утопічні**.

Суб'єкти економічних відносин є виразниками специфічних економічних інтересів. У ринковій економіці:

- економічні інтереси домашніх господарств спрямовані на максимізацію загальної корисності з урахуванням існуючих цін та особистих доходів;
- економічні інтереси підприємців спрямовані на максимізацію прибутку, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції;
- економічні інтереси держави спрямовані на створення умов реалізації потреб суспільства в цілому.

Зміст інтересів визначається матеріальними умовами життя, місцем, яке вони посідають в історико-конкретних виробничих відносинах, а також політичними, моральними та соціальними чинниками.

В інтересах людей знаходить своє відображення їх класова

належність. Так, клас капіталістів має інтереси, відмінні від інтересів робітничого класу чи селянства. Для капіталістів, які є власниками промислових, торговельних підприємств, транспортних систем тощо, економічний інтерес полягає в розширенні масштабів власного виробництва, нагромадженні капіталу, зростанні особистого багатства й споживання. У робітника свій інтерес – знайти роботу, підвищити кваліфікацію, заробити на життя, мати можливість утримувати сім'ю, своєчасно заплатити за квартиру чи за лікування.

В особистому інтересі проявляються відносини між працівником і суспільством у цілому, а також між працівником і підприємством за формами участі у виробництві, розподілом доходів, вирішенням трудових суперечок, умовами праці й побуту та ін.

Крім особистих і класових інтересів, існують також інтереси трудових колективів та економічні інтереси держави. Інтереси трудових колективів фіксуються при укладанні трудових договорів і реалізуються в процесі спільної праці, участі в розподілі прибутку, підтриманні соціального партнерства тощо. Держава реалізує свої економічні інтереси, які за суттю можна вважати загальнонародними: засоби економічної політики, розподіл національного доходу, регулювання суспільного виробництва, проведення політики соціального захисту. Роль економічних інтересів держави як своєрідної форми загальнонародних інтересів поступово зростає. Держава, крім того, виконує функцію згладжування суперечностей між інтересами класів і соціальних груп.

2.3. Чинники виробництва

Вивчення конкретних проблем економічної теорії розпочинається з економічної організації, тобто з дослідження виробництва, його змісту, чинників, соціально-економічних форм здійснення та розвитку.

В економічній літературі існують два основних підходи до характеристики передумов виробництва життєвих благ. За радянською схемою їх називають *особистий (суб'єктивний) і речовий (об'єктивний) чинники*, за трактуваннями західних учених – *економічними ресурсами*. При цьому розглядаються одні й ті ж явища: природні, людські, капітальні ресурси, які використовуються в процесі виробництва.

До *економічних ресурсів* зараховують усі природні, людські та створені працею людини ресурси, які використовують у виробництві

товарів і послуг. На цій підставі їх ще називають **виробничими ресурсами**, оскільки природні, трудові ресурси та ресурси, створені в межах економіки, необхідні для процесу виробництва.

Виробничі ресурси класифікують за різними ознаками. Найзагальніша їх класифікація охоплює *предмети праці* (сировина, матеріали, паливо), *засоби праці* (машини, робочі будівлі, труби) і *робочу силу* (трудові ресурси).

1. За джерелами походження виробничі ресурси поділяють на *відтворювані й невідтворювані*.

Відтворювані ресурси – це виробничі ресурси, що можуть бути відтворені (робоча сила, обладнання). Їх поділяють на *природно відтворювані й економічно відтворювані*.

Природно відтворювані ресурси – це частина природних ресурсів (грунт, водні басейни, флора, фауна) і трудові ресурси (люди з їхньою робочою силою), що формуються у сфері життєдіяльності.

Економічно відтворювані ресурси – це предмети праці, які підлягали попередній обробці (сировина), і засоби праці.

Невідтворювані ресурси – це корисні копалини, які належать до предметів праці.

Невідтворювані та природно відтворювані ресурси є екзогенними (залученими у виробничий процес із зовнішнього середовища), економічно відтворювані – ендогенними (внутрішніми ресурсами).

2. Залежно від часу й характеру функціонування виробничих ресурсів, способу репрезентованості у виробленому продукті їх класифікують на *забезпечуючі* (засоби праці, трудові ресурси) і *втілені* (предмети праці).

3. За формою прояву виокремлюють *матеріальні* (речові), *особисті* (людські) виробничі ресурси.

Самі по собі ресурси (природні, трудові тощо) є лише потенційними чинниками виробництва. Тільки в процесі виробництва, під час якого ресурси поєднуються за певною технологією, вони стають діяльними чинниками виробництва. Саме для здійснення процесу виробництва необхідні певні умови – чинники виробництва.

Чинники виробництва – це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.

Виробництво представляє взаємодію чинників виробництва.

З історичним розвитком змінюються роль і значення конкретних видів виробничих ресурсів. Якщо, наприклад, у традиційній економіці ключовими були такі ресурси, як ручна праця, худоба та земля, то з переходом до індустріальної стадії на першому плані опинилися вироблені промисловістю машини й сировина. Становлення постіндустріального суспільства перетворює на головний виробничий ресурс інформацію.

Слід звернути увагу на дві класифікації чинників виробництва, які зустрічаються в економічній літературі: *західну та радянську* (рис. 2.4).

У **західній літературі** всі економічні ресурси (чинники виробництва) поділяють на:

- земля (природні ресурси);
- праця;
- капітал;
- підприємницькі здібності;
- інформація.

Земля (природні ресурси) – включає в себе всі природні ресурси, що застосовуються у виробничому процесі: ліси, родовища, водні ресурси.

Праця – діяльність людини, спрямована на створення життєвих благ, надання послуг, організацію функціонування господарства та суспільства й управління ними.

Капітал (самозростаюча вартість) – авансовані у виробництво товарів засоби виробництва, грошові ресурси, засоби на оплату найманої праці, які в процесі своєї продуктивної взаємодії забезпечують зростання додаткової вартості.

Підприємницькі здібності – здатність людини організовувати певне поєднання ресурсів для виробництва продукту, ухвалювати послідовні неординарні рішення, здійснювати інновації та йти на ризик.

Інформація – продукт взаємодії даних і адекватних їм методів, що міститься на матеріальних носіях і є об'єктом збереження, передачі та перетворення.

Нині людська цивілізація вступає в постіндустріальну стадію свого розвитку, яка характеризується, у першу чергу, двома принциповими моментами: високою інформатизацією суспільства та якісним зростанням його добробуту. З економічної точки зору інформація – це не просто відомості (знання), а «сировина» й основа

для прийняття рішень. Після появи сучасної інформаційної технології стало зрозуміло, що економічна, у тому числі ділова й особливо науково-технічна інформація, стає не лише вирішальним чинником виробництва, але й одним із важливих елементів національного багатства.

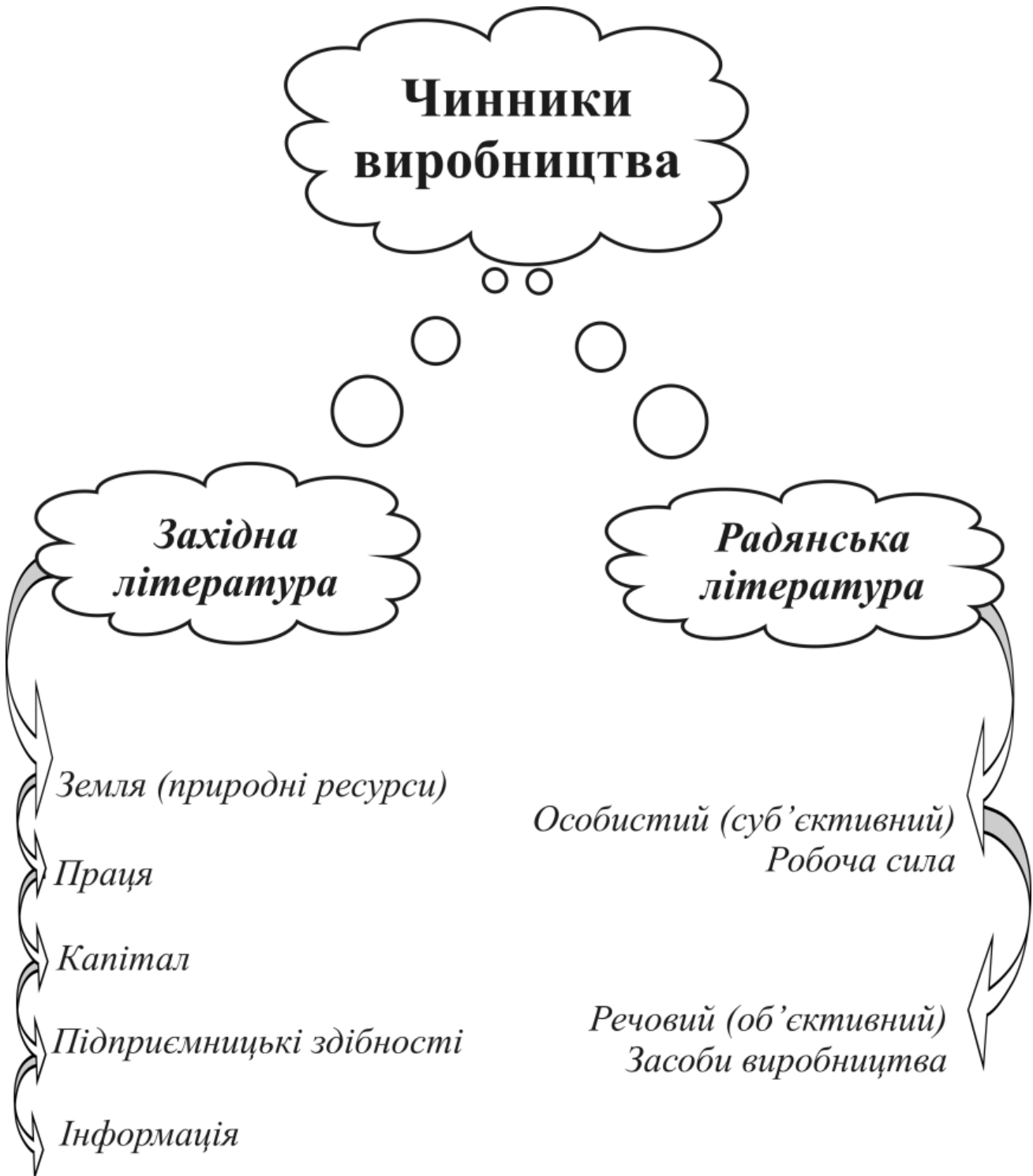


Рис. 2.4. Класифікація чинників виробництва

За радянською літературою виділяють два чинники: *особистий і речовий*.

Особистий (суб'єктивний), або робоча сила (здатність людини до праці) – це сукупність фізичних і розумових здібностей, які застосовує людина в процесі виробництва споживчих благ.

Речовий (об'єктивний), або засоби виробництва – це засоби праці й предмети праці, створені людиною чи природного походження. Це ті матеріальні ресурси, за допомогою яких люди створюють блага. Засоби виробництва поділяються на *засоби праці та предмети праці* (рис. 2.5).

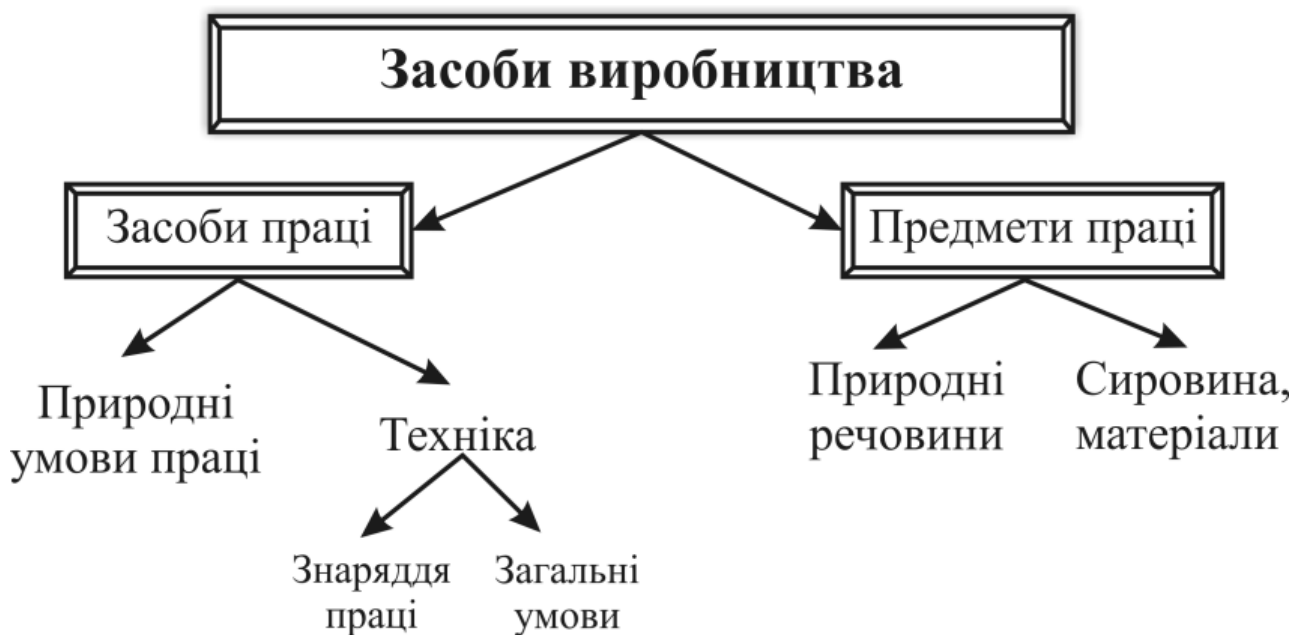


Рис. 2.5. Засоби виробництва

Засоби праці – те, за допомогою чого людина впливає на предмети праці. До складу засобів праці входять природні умови праці (водоспади, припливи) і техніка – штучні, створені людиною засоби праці. Загальні умови праці – споруди, канали, дороги, водопостачання.

Предмети праці – це речі, які людина видозмінює за допомогою засобів праці, те, на що спрямована її діяльність.

Робоча сила виступає як особистий чинник виробництва. Засоби виробництва складають речовий чинник виробництва. У результаті взаємодії чинників виробництва створюється продукт праці, призначений задовольняти ті чи інші потреби людей. Сама ж праця виступає як *продуктивна сила*.

Продуктивні сили суспільства – це сукупність особистих і

речових чинників виробництва в їх взаємодії та взаємозв'язку.

Рівень розвитку продуктивних сил виступає як найважливіший критерій і найбільш змістовний показник суспільного прогресу.

2.4. Ефективність виробництва та проблема вибору в економіці

Нині необхідні для господарської діяльності економічні ресурси є обмеженими. Це означає, що ресурсів менше ніж потрібно для задоволення всіх потреб за даного рівня економічного розвитку. Ці потреби постійно зростають і змінюються з розвитком суспільства, з посиленням господарської діяльності, розвитком ринку й т. д. Люди в будь-якій країні завжди хочуть більше благ і послуг ніж вони мають. Але сьогодні людство має у своєму розпорядженні тільки обмежену кількість економічних ресурсів. Для задоволення постійно зростаючих потреб нам доводиться використовувати ресурси якомога раціональніше й ефективніше.

Перед суспільством постає коло проблем вибору щодо структури виробництва, обсягів залучення ресурсів і розподілу їх за сферами й галузями, розподілу та перерозподілу суспільного продукту, відновлення виробничого процесу. Зазвичай виділяють три **головні економічні проблеми**:

- Що повинно вироблятися й у якій кількості?
- Як мають вироблятися блага, тобто за допомогою яких ресурсів і технологій?
- Для кого призначені блага, які виробляються?

Про якість вирішення основних економічних проблем свідчать ефективність виробництва та ступінь задоволення економічних потреб.

Результат будь-якого суспільного виробництва може розглядатись як *абсолютний*, так і *відносний*.

Абсолютний результат (ефект виробництва) – це продукт, який створений у процесі виробництва.

Відносний результат (ефективність виробництва) – це якісна оцінка ефекту виробництва, яка показує, у що обходиться суспільству виробництво тих чи інших благ.

Ефективність виробництва є категорією, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст.

В економічній теорії та практиці розрізняють *економічну й соціальну ефективність* (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Показники ефективності виробництва

Економічна ефективність – це досягнення виробництвом найвищих результатів за найменших витрат живої й уречевленої праці.

Економічна ефективність визначається як співвідношення «результати–витрати» й розраховується за формулою:

$$\text{Економічна ефективність} = \frac{\text{Результати}}{\text{Витрати}} \quad (2.2)$$

Для визначення ефективного використання кожного чинника виробництва окремо використовується система конкретних показників економічної ефективності виробництва: *продуктивність*

праці, трудомісткість, капіталовіддача, капіталомісткість, матеріаловіддача, матеріаломісткість.

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{\text{Обсяг виготовленої продукції}}{\text{Затрати праці}} \quad (2.3)$$

$$\text{Трудомісткість продукту} = \frac{\text{Затрати праці}}{\text{Обсяг виготовленої продукції}} \quad (2.4)$$

$$\text{Капіталовіддача} = \frac{\text{Обсяг виготовленої продукції}}{\text{Вартість основного капіталу}} \quad (2.5)$$

$$\text{Капіталомісткість} = \frac{\text{Вартість основного капіталу}}{\text{Обсяг виготовленої продукції}} \quad (2.6)$$

$$\text{Матеріаловіддача} = \frac{\text{Обсяг виготовленої продукції}}{\text{Вартість витрачених матеріалів}} \quad (2.7)$$

$$\text{Матеріаломісткість} = \frac{\text{Вартість витрачених матеріалів}}{\text{Обсяг виготовленої продукції}} \quad (2.8)$$

При розрахунках ефективного використання кожного чинника виробництва враховуються: обсяг виробленого продукту – вартісна або натуральна форма, а також затрати праці – заробітна плата або кількість працюючих.

Економічну ефективність необхідно розглядати як раціональне й продуктивне використання всіх виробничих ресурсів (матеріально-речового й особистого факторів), а не лише одного з них. Це, у першу чергу, залежить від їх оптимального розподілу. Серед **чинників (факторів), що підвищують рівень економічної ефективності**, слід виділити такі:

- підвищення технічного рівня виробництва та впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- зростання рівня організації виробництва шляхом поглиблення його спеціалізації, кооперації й концентрації;
- удосконалення рівня управління виробництвом, організації й оплати праці;
- поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей (економічного потенціалу суспільства); скорочення строків введення в дію нових виробництв, будівництва виробничих об'єктів;
- зниження трудо-, капітало-, матеріаломісткості виробництва;

- зростання продуктивності праці, капітало- і матеріаловіддачі;
- структурна перебудова економіки;
- раціональне використання та відтворення природних ресурсів;
- використання переваг міжнародного поділу праці;
- застосування більш ефективних економічних механізмів (зокрема, перехід до ринкових форм господарювання) та інші.

Соціальна ефективність – це ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам суспільства, інтересам окремої людини.

Показниками соціальної ефективності виробництва є: *розмір ВВП і НД на душу населення, частка фонду споживання в НД, якість життя населення (ІЛР).*

Необхідність упорядкованості й організації господарського життя суспільства спричинена одвічною суперечністю розвитку людської цивілізації – безмежністю, постійним зростанням, змінами потреб і обмеженістю економічних ресурсів. Саме обмеженість ресурсів, необхідних для задоволення багатоманітних і зростаючих потреб суспільства, є фундаментальною проблемою економіки.

Виробництво можливе при використанні всіх виробничих чинників, які є взаємозамінні, що зумовлено *обмеженістю ресурсів та ефективністю їх використання.*

Економіка є ефективною в разі, якщо суспільство не може збільшити виробництво одного продукту без зменшення виробництва іншого. Ефективна економіка перебуває на межі виробничих можливостей.

Крива (межа) виробничих можливостей (крива трансформації) відображає різноманітні комбінації двох товарів або послуг, які можуть бути вироблені в умовах повної зайнятості та повного обсягу виробництва в економіці з постійним обсягом ресурсів і незмінною технологією.

Крива виробничих можливостей (КВМ) будується на певних **припущеннях:**

- виробляються тільки два продукти;
- повна зайнятість усіх наявних ресурсів і досягнення виробничої ефективності;
- наявні чинники виробництва постійні як кількісно, так і

якісно;

➤ технологія виробництва не змінюється (const).

Суспільство намагається використати свої рідкісні ресурси ефективно, тобто воно бажає отримати максимальну кількість корисних товарів і послуг, виготовлених із його обмежених ресурсів. Щоб цього домогтися, воно має забезпечити й повну зайнятість, і повний обсяг виробництва.

Повна зайнятість – використання всіх придатних для цього ресурсів. Робітники не можуть вимушено позбавлятися роботи; економіка повинна забезпечити роботою всіх, хто хоче й здатний працювати. Не можуть також простоювати орні землі або капітальне устаткування. При цьому слід підкреслити, що використовуватися мають тільки придатні для цього ресурси. Кожному суспільству властиві певні звичаї й усталена практика, що визначають, які саме ресурси придатні для застосування.

Повний обсяг виробництва – ресурси треба розподіляти ефективно, тобто використати таким чином, щоб вони робили найцінніший внесок у загальний обсяг продукції. Він передбачає також використання найкращих, найпередовіших із наявних технологій. Суспільство не може допустити, щоб сільські трударі косили пшеницю косою, а кукурудзу ламали руками.

Оскільки ресурси рідкісні, економіка повної зайнятості або повного обсягу виробництва не може забезпечити необмежений випуск товарів і послуг. Більше того, необхідно вирішувати, які товари й послуги слід примножувати, а від яких відмовлятися.

Для ілюстрації проблеми вибору між двома різними галузями розглянемо, наприклад, виробництво піци й комп'ютерів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1. Альтернативні можливості виробництва комп'ютерів та піци

Можливості	Комп'ютери, тис. шт.	Піца, млн. шт.
А	0	15
Б	1	14
В	2	12
Г	3	9
Д	4	5
Е	5	0

На основі таблиці 2.1 побудуємо криву виробничих можливостей (рис. 2.7).

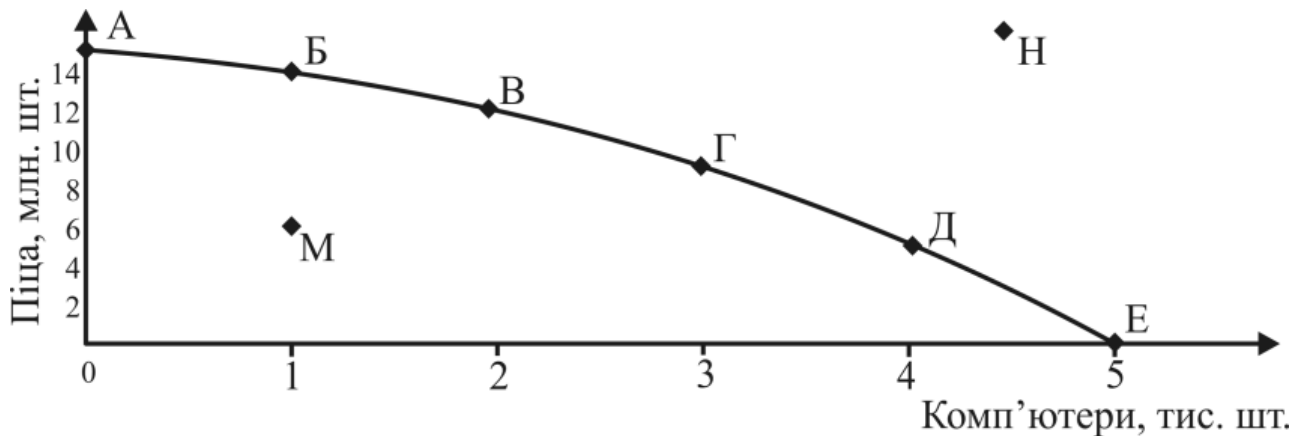


Рис. 2.7. Крива виробничих можливостей

Припустимо, що всі ресурси спрямовані на виробництво комп'ютерів. За цієї умови буде виготовлятися максимальна кількість комп'ютерів, яка тільки може бути виготовлена протягом року. Вважатимемо, що 5 тис. шт. — це максимальна кількість комп'ютерів, яку можна виготовити за існуючого рівня технологій. Аналогічно й для піци. Якщо ми відмовляємося від виробництва комп'ютерів, може бути випущено максимальну кількість піци, наприклад 15 млн. шт.

Це крайні припущення, але між ними мають місце інші витрати. Якщо суспільство бажає пожертвувати певною кількістю комп'ютерів, то ми зможемо збільшити виробництво певної кількості піци.

Ця крива показує, що економіка повної зайнятості задля виробництва одного товару неодмінно має поступитися виробництвом іншого товару. Це означає, що деякі ресурси можуть бути переключені з випуску одного товару на випуск іншого.

Усі точки на кривій виробничих можливостей показують різні варіанти (комбінації) виробництва двох благ (наприклад, точки А, Б, В, Г, Д та Е).

Будь-яка точка всередині кривої вказує на те, що ресурси використовуються неповністю, неефективно (наприклад, точка М).

Точки поза кривою виробничих можливостей указують на недосяжне, нереальне використання ресурсів при даних припущеннях (наприклад, точка Н).

Крива виробничих можливостей похилена вправо та вниз. Це підкреслює ту обставину, що в умовах повної зайнятості такий вибір означає відмову від одних товарів і заміну їх іншими.

Крім того, ця крива є *опуклою* лінією, що пов'язане з тим, що в будь-який момент економіка в умовах повної зайнятості та виробничої ефективності повинна жертвувати частиною одного продукту, щоб збільшити виробництво іншого (більша кількість комп'ютерів – менша кількість піц).

Опуклість кривої характеризує закон зростання альтернативних витрат. Під **альтернативними витратами** будемо розуміти *те, від чого потрібно відмовитися заради одержання додаткової одиниці іншого блага*.

На основі цього можна сформулювати **закон зростання альтернативних витрат**: *при заміні виробництва одного товару виробництвом іншого за повної зайнятості ресурсів альтернативні витрати другого виробництва зростають*.

Закон спадної доходності (спадної віддачі) – *взаємозв'язок між ресурсами та результатами виробництва, згідно з яким, починаючи з певного моменту, послідовне приєднання змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного (капіталу, землі) спричиняє скорочення граничного продукту в розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу*.

Закон спадної віддачі справедливий у всіх випадках і до всіх змінних ресурсів, коли хоча б один виробничий фактор (постійні витрати) залишається незмінним. Розглянемо цей закон на прикладі, який аналітично поданий у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2. Дія закону спадної віддачі

Кількість працівників	Обсяг виробництва на одного працівника (тис. од.)
0	0
1	1.5
2	5
3	10
4	15
5	17.5
6	18
7	17

Якщо сформулювати його з погляду характеристики сутності економічного закону, то він означає внутрішньонеобхідні, сталі й суттєві зв'язки між одним із змінних ресурсів та іншими незмінними ресурсами виробництва, порушення яких на певному етапі призводить до зниження граничної продуктивності кожної наступної одиниці цього змінного фактора.

Цей закон діє за умови, що кожний додатковий працівник на підприємстві має однаковий рівень освіти, кваліфікації, трудових навичок тощо. Отже, за наявної максимальної кількості зайнятих на підприємстві кожен додатковий працівник робить менший внесок у загальний обсяг виробництва порівняно зі своїм попередником.

Наприклад, нехай підприємець має деяку площу землі (власність, оренда тощо). Він наймає працівників для обробки цієї землі. Залежно від кількості працівників змінюватиметься кількість виробленої продукції. Із зростанням кількості працівників буде зростати обсяг виробництва, але тільки до певної межі – межі спадної віддачі. Після досягнення цієї межі подальше зростання кількості працівників призводитиме до зменшення обсягів виробництва. Через те, що обсяг землі є постійним, а витрати на кількість праці постійно зростають.

Графічний вираз цього закону зображено на рис. 2.8, де виділено межу зростаючої і спадної віддачі, за якою обсяг виробництва почне зменшуватись.

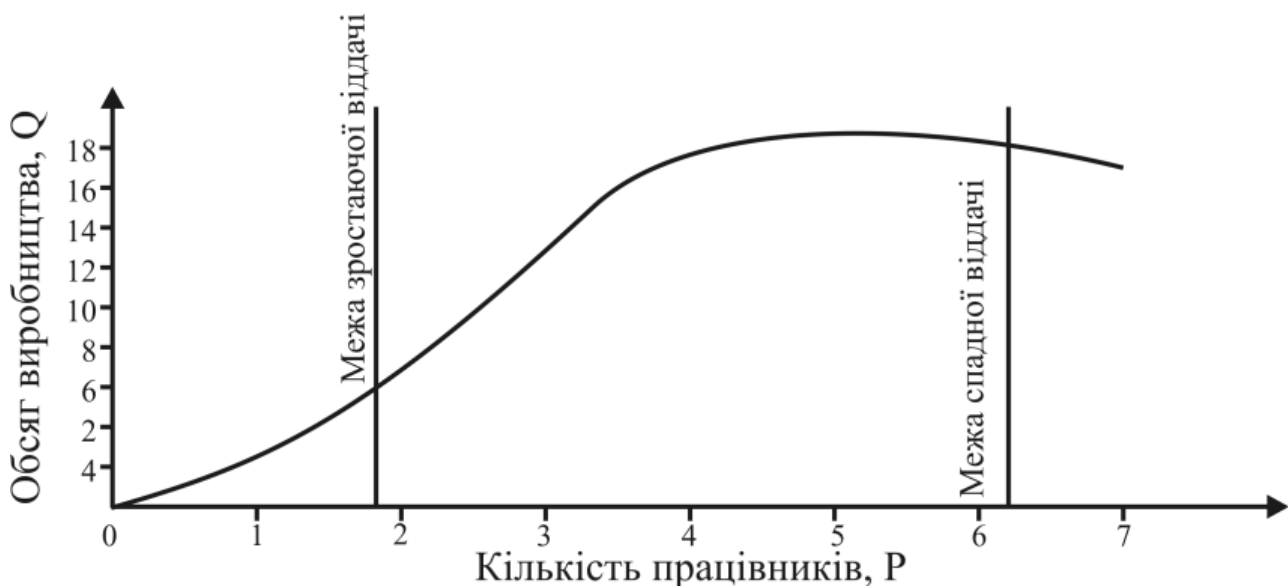


Рис. 2.8. Графічний вираз закону спадної доходності (спадної віддачі)

На прикладі даного закону ще раз підтверджується істина, що вимоги дії економічних законів не можна порушувати. Попередньою умовою цього є знання сутності та механізму дії певного економічного закону. Якщо власник фірми знехтує вимогами цього закону, прибутки поступово знижуватимуться, і з часом фірма збанкрутує.

Контрольні та дискусійні питання

1. За якими критеріями можна охарактеризувати структуру суспільного виробництва?
2. Що є основним мотивом виробництва?
3. Який зв'язок існує між потребами й інтересами?
4. Обґрунтуйте недоліки «Піраміди потреб» А. Маслоу.
5. У чому полягає суть закону зростання потреб?
6. Що було б, якби людські потреби можна було повністю задовольнити?
7. Наведіть приклади до кожного виду благ.
8. Хто може бути виразниками специфічних економічних інтересів у ринковій економіці?
9. Назвіть основні економічні ресурси.
10. Перелічіть відмінності між західною та радянською класифікацією чинників виробництва.
11. Дайте визначення понять «ефект» і «ефективність». Чому ефективність – це завжди відношення, відносний показник?
12. У чому полягає універсальна проблема виробництва, притаманна будь-якій економічній системі від примітивних до сучасних високорозвинутих систем?
13. Поясніть, чи правильно, що рідкість ресурсів зумовлена безмежністю потреб людей?
14. Якщо прийняти до уваги, що ресурси обмежені, а потреби безмежні, поясніть, чи існує загроза зниження рівня задоволення потреб із плином часу (тобто в міру вичерпання ресурсів і росту потреб)?
15. Чи правильне твердження: «Якщо економіка знаходиться за межею виробничих можливостей, то вона недостатньо ефективно використовує свої ресурси»?

Тести для самоконтролю

1. **Речовий фактор виробництва – це:**
 - а) предмети праці;
 - б) засоби праці;
 - в) засоби виробництва й робоча сила;
 - г) засоби виробництва.
2. **Обмеженість ресурсів означає, що:**
 - а) у суспільстві вони є в такій кількості, якої недостатньо для виробництва необхідних товарів і послуг;
 - б) за їх допомогою неможливе одночасне й повне задоволення всіх існуючих потреб;
 - в) ресурсів вистачає тільки на виробництво предметів споживання;
 - г) процес їх споживання передуює процесу переробки.
3. **Підприємницькі здібності – це:**
 - а) розуміння технології виробництва, здатність удосконалювати її;
 - б) здатність організувати економічні сили в єдиний процес виробництва;
 - в) здатність залучати необхідний капітал для виробництва будь-яких товарів;
 - г) здатність залучати необхідний капітал для виробництва будь-яких послуг.
4. **Для студентів альтернативну цінність навчання відображає:**
 - а) розмір стипендії;
 - б) максимальний заробіток, який можна було б отримати, покинувши навчання;
 - в) витрати держави на освіту спеціаліста;
 - г) витрати батьків на утримання студента.
5. **Принцип раціональності поведінки означає, що:**
 - а) кожний економічний суб'єкт ощадливо витрачає гроші;
 - б) кожна людина робить вибір, максимізуючи власну вигоду;
 - в) кожний суб'єкт повинен діяти згідно з існуючими правилами, які відображають оптимальний варіант вибору;
 - г) усі люди діють однаково, опинившись в однакових умовах.

ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА

3.1. Власність в економічній системі

Щоб з'ясувати природу тієї або іншої економічної системи суспільства, необхідно, передусім, розкрити зміст системи відносин власності. Власність визначає мету й мотиви розвитку виробництва. Будь-які докорінні зміни в економічних відносинах мають починатися з відповідних перетворень у відносинах власності. Відносини власності охоплюють усю економічну систему й зумовлюють відносини щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг.

Власність – це сукупність відносин між людьми з приводу привласнення ними об'єктів власності, у першу чергу засобів виробництва, які породжують право володіння, користування й розпорядження цими об'єктами та результатами їх функціонування.

Суб'єкти власності – це фізичні та юридичні особи, державні установи й відомства, сім'я, соціальна група, трудовий колектив, населення країни, які вступають між собою у відносини власності (відчуження-привласнення матеріальних благ чи послуг). Тобто відносини власності виникають за наявності принаймні двох суб'єктів. Наприклад, Робінзон Крузо, що проживав на безлюдному острові, не був власником, хоча мав певні речі у своєму вжитку, бо ні з ким було вступати у відносини їх відчуження.

Об'єкти власності – майно й результати праці, з приводу яких виникають відносини власності (земля з її надрами, водний і повітряний простір, будівлі, житловий фонд, основні виробничі фонди, гроші, валюта, цінні папери, твори інтелектуальної праці, інформаційні ресурси, дорогоцінності).

Категорію «власність» необхідно розглядати з двох сторін: економічної та юридичної.

Економічна сторона власності – сукупність виробничих, економічних відносин між людьми (класами, соціальними верствами, групами, окремими індивідами) щодо привласнення різноманітних об'єктів власності (засобів виробництва, предметів споживання, послуг, робочої сили, патентів та ін.) у всіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні й споживанні).

Зовнішнім вираженням відносин власності виступають традиції, звичаї, мораль, примус, право. **Правові відносини власності** –

юридична форма прояву відносин власності, що реалізуються в таких атрибутах: право володіння, право користування, право розпорядження.

Володіння – це вихідна форма відносин власності. Воно являє собою часткове, неповне привласнення засобів виробництва й предметів споживання, але на більш високому, більш розвинутому, ніж користування, рівні відносин власності. Володіння свідчить, хто фактично використовує засоби виробництва. Воно виникло на основі закону, договору, адміністративного акту як найпростіших правових відносин суб'єктів. Володіння особи, що не є власником даної речі, визначається добровільно самим власником: за угодами зберігання, найму, оренди та інших правових форм відносин.

Розпорядження виступає як спосіб реалізації відносин між суб'єктом і об'єктом власності, а також між суб'єктами ринку. Розпорядження дає реальну можливість власнику реалізувати своє право поводитися з об'єктом власності обраним ним способом – продати, передати в оренду, подарувати, знищити та ін. Без права розпорядження не реалізується і право володіння.

Користування (використання) являє собою фактичне застосування засобів виробництва й предметів споживання, здобування з них корисних властивостей. Користувачем можуть бути як власник і володар, так і той суб'єкт, якому власність передається без права володіння. Найманий робітник, наприклад, користується необхідними для виконання завдання засобами виробництва, але не володіє, тим більше не розпоряджається ними.

У сучасних умовах право володіння, право користування, право розпорядження доповнюються відповідальністю.

Відповідальність – це відносини між суб'єктами з приводу розпорядження й використання об'єктів власності, які оформляються на основі юридичних норм. Негативними економічними наслідками при цьому можуть бути довгострокове зниження доходу (прибутку), збитковість, банкрутство. Здебільшого їх викликають невмілі або безвідповідальні дії користувача, і тоді він несе перед власником економічну і юридичну відповідальність.

Економічною наукою використовуються два підходи щодо класифікації власності: *вертикально-історичний* і *горизонтально-структурний*.

За **вертикально-історичним підходом** можна виокремити такі форми власності: *первіснообщинну, рабовласницьку, феодальну, капіталістичну*.

Первіснообщинна форма власності передбачала однакові права общини на головний засіб виробництва – певну ділянку землі з усіма об'єктами, які на ній знаходилися (тварини, рослини, сировина для виготовлення знарядь праці тощо), а також на результати виробництва.

Рабовласницька форма власності базувалася на концентрації прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати виробництва та на самого працівника – раба.

Феодальна власність сформувалася в епоху Середньовіччя, відносини якої ґрунтувалися на абсолютизації прав власності феодала на землю та інші засоби виробництва й обмеженні прав працівника в особі селянина – кріпака.

Капіталістична власність характеризується зосередженням прав власності на засоби виробництва та результатів праці в однієї особи (підприємця), особистою свободою працівника, відсутністю в нього засобів виробництва. Такий характер відносин капіталістичної власності не породжує рівноправності в розподілі та концентрації прав власності, хоча формально існує право на рівність усіх членів суспільства. За таких умов виникають зосередження економічної влади у власників засобів виробництва й економічна залежність від них решти суспільства (невласників).

Відповідно до **горизонтально-структурного підходу** для класифікації економічних форм власності, її видів і типів як критерії використовуються рівень розвитку продуктивних сил, характер поєднання працівника із засобами виробництва, правочинність суб'єктів відносин власності на ресурси, результати й управління виробництвом, механізм розподілу доходу.

За горизонтально-структурним підходом з усього різноманіття відносин власності відокремлюються два основних типи власності: *приватна та суспільна* (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Типи, види та форми власності

Приватна власність характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, і вироблений продукт належать приватним особам, на основі їх виняткового права на володіння, користування й розпорядження об'єктом власності, коли його власником є юридична або фізична особа. Вони можуть привласнити продукт як своєї, так і чужої праці. Тому розрізняють два види приватної власності – *трудова* й *нетрудова*.

Трудова приватна власність базується на особистій праці власника або членів його сім'ї. Основною формою такого виду власності є дрібнотоварне фермерське, ремісниче, одноосібне господарство, де власник і робітник виступають в одній особі. Йому ж належить і вироблений продукт.

Нетрудова приватна власність ґрунтується на використанні найманої (чужої) праці. Вона передбачає відокремлення власника від безпосередньої участі в процесі виробництва (працює найманий робітник), а безпосереднього робітника (найманого) – від засобів виробництва (бо вони йому не належать). Тобто власник і робітник – це різні особи. Цим закладаються основи малоефективної праці робітника, тому що продукт виробництва належить не йому, а власникові засобів виробництва.

Формами нетрудової приватної власності історично були рабовласницька, феодальна, приватнокапіталістична.

Сьогодні в Україні *приватний тип власності реалізується* як сукупність відносин індивідуально-трудової, сімейної, індивідуальної з використанням і без нього найманої праці, партнерської та корпоративної форм власності.

Для **індивідуально-трудової** власності характерне використання певною фізичною особою власних засобів виробництва та робочої сили з метою ведення підприємницької діяльності. Одним із проявів цієї форми власності є **сімейна трудова власність**, яка найбільш яскраво втілена в умовах ведення сімейного фермерського господарства. Можливе використання й праці найманого робітника в умовах ведення підприємницької діяльності на засадах індивідуально-трудової власності. У зв'язку із цим розрізняють **приватну власність нетрудову**, що має вирішальне значення для характеристики різних типів приватної власності.

Широкого розповсюдження в ринковій економіці набуває **партнерська власність**, котра передбачає об'єднання капіталів або майна декількох фізичних чи юридичних осіб для ведення

підприємницької діяльності. При цьому кожний з учасників такого об'єднання зберігає свою частку внесеного капіталу або майна в партнерській власності.

Корпоративна (акціонерна) власність виникає у вигляді капіталу, утвореного шляхом випуску й реалізації цінних паперів. Об'єктом відносин корпоративної власності, крім статутного капіталу, є також інше надбане майно в процесі підприємницької діяльності.

Особливістю корпоративної власності є те, що в ній поєднуються риси приватної власності й колективні форми її використання шляхом оптимального поєднання особистих і колективних інтересів акціонерів. Отже, приватна власність є історичною категорією, тобто має свій початок і перебуває в постійному розвитку, про що свідчить різноманітність форм її існування в сучасних умовах.

Суспільна власність характеризується спільним привласненням засобів виробництва й виробленого продукту, коли суб'єкти цих відносин стосовно один одного є рівноправними співвласниками. За таких умов основною формою індивідуального привласнення є розподіл доходу. Можна виділити два основних види цієї власності: *власність народу в цілому* та *власність окремих колективів*.

Реальними формами суспільної власності виступають загальнонародна, державна, муніципальна, кооперативна, трудового колективу, громадських організацій.

Загальнонародна власність – це спільна власність усіх громадян країни. Вона неподільна й не персоніфікується між учасниками господарської діяльності. Її об'єктами є природні ресурси, енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, установи національної культури, фундаментальна наука, оборонні та космічні об'єкти. Світовий досвід свідчить, що є декілька причин, які викликають необхідність існування загальнодержавної власності:

- по-перше, вона потрібна для виконання державою її функцій (економічних, соціальних, оборонних);
- по-друге, для ліквідації слабких ланок у структурі національної економіки. Наприклад, після Другої світової війни найслабшими ланками англійської економіки були транспорт і енергетика. Вони вимагали великих капіталовкладень із тривалим строком обігу коштів, що

робило їх малопривабливими для приватного капіталу. Націоналізувавши ці галузі, держава взяла на себе всі обов'язки щодо їх технічного переозброєння й розвитку;

- по-третє, необхідність прискорення науково-технічного прогресу. Розробка й створення дослідних зразків машин і технологічних ліній стали справою дорогою та ризикованою, тому фірми не завжди наважуються вкладати кошти в такі напрями наукових досліджень, успіх і вигідність яких не гарантовані. Держава, виступаючи ініціатором технічного прогресу, бере на себе величезні затрати, пов'язані з ризиком утрати вкладених капіталів. Так, наприклад, була створена атомна промисловість у США, Великобританії, Франції.

Державна форма власності являє собою систему відносин, коли абсолютні права на управління й розпорядження об'єктами власності здійснюють структури державної влади. Базою функціонування й розвитку державної форми власності є ті сфери економіки, у яких виникає нагальна потреба в прямому централізованому управлінні, державних інвестиціях тощо. Орієнтація на прибуток не є критерієм, достатнім для її функціонування в інтересах усього суспільства. Досить часто державна форма власності використовується для оздоровлення недержавних збанкрутілих підприємств.

До **муніципальної (комунальної) власності** належать об'єкти, котрі перебувають у розпорядженні регіональних державних органів влади. Це – кошти місцевого бюджету, житловий фонд, комунальне господарство; заклади побутового обслуговування, місцевий транспорт, промислові, будівельні та інші підприємства й комплекси, заклади народної освіти, культури, охорони здоров'я тощо.

Кооперативна власність виникає внаслідок об'єднання об'єктів власності фізичних або юридичних осіб на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності в обраних галузях або сферах економіки. Члени кооперативу мають однакові права на управління та дохід порівняно з іншими. Доходи кооперативу розподіляються відповідно до внесеного паю й трудового вкладу членів кооперативу.

Власність трудового колективу – це спільна власність, передана державою або іншими суб'єктами господарювання в розпорядження колективу підприємства на певних умовах і з метою

використання у виробничих або інших цілях відповідно до чинного законодавства. Вона може існувати в різних видах, залежно від джерел формування. Вид власності характеризується конкретними способами привласнення благ і методами господарювання. У зв'язку із цим, якщо підприємство викуплене за рахунок нагромадженого прибутку персоналу фірми, то виникає *неподільна власність трудового колективу*. При викупленні підприємства за рахунок особистих доходів його працівників формується *пайова власність*.

Власність громадських і релігійних організацій виникає за рахунок їх власних коштів, благодійних внесків окремих громадян або підприємницьких структур, передачі в їхнє розпорядження державного майна. Суб'єктами такої власності є партії, профспілкові, релігійні організації, спортивні товариства та інші громадські організації.

Вертикально-історичний і горизонтально-структурний підходи дозволяють систематизувати все різноманіття відносин власності, подолати різнобій щодо трактування її типів, видів, форм.

На даному етапі розвитку в Україні за суб'єктами господарської діяльності виділяють *державну, приватну та комунальну* форми власності.

У сучасних ринкових умовах значного поширення набула *змішана (комбінована) форма власності*, у котрій можуть поєднуватися приватна, державна, колективна, кооперативна та інші.

Комбіновані форми власності набувають усе більшого розповсюдження для забезпечення ефективного функціонування виробництва. Вони виникають шляхом об'єднання підприємств різних форм власності, проте за умови збереження кожною з них своїх якісних характеристик. На основі комбінованих форм власності утворюються й функціонують концерни, трести, фінансово-промислові групи, холдинги тощо.

Досвід країн із розвиненою економікою переконливо доводить, що в цивілізованому суспільстві поруч існують різні типи й форми власності, доповнюючи одна одну й урізноманітнюючи та збагачуючи економічне життя. У кожному суспільстві є галузі, які можуть успішно розвиватися переважно на основі приватної власності. Сучасна індивідуалізація виробництва також значною мірою зорієнтована на приватну власність. Водночас технологічний процес в окремих галузях вимагає їх усупільнення державою або окремим колективом (транспорт, зв'язок та ін.).

Щоб створити необхідні умови для функціонування повноцінної ринкової економіки в Україні потрібно провести реформування відносин власності шляхом роздержавлення й приватизації.

Роздержавлення – формування різноманітних суб'єктів підприємницької діяльності всіх недержавних форм власності (колективної, корпоративної, індивідуальної, сімейної) і ліквідація майнової монополії держави в підприємницьких відносинах.

Роздержавлення може здійснюватися двома шляхами: приватизації й комерціалізації державних підприємств.

Під **приватизацією** мають на увазі відчуження власності, що перебуває в загальнодержавній і комунальній власності на користь приватних осіб (фізичних і юридичних).

Комерціалізація державних підприємств означає позбавлення невласливих державі функцій господарської діяльності й перетворення їх у самостійні господарські одиниці, які будують свою діяльність на засадах підприємництва, тобто самостійно, і повністю беруть на себе відповідальність за результати господарської діяльності.

Роздержавлення має на меті:

- різке скорочення обсягів державної власності та формування й розширення інших форм власності;
- визнання кожного працівника й трудового колективу рівноправними учасниками привласнення результатів виробництва;
- демонополізацію виробництва й обміну;
- створення на основі різних форм власності нових форм господарювання;
- надання всім формам підприємств рівних прав на свободу господарської діяльності в межах чинного законодавства;
- формування нових ринкових структур у вигляді ринків капіталів, праці, цінних паперів, товарів, послуг і т. д.;
- залучення приватного капіталу в традиційно державні галузі;
- покращення якості та конкурентоспроможності товарів національного виробництва.

Отже, роздержавлення спрямоване на подолання монопольного становища держави в економічній системі, створення умов для конкуренції та розвитку різноманітних форм підприємництва в суспільстві.

Для української економіки особливо важливими є такі **цілі й завдання роздержавлення та приватизації**:

- підвищення ефективності діяльності підприємств та економічної системи в цілому;
- формування прошарку приватних власників-підприємців;
- сприяння демонополізації економічної системи та створення в ній конкурентного середовища;
- залучення в національну економіку іноземних інвестицій;
- забезпечення соціального захисту населення та розвиток соціальної інфраструктури за рахунок коштів від приватизації.

Відповідно до Закону України «Про приватизацію майна державних підприємств» передбачені різноманітні способи приватизації (рис. 3.2):



Рис. 3.2. Способи приватизації в Україні

- **викуп об'єктів малої приватизації** – це спосіб приватизації, за яким власником об'єкта стає товариство покупців, створене його працівниками. Цей спосіб не передбачає конкуренції покупців;
- **викуп державного майна, зданого в оренду** – спосіб, за яким власником об'єкта стає орендар відповідно до договору оренди;
- **викуп державного майна підприємства згідно з альтернативним планом приватизації** – спосіб приватизації, за яким власником об'єкта стає товариство покупців, яке запропонувало план, альтернативний тому, що розробила комісія з приватизації;
- **продаж на аукціоні та за конкурсом** – спосіб, за яким

власником об'єкта стає покупець, котрий запропонував у ході аукціону максимальну ціну або на конкурсі – найкращі умови подальшої експлуатації об'єкта, а за рівних умов – найвищу ціну;

- **продаж акцій відкритих акціонерних товариств** – спосіб, за яким власниками акцій державних підприємств, перетворених у відкриті акціонерні товариства, на конкурсних засадах стають ті покупці, які запропонували найвищу ціну за найбільшу кількість акцій після реалізації частини їх на пільгових умовах.

Відповідно до Закону кожний громадянин нашої країни отримав приватизаційний сертифікат на безкоштовне одержання в ході приватизації частки виробничих фондів на суму 30 тис. крб. (у цінах 1992 р.). Передбачалося, що приватизаційний сертифікат кожний громадянин зможе вкласти в будь-який з об'єктів, що приватизувалися, використавши будь-який спосіб приватизації.

Приватизація невеликих об'єктів державної власності регламентувалася окремим Законом України «Про приватизацію майна невеликих державних підприємств (малу приватизацію)». В основному до таких об'єктів належали підприємства комунальної власності, насамперед підприємства торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування, переробної промисловості, промисловості будівельних матеріалів, транспорту, ремонтні та невеликі будівельні організації. Особливістю українського варіанта малої приватизації було те, що пасивна частина основного капіталу цих підприємств, тобто приміщення, приватизувалася поряд з активною частиною капіталу, якщо на приватизацію таких приміщень не було заборони державних (у тому числі місцевих) органів влади. Закон визначав **чотири способи приватизації** цих об'єктів:

- викуп робітниками;
- продаж на аукціоні;
- продаж за комерційним конкурсом;
- продаж за некомерційним конкурсом.

Однак якщо сьогодні неупереджено оцінювати роль і значення приватизації, то слід зазначити, що в Україні вона стала фактично єдиним блоком макроекономічних реформ, які здійснювалися відносно динамічно.

Серед політико-економічних підсумків процесу приватизації слід виділити:

- ліквідацію державної монополії в багатьох галузях народного господарства, що стало основою для формування конкурентної ринкової економіки;
- перехід значної частини державної власності до приватних осіб без істотних соціальних конфліктів, а також створення умов для подальшої концентрації власності в руках більш ефективних власників;
- суттєву переорієнтацію ролі держави в економічних процесах і відносинах власності;
- закладення основ корпоративного сектора економіки;
- створення таких ринкових сегментів, як ринок праці, ринок товарів, фондовий ринок тощо і, зокрема, ринок корпоративних цінних паперів;
- створення нових сфер діяльності з оцінки майна, торгівлі цінними паперами, аудиту, надання консалтингових послуг;
- зменшення навантаження на державний бюджет.

Важливе також те, що мільйони людей стали акціонерами реформованих у процесі приватизації підприємств, набули досвіду володіння корпоративними правами.

Сьогодні можна без перебільшення стверджувати, що в Україні утворилася нова формація власників-підприємців, особисті інтереси яких тісно пов'язані з розвитком підприємств, вирішенням їх соціальних проблем, підвищенням добробуту окремих груп працівників.

Однак слід зауважити, що значна частина населення України в процесі приватизації була позбавлена своєї частки власності й нині має в розпорядженні тільки власну здатність до праці. У багатьох випадках не подолане відчуження працівників від факторів виробництва, відсутня участь працівників в управлінні підприємствами тощо.

3.2. Сутність та основні елементи економічної системи

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів.

Економічна система – сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво,

обмін, розподіл та споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства.

Економічна система складається з трьох основних елементів: *продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання* (рис. 3.3).

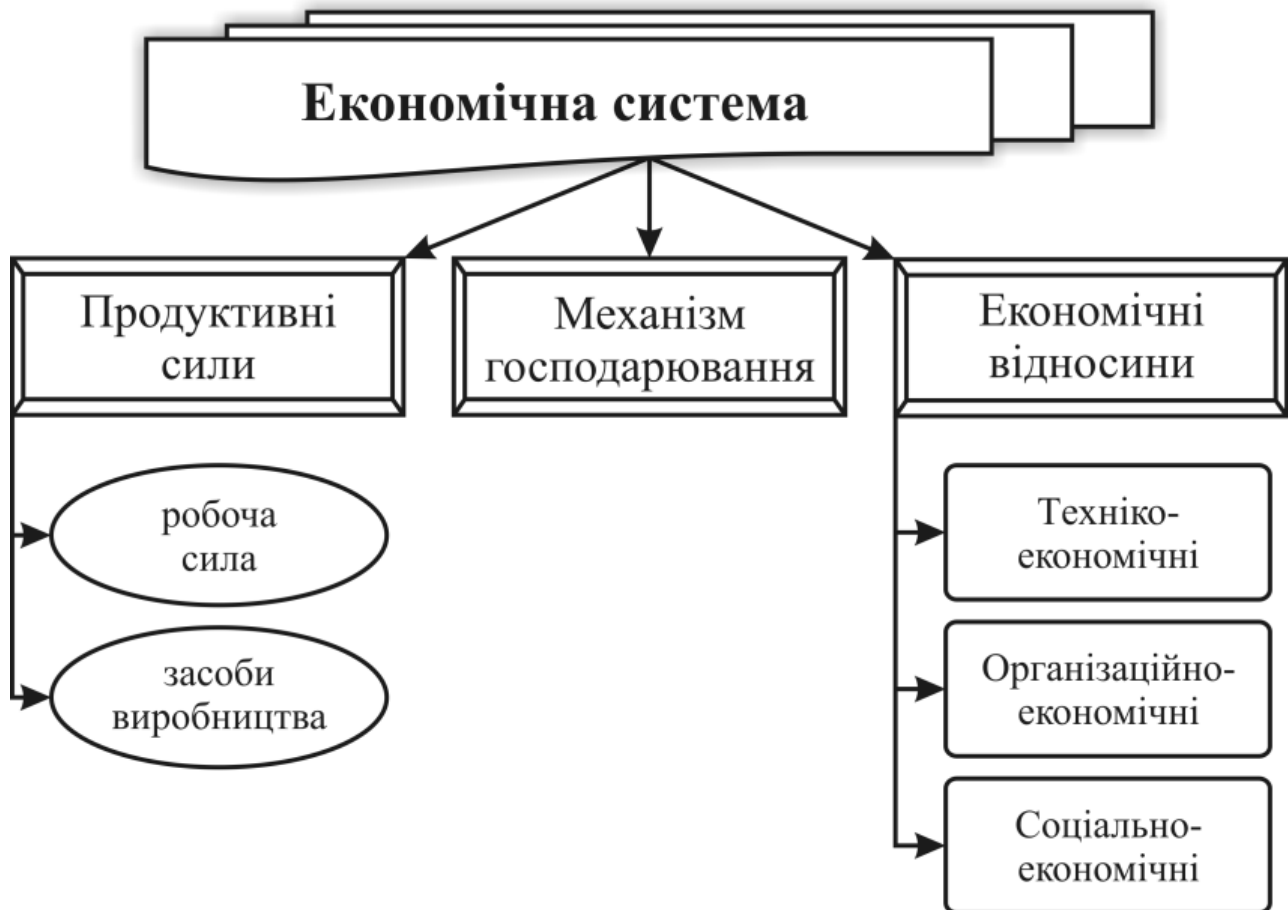


Рис. 3.3. Структурні елементи економічної системи

Продуктивні сили виступають як матеріальна основа економічної системи, до них належать *засоби виробництва* (засоби праці й предмети праці) і *робоча сила*, тобто люди, які мають виробничий досвід і приводять у рух засоби виробництва.

До загальної структури продуктивних сил наприкінці XIX – на початку XX ст. включається ще один елемент – *форми й методи організації виробництва*. У середині 50-х років виникає п'ятий якісно новий елемент продуктивних сил – *наука*. Оскільки його виникнення збіглося з процесом розгортання НТР (останній процес водночас і прискорив це виділення й був його причиною), то відбуваються докорінні перетворення кожного з елементів цілісної системи продуктивних сил.

Виникнення інформаційної революції в середині 70-х років привело до появи ще одного найновішого елемента системи продуктивних сил – **інформації**. Його поява й наступний розвиток сприяли якісному вдосконаленню кожного елемента продуктивних сил та їх системи в цілому.

Економічні відносини – відносини між людьми, що виникають у процесі суспільного виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг. До них належать: *техніко-економічні, організаційно-економічні й соціально-економічні відносини*.

Техніко-економічні відносини виникають між людьми щодо створення та використання ними знарядь і предметів праці в процесі виробництва, за допомогою яких здійснюється вплив на природу та виробляються блага.

Організаційно-економічні відносини виникають між людьми щодо організації виробництва й охоплюють відносини з приводу поділу праці (спеціалізації та кооперування), концентрації та комбінування виробництва.

Характерними **ознаками економічної системи** є:

- **ієрархічність**: визначає місце системи та її елементів (підпорядкованість);
- **цілісність, самодостатність**: наявність необхідних і достатніх елементів для саморозвитку, самовідтворення;
- **органічність**: внутрішня єдність, нечужинність елементів системи;
- **мобільність**: здатність системи адекватно, своєчасно й комплексно реагувати на зміни середовища.

*Відокремлення й стійке закріплення різних видів діяльності за окремими виробниками та (або) групами виробників із наступним узгодженням їх суспільних дій називають **суспільним поділом праці***. Розрізняють такі види суспільного поділу праці:

- **загальний** – між різними сферами народного господарства в цілому;
- **частковий** – між різними галузями виробництва й усередині галузі;
- **одиначний** – між цехами, дільницями, бригадами, окремими працівниками підприємства.

Також виділяють його рівні: *у межах підприємства, між підприємствами, між країнами, між регіонами світу*.

Основними формами суспільного поділу праці є спеціалізація та кооперація. **Спеціалізація праці** як форма організації праці відображає процес зосередження виробництва продукту або його частин у самостійних ланках виробництва. **Кооперація праці** забезпечує узгодженість суспільних дій виробників у процесі виробництва. Поширенням кооперації праці є *концентрація* (укрупнення або об'єднання вузькоспеціалізованих підприємств) і *комбінування* (форма концентрації виробництва, заснована на об'єднанні виробників за різними критеріями).

Процес, у ході якого на основі поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації та кооперування виробництва окремі роздрібнені виробництва зливаються в єдиний суспільний виробничий процес, називається *усуспільненням виробництва*. Поділ праці сприяє більш продуктивному використанню виробничих ресурсів і посилює взаємну залежність економічних суб'єктів.

Соціально-економічні відносини – це відносини власності на засоби виробництва та продукти праці. Ці відносини характеризують спосіб з'єднання працівника із засобами виробництва, відповідно до них відносини між людьми щодо привласнення засобів і результатів виробництва й ті, що формуються на основі розпорядження й використання чинників виробництва.

Механізм господарювання є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів ринку, державних економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Найважливішою функцією господарського механізму є забезпечення відтворення та ефективного розвитку суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією.

Основні групи суб'єктів суспільного виробництва й відносини між ними, провідний тип власності на ресурси, економічна форма результатів виробництва, принципи організації виробництва, розподілу, обміну й споживання, загальні економічні закони – такі **характеристики економічної системи** розглядаються, як правило, через взаємозв'язок продуктивних сил та економічних відносин.

В економічній літературі розрізняють два підходи щодо поділу економічних систем: *формаційний* і *цивілізаційний* (рис. 3.4).

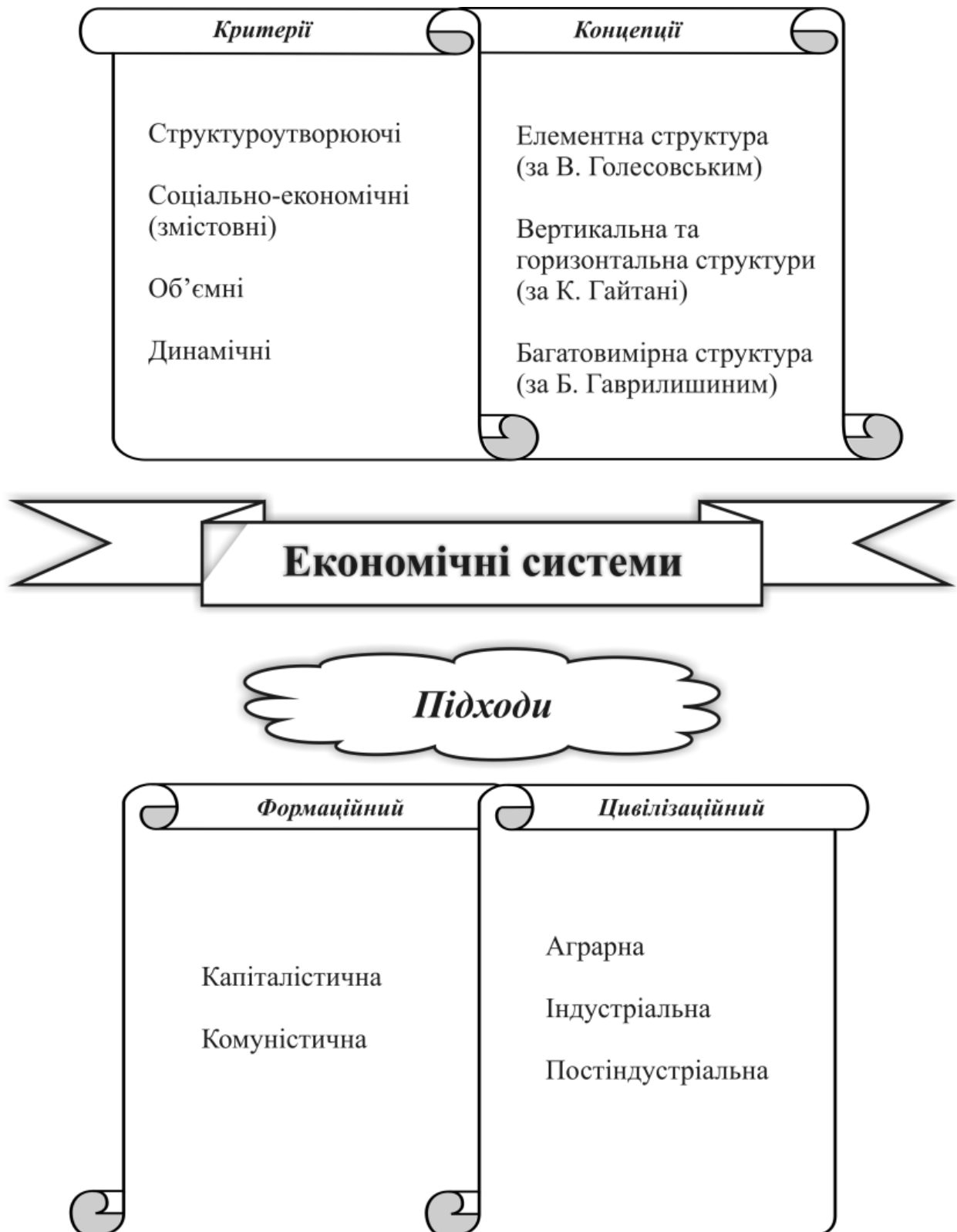


Рис.3.4. Класифікація економічних систем

З точки зору **формаційного підходу** доцільно розглядати дві антагоністичні економічні системи або формації:

- капіталістичну;
- комуністичну.

Капіталізм характеризується приватною власністю на ресурси й використанням системи ринків для координації економічної діяльності й управління нею. У такій системі поведінка кожного її учасника мотивується його особистими, егоїстичними інтересами. Кожна економічна одиниця намагається максимізувати свій дохід на основі індивідуального прийняття рішень, а роль держави в економічному регулюванні зведена до мінімуму.

Комуністична економіка характеризується суспільною власністю практично на всі матеріальні ресурси, централізованим прийняттям рішень та їх реалізацією через директивне планування, інструкції й команди. Підприємства є державною власністю і здійснюють виробництво на основі централізованих планових показників. Ринок робочої сили відсутній. Виробничі й фінансові ресурси розподіляються централізовано між галузями та підприємствами. Роль товарно-грошових відносин в економічних відносинах мінімізована.

За **цивілізаційним підходом** ми можемо виділити три види економічних систем:

- аграрну, або традиційну;
- індустріальну;
- постіндустріальну.

У **традиційній** економіці панівним було сільське господарство та натуральний характер виробництва. За **індустріальної** економіки панівною є промисловість, а загальною формою організації виробництва – товарне виробництво. За **постіндустріальної** економічної системи більша увага акцентується на нематеріальному виробництві, інформації й знаннях.

В узагальненому вигляді критерії економічних систем можна поділити на *структуроутворюючі, соціально-економічні (змістовні), об'ємні й динамічні* (рис. 3.4).

За **структуроутворюючими критеріями** економічні системи класифікуються на основі структурних елементів. За **соціально-економічними** – на основі виділення ключових змістовних сторін економічної системи (наприклад, за способом поєднання виробництва та споживання, що визначає спосіб координації економічної діяльності; за способом поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва, що зумовлений типом власності; за роллю соціокультурного фактора; за ступенем індустріального й економічного розвитку). Класифікація за **об'ємними й динамічними**

критеріями здійснюється за ступенем складності систем та їх мінливості (наприклад, однорідні чи різнорідні системи, динамічні системи).

Відповідно, економічні системи розподіляються за цими групами критеріїв на:

- системи виробничих відносин, системи функціональних зв'язків, інституціональні системи;
- економічні системи за формами господарювання, за формаційними ознаками, за цивілізаційними ознаками й за типом технологічного розвитку;
- економічні системи «чисті» та «змішані», статичні та такі, що історично розвиваються.

Слід звернути увагу на те, що в реальності всі вказані критерії й класифікації накладаються одні на одних, взаємопереплітаються, хоч і відображають різні сторони економічних систем. І тільки розгляд усієї сукупності критеріїв і класифікацій дозволить скласти цілісне, всеосяжне уявлення про економіку як систему.

Можна виокремити три **концепції** щодо структури економічної системи суспільства (рис. 3.4):

- елементна структура (за В. Голесовським);
- вертикальна та горизонтальна структури (за К. Гайтані);
- багатовимірна структура (за Б. Гаврилишиним).

Концепція елементної структури – це структура економічної системи суспільства, до складу якої входять: ресурси, населення, функціональні елементи й інституції. До ресурсів відносять частину природного довкілля, яка залучена до сфери людської діяльності (земля, вода, повітря і т. п.), а також фізичні, хімічні та біологічні ресурси, засоби транспорту й комунікації, комп'ютери, книги, гроші, працю, технології й підприємництво. До функціональних елементів відносять категорію елементів, необхідних для показу економічної системи в дії. Інституції – це стійкі зв'язки відносин, які пов'язують учасників разом, або специфічні форми та зразки функціональних елементів у дії.

Концепція вертикальної й горизонтальної структур – відносини між частинами й цілим є або вертикально, або горизонтально орієнтованими. Вертикальна організаційна структура включає прийняття рішень, мотиваційну й інформаційну структури, розташовані ієрархічно, від вищого ешелону представників, які мають владу, до обмеження прийняття рішень органами управління

нижчих ешелонів представників. Прикладом вертикально організованої суспільної економічної системи є колишній СРСР. Горизонтальна організаційна структура існує, коли органи влади не є ієрархічно розташованими. Наприклад, три гілки уряду США – виконавча, законодавча і судова – пов'язані між собою по колу й горизонтально.

Даний підхід дозволяє збагнути механізм функціонування тієї чи іншої економічної системи суспільства. При цьому чітко простежуються ключові відмінності між двома альтернативними економічними системами.

Концепція багатовимірної структури економічної системи суспільства. Головними елементами економічної системи суспільства є: 1) економічна структура; 2) природні ресурси; 3) населення; 4) «know-how»; 5) інвестиційний клімат; 6) екологія (якість довкілля); 7) національні цінності; 8) ментальність; 9) політичні установи.

Сутність і структура економічної системи не залежать від того, яка модель економічного розвитку реалізується в конкретній країні.

Інтеграція у всесвітню економічну систему сприяє поглибленню спеціалізації даної країни на світовому ринку й кооперації з іншими країнами в освоєнні новітніх технологій, зростанні продуктивності праці та підвищенні ефективності виробництва. Це дає можливість користуватися перевагами в отриманні пільгових умов, необхідних для розвитку ресурсів: значних інвестицій в економіку, придбання ноу-хау, раніше недоступної інформації тощо. Крім вищеперелічених критеріїв, кожна **національна економічна система** має свою внутрішню функціональну структуру як організовану єдність елементів: *виробничої, цінової, ринкової, грошової, фінансової, фіскальної* підсистем.

Виробнича економічна система – це сукупність певних механізмів і методів трансформації економічних ресурсів в економічні блага.

Цінова економічна система – сукупність механізмів формування цін, основний вимірювальний економічний інструмент, основна форма функціонування національних мікро- і макроекономічних систем.

Ринкова економічна система – це сукупність механізмів та інститутів, за допомогою яких здійснюється обіг ресурсів, продуктів, капіталів, грошей у суспільній економіці.

Грошова економічна система – форма організації грошового обігу, що історично склалася в країні й закріплена національним законодавством.

Фінансова економічна система – це сукупність механізмів, інститутів, установ із формування, руху й використання грошових фондів суб'єктів економіки: держави, корпорацій, домогосподарств.

Фіскальна економічна система – це сукупність механізмів стягування державою податків у населення й приватного бізнесу, а також іноземних агентів національної економіки.

3.3. Типи економічних систем

Відповідно до вирішення основних економічних питань (що? як? для кого виробляти?), питань власності на виробничі ресурси та вироблені блага й проблем управління економічною діяльністю в процесі розвитку продуктивних сил й економічних відносин сформувалися різні типи економічних систем.

Економічні системи можна класифікувати за двома головними критеріями:

- формою власності на засоби виробництва;
- способом управління господарською діяльністю.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: *традиційну, адміністративно-командну, ринкову, змішану* (рис. 3.5).

Традиційна економічна система діє в багатьох економічно слаборозвинених країнах (наприклад, Афганістан, Нікарагуа, Іран, Заїр та ін.).

Основними рисами традиційної системи є те, що:

- виробництво, розподіл та обмін базуються на звичаях, традиціях, культових обрядах. Релігійні й кастові цінності первинні щодо нових форм економічної діяльності;
- спадковість і кастовість чітко визначають економічну роль індивідів;
- соціально-економічний застій чітко виражений, оскільки економіка розвивається досить повільно, протягом багатьох десятиріч;
- розвиток техніки обмежений, тому що він об'єктивно підриває підвалини традиційної системи;
- стійке перевищення темпів зростання чисельності населення над темпами економічного розвитку, тому наявні високий рівень безробіття й низька продуктивність

- праці;
- зuboжіння й бідність основної маси населення.



Рис. 3.5. Типи економічних систем

Сьогодні країни із суттєвими елементами традиційної економічної системи є постачальниками сировини й матеріалів у світове господарство, а також виступають ринком збуту готової продукції для розвинутих держав.

Адміністративно-командна економічна система функціонувала раніше в СРСР. Усі вагомі рішення щодо обсягу ресурсів, їхнього використання, структури й розподілу продукції, організації виробництва приймалися централізованим плановим органом і влада зосереджувалась в руках вищого бюрократичного апарату.

Характерними рисами даної системи є:

- суспільна (державна) власність практично на всі фактори виробництва (ресурси), які відокремлено нікому не належать, навіть господарюючим суб'єктам (підприємствам);
- колективне прийняття господарських рішень шляхом централізації планування економічної діяльності;
- централізоване виділення підприємствам ресурсів для виконання державних планів і централізоване ціноутворення;
- практично відсутня конкуренція, оскільки планом передбачається виробництво рівно такої кількості продукції, яка необхідна для задоволення потреб на відповідний період. Звідси – монополізм виробників і панування їх над споживачами.

Суттєвим недоліком такої економічної системи є те, що вона не створює дійових економічних стимулів на мікрорівні, не чутлива до запитів конкретного споживача. Ця система ґрунтується на обмеженій диференціації доходів для більшості споживачів, що є гальмом економічного розвитку країни в цілому, оскільки недостатньо стимулюється високопродуктивна праця.

Разом із цим такій економіці притаманний і цілий ряд переваг: *по-перше*, вона має великі можливості оперативного нагромадження виробничих ресурсів і концентрації, перерозподілу їх у пріоритетні галузі та сфери; *по-друге*, такий перерозподіл ресурсів дозволяє забезпечити повну (хоч і не завжди раціональну) зайнятість населення, уникнути хронічного масового безробіття та зубожіння; *по-третьє*, держава, ураховуючи суспільні потреби й інтереси, забезпечує за рахунок централізованих коштів усім громадянам

певний рівень освіти, медичного обслуговування, вирішує цілий ряд інших соціальних проблем.

Ринкова економічна система, що базується на поєднанні різних форм власності та вільній грі ринкових сил (вільній конкуренції, вільному ціноутворенню, стихійному переливу капіталу тощо), панує в США, Англії, Німеччині.

Серед характерних рис ринкової економіки можна виділити такі:

- панування приватної власності на виробничі й трудові ресурси;
- ринкова (стихійна) система координації й управління господарською діяльністю людей;
- дотримання принципу свободи підприємництва та вибору сфери діяльності, свобода вкладення капіталу туди, коли й де бажано його власнику. Аналогічне стосується й споживача в разі наявності в нього коштів;
- поведінка учасників (суб'єктів) ринкових відносин в основному диктується особистими, егоїстичними інтересами. Але саме таким чином, через погоню за власними інтересами, досягається в суспільстві досить висока реалізація суспільних економічних інтересів;
- кожен господарюючий суб'єкт прагне до отримання максимуму прибутку, самостійно приймає рішення й діє на свій страх і ризик;
- економічна влада окремих виробників і споживачів так «розсіяна», що деякі з них не мають реальної можливості, щоб якимось відчутно змінити ситуацію на ринку. Тут діє так звана вільна конкуренція «всіх проти всіх», а також припускається, що немає необхідності державі втручатися у функціонування системи «вільного» ринку.

Процес становлення ринкової економіки вимагає розвитку процесів лібералізації, зменшення ролі державного втручання в господарське життя. У такій системі поведінка кожного її учасника мотивується його особистими інтересами, кожен економічний суб'єкт намагається максимізувати свій дохід на основі індивідуального прийняття рішень.

Та обставина, що товари та послуги виробляються, а ресурси пропонуються в умовах конкуренції, означає, що існує багато самостійно діючих покупців і продавців кожного продукту й ресурсу.

Захисники суто ринкових відносин твердять, що така економічна система сприяє ефективному використанню ресурсів, стабільності виробництва й зайнятості, швидкому економічному зростанню. Сам ринок функціонує за принципом невидимої руки Адама Сміта – «нехай іде, як іде». Роль уряду обмежується захистом приватної власності і забезпеченням належної правової структури, що сприяє свободі підприємництва.

У розвиненому світі склалося кілька моделей ринкового господарювання: *вільний ринок*, *соціально-орієнтований ринок* і *державно-керований ринок* (рис. 3.6).



Рис. 3.6. Моделі ринкового господарювання

Вільний ринок (економіка США): «модифікована ринкова економіка», незначне втручання держави та всебічна підтримка підприємництва; пріоритетна роль приватної власності; податки та державні витрати щодо ВВП у США менші, ніж в інших країнах.

Соціально-орієнтований ринок (економіка країн Західної Європи): суттєве втручання держави в економіку; вона відіграє основну роль у розподілі прибутків через програми державних видатків на соціальні потреби; розвинена система соціального забезпечення; державні виплати отримують безробітні, пенсіонери та інші категорії населення. *Німецька модель* – передбачає високий ступінь державного втручання в економіку: надання соціальних благ,

створення сприятливих умов для приватного підприємництва, антициклічне регулювання. *Шведська модель* – широкі повноваження держави з регулювання соціально-економічного життя, значна частина доходів приватного сектора економіки перерозподіляється в бюджет на соціально-економічні потреби, високий рівень життя, сприятливі умови для набуття освіти й професійної підготовки.

Державно-керований ринок (економіка країн Східної Азії та Японії): тісна взаємодія держави й бізнесу, особливо в розміщенні капіталів; індикативне планування ґрунтується на узгодженні уряду й фірм; бізнесмени разом із міністерствами розробляють стратегічні напрями розвитку економіки та визначають ключові галузі для вкладення капіталів; державне забезпечення відсутнє, бо цю роль виконують фірми. *Південнокорейська модель* – взаємодія чіткого державного планування й ринкових механізмів, держава контролює галузі економіки, що потребують значних первинних капіталовкладень і створює умови для інвестицій і експорту товарів. *Японська модель* – провідна роль держави у сферах програмування економічного розвитку, структурної, інвестиційної й зовнішньоекономічної політики, «японський стиль керування»: система довічного найму, збільшення розміру заробітної плати залежно від стажу роботи на цьому підприємстві, значна роль профспілок.

Змішана економічна система – тип економічної системи, що базується на поєднанні державної й приватної власності, а також державного та ринкового механізмів регулювання економіки. У сучасних умовах є домінуючою у світі (існує у Франції), базується на широкому розмаїтті форм власності й господарювання та є проміжною ланкою між крайнощами чистого ринку й командно-адміністративною економікою.

Поряд із такими перевагами, як забезпечення економічного зростання, політичної стабільності, гарантією соціальної забезпеченості, слід виокремити ряд недоліків: відсутність стандартних схем розвитку та необхідність розроблення національних моделей з урахуванням національної специфіки.

Змішані економічні системи бувають *ринково-державні* або *державно-ринкові*, а іноді трансформуються в *перехідні* (рис. 3.7).

Перехідна економічна система – це різновид змішаної економічної системи в період трансформації економічної системи з одного в інший функціональний чи функціонально-історичний тип.

Характерна для постсоціалістичних країн, які вирішують загальні питання: роздержавлення економіки, приватизації власності, створення ринкової інфраструктури, структурної перебудови економіки.

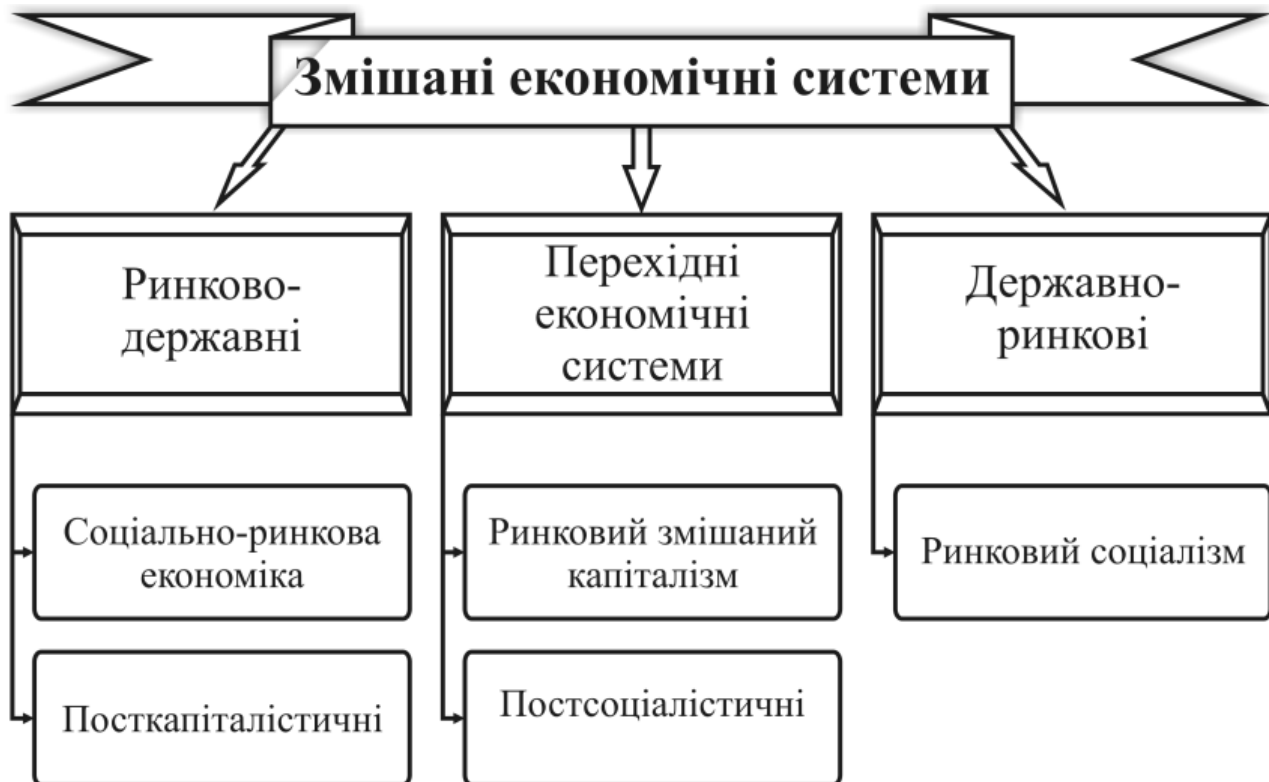


Рис. 3.7. Змішані економічні системи

Уряд відіграє тут активну роль, сприяє стабілізації й зростанню економіки, забезпечуючи її деякими товарами та послугами, які виробляються в недостатньому обсязі або й зовсім не постачаються ринковою системою, модифікуючи розподіл доходів тощо. Крім цього, у змішаних економічних системах функціонують штучні економічні організації у вигляді великих корпорацій (монополій) і профспілок.

Зрозуміло, що всі згадані економічні системи не існували й не існують у чистому вигляді, оскільки різні форми господарювання, управління й координації економічної діяльності функціонують паралельно, доповнюють одна одну, а часто навіть органічно переплітаються. Жодна країна не має однозначного або загальновизнаного розв'язання економічних проблем. Різні суспільства, маючи різне культурне й історичне минуле, різні звичаї й традиції, протилежні ідеологічні засади, неоднакові природні

багатства, використовують найрізноманітніші інститути для вирішення проблеми «необмежені проблеми – рідкісні ресурси».

Контрольні та дискусійні питання

1. Чим відрізняється економічний зміст власності від юридичного?
2. З'ясуйте місце власності в системі виробничих відносин.
3. Охарактеризуйте основні типи власності.
4. Перелічіть види приватної і суспільної власностей.
5. Які відмінності між типами, видами та формами власності?
6. Назвати способи приватизації, які застосовуються в Україні
7. З яких основних структурних елементів складається економічна система?
8. В чому полягає суть формаційного та цивілізаційного підходів щодо поділу економічних систем?
9. Для чого застосовується структуроутворюючі, соціально-економічні (змістовні), об'ємні і динамічні критерії економічних систем?
10. Чим відрізняються концепції щодо структури економічної системи суспільства?
11. Поясніть внутрішню функціональну структуру національної економічної системи.
12. За якими критеріями визначається тип економічної системи?
13. Як змінилося місце держави в процесі еволюції ринкової системи?
14. Проведіть порівняльний аналіз будь-яких типів економічних систем.
15. До якого типу економічних систем належать перехідні?

Тести для самоконтролю

1. **Процес привласнення корисного ефекту від споживання блага відображає категорія:**
 - а) користування;
 - б) володіння;
 - в) управління;
 - г) розпорядження.
2. **Визначити, які зміни зумовлює розвиток інформаційного суспільства у відносинах власності:**

- а) перетворення значної частини працівників на власників інформації;
- б) здійснення процесу виробництва більшістю працівників удома;
- в) зростання соціалізації власності;
- г) розвиток техніко-економічних відносин.

3. Який спосіб закріплення прав власності за суб'єктами можна вважати в сучасних умовах основним:

- а) силу;
- б) релігійні установки;
- в) юридичні норми;
- г) звичаї, традиції.

4. Визначити, що є головною ознакою сучасної змішаної економіки:

- а) наявність натурального виробництва, яке доповнює товарне;
- б) поєднання натурального й товарного виробництва;
- в) поєднання ринкового та державного регулювання економіки;
- г) поєднання ручного, машинного й автоматизованого елементів у технологічному способі виробництва.

5. Командною називається система:

- а) за якої всі виробничі питання розв'язуються підприємцями;
- б) за якої завжди забезпечується ефективний розподіл ресурсів;
- в) метою якої є забезпечення високого рівня життя всіх верств населення;
- г) за якої головні економічні питання розв'язуються на підставі рішень центральних органів.

ТЕМА 4. ТОВАРНО-ГРОШОВІ ВІДНОСИНИ ТА РИНКОВА ЕКОНОМІКА

4.1. Товар і гроші як основні умови організації ринкового виробництва

Розвиток суспільного виробництва пов'язаний з існуванням різних форм господарювання. Найпершою формою було натуральне виробництво. **Натуральне господарство – такий тип організації виробництва, при якому продукти праці призначені для задоволення власних потреб з споживання безпосередніми виробниками.**

З розвитком продуктивних сил натуральне господарство стає перешкодою соціально-економічному прогресу. Властиві йому господарська замкнутість, примітивність, відособленість, патріархальність, слабкість внутрішніх стимулів розвитку не відповідають потребам обміну продукцією між виробниками, який усе більше поширюється у зв'язку із зростанням продуктивності праці.

Усезростаючий вплив на суспільне виробництво товарних зв'язків в епоху пізнього середньовіччя вже можна назвати революційним. Натуральне господарство перестало бути пануючим типом суспільного виробництва. Однак це ще не означало повного зникнення натурального господарства. У несприятливих для суспільства умовах (наприклад, війна) може з'явитися тенденція до натуралізації виробництва.

На зміну натуральній формі господарювання приходить товарна форма виробництва як більш розвинута й ефективніша форма організації суспільного господарства.

Товарне виробництво – це така форма організації суспільного виробництва, при якій економічні відносини між окремими виробниками виявляються через обмін, купівлю-продаж на ринку товарів.

Звичайно, що при цьому господарюючий суб'єкт націлений на отримання вигоди. Така орієнтація виробництва зумовлює необхідність економічної взаємозалежності між виробниками та споживачами, яка розпочинається з придбання засобів і предметів праці й закінчується реалізацією продукції чи послуг.

Загальною умовою виникнення, розвитку й функціонування товарного виробництва є суспільний поділ праці. На його основі

виникають виробничі відносини між людьми у формі обміну продуктами праці. Товарне виробництво існувало у вигляді двох форм: просте й розширене (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Форми господарювання

Центральною категорією товарного виробництва є товар. **Товар – це продукт праці, який виготовляється для обміну або продажу на ринку.** Продукт праці, що вступає в обмін, є товаром лише тому, що з приводу нього виникають відносини між двома особами. Товаром може бути як матеріальне, так і нематеріальне благо, у тому числі й послуга.

Продукт у будь-якій формі має дві характерних особливості: з одного боку, він задовольняє певну людську потребу, а з іншого, – є втіленням суспільної праці. Тому розрізняють дві сторони або дві властивості товару:

- **властивість задовольняти людські потреби назвали корисністю або споживчою вартістю товару.** Вона відображає натуральну речову сторону товару. Наприклад, хліб, м'ясо, молоко та інші продукти споживання задовольняють потребу в їжі; костюм, плаття - потребу в одязі; верстат, нафто-, газопровід, виробничі споруди, потребу в засобах виробництва. Отже, матеріальні блага й послуги задовольняють ті чи інші потреби як предмети особистого споживання або як засоби виробництва;
- **утілені в продукті витрати суспільної праці утворюють цінність, або вартість товару.** Вартість, на відміну від споживчої вартості, не лежить на поверхні явищ, тому з'ясування її природи як другої властивості товару є більш складним завданням. Формою її прояву є мінова вартість, тобто кількісне співвідношення (пропорція), у якому одні споживні вартості обмінюються на інші. Це співвідношення постійно змінюється залежно від місця й часу, що створює враження випадковості, відсутності внутрішньої стійкої основи мінової вартості. Насправді ж, як би не відрізнялися мінові вартості одного й того ж товару, вони завжди мають щось загальне. У найрізноманітніших товарах спільною є одна властивість: вони - *продукти праці*. Прирівнювання різнорідних товарів один до одного передбачає, очевидно, їх об'єктивну рівність ще до обміну.

Внутрішнім змістом товару є вартість, вкладена в товар як праця, що знаходить вираження в міновому співвідношенні товарів. Вартість виражає відносини між товаровиробниками з приводу порівняння витрат їх праці на виробництво благ і послуг, якими вони обмінюються.

Базовою величиною для вимірювання вартості товару є витрати простої праці (тобто без спеціальної кваліфікації), які притаманні кожному здоровому члену суспільства на даному етапі розвитку.

У цілому величина вартості товару значною мірою визначається суспільно необхідними витратами праці, а також його корисністю.

В економічній науці існує кілька теорій вартості: теорія витрат виробництва, теорія попиту й пропозиції, теорія трудової вартості, теорія граничної корисності.

Теорія витрат виробництва визначає вартість товарів за

витратами на їхнє виробництво. *Теорія попиту й пропозиції* визначає вартість товарів за співвідношенням попиту та пропозиції на них у процесі обміну. *Теорія трудової вартості* оцінює вартість товарів залежно від затрат суспільно необхідної праці на їхнє виробництво. *Теорія граничної корисності* визначає вартість товарів ступенем корисності останньої одиниці товару для споживача.

Закон вартості є законом функціонування й розвитку товарного виробництва. Цей закон регулює зв'язки між товаровиробниками, а також розподіляє й стимулює суспільну працю в умовах товарного виробництва. Він передбачає, що виробництво й обмін товарів мають здійснюватися на основі їхньої вартості, тобто як обмін еквівалентів. Діє через відхилення цін від вартості. Основними функціями закону вартості є: регулююча, стимулююча та диференціації товаровиробників.

У класичному вигляді цей закон діяв лише в умовах простого товарного виробництва. Однак основні його риси притаманні в середовищі сучасної ринкової економіки.

Поряд із товаром важливою категорією ринкового господарювання є гроші.

Виникнення грошей - тривалий історичний процес, пов'язаний із розвитком товарного виробництва й обігу товарів. Очевидно, що перші випадки обміну припадають на 8-7 тис. до н. е., коли в древніх племен з'явилися залишки якихось продуктів, які можна було обміняти на інші такі ж продукти, в яких була потреба.

Перш ніж виникли гроші, вони кілька разів змінювали свою форму. Історично першою була *проста, або випадкова форма вартості*. Проста форма вартості властива для періоду зародження процесу обміну, який спочатку мав епізодичний характер. У той час продукти обмінювалися лише випадково: одне плем'я, зустрівши інше, обмінювало надлишок певного продукту на надлишок іншого. Цей акт обміну можна зобразити так:

$$1 \text{ сокира} = 100 \text{ рибин}.$$

У наведеному прикладі сокира відіграє активну роль, оскільки виражає свою вартість через рибу. Для власника сокири остання не є споживною вартістю, інакше він споживав (використовував) би її сам. Для нього споживною вартістю є риба, яку він вимінює для задоволення своїх потреб. Тому товар, що виконує в кожному даному акті обміну активну роль, знаходиться у відносній формі вартості.

Йому протистоїть товар-еквівалент, який виконує пасивну роль (через нього виражається вартість першого товару). Відповідно форма вартості другого товару (риби) називається *еквівалентною*. У ній міститься зародкова форма грошей.

Пройшли мільйони актів обміну та тисячі років перш ніж проста форма вартості перетворилася в більш *розвинену*. Світ товарів незмірно збагатився, що стало наслідком поглиблення суспільного поділу праці й спеціалізації виробників на виготовленні певних благ. Це привело до того, що надлишки продукції вже не випадково, а регулярно, тобто систематично, почали обмінюватися на інші товари. Так *проста форма вартості перетворилася в повну або розгорнуту*, яка має такий вигляд:

$$1 \text{ вівця} = \begin{cases} = 2 \text{ мірам зерна} \\ = 1 \text{ сокирі} \\ = 12 \text{ ліктям полотна} \\ i \text{ т.д.} \end{cases}.$$

Більш регулярний обмін веде до стійких мінових пропорцій, наближує їх до дійсних витрат праці, тобто вартості. Тому подальший розвиток виробництва й обміну привів до стихійного виділення із численних товарів одного, на який обмінюються всі інші товари. Це мусить бути товар, що має загальну споживну вартість, а тому стає загальним еквівалентом для усіх інших товарів. Таким чином, розгорнута форма вартості перетворюється в загальну:

$$\left. \begin{array}{l} 2 \text{ мірам зерна} \\ 1 \text{ сокирі} \\ 12 \text{ ліктям полотна} \\ i \text{ т.д.} \end{array} \right\} = 1 \text{ вівці}^1.$$

Тепер усім товарам, які перебувають у відносній формі, протистоїть один загальний еквівалент. У різних місцевостях роль загального еквівалента виконували різні товари. Так, наприклад, у стародавньому Єгипті це було зерно ячменю, у Китаї – рис і шовк, у Фінікії – раби та золото. Ними могли бути екзотичні товари – перлини, корали й т. д. Ще на початку XX ст. у народів Сибіру як еквівалент використовувалося хутро соболя.

З наступним розвитком виробництва й обміну, особливо з появою міжнародної торгівлі й виділенням класу купців, роль

Згадаймо хоча б сцену торгу за наречену з фільму Л. Гайдая «Кавказька полонянка».

загального еквівалента повсюдно закріплюється за одним товаром – золотом, яке стає грошима. Так виникає грошова форма вартості:

$$\left. \begin{array}{l} 2 \text{ мірам зерна} \\ 1 \text{ сокирі} \\ 12 \text{ ліктям полотна} \\ 1 \text{ вівця і т.д.} \end{array} \right\} = \begin{array}{l} 1 \text{ драхмі золота} \\ (\text{драхма} = 1.8 \text{ зр.}) \end{array}.$$

Отже, еволюція форми вартості протягом довгого історичного періоду привела до виникнення грошей. З цієї точки зору, **гроші – це товар особливого роду, що служить загальним еквівалентом для обміну всіх інших товарів.**

Зазначено, що гроші у своїй еволюції пройшли тисячолітню історію. Тому виділяють дві основні концепції, що пояснюють причини виникнення грошей: *раціоналістична й еволюційна.*

Раціоналістична пояснює виникнення грошей як результат домовленості між людьми про введення спеціального інструмента (грошей) для здійснення обміну товарів.

Еволюційна стверджує, що гроші виникли стихійно, незалежно від волі людей, у результаті тривалого еволюційного розвитку суспільного поділу праці, товарного виробництва й обміну.

Суть грошей проявляється в їх функціях. Традиційно в економічній науці виділяють п'ять основних функцій грошей (рис. 4.2).

Функція грошей як *міри вартості* полягає в здатності грошей, як загального еквівалента, вимірювати вартість усіх інших товарів, надаючи їй форму ціни. Цю функцію гроші виконують ідеально, тобто на основі мисленого прирівнювання вартості товару до уявленої кількості грошей. Наприклад, споживач проглядає ціни на нерухомість.

Реалізацію функції грошей міра вартості сьогодні ускладнює лише один фактор, але дуже суттєвий - інфляція.

У функції *засобу обігу* гроші виконують роль посередника в обміні товарів і забезпечують їхній обіг. Процес товарного обміну з участю грошей виражається формулою: Т – Г – Т. Ця функція завжди поєднана з попередньою функцією, тому що тільки в єдності вони забезпечують абстрактну визначеність категорії грошей. Це зумовлено тим, що мінова вартість товару набуває загального визначення тільки в результаті обміну товару на гроші. Наприклад, споживач у магазині купує молоко.

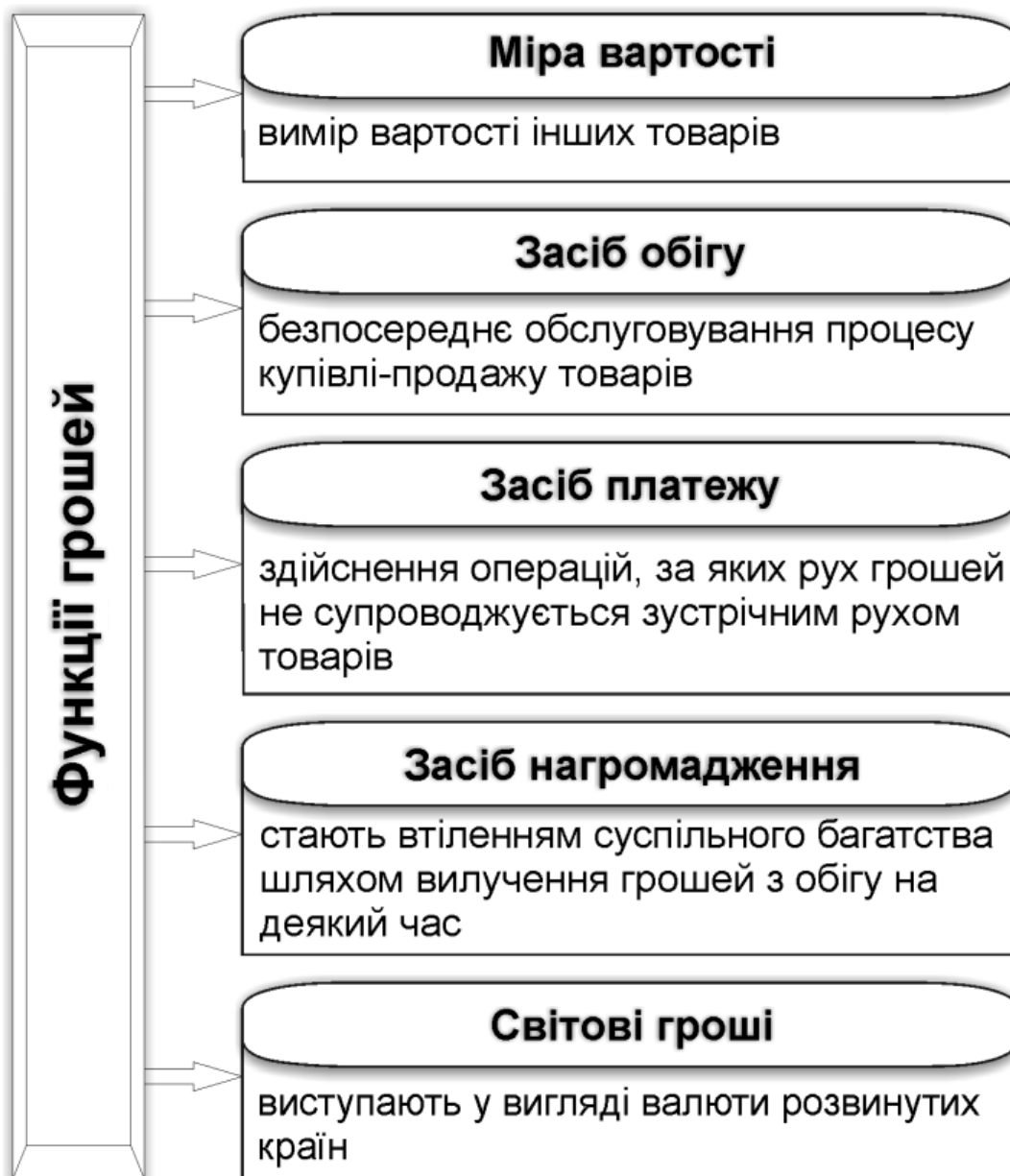


Рис. 4.2. Функції грошей

Третя функція грошей - *засіб платежу* – полягає в обслуговуванні грошима погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин. В економічній діяльності виникає маса обставин, у яких момент купівлі не може збігатися з моментом сплати. У такому випадку продавець виступає як кредитор, а покупець - як боржник. Слід зазначити, що відносини кредиту виникають не лише під час купівлі товарів і послуг, але й у процесі купівлі робочої сили, причому в даному випадку саме робітник кредитує підприємство або установу своєю працею. Власне здійснення цієї функції привело до появи кредитних грошей (векселі, банкноти, платіжні доручення, чеки тощо). Наприклад, оплата

комунальних послуг, купівля товару в кредит чи отримання заробітної плати.

Четверта функція грошей - *засіб нагромадження або утворення скарбів* - пов'язана з випаданням грошей зі сфери обігу.

У період існування реальних грошей будь-яка монета, не витрачена власником, автоматично перетворювалася на скарб, який до того ж був повністю ліквідним, тобто здатним у будь-який момент повернутися в обіг, не втративши своєї цінності. Таким чином регулювалася в той час грошова маса в обігу. Паперові гроші не можуть перетворюватися в скарб і в такий спосіб регулювати грошовий обіг. Поява в обігу зайвих грошових знаків веде до інфляції. Тому сьогодні в більшості країн нагромаджують гроші не у вигляді скарбу, а у формі рахунків у банках, акцій тощо. Тобто нагромаджуються вже не гроші, а капітал. Здійснення цієї функції грошима суттєво обмежене.

Функція *світових грошей* полягає в обслуговуванні грошима міжнародних економічних відносин, пов'язаних із розрахунками за зовнішні торгівельні операції, наданням кредитів та іншими угодами.

У сучасних умовах функцію світових грошей виконують вільно конвертовані національні валюти розвинених країн і колективні міжнародні грошові одиниці (євро), які забезпечили довіру до своїх валют на міжнародних ринках.

4.2. Поняття ринку. Структура й інфраструктура ринку

Основними соціально-економічними умовами виникнення та функціонування ринку є, по-перше, суспільний поділ праці, завдяки якому відбувається спеціалізація виробників на виготовленні тих чи інших конкретних продуктів, і, по-друге, економічне відособлення окремих виробників як власників.

З давніх часів ринок визначали як місце (ринкова площа), де здійснюється купівля-продаж товарів. Ось чому у багатьох людей слово «ринок» асоціюється з базаром - місцем обміну вироблених благ.

Ринок з'явився ще в період розпаду первісного суспільства, коли обмін між общинами ставав більш-менш регулярним, набував форми товарного обміну, що здійснювався у відповідному місці й у певний час.

З розвитком ремесел і міст торгівля та ринкові відносини розширюються, за ринками закріплюються певні місця - ринкові

площі. Таке розуміння ринку збереглося й до наших часів як одне з значень слова.

Ринок - це обов'язковий компонент товарного господарства: без товарного виробництва немає ринку, без ринку немає товарного виробництва.

У ході поглиблення суспільного поділу праці й розвитку товарного виробництва поняття ринок набуває все більш складнішого тлумачення, що знаходить відображення у світовій економічній літературі.

Так, французький економіст-математик О. Курно вважає, що під терміном «ринок» слід розуміти не яку-небудь ринкову площу, а в цілому будь-який район, де відносини покупців і продавців вільні, ціни легко й швидко вирівнюються. У цьому визначенні ринку зберігається його просторова характеристика, але вона не є вичерпною.

Ринок розглядають також як тип господарських зв'язків між суб'єктами господарювання. Характерними рисами товарних відносин є взаємні угоди сторін, що обмінюються, еквівалентність обміну, вільний вибір партнерів, наявність конкуренції.

Таким чином, **ринок - це складна система, яка відображає сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами економічної діяльності (виробниками й споживачами) з приводу обміну результатами відповідно до законів товарного виробництва.**

Суб'єктами ринкових відносин є споживачі, виробники й постачальники ресурсів.

Споживачами виступають ті суб'єкти, які мають гроші: підприємці, наймані працівники, дрібні товаровиробники, пенсіонери, учні та студенти. Таким чином, суб'єктом ринкових відносин є майже все населення країни. За умов ринкової економіки щоб споживати, потрібно спочатку купити на ринку.

Виробниками продукції виступають підприємства - капіталістичні й прості товаровиробники. Вони виготовляють товари та послуги, які мають задовольнити потреби споживачів - покупців.

Постачальниками ресурсів, таких як земля, праця, капітал і підприємницький хист, є власники цих ресурсів. Землю як виробничий ресурс поставляють землевласники, працю - її носії - робітники, інженерно-технічні працівники, менеджери, інші спеціалісти. Капітал забезпечують власники засобів виробництва -

капіталісти, а підприємницькі здібності - підприємці.

Основними об'єктами ринкових відносин є: товари й послуги, які поставлені на ринок або які можуть бути поставлені за певного рівня ціни.

До товарів ми включасмо:

- капітальні блага, тобто засоби виробництва;
- робочу силу або працю;
- землю та інші природні ресурси;
- нерухомість: будівлі, споруди, житло.

Ринок функціонує за певних умов, які можна поділити на чотири групи.

Економічні умови, пов'язані з дотриманням загальних умов господарювання, забезпечують ринкові зв'язки й передбачають:

- вільний вибір форм власності на засоби виробництва (утвердження права господаря);
- вільне ціноутворення;
- забезпечення та захист конкуренції;
- вільний вибір виду діяльності;
- вільний обіг товару, капіталу, праці;
- оподаткування, фінансування, кредитування, валютна політика, які стимулюють підприємницьку діяльність.

Соціальні умови, які забезпечують гуманність ринкової економіки, охоплюють:

- систему захисту малозабезпечених верств населення (пенсійне забезпечення);
- систему соціальної допомоги дітям, молоді, безробітним;
- систему соціального захисту від безробіття.

Правові умови включають систему заходів, пов'язаних із розробкою правового законодавства й прийняття економічних положень щодо переходу на ринкові методи господарювання.

Соціально-психологічні та соціально-культурні умови, які забезпечують самореалізацію особи та повагу до неї, включають:

- забезпечення свободи розвитку потенціалу особи - кваліфікаційного, освітнього, творчого, комунікативного, морального та ін.;
- свободу політичної діяльності;
- систему соціальної відповідальності особи перед трудовим колективом, суспільством;
- систему задоволення духовних потреб особи;

- можливість вивчення культурних надбань народів України та світової культури в цілому.

Основними ознаками, що визначають суть ринку, є:

- доступність для будь-якого споживача всіх товарів, представлених на ринку (відсутність фондування, карток, талонів та інших обмежуючих форм розподілу);
- необмежена кількість конкурентів, абсолютно вільний вхід у ринок і вихід із нього;
- повна інформація учасників конкуренції щодо пропозиції, попиту, цін, норм прибутку та ін.;
- свобода реалізації товарів і послуг, вибору товарів споживачем і прийняття рішень.

Більш повно й глибоко сутність ринку можна розкрити через функції, які він виконує. *До основних функцій належать:*

Регулююча функція. Забезпечує постійність зв'язків між різними галузями виробництва, з допомогою ринку встановлюються основні мікро- та макропропорції в економіці, у виробництві й обміні. Ринок - найбільш досконалий інструмент саморегулювання товарного виробництва. Він визначає, «що», «як» і «для кого» виробляти. Цю функцію ринок виконує тому, що він найбільш «оперативно» реагує на зміни, які відбуваються в економічному житті суспільства, а суб'єкти ринкових відносин, у свою чергу, реагують на зміни, що відбуваються на ринку.

Стимулююча функція. Полягає в тому, що на ринку виграє той, хто найбільш раціонально використовує фактори виробництва для одержання найкращих кінцевих результатів, застосовуючи найновіші досягнення науки, техніки, організації праці й управління. Головне в цій функції полягає в тому, що ринок стимулює виробництво саме тих товарів, які необхідні споживачам.

Функція економічного відбору. Полягає в тому, що завдяки конкуренції суспільне виробництво звільняється від економічно слабких, нежиттєздатних підприємств. Ринок - це найоб'єктивніший суддя й найдемократичніший механізм економічного відбору ефективно діючих господарств. Процес відбору - жорстокий і безжалісний, але скажитися можна хіба що на свою некомпетентність. Реалізуючи цю функцію, ринок підвищує прибутковість економіки в цілому.

Ринок також «зшиває» економіку в єдине ціле, розвиваючи систему горизонтальних і вертикальних зв'язків (підприємств,

галузей, регіонів), у тому числі зовнішньоекономічних. У цьому проявляється інтегруюча функція ринку. Він сприяє проникненню товарів у різні країни й куточки світу. Обмін товарами між країнами здійснюється за світовими цінами, які будуються на інтернаціональній вартості. Якщо ж на ринок потрапляє товар, витрати на виготовлення якого перевищують суспільно необхідні інтернаціональні витрати праці, то їхній власник стає неконкурентоспроможним.

Отже, відзначені умови існування та функціонування ринку, а також його обов'язки визначають ринок як конкретну форму господарської діяльності суспільства, яка одержала назву ринкової системи господарювання, або ринкової економіки.

З'ясовуючи суть ринку, слід виділити ті елементи, які складають структуру ринку, - лише в її межах можливе відтворення ринкових відносин.

Структура ринку - сукупність окремих видів ринку в межах національної економіки або світового господарства та взаємодія між ними (рис. 4.3).

Структуру ринку можна класифікувати за певними критеріями.

За об'єктом обміну:

- ✓ **ринки основних виробничих ресурсів** - це ринки землі, праці й засобів виробництва, що використовуються для задоволення виробничих потреб;
- ✓ **товарний ринок**. На цьому ринку функціонують товари особистого споживання. Вони поділяються на дві великі групи: матеріальні блага й послуги. Матеріальні блага задовольняють особисті потреби людей своїми фізичними, хімічними й біологічними властивостями. Наприклад, хліб, масло, фрукти та інші продовольчі товари. З розвитком виробництва корисність усе більшої кількості матеріальних благ особистого споживання формується в процесі виробництва. Це стосується таких економічних благ, як посуд, меблі, холодильники, телевізори, одяг, будинки й т. д. Усезростаючу роль на ринку споживчих товарів виконують послуги. **Послуги** - відповідна діяльність людини, що спрямована на задоволення особистих потреб, але не набуває речовинно-матеріальної форми. Наприклад, освіта, послуга адвоката тощо;



Рис. 4.3. Структура ринку

- ✓ **фінансовий ринок** - певна сукупність економічних відносин із приводу організації й купівлі-продажу вільних грошових коштів та їх перетворення на грошовий капітал. Суб'єктами цих відносин є підприємства різних форм власності, населення, комерційні банки, фінансово-кредитні організації, держава та ін. Об'єктами фінансового ринку є особисті заощадження населення, тимчасово вільні кошти, що утворюються в процесі обороту промислового й торговельного капіталів тощо. Основні важелі цього ринку - попит, пропозиція позичкового капіталу та його ціна. У фінансовий ринок входять *кредитний ринок, ринки грошей, валюти та цінних паперів*.
- ✓ **Кредитний ринок** є системою відносин між позикодавцями й позичальниками з приводу позики в товарній або грошовій формі. Суб'єктами кредитного ринку виступають юридичні особи (підприємства, організації, банки, держава) через свої повноправні органи, а також фізичні особи (громадяни).

- ✓ **Ринок цінних паперів** є прямим продовженням кредитного ринку. Розрізняють первинний і вторинний ринки цінних паперів. На первинному ринку цінних паперів відбувається розміщення щойно випущених цінних паперів. Емітентами можуть бути: державні органи влади різних рівнів, підприємства, організації, іноземні юридичні особи. Вторинний ринок цінних паперів забезпечує перепродаж раніше випущених цінних паперів через фондову біржу. Громадяни та юридичні особи, що купують цінні папери від свого імені й за свій рахунок, є інвесторами.

За територіальною ознакою:

- ✓ **регіональний** – це ринок окремих регіонів, що відрізняється місцезнаходженням, видами товарів, цінами, кон'юнктурою, попитом і пропозицією товарів. Межі регіонального ринку, як правило, збігаються з межами адміністративно-територіальних утворень;
- ✓ **національний** – у межах однієї країни;
- ✓ **світовий** – сукупність національних економік країн світу, пов'язаних між собою мобільними факторами виробництва.

Стосовно відповідності чинному законодавству:

- ✓ **легальний** – ринок, який дозволений законом і відкритий для оподаткування;
- ✓ **тіньовий** – ринок, що не зареєстрований, і ухиляється від сплати податків.

Залежно від умов, у яких діють суб'єкти господарювання:

- ✓ **вільний** – ринок, де діє багато продавців, багато покупців, товари однорідні, вхід і вихід на ринок вільні, інформація доступна;
- ✓ **монополізований** - ринок де один продавець або обмежена їх кількість, багато покупців, доступ на ринок і до інформації обмежений;
- ✓ **регульований** - це ринок у якому держава законодавчо обмежує економічну свободу окремих господарюючих суб'єктів, формуючи та захищаючи конкурентне середовище.

Сучасному ринковому господарству потрібна певна інфраструктура. Термін «інфраструктура» походить від латинського

infra, що означає «нижче», «під», та *structure* - «структура», що означає сукупність галузей і видів діяльності, які обслуговують виробничу й невиробничу сфери економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна та професійна освіта, охорона здоров'я тощо).

Інфраструктура ринку - комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку.

Розрізняють організаційно-технічну, фінансово-кредитну та науково-дослідну інфраструктури ринку (рис. 4.4).

Особливе місце серед елементів інфраструктури належить біржам.

Термін «біржа» в перекладі з латинської мови означає «шкіряний гаманець». **Біржа** (гол. «beurs», нім. «bourse») - це установа, де здійснюються операції купівлі-продажу. Біржі виникли як місця, де комерсанти здійснювали торговельні операції.

Перша біржа була зареєстрована в Антверпені (Бельгія) у 1531 р., друга - у Лондоні в 1566 р. У Росії перша біржа з'явилася в 1705 р. у Санкт-Петербурзі, а на території України - 1796 р. в Одесі. Пожвавлення біржової торгівлі відбулося в період НЕПу.

У теперішньому розумінні **біржа** - *організаційно-правова форма оптової торгівлі масовими товарами за стандартами та зразками (товарна біржа) або систематичних операцій із купівлі-продажу цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), робочої сили (біржа праці), угод із фрахтування (фрахтова біржа).*

В Україні вже створено чимало бірж, серед яких: Українська універсальна біржа, Українська універсальна агропромислова біржа, Українська фондова біржа та інші.

Проаналізуємо спеціалізовані біржі. **Товарна біржа** – це оптовий товарний ринок, для якого характерні такі особливості:

- торгівля товарами за стандартами та зразками, що дає можливість реалізувати не сам товар, а контракт на його поставку;
- регулярність торгів на основі певних правил;
- формування цін на основі зіставлення попиту й пропозиції (котирування);
- свобода вибору контрагента за угодою;
- стандартизація контрактів і мінімальних партій поставок.

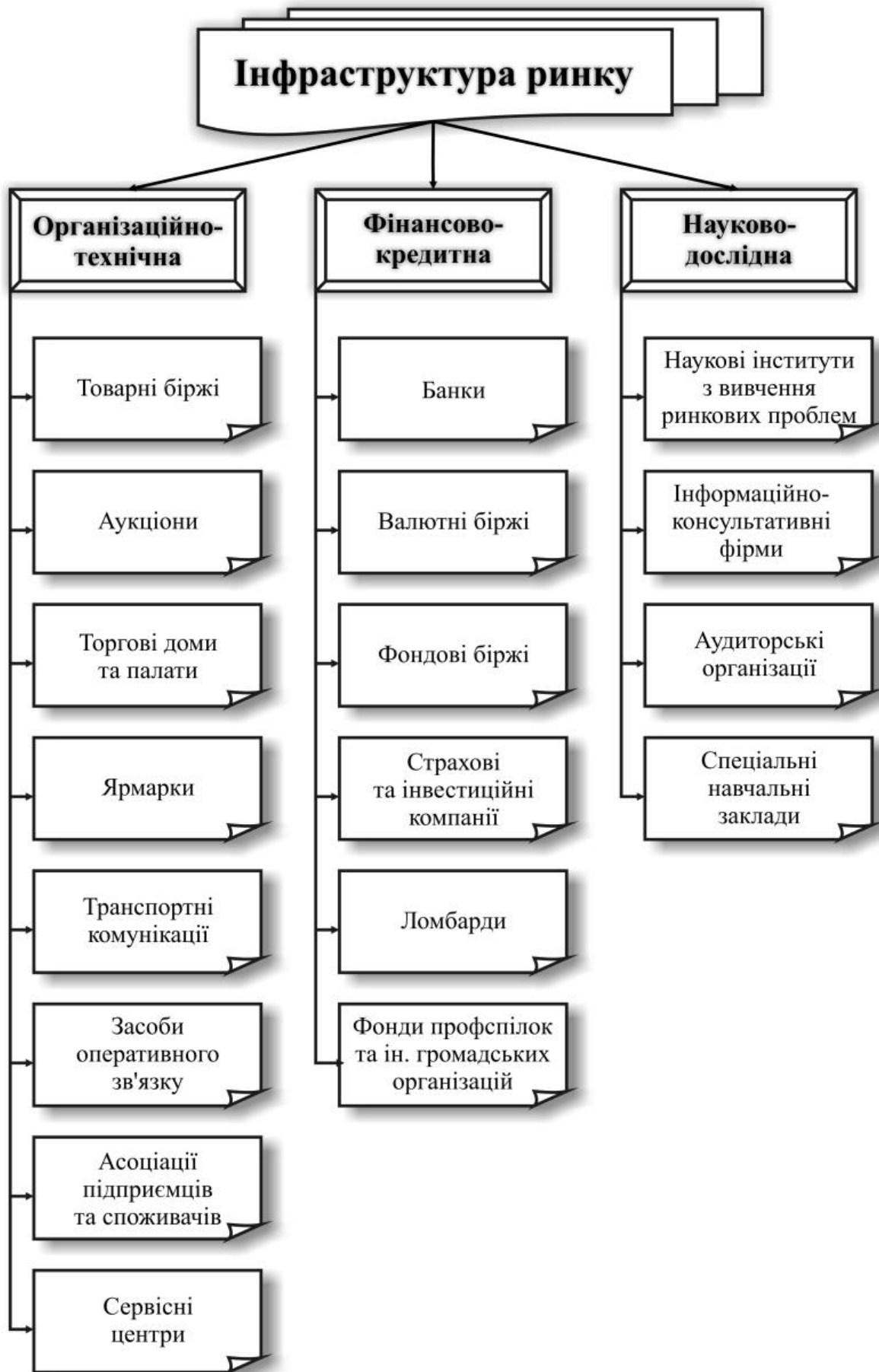


Рис. 4.4. Інфраструктура ринку

Діяльність товарних бірж в Україні регулюється Законом «Про товарну біржу». У світовій практиці до біржових товарів належать 60-70 найменувань.

Усі **операції** на товарних біржах поділяються на два види:

- **операції з реальним товаром**, які передбачають наявність товару на момент угоди;
- **строкові, або ф'ючерсні операції**, тобто попередній продаж товару, якого ще не вироблено. На долю ф'ючерсних операцій припадає 90% і більше. Метою ф'ючерсної угоди є не продаж чи придбання реального товару, а отримання різниці в цінах, яка виникає до терміну завершення угоди, тобто *спекуляція, а також страхування (хеджування)* від утрат, пов'язаних зі зміною цін на товари.

Важлива роль у діяльності біржі належить процесу котирування цін. Котирувальні ціни, як правило, установлюються на рівні середніх із заявлених продавцем. Котирувальна комісія фіксує їх на момент відкриття біржі, всередині та наприкінці дня й публікує. На біржі встановлюються стандарти на біржові товари, розробляються типові контракти, виконуються арбітражні функції, узагальнюється й розповсюджується інформація про фінансовий стан членів біржі, здійснюються розрахунки між ними тощо.

Фондова біржа - організований ринок цінних паперів, що виконує функцію мобілізації грошових засобів для довгострокових інвестицій в економіку та для фінансування державних програм.

Фондові біржі мають організаційно-правову форму приватних акціонерних товариств (США, Японія) або державних інститутів (Франція, Німеччина).

Фондова біржа виконує такі функції:

- забезпечує мобілізацію тимчасово вільних грошових засобів;
- установлює ринкову ціну (курс) цінних паперів;
- здійснює переміщення капіталу між галузями.

Операції на фондовій біржі, залежно від терміну, на який укладається угода, поділяють на *касові й строкові*.

Касові операції розраховані на оплату угод безпосередньо після їх укладення (від 2-х до 14 днів, залежно від біржі).

Строкові операції здійснюються у випадку, коли угода купівлі-продажу акцій укладається в даний момент, а її оплата відстрочена на заздалегідь установлений період. Строкові операції дозволяють

здійснювати спекулятивні операції й одержувати спекулятивний прибуток.

Цінні папери - документи, що виражають майнові (боргові) зобов'язання.

Види цінних паперів

Акції (від лат. *actio* - дія, дозвіл) - *цінні папери, випущені акціонерними товариствами, які засвідчують вкладення певної кількості капіталу й дають право їхньому власникові на отримання певного доходу (дивіденду) з прибутку акціонерного товариства.*

Акції можуть бути іменними та на пред'явника, простими й привілейованими. Ціна, яка позначена на акції при її випуску, називається номінальною. Ціна, за якою продаються й купуються акції, називається курсом акцій.

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивіденд}}{\text{Норма позичкового відсотка}} \cdot 100\% \quad (4.1)$$

Курс цінних паперів знаходиться в прямо пропорційній залежності від очікуваного доходу від цінних паперів та обернено пропорційній залежності від середнього рівня норми позичкового відсотка. Наприклад, особа бажає продати акцію, яка гарантувала б не менше \$ 9 000 річного доходу у вигляді дивіденду. Норма позичкового відсотка становить 10% річних. Економічно доцільним для продавця буде курс \$90 000. $\left(\frac{9000}{10}\right) \cdot 100$. Це означає, що вилучивши від продажу акцій \$90 000 і поклавши ці кошти в банк, він, згідно 10% річних, що гарантує банк, отримає річний дохід у сумі \$9 000. Цим самим сенсом економічної рівноваги керується і покупець акцій. Він мав \$90 000, на які банк щорічно нараховував при 10% річних – \$9 000. Тепер, купуючи акцію, він має тих самих \$9 000, але у вигляді дивіденду.

На курс акцій впливають прибуток, співвідношення попиту і пропозиції, норма позичкового відсотка. У розвинених країнах курс акцій визначається на фондових біржах, де публікуються біржові котирування й індекси цінних паперів (індекс – це усереднення курсів декількох підприємств). Наприклад, індекс Доу-Джонса (США) є показником рівня економічного розвитку не тільки Сполучених Штатів Америки, а й багатьох країн світу.

Облігація (від лат. *oblige* - зобов'язання) - *документ, що засвідчує передачу грошей у борг на певний строк із правом*

отримання щорічного фіксованого доходу та зобов'язання про повернення суми боргу у визначений строк.

Вексель (від нім. Wechsel - розмін) - **письмове боргове зобов'язання за встановленою законом формою, яке видається позичальником (боржником, векселедавачем) кредитору (векселеотримувачу), що надає останньому право вимагати від боржника повернення зазначеної у векселі суми в певний строк.**

Варрант - **цінний папір, що випускається разом з облігацією чи привілейованою акцією і дає її власникові право на додаткові пільги у визначений час.**

Ваучер - **майновий купон, що видається в процесі приватизації державного майна для придбання акцій підприємств, які підлягають приватизації.**

Сертифікат (депозитний) термін «сертифікат» походить від латинського certum, що означає «правильно», та facio - «роблю» - **фінансовий документ, випущений банком, який засвідчує наявність грошового депозиту q зобов'язання виплатити цю суму тримачеві сертифіката d певний строк.** Це цінний папір на пред'явника. Процент за депозитні сертифікати сплачується щорічно або одночасно з погашенням боргу.

Коносамент (від франц. connaissement від connaitre - знати, розуміти) - **розписка, що видається агентом транспортного підприємства (судна, літака тощо) відправникові вантажу, яка засвідчує прийняття вантажу для перевезення q зобов'язання видати його в пункті призначення тримачеві коносаменту.** Передача коносаменту здійснюється за правилами передачі цінних паперів (іменних, ордерних або на пред'явника) і рівнозначна передачі самого вантажу.

Валютна біржа - **біржа, що здійснює на регулярній і впорядкованій основі купівлю-продаж іноземної валюти за ринковими цінами. Біржовим валютним товаром є валюта й золото.**

Курс, який установлюється на біржі, називають **офіційним курсом**. Він лежить в основі розрахунків комерційних банків із клієнтами. У роботі валютної біржі беруть участь представники держави.

Біржа є органічною частиною сучасних міжнародних валютно-фінансових відносин, які забезпечують концентрацію валютних операцій, формування, взаємозв'язок і динаміку валютних курсів.

Фрахтова біржа - **постійно діючий ринок, на якому укла-**

даються угоди щодо фрахтування та відфрахтування суден. Термін «фрахт» (походить від нім. *fracht*, тобто «вантаж») вживається для позначення:

- вантажу;
- плати за перевезення вантажу водними шляхами або плати за використання суден протягом визначеного часу.

На фрахтовій біржі концентрується інформація про:

- попит і пропозицію на тоннаж;
- рівень фрахтових ставок;
- умови договору фрахтування.

Найбільший міжнародний фрахтовий центр знаходиться в Лондоні. Досить могутні фрахтові біржі є в Гамбурзі, Генуї, Токіо, Нью-Йорку, Гонконзі.

Окрім них існує ще **універсальна біржа - біржа, яка здійснює операції не тільки із широким асортиментом товарів, а й із валютою, цінними паперами та фрахтовими контрактами.**

Операції купівлі-продажу на біржах здійснюють брокери, маклери й дилери, оскільки приватні особи на біржу не допускаються.

Брокер (англ. «broker» - посередник) - *це посередник при укладенні угод між покупцями й продавцями товарів.* Ними можуть бути брокерські фірми, контори й незалежні брокери. Брокери підготовляють, оформляють і реєструють договори купівлі-продажу, здійснюють нагляд за правильністю біржового торгу. **Винагорода за послугу брокера - брокеридж.**

Дилери (англ. «dealer» - біржовий маклер) - *це, як правило, представники фірм, що хочуть продати чи купити біржовий товар.* На відміну від брокерської діяльності дилерська передбачає наявність певного початкового капіталу й поєднується більшою мірою з комерційним ризиком.

Маклер (нім. «makler» - посередник) - *це теж посередник біржових торгів, який фіксує укладення угод між членами біржі (брокерами, дилерами).*

«Бики» - *спекулянти й хеджери, що розраховують на підвищення цін, скуповуючи угоди, товари та інші цінності.*

«Ведмеді» - *спекулянти й хеджери, що розраховують на зниження цін, скуповуючи товари, угоди та інші цінності.*

На відміну від товарної, фондової та валютної біржі **біржа робочої сили (біржа праці)** формується державою. **Біржа праці** —

державна структура, яка опосередковує стосунки між роботодавцями й найманою робочою силою.

Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» цей інститут інфраструктури ринку у нас називається державною службою зайнятості.

У службі зайнятості не відбуваються процеси купівлі-продажу товару - робочої сили. Згідно із Законом, послуги, пов'язані із забезпеченням зайнятості населення, надаються державною службою зайнятості безплатно, при цьому вона не вирішує питань про ціну робочої сили. Основними завданнями служби зайнятості є:

- аналіз і прогнозування попиту й пропозиції на робочу силу, інформування про стан ринку робочої сили;
- консультування громадян та власників підприємств, установ та організацій про можливості одержання роботи й забезпечення робочою силою;
- облік вільних робочих місць і громадян, які звертаються з питань працевлаштування;
- допомога громадянам у виборі підходящої роботи, а роботодавцям - у виборі потрібних працівників;
- організація навчальної діяльності, професійної підготовки та перепідготовки громадян;
- реєстрація безробітних і надання їм у межах своєї компетенції допомоги, у тому числі й матеріальної тощо.

До інфраструктури ринку входить розгалужена система приватних, кооперативних, державних, змішаних гуртових і роздрібних торговельних структур, які визначають стан двох форм торгівлі в країні.

Роздрібна торгівля - це торгівля, яка охоплює всю підприємницьку діяльність, пов'язану з продажем товарів і послуг безпосередньо кінцевим споживачам для їх особистого, сімейного чи домашнього використання. До роздрібної торгівлі належить величезна мережа магазинів, яка включає універмаги, універсами, спеціалізовані магазини, супермаркети, магазини самообслуговування, склади, магазини та ін.

Магазин - підприємство роздрібної торгівлі.

Магазин-демзал - роздрібне торговельне підприємство, яке торгує за каталогами.

Гуртова торгівля - це частина внутрішньої торгівлі, яка охоплює продаж товарів як великими, так і малими партіями з метою

їх перепродажу або виробничого споживання. Гуртова торгівля здійснюється за цінами, які нижчі від роздрібних цін, але вони повинні забезпечувати нормально працюючому промисловому та торговельному підприємству відшкодування витрат, внесення платежів у бюджет і створення фондів економічного стимулювання та прибуток. Гуртова торгівля стимулює збут товарів, формує їх асортимент, складає й транспортує товари.

Найбільш впливовими гуртовими торговельними структурами є великі торговельні фірми, торгові дома, дистриб'юторські фірми тощо.

Торговельні фірми й це фірми, які займаються здійсненням операцій купівлі-продажу товарів. Торговельні фірми бувають вузькоспеціалізованими й універсальними, які торгують широкою номенклатурою виробів.

Торговий дім - це торговельна фірма, яка закупає товар у виробників чи гуртовиків своєї країни й перепродує їх за кордон або закупає іноземні товари за кордоном і перепродує їх місцевим гуртовим і роздрібним торговцям, а також споживачам. Їхня діяльність дуже широка: вони здійснюють операції за свій рахунок і за дорученням клієнтів, за внутрішньою, гуртовою й роздрібною торгівлею, працюють за широкою номенклатурою товарів, беруть участь у виробництві продукції. Для виконання своїх функцій торгові дома мають сітку магазинів, складські приміщення, транспортні засоби тощо.

Дистриб'ютор (від англ. «distributor» - розподільник) - окрема фірма або агент промислового підприємства, що здійснює реалізацію продукції й виступає як торговець за договором на основі угоди про право на продаж в окремому регіоні. Угода фірми передбачає виконання дистриб'ютором ряду функцій, пов'язаних із реалізацією товару: організацію реклами в даному регіоні, передпродажну підготовку технічно складних товарів, надання покупцям сервісних послуг, аналіз кон'юнктури ринку та відгуків покупців про придбані ними вироби фірми.

У практиці ринкових зв'язків широко використовуються такі форми організації оптової торгівлі, як аукціон, ярмарок.

Аукціон (від лат. «auctio (auctionis)» - продаж з публічних торгів) - це спеціально організований ринок товарів з особливими властивостями, що діє періодично в певному місці і у наперед обумовлений час на умовах змагання між покупцями. Право

придбання товарів на аукціоні надається покупцеві, який запропонував вищу ціну. На відміну від інших форм реалізації (через магазини, ярмарки і т. п.) аукціон передбачає не одночасне, а почергове пропонування товарів: до реалізації пропонується один товар (лот), після його продажу (або зняття з аукціону) - наступний і т. д.

Ярмарок (від нім. «jahrmarkt» - щорічний ринок) - це ринок оптової торгівлі, який організовується регулярно, періодично й функціонує в певному місці, у встановлений час, а також сезонний розпродаж одного або багатьох видів товару. Ця своєрідна форма ринку має можливість при порівняно незначних витратах у короткий термін на невеликих площах здійснювати плідні контакти між партнерами з метою укладення угод, обміну інформацією, реклами фірми та її продукції. Ярмарки бувають універсальні, багатогалузеві, галузеві й спеціальні. За останні роки в Україні ярмарки набувають усе більшого розвитку.

Аудиторська фірма - це незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення клієнта та за його кошти здійснює ревізію його господарської діяльності з метою виявлення прорахунків і резервів удосконалення, контролює й аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності.

4.3. Конкурентна структура ринку

У повсякденному житті ми все частіше зустрічаємо слова: «конкуренція», «конкурентоспроможність», «конкурентна боротьба», «конкурентний ринок». Цим термінам інколи надаються різні значення, але всі вони можуть бути зведені до двох понять – «конкурентна боротьба» й «конкурентний ринок». Перше стосується способів поведінки окремих фірм на ринку, друге - ринкових структур і охоплює всі аспекти ринку будь-яких товарів, які впливають на поведінку й діяльність фірм (кількість фірм на ринку, технологію виробництва, типи товарів, що продаються, і т. д.).

Конкурентність ринку визначається тими межами, у рамках яких окремі фірми здатні впливати на ринок, тобто на умови реалізації своєї продукції, насамперед на ціни. Чим менше окремі фірми впливають на ринок, де вони реалізують свою продукцію, тим більш конкурентним вважається ринок. Найвищий ступінь конкурентності ринку досягається тоді, коли окрема фірма на нього не впливає зовсім. Це можливо лише в разі, якщо на ринку товарів діє так багато

фірм, що кожна з них зокрема ніяк не може вплинути на ціну товару й сприймає її як таку, що визначається ринковим попитом і пропозицією. Такий ринок називається цілком конкурентним. А фірми, що діють в умовах цілком конкурентного ринку, не ведуть між собою конкурентної боротьби. Якщо ж окремі фірми мають можливість впливати на умови реалізації своєї продукції (в першу чергу на ціни), то вони ведуть між собою конкурентну боротьбу, але ринок, де ця можливість реалізується, цілком конкурентним уже не вважається.

Конкуренція - категорія явно суперечлива. З одного боку, існує твердження, що без конкуренції ринку не буває, а з іншого, - цілком конкурентним є той ринок, на якому учасники (фірми) не ведуть між собою конкурентної боротьби. Якщо конкурентна боротьба існує, такий ринок не вважається цілком конкурентним. Більш того, чим сильніша конкуренція, тим повніше формуються умови для її обмеження. Ринок рухається вже не до цілком конкурентного, а до монопольного. Ця суперечливість конкуренції виступає передумовою для діаметрально протилежних оцінок її ролі в економіці. Одні економісти стверджують, що конкуренція - це велике благо, інші наполягають на тому, що конкуренція, протиставляючи суб'єктів ринку й породжуючи монополію, - велике зло для економіки.

Слід, очевидно, визначити: що ж таке конкуренція? **Конкуренція** (від лат. *concurrere* - зіткнення) - *це форма економічних відносин між суб'єктами ринкового господарства, у яких виражається суперництво за найбільш вигідні умови виробництва, продажу й купівлі товару.*

Суть конкуренції проявляється і в тому, що вона, з одного боку, створює такі умови, за яких покупець на ринку має безліч можливостей для придбання товарів, а продавець - для їх реалізації. З іншого боку, в обміні беруть участь дві сторони, кожна з яких ставить свій інтерес вище від інтересу партнера. У результаті й продавець, і покупець при укладенні угоди повинні йти на компроміс при визначенні ціни, інакше угода не відбудеться, а кожен із них понесе збитки. Конкуренція володіє такими рисами (рис. 4.5):

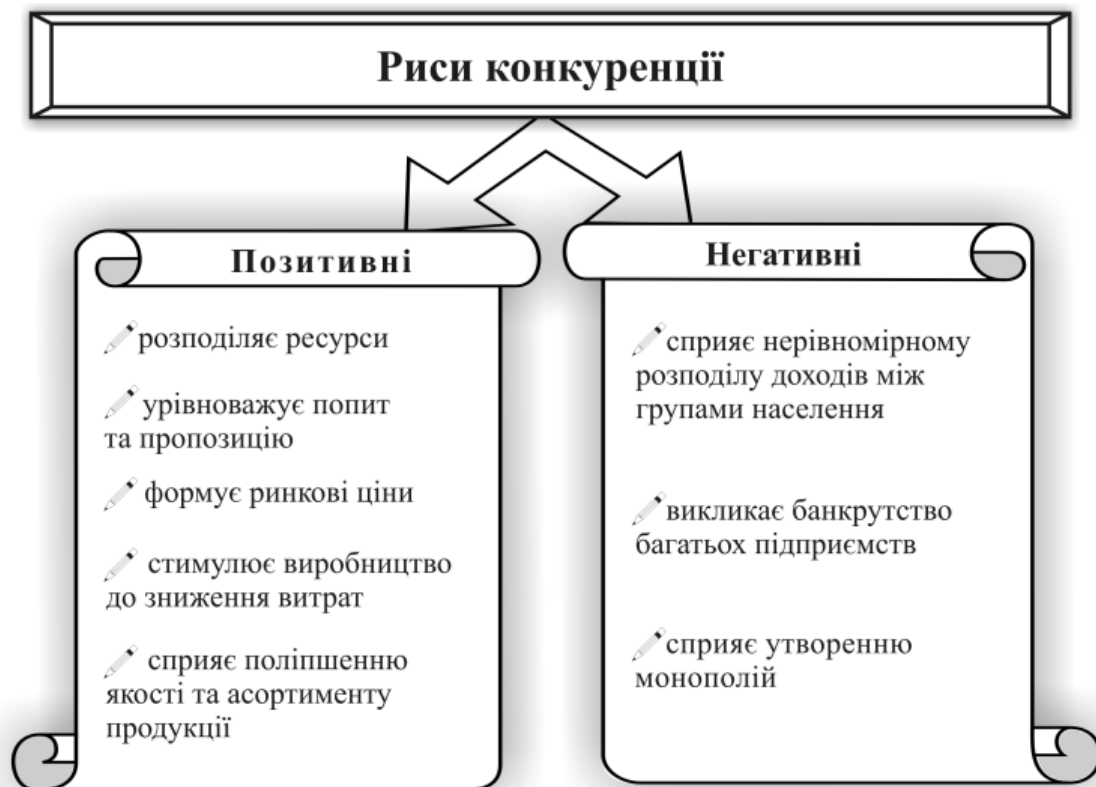


Рис. 4.5. Риси конкуренції

Можна розподілити конкуренцію на види за певними критеріями (рис. 4.6).

Досконала (чиста) конкуренція – тип ринку, який характеризується наявністю безлічі продавців, товар стандартизований, впливу на його ціну індивідуальний продавець не має; вступ на ринок вільний.

Недосконала конкуренція – основна модель сучасного ринку, у якій переплітаються абсолютна монополія, олігополії та монополістична конкуренція й за якої ускладнюється доступ на ринок, на рівень цін може впливати окрема компанія та ін.

Міжгалузева – це боротьба між товаровиробниками різних галузей економіки за найвигідніші умови застосування капіталу.

Міжнародна – це конкуренція національних і транснаціональних компаній за найвигідніші умови виробництва й реалізації товарів і послуг на міжнародному ринку.

Внутрішньогалузева конкуренція - це боротьба між товаровиробниками однієї галузі за вигідніші умови, виробництва й реалізації товарів із метою одержання надприбутку.



Рис. 4.6. Види конкуренції

Цінова - конкуренція, яка здійснюється за допомогою регулювання цін: на свій товар виробник установлює ціни, нижчі за ціни конкурентів, що може призвести до банкрутства останніх.

Нецінова - конкуренція, яка відбувається між товаровиробниками шляхом надання вироблених продукції неповторних особливостей: якісних, технічних, дизайнерських тощо.

Чесна (добросовісна) – це конкуренція, яка створена на реальному поліпшенні якостей продукції й одержанні переваг виробником.

Нечесна (недобросовісна) – це форма боротьби з конкурентами, заснована на одержанні комерційної вигоди шляхом обману споживачів, партнерів, державних органів: дезінформація, економічне шпигунство, підкуп, переманювання фахівців тощо.

Окрім цього, види конкуренції залежать від стану ринку, який характеризується такими особливостями:

- кількістю підприємств, що постачають товари на ринок;
- наявністю та доступністю інформації про стан ринку;
- свободою входження підприємства в ринок і виходу з нього;
- можливістю домовленостей між покупцями та продавцями;
- диференціацією товарів, тобто наданням певному виду товару індивідуальних особливостей.

Можна виділити такі ринкові структури.

Ринок досконалої конкуренції

Галузь із *чистою* (досконалою) конкуренцією характеризується поліполією (рис. 4.7).



Рис. 4.7. Ознаки досконалої конкуренції

Чиста конкуренція відповідає такій моделі ринкових відносин, коли:

- товар продукується (виробляється) дуже великою кількістю незалежних підприємств, тому квота кожної фірми в загальному обсязі виробництва галузі є вкрай обмеженою;
- конкуруючі фірми випускають стандартизовану продукцію (це означає, що не виникає конкуренції щодо якості продукції, а тому для споживача не існує пріоритету фірми-виробника);
- вільне входження та вихід із галузі (низька квота кожної

фірми зумовлює те, що ринок стандартизованого товару фактично не реагує на появу (або зникнення) ще одного продавця товару);

- відсутність будь-якого впливу окремої фірми на рівень ринкової ціни (ця властивість є головною й зумовлюється сумарною дією трьох попередніх).
- кожен продавець і покупець має повну й правильну інформацію про ціну, кількість продукту, витрати й попит на ринку.

Недоліки:

- Конкурентна фірма виробляє лише те, що в неї купують.
- Орієнтація на безпосередню максимізацію прибутку конкурентної фірми досить часто унеможлиблює оптимальне поєднання поточних і перспективних цілей (ефект Робін Гуда).

Однак попри всі обмеження конкурентний ринок слід визнати найефективнішою моделлю ринку.

Отже, зрозуміло, що жоден реальний ринок не задовольняє всіх перерахованих умов. Досконала конкуренція має здебільшого теоретичне значення. Яскравим її прикладом є сільськогосподарська галузь.

Монополістична конкуренція

Монополістична конкуренція - це така модель ринку, для якої властива відносно велика, але значно менша, ніж за умов чистої конкуренції, кількість підприємств, що випускають диференційовану (багатокомпонентну) продукцію (взуття, одяг та ін.). Диференційований характер продукту дає змогу порівняно легко проникати в галузь, але вимагає від фірми значних зусиль для реклами та використання торгівельної марки, фірма-виробник за умов монополістичної конкуренції є невеликою за обсягом капіталу, однак має свій, хоч і обмежений, сектор ринку, саме в межах якого вона й отримує можливість впливу на рівень ринкової ціни (рис. 4.8).

Властивості монополістичної конкуренції:

1. Продукт кожного продавця має виняткові якості, які надають йому переваги над конкурентами. Ці відмінності можуть бути реальні й удавані.

Реальні відмінності:

- ✓ Якість товару (особливості сировини та дизайну).

- ✓ Місце продажу.
- ✓ Додаткове післяпродажне обслуговування (безкоштовна доставка купленого товару, сервісне обслуговування й гарантійний термін безкоштовного ремонту).



Рис. 4.8. Ознаки монополістичної конкуренції

- ✓ Стимулювання збуту (зниження ціни оптовим або постійним покупцям, подарунки).

Удавані відмінності:

- ✓ Використання активної реклами.
- ✓ Використання відомих торгових знаків або торгових марок.
- ✓ Імідж фірми.

На ринку існує велика кількість продавців (від 10 до 100).

Продавці, встановлюючи ціни на свій товар, не враховують реакцію своїх конкурентів через сталий попит і свій унікальний товар.

На ринку є умови для вільного входу й виходу.

Позитивним моментом є те, що монополістична конкуренція постійно націлює фірму на пошук варіантів виділення свого продукту серед аналогічних товарів у галузі. Також найповніше враховуються потреби споживачів.

Олігополістична конкуренція

Характерною рисою олігополії є обмежена кількість великих, пануючих у ключових галузях виробництва, підприємств, що виробляють як стандартизовану (сталь, алюміній), так і диференційовану (автомобілі, верстати, побутові електроприлади, сільськогосподарський реманент) продукцію. Те, що олігополія передбачає панівне становище в галузі незначної кількості великих фірм, з одного боку, обмежує можливість проникнення в галузь, а з іншого, - дає змогу фірмі впливати на рівень ринкової ціни. Але слід зазначити, що цей вплив не є по своїй суті монополістичним, тому що олігополія - і це її головна відмінність - обов'язково передбачає підтримання «балансу сил» великих корпорацій. Саме тому окрема фірма у своєму природному прагненні до впливу на ціну натикається на інтереси конкурентів, на яких мусить постійно озиратися. Отже, ціна встановлюється як результат, хоч і обмеженої, але все ж таки конкурентної боротьби великих корпорацій. Таємна змова між ними щодо ціни є ризикованою з економічної точки зору й забороненою у правовому плані (рис. 4.9).



Рис. 4.9. Ознаки олігополістичної конкуренції

Між фірмами олігополістів існують таємні угоди, які не оформляються офіційно і їх дуже важко виявити. Проте дозволяють досягти згоди відносно цін на продукцію та ринкову частку кожного учасника. Домовленість про ціноутворення називається «дилема

олігополістів». Установлення цін в олігополії існує у двох моделях:

- модель лідерства в цінах (за відсутності змови);
- модель ціноутворення («витрати плюс»).

Олігополії виникають за таких обставин:

- утворення великих фірм за рахунок поглинання конкурентів;
- злиття фірм, що дає більшу економічну владу.

Олігополії існують у двох варіантах:

- Жорстка олігополія - коли на ринку тільки 2-3 фірми.
- М'яка олігополія – коли на ринку 10-20 фірм.

Класичним прикладом олігополії є «велика трійка» в США – «Дженерал моторз», «Форд», «Крайслер».

Олігополія має такі риси:

- На ринку є кілька фірм. Їх може бути від 2 до 20.
- Кожен олігополіст може проводити самостійну цінову політику.
- Однорідна або диференційована продукція.
- Значні перешкоди входження в галузь.
- Всезагальна взаємозалежність фірм.

Олігополія є найбільш небажаним явищем, тому що, маскуючись під монополістичну конкуренцію обходить антимонопольне законодавство.

Унікальні ситуації на ринку: монополія, дуополія, монопсонія

Чиста, або абсолютна монополія існує, коли одна фірма (або група у випадку змови) є єдиним виробником унікального продукту (унікального в тому розумінні, що не існує інших його виробників, у т. ч. і унікальний винахід), у якого нема близьких замінників.

Чиста монополія має такі риси (рис. 4.10):

На ринку діє тільки один виробник певної продукції. Тому для чистого монополіста еквівалентні поняття «ринкова пропозиція» та «пропозиція окремої фірми», а також відсутній поділ на «попит для окремої фірми» і «ринковий попит».

Товар, що виробляється монополістом, не має близьких замінників. Це твердження дещо абстрактне, але для спрощення ситуації вважаємо, що в споживача є лише два варіанти: або взагалі відмовитися від споживання певного товару, або придбати його в монополіста.



Рис. 4.10. Ознаки монополії

Ціну на свій товар монополіст установлює сам, маневруючи пропозицією: збільшення пропозиції знижує ціну, а зменшення пропозиції призводить до зростання цін.

Заблокований вступ у дану галузь для інших виробників визначається такими бар'єрами:

- масштаби виробництва (монополія – це велике підприємство і для створення їй гідної конкуренції потрібно вкласти значні кошти);
- легальні бар'єри (патент – виключне право на виробництво якогось продукту чи використання технології, ліцензія – право на заняття певним видом діяльності);
- власність на найважливіші види ресурсів (коли обмеженість ресурсів абсолютна й у них немає близького замінника);
- недобросовісна конкуренція, яка характеризується тиском на постачальників сировини, ціновою війною з метою банкрутства конкурента і підкупом чиновників.

Залежно від причин, що породжують монополії, їх можна класифікувати таким чином:

- **природні** монополії виникають як результат технічних умов виробничого процесу, що потребує певної концентрації засобів виробництва, наприклад, інфраструктурні монополії (зв'язок, транспорт, комунальне господарство

тощо). З природними монополіями тісно пов'язані монополії, які базуються на володінні унікальними природними ресурсами. Класичним прикладом такого виду монополій виступає алмазний синдикат «Де Бірс».

- **економічні** (агломераційні) монополії виникають унаслідок поступового і послідовного скупчення малих за обсягом і аналогічних за характером виробництва підприємств; пов'язані із змінами в технологічному способі виробництва;
- **адміністративні** (державні) монополії виникають унаслідок того, що держава створює привілейовані умови для виробничої діяльності певних підприємств, які виступають як єдиний господарський суб'єкт переважно однієї галузі, і таким чином захищає їх від конкуренції. Наприклад, Укрзалізниця, Укртелеком та ін.

Через наявність суспільних утрат монополія вважається неефективною ринковою структурою. Виняток становить природна монополія – ринкова структура, яка забезпечує мінімізацію витрат завдяки економії на масштабі, що проявляється на всіх рівнях виробництва. У більшості випадків вона утворюється в комунальних галузях господарства і її діяльність регулює держава.

Монополізація ринку може досягатися:

- розширенням фірми за рахунок прибутку, банкрутством конкурентів та їх поглинанням;
- об'єднанням капіталів на добровільних засадах.

Для ринків «недосконалої» конкуренції й чистої монополії характерною є нецінова конкуренція (наголос на рекламу, фірмові знаки, торгові марки, якість і особливості продукту тощо), тоді як на ринку «досконалої» конкуренції вона суто цінова (проявляється через зниження ціни товару).

Слід зазначити, що конкуренція, хоч й забезпечує своєрідну санацію (очищення) економічного організму країни (виживають сильні, гинуть слабкі, неконкурентоздатні фірми), проте є жорстким, а іноді й соціально болючим засобом підтримання ефективно функціонуючої економіки. Вона супроводжується спадами й банкрутствами, неповною зайнятістю і зниженням доходів.

Крім монополії, до унікальних ситуацій ми відносимо дуополію та монопсонію.

Дуополія – це олігополія з двома фірмами, які виробляють

однорідну диференційовану продукцію.

Розрізняють **модель простої дуополії та модель дуополії з диференційованою продукцією.**

Модель простої дуополії - це олігополія з двома фірмами, які виготовляють однорідну продукцію. Кожна фірма обирає обсяг випуску, котрий максимізує її прибуток згідно з її уявленнями щодо рішень конкурентів. Кожен дуополіст розглядає обсяг виробництва іншого як фіксований, величина якого не залежить від його власних виробничих рішень. А ціна на продукцію залежить від сумарного обсягу виробництва обох фірм. Тому фірми мають рівну економічну силу й випускають ідентичну продукцію. Така модель називається модель Курно.

Модель дуополії з диференційованою продукцією – це ситуація, коли на конкурентну боротьбу впливає не обсяг, а ціна. Попит на продукцію кожної з фірм залежить від її власної ціни й ціни конкурента. Обидві фірми обирають ціни одночасно, розглядаючи ціну конкурента як дану.

Монопсонія – наявність лише одного покупця при великій кількості продавців. Тобто монопсонія є дзеркальним відображенням поведінки монополіста.

Контрольні та дискусійні питання

1. Як змінилося уявлення про гроші з розвитком економічної теорії?
2. У чому відмінності натурального та товарного виробництва?
3. Як ви розумієте економічне відокремлення товаровиробників?
4. Проаналізуйте ефективність діяльності адміністративної монополії.
5. Дайте критичну оцінку такого твердження: «Ринок – це місце (ринкова площа), де здійснюється купівля або продаж товарів».
6. Яким чином ринок вирішує основні питання економіки: що, як, для кого виробляти?
7. Поясніть, що означає поняття “вільний ринок”. Кому надається при цьому перевага: виробнику чи споживачеві?
8. Чому конкуренція обов’язкова для ринкової економіки?
9. Від чого більше виграють споживачі – від монополії чи від

конкуренції? Відповідь аргументуйте.

10. Які основні методи конкурентної боротьби між товаровиробниками за умов вільної конкуренції?
11. Охарактеризуйте негативні й позитивні наслідки конкурентної боротьби. Які функції виконує конкуренція в економіці?
12. Виробник свої зусилля спрямовує на зниження витрат виробництва. Який метод конкуренції він використовує? А якщо він підвищує якість продукції?

Тести для самоконтролю

1. **Яке визначення найточніше розкриває сутність ринку:**
 - а) місце торгівлі товарами;
 - б) інститут або механізм, який зводить покупців (представників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг;
 - в) сукупність відносин попиту й пропонування;
 - г) відносини, що виникають між людьми у сфері обміну та здійснюються відповідно до законів товарного виробництва.
2. **Визначити, що являє собою монополістична конкуренція:**
 - а) багато підприємств продають подібні товари, намагаючись надати їм унікальних властивостей;
 - б) домінування на ринку певного виробника;
 - в) наявність на ринку єдиного виробника;
 - г) домінування на ринку обмеженої кількості виробників.
3. **Яка з наведених характеристик суперечить поняттю «ринок досконалої конкуренції»:**
 - а) велика кількість продавців;
 - б) виробник може впливати на ринкову ціну;
 - в) відносно легкий вхід виробників у конкретний ринок;
 - г) велика різноманітність товарів.
4. **Коли ви купуєте морозиво, яку функцію виконують гроші:**
 - а) міри вартості;
 - б) засобу обігу;
 - в) засобу платежу;
 - г) засобу нагромадження.

ТЕМА 5. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ПОПИТУ Й ПРОПОЗИЦІЇ

5.1. Попит і його детермінанти

Стан ринкової економіки, рівень її розвитку, основні проблеми ринкової організації виробництва відображаються через механізм попиту та пропозиції. У ринковій економіці ці категорії є одними з фундаментальних.

Уперше фразу «попит та пропозиція» використав **Джеймс Денхем Стюарт** у своїй праці «Принципи політичної економії», що була опублікована в 1767 р. Цей термін також був застосований такими видатними економістами-класиками як, **Адам Сміт** і **Давид Рікардо** у відповідних працях *«Причини багатства народів»* та *«Принципи політичної економії та оподаткування»*.

Бажання отримати певні товари або послуги із часом можуть перетворитися на потребу. Якщо потреба може бути задоволена тільки за певну плату, то виникає така економічна категорія, як попит. Отже, попит - це представлена на ринку потреба в економічних благах при даних цінах. Коли ми говоримо попит, то маємо на увазі його грошове вираження. Тому **попит - це платоспроможна потреба, яку споживачі можуть задовольнити, придбавши певні блага**.

Попит пов'язує кількість благ, що купуються, із тими варіантами, від яких треба відмовитися заради придбання цих благ.

Між кількістю матеріального блага, яке споживач хоче придбати, і ціною, сплаченою за його придбання, існує обернено пропорційна залежність. За високу ціну можна купити менше матеріальних благ, а за нижчу - більше. Така залежність становить суть закону попиту.

Закон попиту - закон, згідно з яким зниження ціни призводить до збільшення величини попиту й навпаки.

При цьому припускаємо, що одночасно із ціною не змінюються інші чинники (доходи тощо), які можуть компенсувати наслідки її зміни.

Слід розуміти, що попит і величина попиту не є тотожними категоріями. Величина (обсяг) попиту - кількість товару, яку бажає й може придбати споживач (споживачі) в певний проміжок часу за деякою ціною з діапазону можливих цін за інших незмінних умов.

Закон попиту виражається через економічну поведінку

споживача. Готовність споживача купити більше товару за нижчою ціною пояснюється такими причинами:

- дохід споживача завжди обмежений, тому об'єктивно за меншу ціну він може купити більше товару;
- поведінка споживача пояснюється **ефектом доходу**, зміст якого полягає в тому, що зниження ціни на споживчі товари рівнозначне зростанню доходу. Тому за нижчу ціну споживач придбає більше товару, не обмежуючи себе в споживанні інших благ;
- при купівлі товарів на споживача впливає також **ефект заміщення** - зміна в споживанні товару як наслідок зміни ціни цього товару стосовно цін на інші товари. Цей ефект указує на те, що споживач замінює дорогі товари дешевшими.

Існуюче співвідношення між ринковою ціною й кількістю товару, на який є попит, може бути відображене графічно кривою попиту.

Візьмемо для прикладу такі дані (табл.5.1).

Таблиця 5.1. Попит на картоплю індивідуального споживача (гіпотетичні дані)

Комбінації	Ціна, г. о.	Картопля, кг
A	50	9
B	40	10
C	30	12
D	20	15
E	10	20

Ціна (незалежна змінна) відкладається на осі ординат, попит (залежна змінна) - на осі абсцис (рис. 5.1). Загальновизнане формулювання кривої попиту D походить від першої літери англійського слова **Demand** (попит).

Крива попиту показує від'ємну пропорційну залежність між ціною P (Price) і кількістю товару Q (Quantity), яку покупець бажає й може купити, тобто вона показує, яку кількість товару готові придбати покупці за різними цінами в даний час.

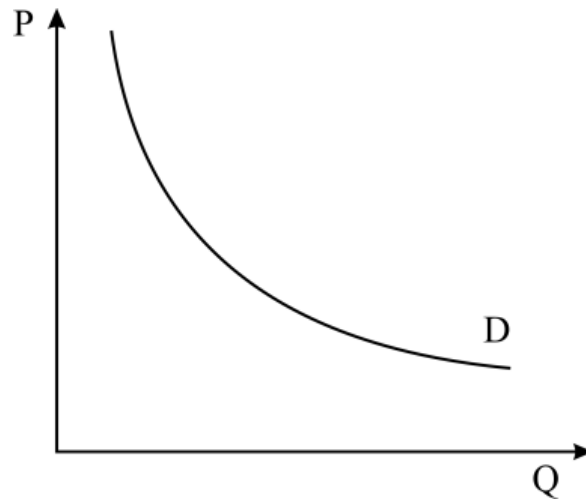


Рис. 5.1. Крива попиту

Уперше графічний метод дослідження залежності попиту від ціни запровадив англійський економіст Альфред Маршал у праці «Принципи економіки», яка була видана в 1890 р.

Функція попиту - функція, яка визначає величину попиту залежно від факторів, що впливають на нього.

Найважливіший чинник впливу на попит - *ціна на одиницю товару*. Тому функція попиту може бути виражена рівнянням:

$$Q_D = f(P), \quad (5.1)$$

де Q_D - обсяг попиту або кількість одиниць товару, яка може бути придбана покупцем;

P - ціна одиниці товару.

Коли діє **ціновий чинник** (рис. 5.2), відбувається *зміна величини попиту*. Якщо при зменшенні ціни від P_1 до P_2 обсяг попиту збільшується від Q_1 до Q_2 , ми говоримо про зміну величини попиту від **a** до **b**, тобто дія цінових факторів приводить до зміни величини попиту, що спостерігається в процесі його переміщення від однієї до іншої точки кривої попиту (D), яка залишається незмінною.

Ціна - найважливіший чинник, що визначає обсяг попиту. Але існують інші чинники, які впливають на нього. Що ж відбувається, коли діють нецінові чинники попиту?

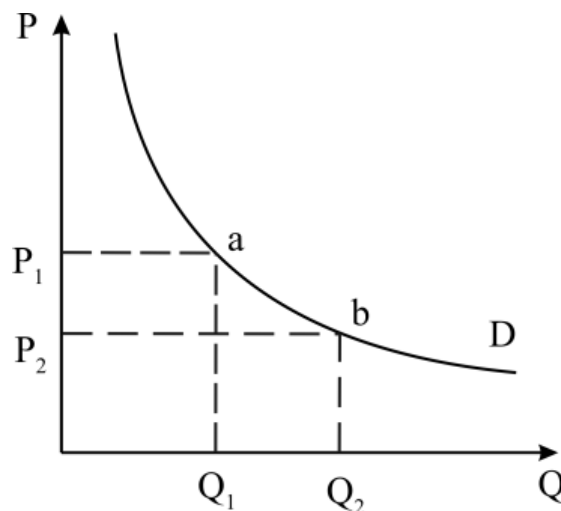


Рис. 5.2. Зміна величини попиту

Нецінові чинники попиту:

- **Смаки споживачів.** Можуть змінюватися під впливом реклами або зміни в моді чи внаслідок появи нових продуктів. Сприятливі зміни в уподобаннях спричиняють зростання попиту й навпаки.
- **Грошові доходи споживачів.** При зростанні доходів зростає купівельна спроможність споживачів і це викликає збільшення попиту. Однак на деякі товари, які можна замінити дорожчими та якіснішими, попит зі зростанням доходу може зменшуватись.
- **Зміна цін на споріднені товари** впливає на попит в обох напрямках. Це залежить від того, чи споріднений товар замінює досліджуваний продукт чи доповнює його.

Наприклад, чай і кава є **товарами-замінниками (субститутами)**, оскільки один із них може замінити інший у споживанні, то попит на чай зростає, якщо збільшиться ціна на каву.

З іншого боку, олівець є **товаром-доповнювачем (комплементом)** відносно зошита, тобто вони використовуються разом. Якщо зростає ціна на товар-комплемент, то зменшується попит і на цей товар і на доповнюючий. Наприклад, зростання ціни на зошит призводить до зменшення попиту на нього. А відтак зменшується попит як на зошити, так і на олівці.

Кількість споживачів. Збільшення кількості споживачів на ринку збільшує попит і навпаки.

Сподівання споживачів. Сподівання щодо можливості підвищення цін у майбутньому або щодо збільшення доходів

спонукатимуть збільшення поточного попиту на товари й навпаки.

Таким чином, якщо діє один із **нецінових чинників**, то відбувається зміщення самої кривої попиту в такі положення: *переміщення кривої попиту вправо означає збільшення попиту (D_1), вліво – зменшення попиту (D_2)* (рис. 5.3).

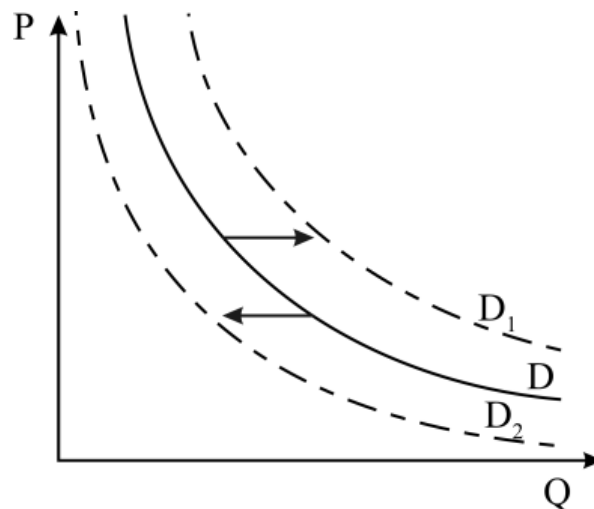


Рис. 5.3. Зміна попиту.

У якому напрямку відбувається зміщення кривої попиту D_1 або D_2 , залежить від того, яким є вплив нецінового чинника (табл.5.2).

Таблиця 5.2. Чинники зміщення кривої попиту

Вліво	Вправо
Зниження ціни альтернативного товару	Зростання ціни альтернативного товару
Зростання ціни доповнюючого товару.	Зниження ціни доповнюючого товару
Зростання доходу споживача (товар нижчої якості)	Зниження доходу споживача (товар нижчої якості)
Зменшення доходу споживача (нормальний товар)	Зростання доходу споживача (нормальний товар)
Сподівання споживача майбутнього зниження цін.	Сподівання споживача майбутнього підвищення цін.
Зменшення привабливості товару	Збільшення привабливості товару

Розрізняють *індивідуальний і ринковий попит*. **Індивідуальний**

попит – це попит на певний товар окремого споживача. **Ринковий попит** – це попит, який визначається як загальна сума всіх індивідуальних попитів при кожному значенні ціни. Він залежить від тих самих детермінант, які впливають на індивідуальний попит.

5.2. Пропозиція: зміст і чинники, що на неї впливають

Пропозиція - це обсяг товарів, який виробники можуть і бажають виготовляти й продавати на ринку при визначеному рівні цін на них.

Пропозиція певного товару визначає взаємозв'язок між ринковою ціною й кількістю товару, що продається.

Між ціною й кількістю товару, що продається, існує прямо пропорційна залежність, тобто *чим вища ціна товару, тим більший обсяг товару буде виготовлений і запропонований до продажу й навпаки*. Ця залежність називається законом пропозиції.

Обсяг пропозиції - це кількість товару, яку продавець бажає та може запропонувати за одиницю часу за певної ціни.

Залежність між ціною й обсягом товару описується графічно за допомогою кривої. Крива пропозиції **S** позначається першою літерою англійського слова **Supply** (пропозиція). Ціна (незалежна змінна) відкладається на осі ординат, а пропозиція (залежна змінна) - на осі абсцис. Візьмемо для прикладу такі дані (табл.5.3).

Таблиця 5.3. Пропозиція картоплі індивідуальним виробником (гіпотетичні дані)

Комбінації	Ціна, г. о.	Картопля, кг
A	50	18
B	40	16
C	30	12
D	20	7
E	10	1

Інформація, подана в таблиці, у графічному зображенні набуває вигляду кривої пропозиції (рис. 5.4).

Крива пропозиції - це крива, що має додатний нахил і показує, який обсяг товару можуть і бажають виготовити та продати виробники за різними цінами в даний час.

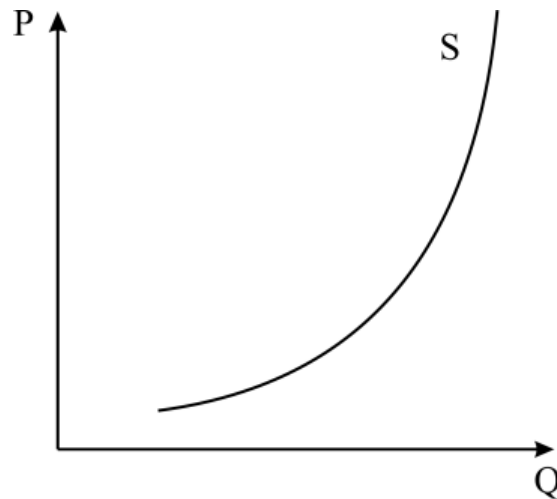


Рис. 5.4. Крива пропозиція

Функція пропозиції може бути виражена рівнянням:

$$Q_s = f(P), \quad (5.2)$$

де Q_s - обсяг пропозиції;

P - ціна товару.

Під впливом **ціни (цінового чинника)** змінюється *величина пропозиції*, тобто відбувається рух по кривій від однієї точки до іншої (рис. 5.5).

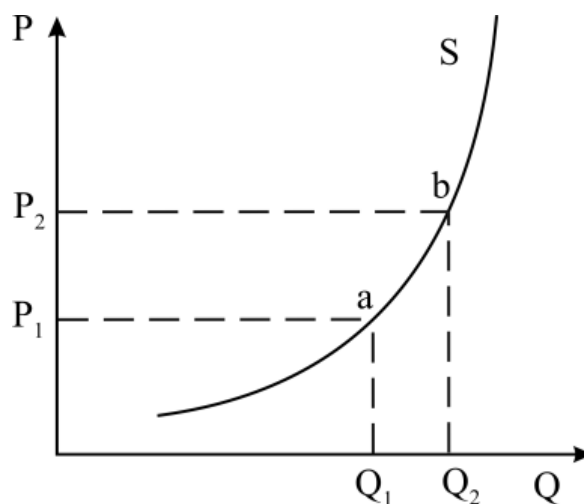


Рис. 5.5. Зміна обсягу пропозиції

Під дією **нецінових чинників** відбувається переміщення кривої пропозиції (S): вправо означає збільшення пропозиції (S_1), переміщення кривої пропозиції вліво означає її зменшення (S_2).

Переміщення кривої пропозиції (S) вправо чи вліво означає, що пропозиція збільшується або зменшується при тій самій ціні (рис.5.6).

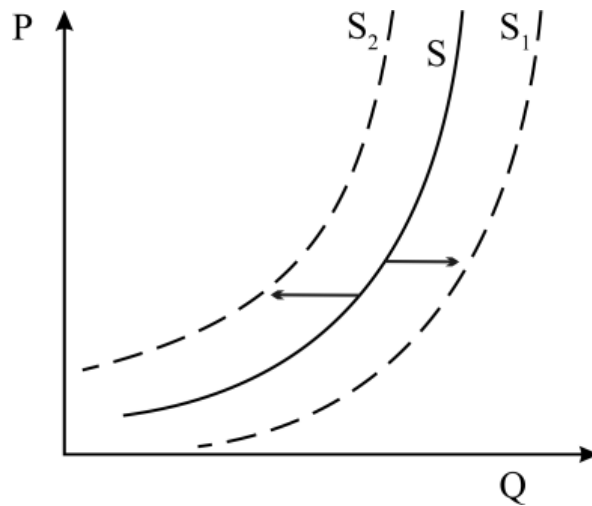


Рис. 5.6. Зміна пропозиції

Проаналізуємо вплив нецінових чинників на пропозицію (табл.5.4).

Таблиця 5.4. Чинники зміщення кривої пропозиції

Вліво	Вправо
1. Зростання цін на ресурси.	1. Зниження цін на ресурси.
2. Зростання цін на товари, що виробляються з тієї самої сировини.	2. Зниження цін на товари, що виробляються з тієї самої сировини
3. Зростання витрат виробника.	3. Зниження витрат виробника.
4. Погіршення умов виробництва.	4. Удосконалення технологій.
5. Введення оподаткування виробництва даного товару.	5. Введення пільгового оподаткування на виробництво даного товару.
6. Очікування виробників відносно майбутнього зростання цін на товар.	6. Очікування виробників відносно майбутнього зниження цін на товар.
7. Зменшення кількості виробників товару.	7. Збільшення кількості виробників товару.

➤ **Ціни на ресурси.**

Пропозиції фірми ґрунтуються на витратах виробництва. За додаткові одиниці продукту фірма повинна встановити більш високі ціни, оскільки виробництво цих додаткових одиниць вимагає великих витрат. Звідси випливає, що зниження ресурсних цін знизить витрати виробництва й збільшить пропозицію, тобто перемістить криву пропозиції вправо. Приклад: якщо ціни на насіння й добрива знижуються, можна чекати збільшення пропозиції кукурудзи. І навпаки, підвищення цін на ресурси збільшить витрати виробництва й скоротить пропозицію та змістить криву пропозиції вліво. Наприклад: підвищення цін на залізну руду й кокс збільшує витрати виробництва сталі й веде до скорочення її пропозиції.

➤ **Ціни на інші товари.**

Зміни цін на інші товари також здатні змістити криву пропозиції продукту. Наприклад:

ціна на масло зростає, а на йогурт залишається незмінною, то підприємець, що виробляє йогурти, шукатиме альтернативний спосіб застосування своїх ресурсів і, вірогідно, спрямує їх на виробництво масла, зменшивши тим самим виробництво йогуртів;

зниження ціни на пшеницю може спонукати фермера вирощувати і пропонувати до продажу більше кукурудзи по кожній із можливих цін. І навпаки, підвищення ціни на пшеницю може змусити фермерів скоротити виробництво й пропозицію кукурудзи. Фірма, що випускає спортивні товари, може скоротити пропозицію баскетбольних м'ячів, коли підвищується ціна на футбольні.

➤ **Технологія.**

Удосконалювання технології означає, що відкриття нових знань дозволяє більш ефективно зробити одиницю продукції, тобто з меншою витратою ресурсів. При даних цінах на ресурси знизяться виробничі витрати й збільшиться пропозиція. Приклад: недавні могутні прориви в області надпровідності відкривають перспективи для передачі електричної енергії. Нині при передачі електричної енергії по мідних проводах утрати її складають близько 30%. Як можливий наслідок зазначеного відкриття? Істотне зниження витрат виробництва й збільшення пропозиції ряду продуктів, при виготовленні яких затрачається велика кількість електроенергії.

➤ **Податки і дотації.**

Підприємства розглядають більшість податків як витрати виробництва. Тому підвищення податків збільшує витрати виробництва й скорочує пропозиції. Дотації вважаються «податком

навпаки». Коли держава субсидіює виробництво якого-небудь товару, вона фактично знижує витрати й збільшує його пропозицію.

➤ Чинником впливу є й загальна **кількість на ринку продавців товару**.

Чим більше виробників (продавців) товару, тим більшою буде ринкова пропозиція. У міру вступу в галузь більшої кількості фірм крива пропозиції стане переміщуватися вправо. Чим менше в галузі фірм, тим меншою виявляється ринкова пропозиція. Це означає, що в міру виходу фірм із галузі крива пропозиції буде переміщуватися вліво.

5.3. Ринкова рівновага

В умовах ринкової економіки взаємодія конкурентних сил приводить до синхронізації цін попиту й цін пропозиції, що зумовлює рівноважність обсягів попиту й пропозиції.

Аналіз взаємодії попиту й пропозиції дає змогу розкрити механізми ринкової рівноваги та розподілу благ.

Координація дій у ринковому господарстві здійснюється за допомогою цін. Це врівноважує ринки, а ціна, що врівноважує кількісні величини попиту й пропозиції, є **ціною рівноваги, або рівноважною ціною (P_E)**.

Для того, щоб установити, як визначається конкурентна ціна, треба об'єднати аналіз попиту з аналізом пропозиції. Це об'єднання здійснено в таблиці 5.5.

Таблиця 5.5. Рівноважна ринкова ціна

Комбінації	Можливі ціни, г. о.	Обсяг попиту за місяць, кг	Обсяг пропозиції за місяць, кг
A	50	9	18
B	40	10	16
C	30	12	12
D	20	15	7
E	10	20	1

Досі всі ціни розглядалися як можливі: «якщо ціна така-то, то сума продажу буде такою-то». Але питання про те, до якого рівня може дійти ціна в реальній ситуації, залишалося без відповіді. Відкритим залишалися питання й про те, скільки буде в такому разі вироблено й спожито. Один лише графік пропозиції не може

відповісти на ці запитання. На це може дати відповідь тільки рівноважна ціна, що знаходиться в тій точці, у якій попит дорівнює пропозиції:

$$Q_d = Q_s = Q_E \quad (5.3)$$

де Q_d - обсяг попиту;

Q_s - обсяг пропозиції;

Q_E - рівноважний обсяг попиту та пропозиції.

На рис. 5.7 зображені дані таблиці 5.5. Криві попиту і пропозиції перетинаються в точці E , яка представляє ціну, що врівноважує попит і пропозицію.

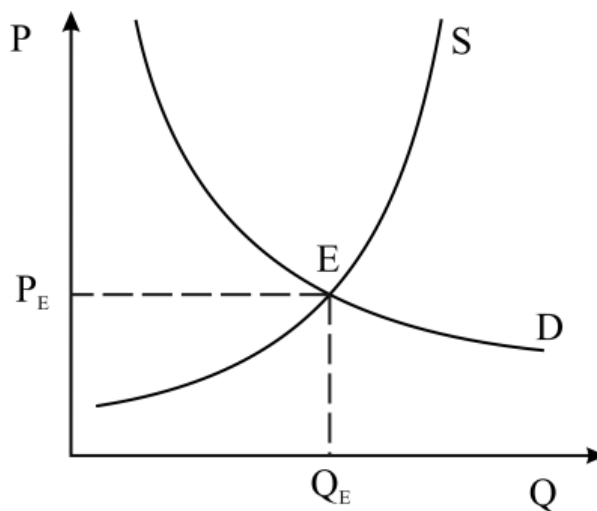


Рис. 5.7. Ринкова рівновага

де P - ціна;

Q - обсяг попиту, обсяг пропозиції;

D - крива попиту;

S - крива пропозиції;

E - точка перетину кривої D і кривої S , яка визначає рівноважну ціну (P_E) і рівноважний обсяг попиту та пропозиції (Q_E).

У точці **рівноваги** обсяг пропозиції буде дорівнювати обсягу попиту ($Q_d=Q_s$). Завдяки такому співвідношенню встановлюється *ціна рівноваги* (P_E), яка однаково задовольняє й покупців, і продавців.

Слід відзначити, що при цьому в жодній з сторін не буде бажання змінити дану ситуацію: спад цін нижче від рівноважної не вигідний не тільки продавцям, але й покупцям, оскільки скоротить кількість пропонованого товару, а зростання ціни вище за рівноважний рівень теж нікого не влаштує, бо зменшить об'єм товару, що є об'єктом купівлі. Виходить, що при вказаних

відхиленнях ціни від рівноважного значення в самій ринковій системі виникнуть сили, які повертатимуть її до первинного стану.

Вихід ринку зі стану рівноваги відбувається під впливом чинників, що зумовлюють одночасну чи різноспрямовану зміну попиту та пропозиції. При цьому змінюється як рівноважна ціна, так і рівноважний обсяг товару.

Якщо ціна буде нижчою, ніж P_E , надлишок попиту буде піднімати її догори (конкуренція покупців) і створювати *дефіцит*; якщо ціна буде вищою, ніж рівноважна P_E - пропозиція перевищить попит, створиться *надлишок* пропозиції (конкуренція продавців) (рис.5.8).

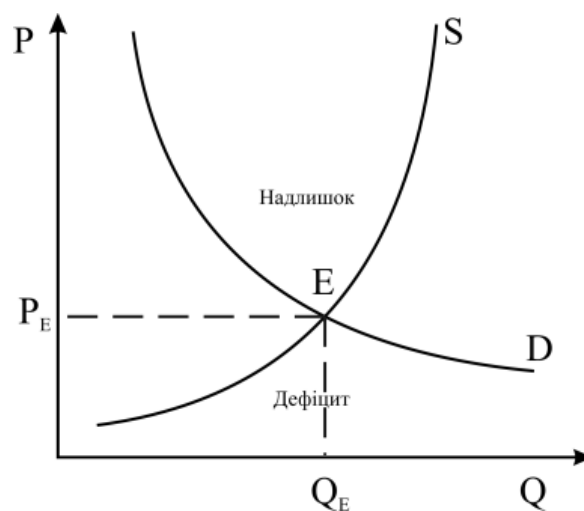


Рис. 5.8. Порушення ринкової рівноваги

- де P – ціна;
- Q – обсяг попиту та обсяг пропозиції;
- E – точка рівноваги;
- P_E – рівноважна ціна;
- Q_E – рівноважний обсяг попиту та пропозиції.

Слід зазначити, що рівноважний метод аналізу попиту та пропозиції передбачає пошук ситуації, при якій економічна система знаходиться в стані «ідеального спокою». Саме тому в умовах рівноваги економічний суб'єкт (виробник, продавець, покупець, фірма) практично не має стимулів до зміни своєї економічної поведінки. Тобто в точці рівноваги попиту та пропозиції стимули до економічного руху практично згасають і він припиняється. Але як тільки відбудеться зміна в співвідношенні факторів, що впливають на рівновагу (зміниться рівень цін, удосконалиться технологія, не виправдаються сподівання виробників і споживачів, тощо), знову

почнуть діяти економічні стимули.

Це означає, що рівність попиту й пропозиції - теоретична абстракція. Вона майже не зустрічається в реальній господарській практиці. Але за допомогою такої абстракції стає можливим пошук найбільш важливих закономірностей функціонування ринкового механізму.

5.4. Еластичність попиту та пропозиції

При з'ясуванні особливостей взаємодії попиту й пропозиції важливо знати конкретний рівень їх зростання або зниження, коли, скажімо, ціна зростає на 20% або дохід зменшується на 5%.

За різкого зростання цін покупцям потрібен час, щоб знайти замінники й почати їх використовувати. Ідеться про швидкість відповідної пристосувальної реакції, а не тільки про її загальний характер, на різку зміну ціни. Ця пристосувальна реакція називається *еластичністю*.

Еластичність - міра реагування однієї змінної величини внаслідок одновідсоткової зміни другої змінної величини.

Еластичність попиту

Еластичність попиту - чутливість попиту до зміни вартості товарів або інших чинників, тобто кількість товарів, на яку люди збільшать чи зменшать свої покупки у випадку зміни детермінантів попиту.

Розрізняють такі види еластичності попиту:

1. **Еластичність попиту за ціною** - це відсоткова зміна кількості товару у відповідь на відсоткову зміну його ціни.

Коефіцієнт еластичності попиту за ціною:

$$E_{dp} = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q_d / Q_d}{\Delta P / P} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \cdot \frac{P_1}{P_2 - P_1}. \quad (5.4)$$

де E_{dp} - еластичність попиту за ціною;

P - ціна;

Q - обсяг попиту.

Оскільки крива попиту має від'ємний нахил, то еластичність попиту за ціною змінюється від нуля до мінус нескінченності.

Зауважимо, що еластичність попиту завжди має від'ємне значення. Знак «мінус» підкреслює обернену залежність між ціною й величиною попиту. Економісти зазвичай опускають знак «мінус» і

звертають увагу лише на абсолютне значення еластичності попиту за ціною.

У пізнанні механізму ринкової рівноваги коефіцієнт еластичності відіграє важливу роль. Для різних товарів коефіцієнт різний. Це зумовлено неоднаковими витратами виробництва, наявністю або відсутністю товарів-субститутів (тобто замінників), зміною доходів, модою та іншими факторами.

Тому залежно від абсолютного значення розрізняють п'ять видів еластичності попиту за ціною.

- $|E_d| > 1$, попит еластичний.
- Відносна зміна у величині попиту є більшою за відносну зміну ціни (попит змінюється швидше ніж ціна).
- $|E_d| < 1$, попит нееластичний.
- Відносна зміна у величині попиту є меншою за відносну зміну ціни.
- $|E_d| = 1$, попит одинично-еластичний.
- Відносна зміна у величині попиту дорівнює відносній зміні ціни
- $|E_d| = 0$, попит абсолютно нееластичний.
- $|E_d| > \infty$, попит абсолютно еластичний.

Особливість ринкового механізму в цьому випадку полягає в тому, що попит **еластичний за ціною** протягом тривалого, а не короткого проміжку часу. Це зумовлено тим, що люди не одразу змінюють свої звички в споживанні товарів, а також тим, що попит на один товар може бути пов'язаний із запасом у споживачів іншого товару, який змінюється повільніше. Так, різке підвищення ціни на бензин, хоч і скорочує попит на нього, але меншою мірою. Водночас упродовж тривалого проміжку часу споживачі намагатимуться купувати малолітражні й економніші автомобілі. Для окремих груп товарів (автомобілі, холодильники, телевізори тощо) попит еластичніший у короткотривалому, а не довготривалому періоді. Так, у США щорічно продається до 15 млн. автомобілів. Тому з зростанням цін попит на них різко знизиться, хоча загальний парк автомобілів зменшиться не набагато. У міру зношування старих машин попит на них із часом зростає.

1. **Еластичний попит** - такий попит, коли незначні зміни в ціні приводять до значних (більших) змін у кількості

реалізованої продукції (наприклад, зниження ціни на 2% зумовлює зростання попиту на 4%). **Коефіцієнт еластичності** в цьому разі повинен бути більшим за одиницю, а в нашому випадку він дорівнює двом. Таким, зокрема, є попит на предмети розкоші.

2. **Нееластичний попит** - попит, коли незначна зміна в ціні зумовлює ще меншу зміну в кількості реалізованої продукції. Так, із зниженням ціни на 3% попит зростає лише на 1%. Коефіцієнт еластичності в цьому разі становить $1/3$, тобто для нееластичного попиту характерний коефіцієнт, менший за одиницю. Таким, наприклад, є попит на хліб.
3. Між названими видами еластичності попиту (еластичним і нееластичним) виникає проміжна ситуація, відсоткова зміна ціни дорівнюватиме відсотковій зміні попиту (наприклад, зниження ціни на 1% зумовлює зростання продажу на 1%). Такий вид попиту називають **одиничним**.
4. **Абсолютно нееластичний попит** - попит, коли зміна ціни не зумовлює жодної зміни кількості реалізованої продукції (таким, зокрема, є попит на сіль).
5. **Абсолютно еластичний попит** характеризується тим, що найменше зниження ціни спонукає покупця збільшувати закупівлі від нуля до межі своїх можливостей.

Практика, на думку західних учених, свідчить про те, що коефіцієнт цінової еластичності на хліб становить 0,15%, на яловичину - 0,64, на яйця - 2,65, на електроенергію - 0,13, на одяг і взуття - 0,20, на квитки до кінотеатру - 0,87%.

Отже, **еластичність** описує, у якій мірі зміна ціни впливає на величину попиту. До **еластичних** відносяться товари, від яких споживач відносно легко може відмовитися при загальному зростанні цін (електроміксери, делікатеси, автомобілі).

Як правило, **нееластичний попит** на ті товари, від споживання яких не можна відмовитися при будь-якому зростанні цін, пояснюється однією з таких причин:

- це товари першої необхідності;
- для них важко знайти замінники;
- вони відносно недорогі;
- покупець знаходиться в безвихідному становищі.

Прикладами **нееластичних товарів** можуть бути взуття, житло тощо.

Еластичність попиту за ціною залежить від ряду чинників, зокрема:

➤ наявності товарів-субститутів.

Чим більше існує товарів, здатних досить ефективно замінити один одного, тим активніше реагує попит на зміну цін на них (наприклад, автомобілі одного класу, різні види прохолодних напоїв). Навпаки, якщо на ринку немає товару, що міг би вдало замінити існуючий, то зміна цін на нього майже не спричинить відповідних коливань обсягів продажу. Це може бути, скажімо, інсулін для хворих на цукровий діабет;

➤ **часу пристосування до зміни цін.**

Короткотерміновому періоді попит менш еластичний, ніж у довготерміновому, адже для пошуку товарів-субститутів і зміни структури споживання потрібен час;

➤ **частки споживчого бюджету, що витрачається на товар.** Тут залежність зворотна: чим більша частка, тим менша еластичність і навпаки.

Цінова еластичність впливає на обсяг загальної виручки від реалізації товару:

➤ зниження ціни при еластичному попиті зумовлює зростання виручки;

➤ зниження ціни при нееластичному попиті зумовлює зменшення виручки.

Практика господарювання багата на приклади використання показників еластичності попиту за ціною для прийняття економічно обґрунтованих рішень. Досить часто здійснення якихось економічних дій вимагає постійних витрат. Тоді прибуток підприємця буде залежати тільки від обсягу виручки, тобто від тієї кількості грошей, яку погодяться сплатити покупці за запропонований товар.

Класичним прикладом такої ситуації є проведення концерту на стадіоні. Витрати організаторів на оренду арени, гонорар артистам, рекламу тощо практично не залежать від кількості глядачів, що прийдуть на концерт, тому можуть розглядатися як постійні. З іншого боку, кількість глядачів, а отже, і виручка, залежать від цін на квитки. Чим мають керуватися організатори, установлюючи ціни на вхідні квитки?

Можна виходити з того, що ціни мають бути такими, щоб максимально заповнити стадіон, не залишаючи жодного вільного місця. Однак при цьому не обов'язково буде досягнуто максимальної виручки. Якщо попит на квитки нееластичний, то через підвищення ціни зменшиться кількість глядачів меншою мірою, ніж зростуть ціни, а тому загальна виручка зростатиме. Це продовжуватиметься доти, доки не буде досягнуто одиничної еластичності. Подальше підвищення ціни призведе до зменшення кількості глядачів і, як результат, - до зменшення виручки. Таким чином, виручка досягає свого максимального значення при цінах, що відповідають одиничному значенню еластичності попиту. Ось чому ми не можемо спостерігати незаповнені зали на концертах знаменитих співаків, напівпорожні салони літаків і вагони потягів тощо. У цьому випадку недовикористовуються потужності того чи іншого капіталу, але максимізується виручка підприємця (табл. 5.6).

Таблиця. 5.6. Вплив еластичності попиту за ціною на загальний дохід продавця

Еластичність попиту за ціною	Ознака еластичності	Зміна виручки	
		при зменшенні ціни	при збільшенні ціни
Еластичний	$ E_d > 1$	Збільшується	Зменшується
Одинично-еластичний	$ E_d = 1$	Не змінюється	Не змінюється
Нееластичний	$ E_d < 1$	Зменшується	Збільшується

2. Еластичність попиту за доходом

Доходи споживачів неоднозначно впливають на попит. Відповідно до динаміки попиту залежно від зміни доходів розрізняють такі групи товарів:

- ✓ **нормальні товари** – це товари, попит на які зростає зі зростанням доходів споживачів;
- ✓ **низькоякісні товари** – це товари, попит на які скорочується зі зростанням доходів споживачів;
- ✓ **нейтральні товари** – це товари, попит на які не змінюється зі зміною доходів споживачів.

Еластичність попиту за доходом споживача - це відсоткова зміна кількості товарів на один відсоток зміни доходу споживача.

Коефіцієнт еластичності попиту за доходом вимірюється як відношення відсоткової зміни попиту на товар X до відсоткової зміни грошового доходу споживача:

$$E_{dI} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta I} = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta I / I} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \cdot \frac{I_1}{I_2 - I_1}. \quad (5.5)$$

де E_{dI} – еластичність попиту за доходом;

I – доход споживача;

Q – обсяг попиту.

Якщо $E_I < 0$, то товар є **низькоякісним**, збільшення доходу супроводжується зниженням попиту на цей товар.

Якщо $E_I > 0$, товар називають **нормальним**, із зростанням доходу збільшується попит на цей товар.

Серед нормальних товарів можна виділити три групи:

- товари першої необхідності, попит на які зростає повільніше, ніж зростає доход ($0 < E_I < 1$), і тому має межу насичення;
- предмети розкоші, попит на які випереджає зростання доходів ($E_I > 1$), і тому не має межі насичення;
- товари, попит на які зростає в міру зростання доходів ($E_I = 1$), називають товарами **«другої необхідності»**.

Перехресна еластичність попиту за ціною характеризує відносну зміну обсягу попиту на один товар від зміни ціни іншого.

Вона вимірює відсоткову зміну в кількості купленого товару X у відповідь на кожний 1% зміни в ціні якого-небудь іншого товару. Формула коефіцієнта перехресної еластичності попиту така:

$$E_{xy} = \frac{\% \Delta Q_x}{\% \Delta P_y} = \frac{\Delta Q_x / Q_x}{\Delta P_y / P_y} = \frac{Q_{x2} - Q_{x1}}{Q_{x1}} \cdot \frac{P_{y1}}{P_{y2} - P_{y1}}. \quad (5.6)$$

де E_{xy} – перехресна еластичність попиту;

P – ціна;

Q – обсяг попиту.

Величина перехресної еластичності попиту може бути позитивною, негативною й нульовою.

Якщо $E_{xy} > 0$, то товари X та Y називають взаємозамінними, підвищення ціни на товар Y зумовлює збільшення попиту на товар X , **наприклад, різні види палива**.

Якщо $E_{xy} < 0$, то товари X та Y називають комплементарними, підвищення ціни на товар Y зумовлює зниження попиту на товар **наприклад, автомашини і бензин**.

Якщо $E_{xy} = 0$, то такі товари називають незалежними, підвищення ціни одного товару не впливає на обсяг попиту на інший, наприклад, **хліб і цемент**.

Знання про перехресну еластичність попиту важливе для планування. Припустимо, очікується різке підвищення цін на природний газ. Мабуть, це збільшить попит на електроенергію, оскільки обидва продукти вважаються взаємозамінними для опалення й приготування їжі. Електричні компанії можуть планувати задоволення підвищеного попиту на свій продукт, якщо їм відома його перехресна еластичність. Коли в довгостроковому періоді $E_{xy} = 0,8$, тоді 20% збільшення ціни на природний газ збільшить обсяг попиту на електроенергію на 16%.

Еластичність пропозиції

Якщо еластичність попиту описує реагування покупців на зміну ціни, то відповідно еластичність пропозиції описує реагування продавців на зміну ціни.

Відповідна реакція виробників на очікуване підвищення ціни на певний товар може бути двоякою: готуючись до майбутнього зростання ціни, підприємці почнуть уже напередодні розширювати його виробництво або, навпаки, поточна пропозиція товару може скоротитися, оскільки виробники будуть притримувати частину продукції. Це - «здорова» та «нездорова» реакція на очікувані події.

Еластичність пропозиції буває тільки за ціною. Вона визначається відношенням відсотка зміни величини пропозиції товару до відсотка зміни його ціни:

$$E_s = \frac{\% \Delta Q_s}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q_s / Q_s}{\Delta P / P} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \cdot \frac{P_1}{P_2 - P_1}. \quad (5.7)$$

де E_s – еластичність пропозиції за ціною;

P – ціна;

Q - обсяг пропозиції.

Оскільки зв'язок між ціною пропозиції й обсягом пропозиції прямий, то й значення коефіцієнта цінової еластичності пропозиції завжди додатне, тобто зміна ціни й обсягу пропозиції відбувається в одному напрямку.

Як бачимо, еластичність пропозиції визначають так само, як і еластичність попиту. Єдина відмінність полягає в тому, що величина

реагування пропозиції на збільшення ціни додатна, а попиту - від'ємна.

Ступені еластичності пропозиції:

- абсолютно нееластична пропозиція $E_{Sp} = 0$;
- нееластична пропозиція $0 < E_{Sp} < 1$;
- одинична еластичність пропозиції $E_{Sp} = 1$;
- еластична пропозиція $E_{Sp} > 1$;
- абсолютно еластична пропозиція $E_{Sp} = \infty$.

Припустимо, що величина пропозиції стала як, наприклад, у випадку з рибою, що швидко псується. Цю рибу привезено на ринок, щоб продати за будь-яку ціну. Це крайній випадок **абсолютно нееластичної пропозиції**, яку зображають вертикальною кривою пропозиції.

Інший крайній випадок. Припустимо, що незначне зменшення ціни спричинить зниження величини пропозиції до нуля, водночас незначне підвищення ціни викличе невизначено великі зміни у пропозиції. У цьому разі відношення відсотка зміни величини пропозиції до відсотка зміни ціни дуже велике, його зображають горизонтальною кривою пропозиції. Це крайній випадок **абсолютно еластичної пропозиції**.

Між цими крайніми випадками пропозицію називають **еластичною або нееластичною** залежно від того, чи відсоток зміни кількості більший чи менший від відсотка зміни ціни. У випадку одиничної еластичності відсоток збільшення величини пропозиції точно дорівнює відсоткові збільшення ціни.

На еластичність пропозиції за ціною впливають такі чинники:

1. **Час.** Еластичність пропозиції зростає з плином часу. Наприклад, коли ціна на товар підвищується, то виробники намагаються продати товару якомога більше. Але для цього потрібно розширити виробництво, що зазвичай вимагає часу. У періоді часу розрізняємо декілька ефектів:
 - ✓ **миттєвий ефект:** у перший день зміни ціни пропозиція абсолютно нееластична, бо продавці переважно не можуть за один день завезти на ринок партію готових товарів, що є на складах, не говорячи вже про розширення виробництва;
 - ✓ **тимчасовий ефект:** протягом кількох днів чи тижнів пропозиція має низьку еластичність. Виробники

враховують зміну ціни і максимально змінюють випуск продукції, використовуючи існуючі потужності;

✓ **довгостроковий ефект:** з плином часу виробники можуть вагомо змінити виробничі потужності: запровадити нові технології, побудувати нові приміщення, установити нове обладнання тощо. Пропозиція стане високоеластичною;

2. **Вартість розширення виробництва.** Чим дорожче обходиться розширення виробництва, тим нижча еластичність пропозиції. Навіть за серйозного підвищення ціни мало фірм погодиться на економічно ризиковане розширення виробництва.
3. **Можливості й вартість зберігання товару.** Чим кращі можливості й невисока вартість зберігання товару, тим вища еластичність пропозиції. Наприклад, при зниженні ціни на товар фірма вирішує, чи продовжувати продаж товару за низькими цінами чи забрати продукцію з ринку на склад. Рішення залежить від того, як довго можна зберігати товар, а також від вартості складування товару. Сприятливі умови зберігання підвищують еластичність пропозиції.
4. **Взаємозамінюваність ресурсів у виробництві.** Якщо фактори виробництва (земля, праця, капітал) можуть бути швидко переведені з виробництва одного товару на виробництво іншого, то еластичність пропозиції такого товару буде високою. Наприклад, еластичність пропозиції всіх злакових є нижчою за еластичність пропозиції пшениці, бо й землю, і працю, і капітал досить легко перевести з виробництва пшениці на виробництво жита, ячменю, гречки тощо. Водночас перевести виробництво злакових загалом на будь-яке інше виробництво (наприклад, овочівництво) значно важче. Отже, чим більша взаємозамінюваність ресурсів, тим вища еластичність пропозиції.

Контрольні та дискусійні питання

1. Які сторони причинно-наслідкових зв'язків характеризують закон попиту й свідчать про його дію?
2. У чому полягає зміст закону пропозиції?

3. Дайте визначення індивідуального та ринкового попиту.
4. Які основні чинники впливають на еластичність попиту?
5. Поясніть різницю між зміною попиту та зміною обсягу попиту.
6. Поясніть різницю між зміною пропозиції та зміною обсягу пропозиції
7. Які існують види еластичності?
8. Охарактеризуйте детермінанти впливу на пропозицію.
9. Що означає переміщення точки по кривій попиту?
10. Що таке рівноважна ціна і які функції вона виконує?
11. За яких умов виникає дефіцит товарів, а за яких — надлишок?

Тести для самоконтролю

1. **Вибрати з наведених визначень те, яке розкриває сутність попиту:**
 - а) сукупна потреба в товарах усіх споживачів;
 - б) обсяг продажу товару залежно від його ціни;
 - в) кількість продуктів, які потребують споживачі;
 - г) потреба в товарах (послугах), яка зумовлена платоспроможністю споживачів і виражена в грошовій формі.
2. **Що означає збільшення пропозиції:**
 - а) зміщення кривої пропозиції вправо;
 - б) зміщення кривої пропозиції вліво;
 - в) переміщення по кривій пропозиції вгору;
 - г) переміщення по кривій пропозиції вниз.
3. **Продовжити визначення «Пропозиція — це...»:**
 - а) кількість виробленого товару;
 - б) кількість товару, здатна задовольнити існуючі потреби з урахуванням ціни за його одиницю;
 - в) кількість товару, яка може бути вироблена й запропонована до продажу в даний час за певної ціни за його одиницю;
 - г) кількість продавців окремого товару.
4. **Продовжити визначення «Еластичність попиту за ціною — це...»:**
 - а) ступінь змін обсягу покупки від зміни ціни;
 - б) час реакції зміни обсягу покупок на зміну ціни;

- в) межі зміни обсягу покупок за зміни ціни;
- г) чутливість до зміни ціни.

5. Які з перелічених нижче товарів можуть бути найкращим прикладом абсолютно еластичного попиту:

- а) хліб;
- б) картопля окремого виробника на конкурентному ринку;
- в) життєво необхідні ліки;
- г) послуги таксі.

ТЕМА 6. МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА

6.1. Теорія споживчого вибору

Теорія споживчого вибору заснована на припущенні, що споживач поводить себе раціонально, намагаючись максимізувати задоволення своїх потреб у процесі купівлі та споживання товарів і послуг в умовах обмеженості ресурсів.

Іншими словами, люди, маючи різні споживчі вподобання, ніби ранжирують доступні варіанти комбінацій товарів у порядку своїх уподобань. Коли людина на ринку обирає покупку з кількох різних наборів товарів, передбачається, що вона віддає перевагу тому набору, який забезпечить вищий рівень задоволення її потреб.

Споживачі істотно відрізняються між собою вподобаннями, які вони надають тим чи іншим товарам залежно від їх корисності. Уподобання відображає, яким альтернативам людина надає перевагу і яку з них вона вибрала б собі. Його можна виразити тими рангами, які споживачі виставляють для альтернативних варіантів.

Уподобання - це симпатії й антипатії. Людям постійно доводиться зіставляти свої мрії про те, що б вони хотіли придбати, зі своїми бюджетами. Їхній бюджет залежить від доходів і цін на товари й послуги. Споживачі повинні вибирати, як найкращим чином задовольнити свої вподобання, не витрачаючи більше ніж дозволяє бюджет.

Той факт, що ви їздите на «Таврії» зовсім не свідчить про те, що ви надаєте їй вподобання й не бажаєте їздити на «Мерседесі».

Таким чином, перед кожним споживачем стоять три запитання:

- Що купити?
- Скільки коштує товар чи послуга?
- Чи вистачить грошей, щоб здійснити покупку?

Щоб відповісти на перше запитання, необхідно з'ясувати корисність речі для споживача, щоб відповісти на друге - дослідити ціну, щоб вирішити третє питання - визначити дохід споживача. *Ці три проблеми - корисність, ціна й дохід - і становлять зміст теорії поведінки споживача.*

На основі цих проблем споживачі здійснюють споживацький вибір. Споживацький вибір – це прийняття та реалізація рішень на підставі вподобань, цін благ і доходів споживача з метою максимізації задоволення його потреб.

Споживацький вибір – поняття суто індивідуальне. Але є

загальні, типові для більшості людей закономірності, що дозволяють із високою мірою вірогідності прогнозувати поведінку споживачів.

6.2. Корисність товару та її властивості. Принципи спадної граничної корисності

Слово корисність, як термін, в економічну науку вперше ввів англійський учений Ієремія Бентам. **Корисність блага** - це задоволення, яке отримують споживачі при споживанні благ і послуг. Її не можна виміряти в будь-яких одиницях, оскільки це суто суб'єктивна категорія, про неї можна судити, лише інтерпретуючи дії споживача.

Теорія споживчого вибору ґрунтується на припущенні, що середній споживач - цілком розумна людина, котра намагається так розпорядитися своїм грошовим доходом, щоб отримати з нього якомога більше задоволення чи користі в процесі купівлі та споживання товарів і послуг у певному поєднанні. Тому мета споживача - максимізація корисності.

Таким чином, **корисність – це спроможність товару задовольняти потреби, бажання, смаки та вподобання споживача.** Не можна ототожнювати корисність і користь, тобто функціональну придатність. Так, картини відомих художників можуть не приносити користі з практичної точки зору, але мають величезну корисність для любителів живопису.

Корисність товару має дві властивості:

вона є різною для всіх людей, оскільки залежить від смаків і вподобань. Наприклад, конкретна телевізійна програма (лялькова вистава) може приносити неоднакове задоволення чи корисність для різних членів сім'ї. Якщо діти будуть надзвичайно задоволені, дивлячись цю програму, то дорослі можуть нудьгувати, бо віддають перевагу серйозним фільмам чи політичним програмам;

корисність від певних благ є різною для однієї й тієї ж людини в різний час і за різних обставин. Наприклад, тепле пальто взимку та влітку, ліки для здорової та хворої людини, парасолька під час дощу й за доброї погоди.

Теорія корисності має певний недолік. Ще ніхто на практиці не винайшов методу для відносного визначення корисності (ступеня задоволення) від споживання благ. Наявні показники цього зробити не можуть. Індивідуальний споживач має свою підсвідому оцінку корисності, що не виявляється назовні.

Проте з метою наочності економісти допускають, що ступінь задоволення можна виміряти, і називають одиницю виміру - **ютиль** (від англ. utility - корисність). Вважається, що кожний товар має певну кількість ютилів (u) або певну кількість одиниць корисності чи задоволення. Ця уявна одиниця вимірювання є лише зручним навчальним прийомом, який дає змогу в кількісному аспекті аналізувати поведінку споживача на ринку.

Розрізняють **пряму, непряму та повну корисність**.

Якщо благо безпосередньо впливає на умови життя людини, то вважається, що воно має **пряму корисність**. Наприклад, узимку обігрів приміщень, одяг, їжа.

Якщо благо безпосередньо не впливає на добробут людини, але використовується для виготовлення товарів, що мають пряму корисність, то вважається, що воно має **непряму корисність**. Наприклад, електроенергія, газ, устаткування.

Сукупність прямої та непрямої корисності є **повною корисністю** блага. Наприклад, виробництво предметів споживання.

Корисність можна відобразити за допомогою функції. **Функція корисності** – це співвідношення між обсягами товарів і послуг, що споживаються, і рівнем корисності (задоволеності від споживання товару), якого досягає споживач.

Функція корисності може бути подана як:

$$U = f(x, y, \dots n), \quad (6.1)$$

де U – корисність;

$x, y, \dots n$ – кількість відповідних товарів, що споживаються за певний період.

Залежно від кількості ютилів, тобто одиниць корисності товару, розрізняють загальну й граничну корисність.

Сукупна (загальна) корисність (Total Utility) – це загальне задоволення, яке отримує споживач від спожитих ним товарів чи послуг. Сукупна корисність зростає в процесі споживання, але вона зростає все меншими й меншими темпами.

Гранична корисність (Marginal Utility) – це приріст корисності від споживання кожної додаткової одиниці товару чи послуги. **Гранична корисність** являє собою величину додаткової корисності, яку людина отримує від споживання ще однієї додаткової одиниці блага (при інших рівних умовах).

Згідно із законом спадної граничної корисності (першим законом Госсена), величина граничної корисності має тенденцію до зменшення зі збільшенням кількості товару, що споживається.

Чим більшою кількістю блага ми володіємо, тим меншу цінність має для нас кожна додаткова одиниця цього блага. Наприклад, споживач, що потерпає від спраги, із задоволенням вип'є першу склянку води. Друга склянка принесе йому менше задоволення, ніж перша, третя – менше, ніж друга. І так буде відбуватися доти, доки гранична корисність чергової склянки не буде дорівнювати нулю. Хоча загальна корисність зростає, гранична корисність при цьому падає, що призводить до уповільнення зростання загальної корисності.

Показовим прикладом практичного використання дії закону спадної граничної корисності є послуги ресторану у вигляді «шведського столу», де ви платите вхідні й можете вибирати страви, які хочете та скільки хочете. Однак підраховано, що фізично здорова людина не може з'їсти більше ніж на суму встановленої ціни вхідних, хіба що на шкоду своєму здоров'ю.

Проте вищезгаданий закон має винятки. Іноді трапляються випадки, коли гранична корисність може бути зростаючою. Наприклад, люди, що перебувають у полоні сильних пристрастей: колекціонери, фанати й т. п.

Поспостерігаємо за поведінкою особи, яка споживає протягом дня сім невеликих яблук. Нехай споживання першого яблука приносить задоволення в 5 ютилів, друге яблуко теж смачне і його додаткова корисність становить 4 ютилі, третє яблуко має додаткову корисність 3 ютилі й т. д. Як бачимо, споживання кожного наступного яблука зменшує граничну корисність, яка при споживанні шостого яблука досягає нульового значення, а при споживанні сьомого переходить у некорисність, тобто шкоду для організму людини (табл.6.1).

Таблиця 6.1. Кількість і загальна корисність споживання яблук

Кількість спожитих яблук Q, од.	Гранична корисність MU (в ютилях)	Загальна корисність TU (в ютилях)
0	-	0
1	5	5
2	4	9
3	3	12
4	2	14
5	1	15
6	0	15
7	-1	14

Використовуючи дані, побудуємо криву граничної корисності (рис. 6.1).

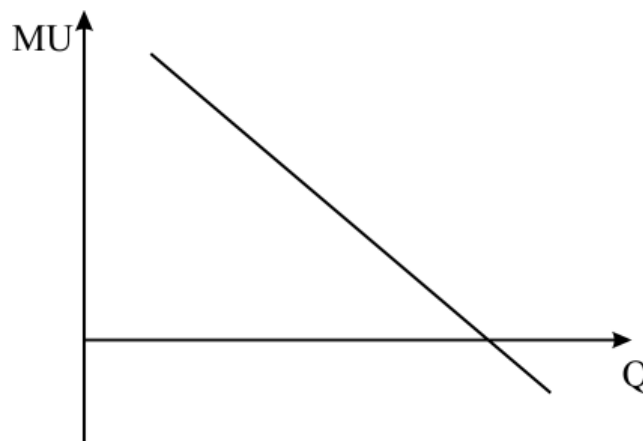


Рис. 6.1. Крива граничної корисності

Крива граничної корисності прямує зверху вниз зліва направо й показує зменшення граничної корисності в міру збільшення кількості спожитих яблук. Закон спадної граничної корисності передбачає, що всі решта чинників, такі як дохід, смаки та вподобання, є постійними величинами.

Загалом цей закон поширюється на абсолютну більшість товарів, хоч є й винятки. Це – антикваріат, колекціонування марок чи монет, алкоголь, ліки при надмірному споживанні, додаткові сигарети тощо.

Нагадаємо, що **загальна корисність** – це корисність, яку отримує споживач від використання товару загалом. Наприклад, від споживання всіх семи яблук. Загальна корисність є звичайною сумою усіх граничних корисностей. Якщо гранична корисність є величиною додатною, то в міру збільшення кількості одиниць спожитого товару його загальна корисність зростатиме, оскільки гранична корисність щоразу додається до загальної. Однак темп зростання загальної корисності зменшуватиметься.

Використовуючи дані таблиці 6.1, побудуємо криву загальної корисності (рис. 6.2).

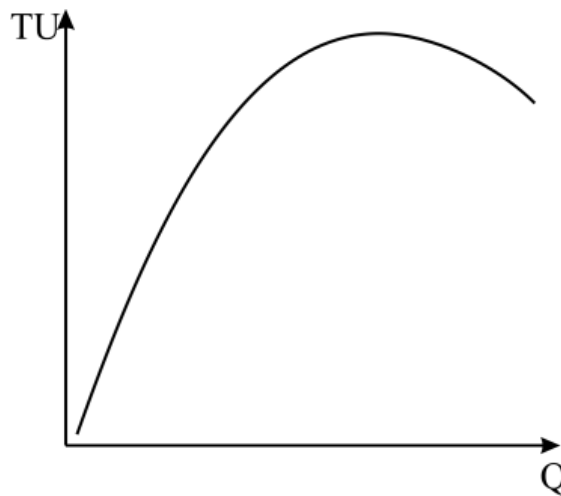


Рис. 6.2. Крива загальної корисності

З графіків бачимо, що гранична корисність є додатною ($MU > 0$), коли крива загальної корисності спрямована вгору й зростає в міру збільшення кількості спожитих яблук. Але зростання загальної корисності щоразу зменшується, бо зменшується величина граничної корисності. При $MU = 0$ досягається максимальна точка загальної корисності (у нашому прикладі це 15 ютилів). Наступні одиниці спожитих яблук задоволення не приносять. Коли $MU < 0$, то загальна корисність зменшується дедалі швидшими темпами.

Таким чином, **граничну корисність** можна визначити через нахил кривої загальної корисності:

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q}. \quad (6.2)$$

де MU – гранична корисність;

TU – сукупна корисність;

Q – обсяг випуску.

Наприклад, для 4-го яблука матимемо: $MU = \frac{14-12}{4-3} = 2 \text{ ютилі}$.

Отже, **корисність блага** для споживача визначається не загальною, а **граничною корисністю**. Оскільки з зростанням споживання гранична корисність економічного блага для споживача знижується, то виробник може продати додаткову кількість своєї продукції лише в тому разі, якщо знизить ціну.

6.3. Аналіз кривих байдужості

Модель споживчої поведінки, а отже, і досягнення точки споживчої рівноваги може бути продемонстрована за допомогою кривих байдужості й бюджетної лінії.

Споживачеві лише варто сказати, яку комбінацію товарів із двох він вибере й при яких комбінаціях вибір йому байдужий, оскільки рівень корисності, на його думку, однаковий. Аналіз за допомогою цієї теорії не вимагає від споживача досконалої точності в описанні граничної корисності.

Цей аналіз використовує більшою мірою порядкові, ніж кількісні показники, а відтак виграє в порівнянні з теорією граничної корисності.

Крива байдужості або індиверентності (від англ. *indifference* – невизначеність, байдужість) показує всі можливі комбінації двох товарів, які дають споживачеві однаковий рівень задоволення або загальної корисності й ставлять його у стан невизначеності. Споживач є невизначеним щодо комбінації товарів, оскільки вони для нього однаково бажані та дають йому однакову величину корисності. Нехай уявний споживач купує продукти харчування, морозиво та шоколад. Він вибирає між комбінаціями А і В цих товарів.

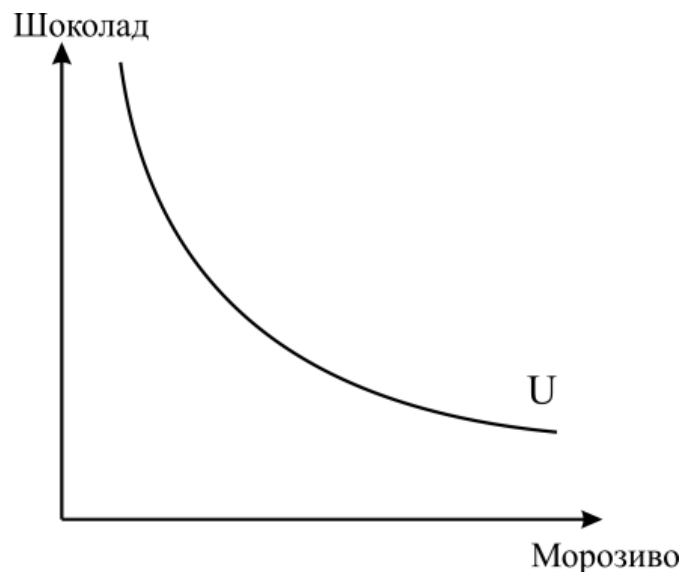
Споживач при купівлі перебуває в стані байдужості, оскільки кожна з комбінацій за величиною корисності є однаковою. Отже, споживач може віддати перевагу комбінації А або комбінації В, або не віддавати переваги ні А, ні В. Вибираючи ту чи іншу комбінацію товарів, він виходить з індивідуальних смаків і вподобань.

Розглянемо ряд інших комбінацій товарів, наприклад морозива та шоколаду, щодо яких споживач є невизначеним і які дають йому однакову величину задоволення чи загальної корисності. Для цього використаємо таблицю 6.2.

Таблиця 6.2. Споживчий вибір

Комбінації	Морозиво	Шоколад
A	1	5
B	2	3
C	3	2
D	4	1,4
E	5	1

Використовуючи дані таблиці, побудуємо криву індиверентності, позначивши її буквою *U* (рис.6.3).

**Рис. 6.3. Крива байдужості**

Крива індиверентності є спадною, оскільки відображає обернену залежність двох товарів, які приносять споживачеві корисність. Кожна точка на даній кривій (A, B, C, D, E) виражає різну комбінацію товарів, але дає для споживача однакову загальну корисність. Комбінація A подобається йому так само, як і комбінації B, C або D. Напрямок кривої індиверентності вниз показує, що коли споживач зменшує кількість морозива, то це має збільшити кількість шоколаду. Переміщуючись по кривій індиверентності від однієї точки до іншої, він обмінює певну кількість одиниць морозива на відповідну кількість шоколаду. Кожна одиниця товару стає ціннішою при зменшенні купленого морозива, а кожна додаткова одиниця іншого товару стає менш цінною при зростанні одиниць купленого шоколаду.

Таким чином, **крива байдужості** зображує сукупність наборів благ, між якими споживач не робить відмінності. Виходячи із цього, робити висновок про те, що рівень корисності кожного набору однаковий. Тому можна вважати, що крива байдужості показує альтернативні набори товарів, які забезпечують однаковий рівень корисності.

Набір кількох кривих байдужості утворює **карту кривих байдужості**. Карта кривих байдужості – це спосіб відображення переваг споживача, які відповідають різному рівню задоволення його потреб (рис. 6.4).

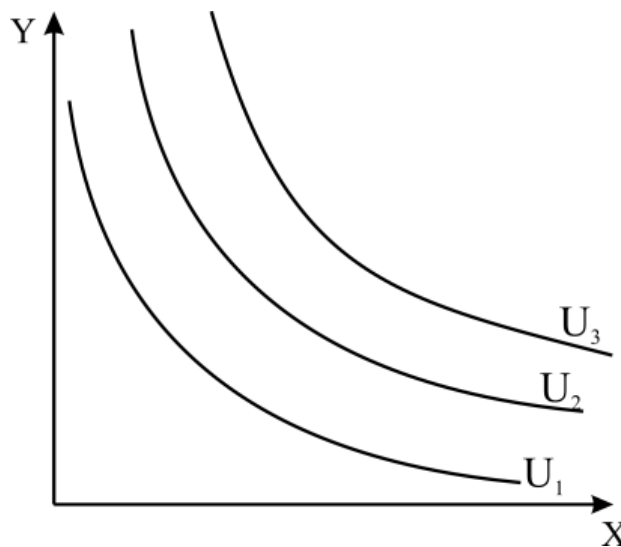


Рис. 6.4. Карта кривих байдужості

Така карта характеризує смаки та вподобання, показуючи, що саме споживач хоче купити на ринку.

На карті індивідуальності кожна крива відповідає різному рівню загальної корисності та загального задоволення. Тому криві ніколи не можуть перетинатися і завжди є паралельними одна до одної.

Властивості кривих байдужості:

1. **Криві байдужості мають оберненопропорційну залежність.** Якщо X і Y – блага споживача, то при споживанні більшої кількості одного з них завжди буде зменшуватися споживання іншого.
2. **Набори благ на кривих байдужості, які є більш віддаленими від початку координат, мають перевагу над набором благ на менш віддалених кривих.** Це твердження випливає з припущення, що більша кількість має переваги

над меншою кількістю. Оскільки на вищій кривій усі набори міститимуть більшу кількість товарів X і Y, ніж на всіх кривих, які лежать нижче то, безумовно, споживач завжди вибере набір на ній, за умови, якщо вибір нічим не обмежується.

3. **Криві байдужості не перетинаються.** Якщо дві криві перетнулися в точці А, то корисність наборів благ на цих двох кривих однакова. Вони становлять одну криву байдужості.
4. **Криві байдужості опуклі: їх нахил зменшується в міру руху вниз і праворуч уздовж цих кривих.** Це пов'язано з таким поняттям, як гранична норма заміщення MRS_{XY} , і означає, що споживач не просто вибирає між двома благами, а вирішує проблему заміщення певної кількості одного блага деякою кількістю іншого. **Гранична норма заміщення MRS_{XY}** - кількість блага Y, яку споживач готовий замінити додатковою одиницею блага X при постійному загальному рівні корисності (тобто, залишаючись на цій самій кривій байдужості):

$$MRS_{XY} = \frac{\Delta Q_Y}{\Delta Q_X} = \frac{MU_X}{MU_Y}. \quad (6.3)$$

де MRS_{XY} – гранична норма заміщення блага X благом Y;

Q_X, Q_Y – обсяг благ відповідно X та Y;

MU_X, MU_Y – гранична корисність благ відповідно X та Y.

6.4. Бюджетна лінія споживача, стан рівноваги

Криві байдужості дозволяють виявити переваги споживача, але не враховують такі фактори впливу на процес споживання, як ціни товарів і дохід споживачів.

Для того щоб визначити, який саме набір товарів чи послуг обере для споживання та придбає споживач, потрібна додаткова інформація, яка пов'язана з бюджетним обмеженням.

Бюджетне обмеження - це лінія, що показує, яку кількість товарів і послуг (споживацьких наборів) може придбати споживач за певну суму грошей у межах свого доходу (Income).

Рівняння бюджетного обмеження можна записати так:

$$I = P_X Q_X + P_Y Q_Y, \quad (6.4)$$

де I – дохід споживача;

P_X, P_Y – ціни благ відповідно X та Y ;

Q_X та Q_Y – обсяг куплених благ відповідно X та Y .

Припустимо, що весь свій тижневий дохід споживач витрачає на товари «м'ясо» і «ковбаса». Загальні витрати на товари x і y повинні дорівнювати доходу споживача – I (табл. 6.3).

Таблиця 6.3. Набір товарів, що купує споживач

Набір	М'ясо, кг	Ковбаса, кг
B_1	0	20
B_2	1	18
B_3	2	16
B_4	3	14
B_5	4	12
B_6	5	10
B_7	6	8
B_8	7	6
B_9	8	4
B_{10}	9	2
B_{11}	10	0

Ці варіанти комбінації наборів можна зобразити на графіку точками. З'єднання цих точок утворить підсумкову лінію, яка характеризує бюджетне стримування (рис. 6.5).

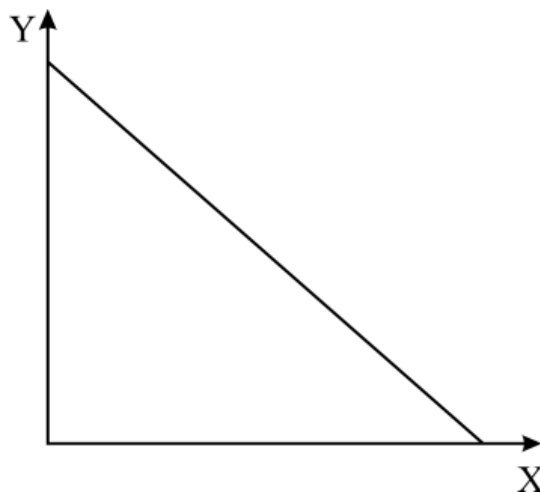


Рис. 6.5. Бюджетна лінія

Бюджетна лінія показує всі набори продукту x і y , які бюджет споживача дає змогу купити. Зміна ціни товару нахиляє бюджетну лінію відносно точки перетину з горизонтальною чи вертикальною віссю.

Фактори, які впливають на бюджетну лінію:

- зміна доходу споживача;
- зміна цін на товари.

При зміні доходу бюджетна лінія переміщується відповідно до його збільшення (або зменшення) і займає паралельне до попереднього положення. Зміна ціни на товар x - приводить до відповідної зміни кута нахилу бюджетної лінії.

Кожна людина має деяку купівельну спроможність, володіючи певною кількістю коштів для купівлі товарів. Необхідно з'ясувати, як вона розподіляє кошти для задоволення власних потреб, обмежених рівнем цін і особистим доходом. Споживач прагне придбати різні блага в кількостях і пропорціях, які приносять йому максимальне загальне задоволення. Досягнувши одного разу оптимального співвідношення (в нашому прикладі x і y), споживач більше не відмовиться від нього до тих пір, доки не зміняться ціни благ, гранична корисність грошей або шкала його вподобань. Оптимальний набір споживчих товарів і послуг повинен перебувати на бюджетній лінії та надати споживачу найкраще з них уподобане поєднання. Проаналізуємо графік, на якому карту кривих байдужості й бюджетну лінію накладено на одну й ту саму систему координат (рис. 6.6).

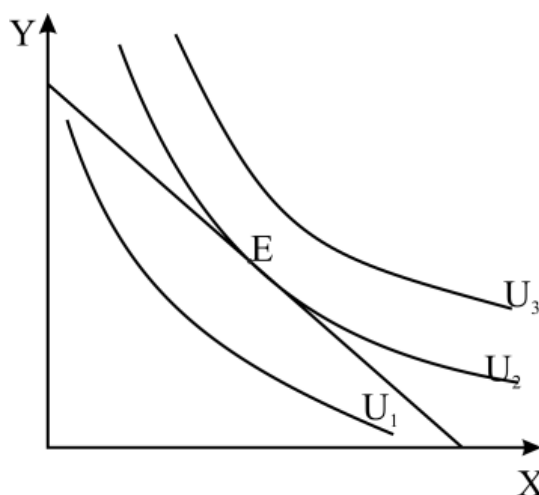


Рис. 6.6. Рівновага споживача

Рівновага споживача (точка E) відповідає такій комбінації товарів, яка максимізує корисність при даних бюджетних

обмеженнях. Така рівновага передбачає, що як тільки споживач отримує даний набір товарів, у нього зникає стимул замінювати цей набір на інший.

Рухаючись уздовж бюджетної лінії в процесі споживання, споживач може знайти точку, яка б відповідала максимальному задоволенню його потреб, тобто відповідала найбільшій корисності. Така точка буде розташована на найвищій кривій байдужості, яка може бути ним досягнута в межах даного бюджету.

На графіку такою точкою буде точка Е - точка дотику кривої байдужості U_2 з бюджетною лінією І. Ця точка відповідає стану рівноваги споживача.

Крива байдужості U_3 , що є кривою, яка відповідає більш високому рівню задоволення потреби споживача (більш високому рівню корисності), ніж крива байдужості U_2 , не може бути досягнута, тому що виходить за межі його бюджету.

Загальна умова рівноваги споживача означає, що він розподіляє свій дохід на всі товари таким чином, щоб урівняти граничну корисність, яка припадає на одну грошову одиницю (гривню, долар тощо), що витрачається на кожний товар.

Отже, **правило максимізації корисності**, або рівновага споживача, полягає в тому, що можна максимізувати корисність, якщо розподілити грошовий дохід так, щоб остання грошова одиниця (грн), витрачена на перший продукт, а також остання грошова одиниця (грн), витрачена на другий продукт і так далі, принесли однакову кількість додаткової чи граничної корисності. Інакше це можна сформулювати так: відношення граничної корисності блага до його ціни має бути однаковим для всіх благ. У цьому разі можна сказати, що досягнуто точки споживчої рівноваги. Концепція рівноваги споживача в термінах граничної корисності (MU) і цін товарів (P) може бути описана рівнянням:

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y}. \quad (6.5)$$

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

P_X , P_Y – ціни благ відповідно X та Y;

У разі, коли споживач досяг рівноваги, він не виграє, якщо збільшить споживання блага А, бо його гранична корисність швидко зменшиться. Це залишить споживача в програші, якщо він швидко не переключиться на споживання більшої кількості блага В. Проте недоліком теорії граничної корисності є її суб'єктивність. Теорія

базується на тому, що споживач може кількісно виміряти рівень граничної корисності, отримуваний від споживання додаткової одиниці товару. На цьому ґрунтується правило максимізації корисності, а отже, і обґрунтування споживчої рівноваги.

Контрольні та дискусійні питання

1. Поясніть значення поняття «корисність».
2. Охарактеризуйте сукупну та граничну корисність. Які між ними відмінності?
3. Наведіть приклади деяких винятків із першого закону Госсена.
4. Дайте визначення другого закону Госсена.
5. Поясніть значення термінів «вподобання споживачів» та «споживацький вибір».
6. Охарактеризуйте криву байдужості та її властивості.
7. Дайте характеристику бюджетної лінії.
8. Поясніть значення поняття «рівновага споживача». Що лежить в основі її визначення?
9. Охарактеризуйте залежність понять попиту та потреб.
10. Поясніть основні властивості корисності на конкретних прикладах.

Тести для самоконтролю

1. **Сукупна корисність - це:**
 - а) загальна сума задоволення від споживання певного набору благ;
 - б) мінімальна сума задоволення від споживання певного набору благ;
 - в) середня величина задоволення від споживання певного набору благ;
 - г) додаткове задоволення від споживання додаткової одиниці блага.
2. **Гранична корисність – це:**
 - а) загальна сума задоволення від споживання певного набору благ;
 - б) мінімальна сума задоволення від споживання певного набору благ;
 - в) середня величина задоволення від споживання певного набору благ;

г) додаткове задоволення від споживання додаткової одиниці блага.

3. Метою споживача є максимізація:

- а) граничної корисності;
- б) сукупної корисності;
- в) середньої корисності;
- г) різниці між сукупною й граничною корисністю.

4. Криві байдужості - це криві:

- а) однакової кількості двох благ;
- б) однакового рівня корисності наборів двох благ;
- в) однакового рівня доходу споживача;
- г) однакових цін двох товарів.

5. Щоб опинитися в стані рівноваги, споживач повинен:

- а) бути впевненим, що ціни купованих ним товарів пропорційні до сукупної корисності;
- б) не купувати недоброякісних товарів;
- в) розподілити дохід таким чином, щоб остання гривня, витрачена на придбання будь-якого товару, надавала йому однакову граничну корисність;
- г) бути впевненим, що ціна кожного товару дорівнює граничній корисності грошей.

ТЕМА 7. ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

7.1. Сутність підприємництва та основних організаційно-правових форм

Основною умовою переходу до ринку є формування суб'єктів ринкових відносин, у ролі яких виступають підприємці. Підприємництво є необхідною, визначальною рисою ринку, його обов'язковим атрибутом. Немає підприємців – немає ринку й навпаки.

Поняття «*підприємництво*» надзвичайно містке. Зумовлено це тим, що в ньому переплітається сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних і психологічних відносин. Уявлення про нього складалося протягом значного історичного періоду, змінювалося під впливом базисних і надбудовчих інституцій, психології людей.

У науковий обіг поняття «підприємець» ввів банкір-економіст **Річард Кантільйон** на початку XVIII ст. Підприємцями він назвав людей, котрі на свій страх і ризик спрямовані до ринкового обміну з метою вилучення прибутку. До них Кантільйон відносив людей з нефіксованими прибутками (ремісників, селян та ін.), тобто тих, хто був зайнятий економічною діяльністю в умовах нестабільності та непередбаченості цін. Головною рисою підприємця він вважав готовність до ризику.

А відповідно до концепції творчого руйнування **Йозефа Шумпетера** підприємець – це новатор, тобто людина, що вносить сміливі, нові, прогресивні ідеї й принципи в певному виді діяльності. Він не просто відкидає, а ламає звичні стереотипи, уявлення, норми й правила, що заважають руху до нового. Для підприємця це подолання застарілих форм виробництва, торгівлі, посередницької діяльності, організації всього економічного життя суспільства. Він революціонер, для якого новаторська підприємницька діяльність – той життєвий стрижень, що виправдує його існування.

А. Сміт зазначав, що підприємець має на увазі лише власний інтерес, переслідує власну вигоду, причому в цьому випадку він іде до мети, яка зовсім не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він часто дієвіше служить інтересам суспільства ніж тоді, коли свідомо намагається служити їм.

Поняття «*підприємець*» нерідко ототожнюють із поняттям «*бізнесмен*». Людину, яка організувала свою справу й веде її, називають саме одним із цих понять. Однак виникає розмовне запитання: хто є суб'єкт, який має свою ферму або майстерню, де виробляє певну продукцію, реалізація якої дає можливість йому лише існувати? Як його назвати – підприємцем, бізнесменом? Якщо так, тоді й великий власник, багатство якого зростає високими темпами, і дрібний товаровиробник, який ледь-ледь животіє від своєї діяльності або й стає банкрутом, – підприємці? Обидва вони, як і всі інші, хто самотійно на свій страх і ризик займається певною справою, маючи від неї певний дохід, є господарюючими суб'єктами. Це поняття більш широке й об'ємніше, ніж підприємець.

В економічній літературі зустрічається таке алегоричне порівняння цих двох понять: *бізнесмен схожий на добру домовиту дружину, яка не шукає лелеки в небі, коли має в жмені синицю; підприємець – це стрімкий гірський потік, для якого головна мета – рух (продуктивний чи руйнівний)*. Вважають, що бізнесмен – це людина, яка займається просто відтворювальною функцією, виробляючи рік у рік одні й ті ж товари чи надаючи одні й ті ж послуги.

Підприємець – це суб'єкт, якого вирізняє творчий неспокій, ризик, бажання пошуку нових ресурсів та їх нових комбінацій, технологій, виготовлення нових благ, завоювання нових ринків збуту й нових сфер застосування капіталу (рис. 7.1).

Звідси підприємництво – це тип господарської поведінки підприємців з організації, розробки, виробництва й реалізації благ з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. В ініціативній, новаторській, самотійній діяльності виявляється сутність підприємництва. Його мета зводиться, з одного боку, до одержання прибутку або особистого доходу в результаті не якихось кон'юнктурних справ, а передбачення точного розрахунку, а з іншого, – до найбільш ефективного використання чинників виробництва, прагнення реалізувати творчі можливості людини.



Рис. 7.1. Основні риси та якості підприємця

Відповідно, в економічній літературі поняття «підприємництво» і «бізнес» також нерідко ототожнюють. Практично можна вважати їх ідентичними. Але разом із тим *підприємництво* – все-таки особливий вид бізнесу. **Бізнесом вважають будь-яку організовану діяльність,**

182

що приносить дохід та інші вигоди. Тобто головним у бізнесі є одержання прибутку (рис. 7.2).

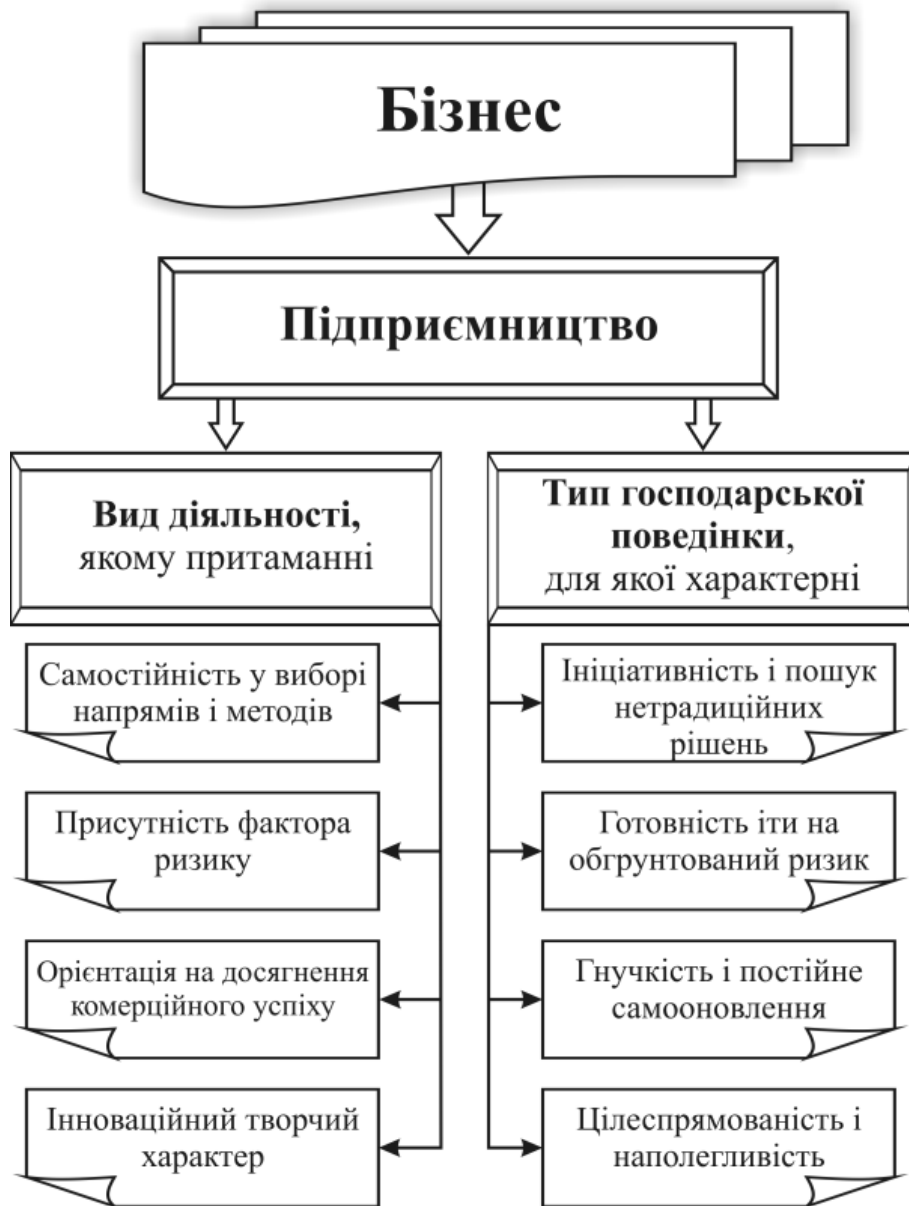


Рис. 7.2. Сутність підприємництва

Практична мета підприємництва – отримання не просто прибутку, а прибутку особливого роду – підприємницького доходу. А це надприбуток. Основа його – реалізація унікальних людських здібностей, а не просто здоровий глузд. Адже за статистикою такі здібності мають лише 30–35 % дорослого населення. Це здатність найефективніше поєднати сучасні чинники виробництва, спонукати до ефективної діяльності трудовий колектив, розвивати виробництво на ризиковій, інноваційній основі. *Інноваційна діяльність* – ось що відрізняє сучасне підприємництво від бізнесу. Інновації пронизують

ую систему господарської діяльності: виробництво, управління, збут.

7.1.1. Ознаки підприємницької діяльності: види, функції та умови існування

Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні **функції** (рис. 7.3).

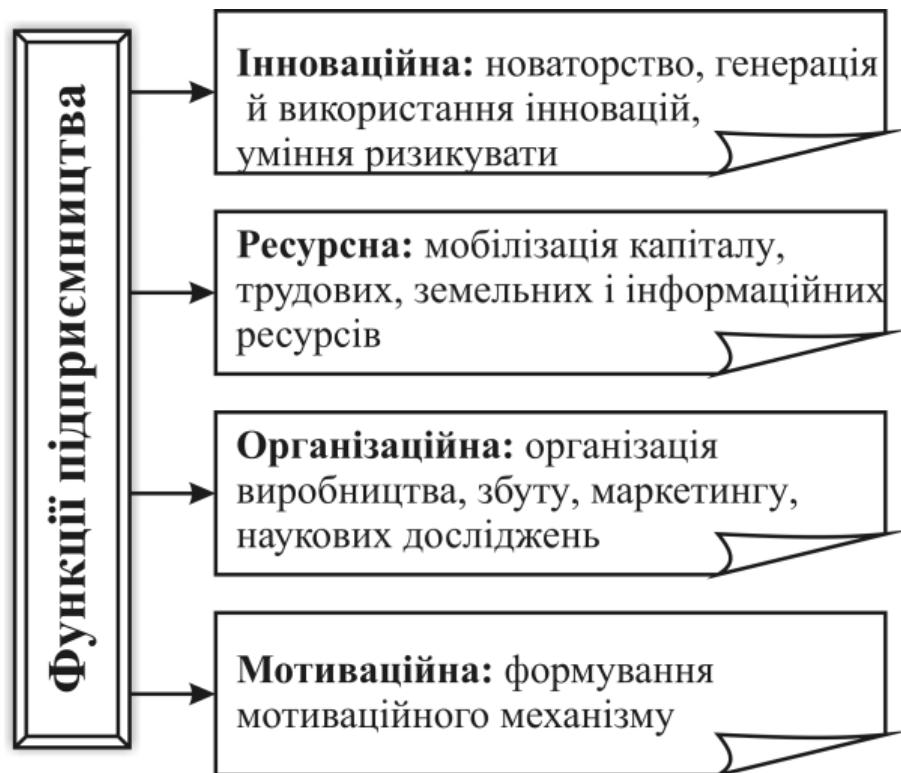


Рис. 7.3. Функції підприємництва

Інноваційна (новаторська) функція підприємництва полягає в сприянні генеруванню та реалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком.

Ресурсна (господарська) функція підприємництва виявляється в націленості на найбільш ефективне використання з погляду досягнень науки, техніки, управління й організації виробництва матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів.

Організаційна функція підприємництва передбачає поєднання ресурсів виробництва в оптимальних пропорціях, здійснює контроль за їх використанням.

Мотиваційна (соціальна) функція підприємництва зводиться до формування мотиваційного механізму ефективного використання

ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління й організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживача.

Підприємництво – необмежене поле людської діяльності, зумовленої різноманітними потребами. Усе різноманіття підприємницької діяльності можна згрупувати в певні види (рис. 7.4).



Рис. 7.4. Види підприємництва за характером і галуззю діяльності

Виробниче підприємництво – здійснюється підприємцями, які виготовляють різноманітну продукцію, виконують роботи (будівництво, ремонт), надають послуги, створюють духовні блага (навчання, живопис, музика).

Комерційне підприємництво, тобто товарно-грошові, торговельно-обмінні операції (купівля-продаж предметів споживання та засобів виробництва).

Посередницьке підприємництво – надання інформаційних, консультативних, маркетингових послуг. Агентами посередницьких фірм є брокери, маклери, дилери; посередницька фірма може здійснювати торгівлю на власний розсуд, у тому числі за попередньою домовленістю – ф’ючерсні угоди (домовленість про реалізацію товарів, що будуть вироблені).

Фінансове підприємництво – різновид комерційного, особливістю якого є те, що об’єктом купівлі-продажу є специфічний товар – гроші, валюта, цінні папери.

Страхове підприємництво – особлива форма кредитно-фінансових відносин. Його необхідність викликана ризиком, який є невід’ємною рисою ринкової економіки.

Підприємцем можна стати за будь-якої форми власності й навіть не маючи власності. В економіці є три типи підприємців:

- **підприємець-власник** – підприємець є власником чи співвласником підприємства, усього капіталу або його частини;
- **підприємець-орендар** – орендар може стати підприємцем, не маючи власності на землю або на підприємство, а гроші взяти в кредит;
- **підприємець-менеджер** – людина високої кваліфікації, широких спеціальних і загальних знань, що в сучасних умовах є найціннішим капіталом, не має ні власного, ні орендованого майна, а працює за наймом на великих підприємствах, здійснюючи управління. Багато найвідоміших фірм своїми успіхами зобов'язані саме культурі менеджменту.

Важливе значення для розвитку підприємницької діяльності в Україні має Господарський кодекс України, який набув чинності з 1 вересня 2004 року. Згідно із цим кодексом підприємництво виступає як особливий вид господарської діяльності, в основі якого лежать певні принципи (рис. 7.5).

Підприємницька діяльність існує в конкретних організаційно-правових формах, на вибір яких впливає багато чинників: сфери діяльності, фінансові можливості, переваги чи недоліки організаційної форми. Важливе значення також має аналіз чинного законодавства.

Підприємництвом можуть займатися громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності, юридичні особи всіх форм власності, а також об'єднання юридичних осіб, що здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції.

За загальними правилами ринкової економіки держава не може бути суб'єктом ринкових відносин, а отже, і підприємцем. Ці функції вона як власник делегує корпораціям, асоціаціям, кооперативам, спільним, індивідуальним та іншим підприємствам. Зумовлено це тим, що держава є організатором загальних правил підприємництва й має контролювати їх виконання.

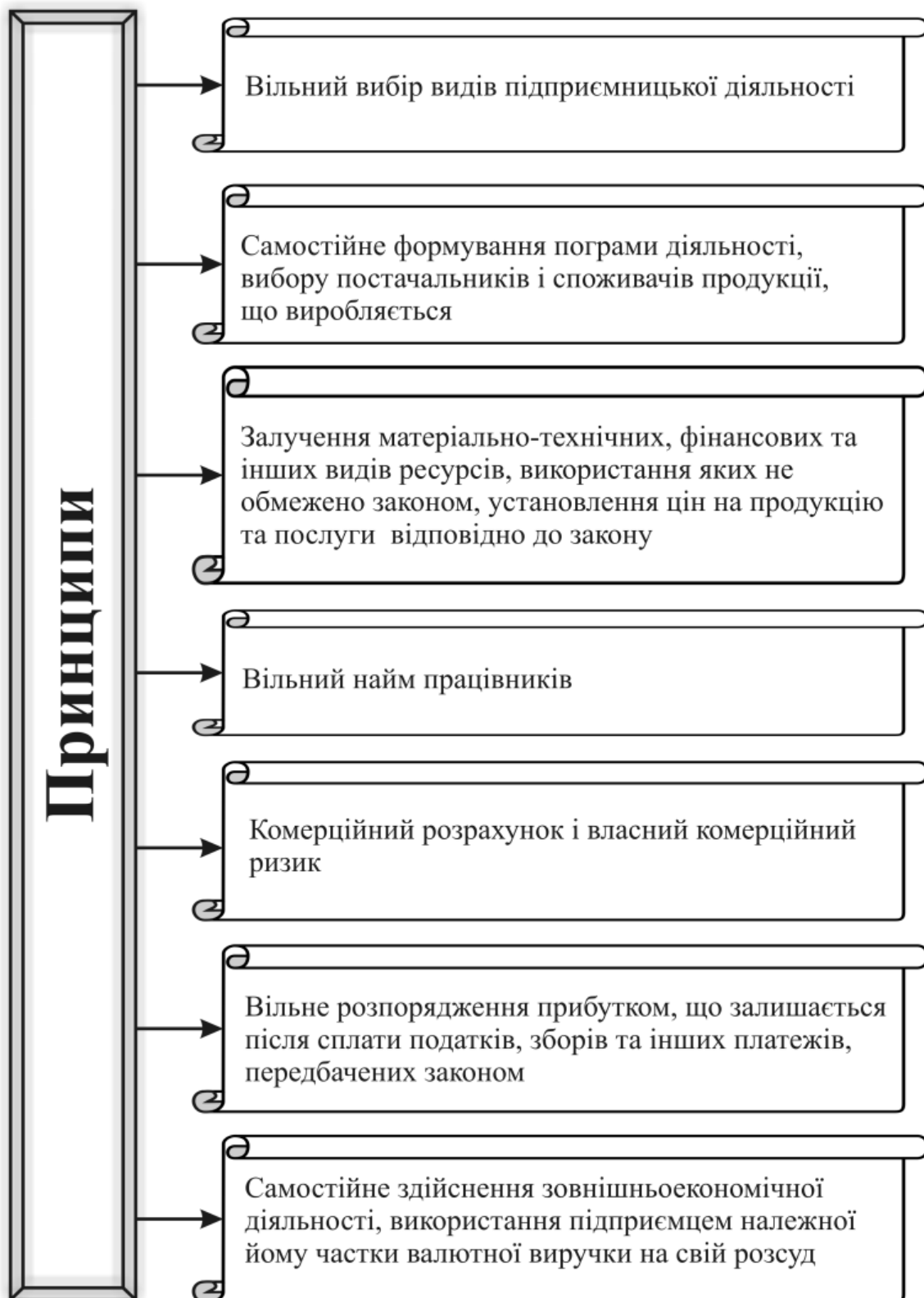


Рис. 7.5. Принципи підприємницької діяльності

Стосовно деяких осіб законодавство України, як і законодавство інших країн, передбачає обмеження для заняття підприємництвом. Ці обмеження пов'язані передусім із необхідністю забезпечити незалежність функціонування державних служб. Підприємництвом не

можуть займатися:

- народні депутати України, депутати Верховної Ради Автономної Республіки Крим, депутати сільських, селищних, міських, районних, обласних Рад;
- сільські, селищні, міські голови й голови районних, обласних Рад;
- службовці органів державної законодавчої та виконавчої влади, судді, прокурори й слідчі прокуратури, інші державні службовці;
- військовослужбовці, а також громадяни, які проходять альтернативну службу;
- особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини (вони не можуть також виступати співзасновниками підприємницької організації й займати в підприємствах, товариствах та об'єднаннях посади з матеріальною відповідальністю).

7.1.2. Встановлення організаційно-правових форм підприємництва

Підприємництво може набувати різноманітних форм залежно від того, діє підприємець самотійно, особисто чи в партнерстві з іншими підприємцями, користується лише своїм майном чи водночас і майном інших осіб, використовує свою працю чи залучає найманих працівників.

У світовій практиці відомі такі організаційно-правові форми підприємницької діяльності в межах певного виду власності (рис. 7.6).

У межах приватної власності виділяють одноосібне володіння, партнерство (товариство) та корпорацію.

Одноосібне володіння – *організаційна форма підприємництва, за якої все майно фірми належить одному власнику або сім'ї, який самотійно управляє фірмою, отримує прибуток, несе повну особисту відповідальність за всіма зобов'язаннями фірми.*

До переваг одноосібного володіння належать:

- невеликий стартовий капітал;
- одержання всього прибутку підприємцем і безпосереднє використання його в інтересах справи;
- можливість швидкого перепрофілювання підприємства в

разі зміни кон'юнктури;

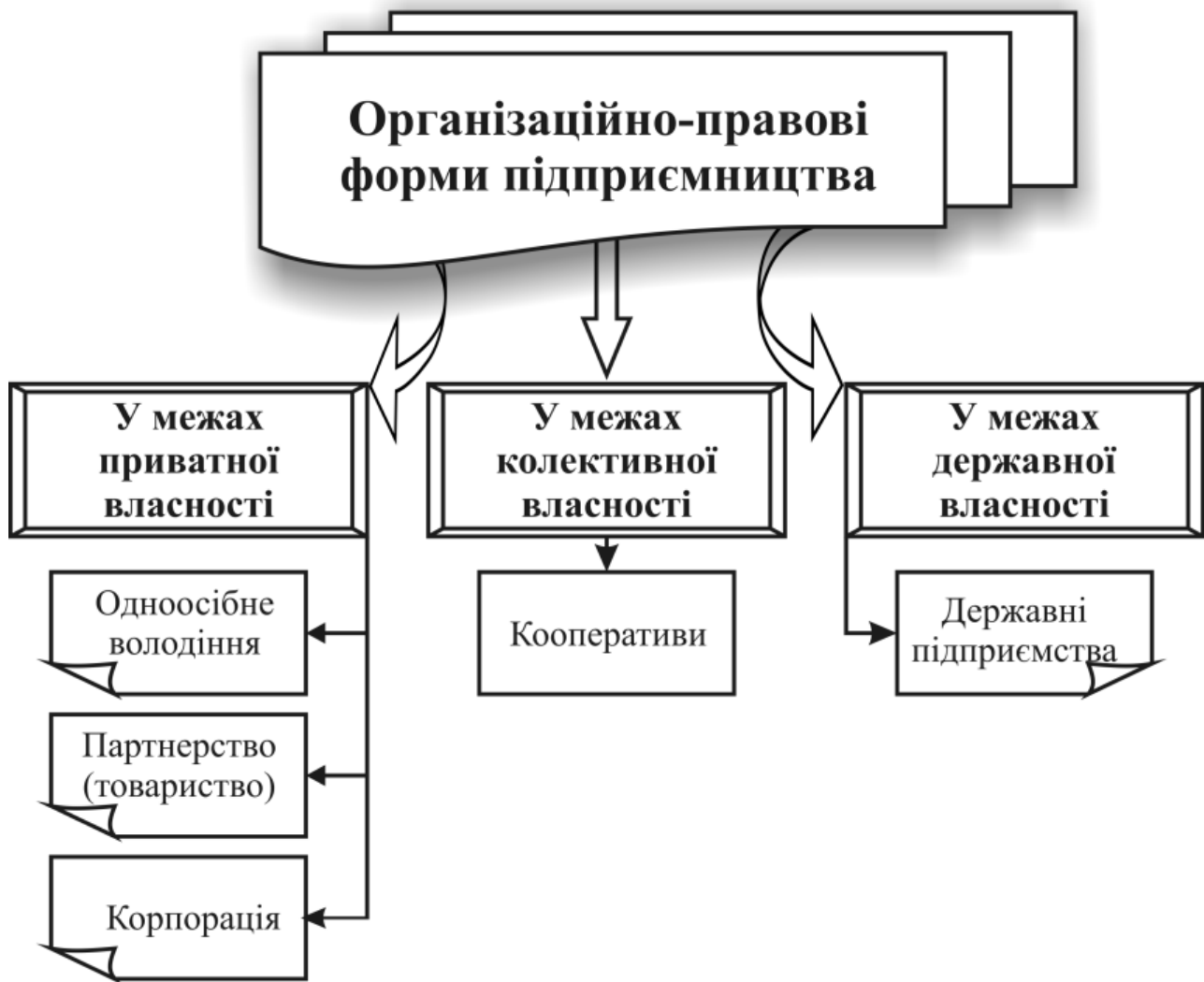


Рис. 7.6. Організаційно-правові форми підприємництва

- простота організації та ліквідації;
- низькі витрати на обслуговування;
- цілковита свобода дій;
- прямі контакти з працівниками й клієнтами та ін.

Серед **недоліків** передусім потрібно зазначити обмежені можливості для розширення капіталу і, як наслідок, низьку фінансову стійкість. Економічні та фінансові кризи насамперед позначаються на цій формі ведення бізнесу, серед власників невеликих фірм найбільша кількість банкрутів. Як правило, такі підприємства існують 2–3 роки. Утім бажаючих займатися власним бізнесом немало. Підприємці, які високо цінують власну незалежність, здатні на неабиякий ризик і надають перевагу виробництвам із коротким циклом, де можна швидко одержати прибуток. Більшість урядів країн

світу заохочують і підтримують цю форму підприємництва за допомогою прямого фінансування з бюджету, видачі гарантій, податкових пільг тощо.

З переходом до ринкових відносин почали з'являтися й розвиватися невеликі фірми й в Україні. Адже підприємництво сприяє прискоренню структурної перебудови економіки, забезпечує свободу вибору, створення нових робочих місць, швидку окупність витрат і допомагає оперативно реагувати на зміну споживчого попиту. Тому підтримка цього сектора економіки – стратегічний напрям економічної політики в будь-якій країні.

Товариство (партнерство) – така організаційно-правова форма підприємницької діяльності, що передбачає об'єднання капіталів двох і більше окремих фізичних або юридичних осіб за умов розподілу ризику, прибутку й збитків на основі рівності; спільного контролю результатів бізнесу; активної участі в його веденні. Основою взаємин між сторонами, що вступають у партнерство, є договір. Подальше об'єднання коштів, капіталів, зусиль, управління веде до великих інтегративних форм колективного підприємництва у вигляді синдикатів, корпорацій тощо.

Переваги партнерства порівняно з одноосібним володінням:

- зростання фінансових можливостей унаслідок об'єднання кількох капіталів;
- удосконалення управління фірмою в результаті розподілу управлінських функцій;
- податкові пільги.

Корпорація – провідна форма сучасного світового підприємництва, що дає змогу найефективніше залучати значні фінансові кошти. Найпоширенішою формою корпорації на Заході є публічна корпорація (відкрите акціонерне товариство) – організаційно-правова форма підприємства, капітал якого створюється об'єднанням багатьох індивідуальних капіталів через випуск і публічне розміщення акцій. У сучасному фінансовому обороті публічним корпораціям належить до 90 % капіталу.

До **переваг** публічної корпорації належать:

- зручна й стабільна форма організації бізнесу;
- ефективне управління (узгодження інтересів акціонерів і верхнього ешелону менеджменту);
- можливість змінити керівництво;
- можливість за власним бажанням позбавитися (продати)

- своїєї частини акцій;
- фінансова могутність;
- можливість використовувати різні форми й методи управління;
- відсутність проблем із розподілом доходів;
- обмежена відповідальність співвласників.

Прибуток корпорації розподіляється між державою (податки), акціонерами (дивіденди), підприємством (рефінансування).

Переваг, які мають публічні корпорації в країнах із ринковою економікою, на жаль, позбавлені акціонерні товариства в Україні, основну масу яких було створено під час процесу роздержавлення, що здійснювався за допомогою акціонування державних підприємств. При цьому відбувався поділ капіталу, а не його об'єднання (класичний тип утворення корпорації). Тому для акціонерних товариств України характерна відсутність «живих» грошей, неліквідність акцій, що заважає вільному переливанню капіталу й розвитку міжгалузевої конкуренції.

Найпоширенішою організаційною формою підприємництва на основі кооперативної (колективної) власності є **кооперативи** – *об'єднання громадян із метою спільного виробництва (виробнича кооперація), збуту продукції (збутова кооперація), закупівлі та споживання товарів, послуг (споживча кооперація), будівництва й експлуатації житла (житлова кооперація).*

Характерними **рисами** кооперативів є:

- економічна самостійність і самоуправління;
- членство на засадах пайових внесків;
- особиста участь у розв'язанні господарських питань;
- необмежена відповідальність.

Перевагами кооперативної форми підприємництва є:

- простота створення, вступу та виходу з кооперативу;
- рівноправність членів у розв'язанні господарських питань;
- розподіл доходів пропорційно до трудової участі та пайового внеску.

Слабинкою кооперативної форми є обмеженість економічної свободи через потребу узгоджувати інтереси членів кооперативу.

Кооперативна форма підприємств найбільше розвинулася в сільському господарстві. Фермери об'єднуються в кооперативи. Кожний фермер може бути учасником декількох кооперативів. У Скандинавії та Японії 100% фермерів охоплені кооперативами. Нині

у світі діє близько 1 млн кооперативів, які включають в себе понад 600 млн осіб.

Сільськогосподарські кооперативи – це об'єднання фермерів (селян) із метою перероблення та збуту сільськогосподарської продукції, постачання ресурсів, кредитування, спільного обслуговування в процесі виробництва тощо.

Кооперативний рух має глибоке коріння в Україні. Особливо активно розвивалася кооперація в кустарному та сільськогосподарському виробництві. Ще у 20-ті роки ХХ ст. кооперативи об'єднували майже 1/3 усіх селянських господарств. Згодом кооперативний рух був придушений. Були створені колгоспи – замаскована форма державних підприємств.

Слід зазначити, що теоретичні засади кооперативного руху плідно розробляв видатний український економіст М. Туган-Барановський.

Організаційною формою підприємництва на основі державної власності є **державні підприємства – підприємства, що виробляють товари й послуги, продають їх, діють на основі обчислення доходів і витрат, тому змушені дбати про зменшення останніх**. Їхнім власником є держава. Державні органи розробляють плани-замовлення для своїх підприємств, забезпечують їх потрібним первинним капіталом, призначають керівника, регулюють заробітну плату та розподіл доходів тощо.

Державні замовлення забезпечують стабільність діяльності державних підприємств, певну незалежність від ринкової кон'юнктури. Але опіка держави, як вважають, спричиняється до меншої ефективності державних підприємств. Державні підприємства створюються в галузях, які непривабливі для приватного бізнесу (наприклад, у галузях виробничої та соціальної інфраструктури), але без яких економіка не може функціонувати.

Цілком інша ситуація в так званій «соціалістичній» економіці: тут державне підприємство – єдина організаційна форма. Суттєві відмінності між державними підприємствами в ринковій та адміністративній економічних системах зумовлені, зокрема, тим, що державні підприємства в ринковій економіці змушені дбати про зниження витрат виробництва й діють на загальних ринкових засадах, хоч і мають гарантію збуту своєї продукції.

У світовій практиці швидкими темпами з'являються нові форми ведення підприємництва (рис. 7.7).

Останніми роками в країнах із розвинутою ринковою економікою широкого поширення набула система пільгового підприємництва (бізнесу) – *франчайзинг*.



Рис. 7.7. Новітні форми підприємництва

Франчайзинг – найпоширеніша форма інтеграції малого й великого бізнесу в галузі збуту: у ресторанному бізнесі, на станціях технічного обслуговування, у сфері туризму, роздрібній торгівлі, дизайнерських й бізнесових послугах (прикладом франчайзерів є система швидкого обслуговування «Мак-Дональдс», магазини й автомати з продажу «Кока-коли» та ін.).

Система франчайзингу насичує ринок якісними та різноманітними товарами й послугами. Характеризується жорстким контролем з боку головної компанії (франчайзера), щоб забезпечити якість і стандарти фірм-операторів (франчайзі). А суть системи франчайзингу полягає в тому, що головна фірма (франчайзер) передає малим і середнім підприємствам-операторам (франчазі) виняткове право на продаж її товарів чи послуг під торговельною маркою компанії-франчайзора. Згідно з угодою між головною фірмою й фірмою оператором визначають нормативи відрахувань від прибутку головної компанії й нормативи регулярних виплат за використання реклами під торговельною маркою франчайзера. У США франчайзними угодами охоплено понад 500 тис. малих підприємств.

Серед відносно нових форм підприємницької діяльності особливе місце займає венчурне підприємництво. Воно поширилося передусім у науково-технічній сфері, де завжди існує ризик в одержанні очікуваних результатів.

Венчурні (ризикові) фірми – це інноваційні підприємства,

діяльність яких спрямована на реалізацію «ризикових проектів» у сфері наукомісткого виробництва для отримання нових продуктів, послуг і технологій із метою присвоєння максимального прибутку. За своїми розмірами венчурні компанії належать до малих або середніх, а за організаційно-правовим статусом – це партнерства (товариства). Створення венчурних фірм передбачає наявність трьох суб'єктів: носіїв ідей (науковців, інженерів); висококваліфікованих фахівців-управлінців; інституційних інвесторів (інвестиційні банки, пенсійні фонди, страхові компанії тощо).

У центрі венчурної фірми – наукова або інженерна ідея, яка за допомогою належного фінансування та високопрофесійного менеджменту (управління) має забезпечити високі прибутки. Найбільші фінансові ризики несуть інституційні інвестори:

- **по-перше**, оскільки проекти високоризикові, а ризиковий капітал інвестор вносить у вигляді паю в статутний фонд фірми, то інвестори заздалегідь погоджуються на можливу втрату своїх капіталів (у разі невдачі проекту);
- **по-друге**, венчурний капітал може дати віддачу тільки за тривалий час: потрібно 3–5 років, щоб переконатися в перспективності проекту, і ще 5–10 років, щоб отримати прибуток. За опублікованими даними, у США 15% венчурних фірм приречені на повну втрату ризикового капіталу; 30% – забезпечують скромний прибуток. Зате 30% особливо успішних венчурних фірм за декілька років перебивають вкладений капітал у 20, а інколи й у сотні разів.

Саме в США венчурне підприємництво набуло найбільшого розвитку. Тут щорічно виникає близько 2500 нових венчурних фірм. На малі венчурні фірми в США припадає 25–30% великих винаходів, які демонструють високу ефективність. Витрати на один винахід у малих фірмах становлять у середньому 87 тис. доларів проти 2 млн доларів у великих корпораціях.

Американські венчурні фірми мають податкові та інші пільги. В Європі, за винятком Великої Британії, венчурний бізнес розвинутий слабо.

Технопарки – форма венчурного (ризикового) підприємництва, поширена в США та Західній Європі. Технопарки виникли як нові форми організації та фінансування науково-дослідної й науково-виробничої роботи інтелектуальної еліти в нових, постіндустріальних

умовах, як форма самоорганізації творчого потенціалу людей, так званого «класу інтелектуалів». Нині в індустріально розвинених країнах технопарки належать до основних елементів інфраструктури, що забезпечують функціонування інноваційної моделі економіки. Тому уряди цих країн здійснюють стосовно них особливу економічну політику, яка передбачає надання податкових і кредитних пільг, цільове фінансування важливих інноваційних проектів, державне замовлення на інноваційну продукцію технопарків. Наукові й технологічні парки Європи фінансує переважно держава: у Великобританії – на 62, ФРН – на 78, Франції – на 74, а в Бельгії – на всі 100%. Правда, у США технопарки більше фінансує приватний бізнес. Класичним прикладом технопарку вважають науково-виробничий центр, створений на базі Стенфордського університету в Каліфорнії, де зосереджено близько 3 тис. середніх і малих електронних фірм, на яких зайнято майже 200 тис. осіб.

В Україні технопарки з'явилися наприкінці 2000 р., зокрема, «Інститут монокристалів», «Вуглемаш», «Інститут електрозварювання імені Е. О. Патона», «Київська політехніка» та ін.

Останніми десятиліттями поширилася така форма підприємництва, як *лізинг* – модифікована форма довгострокової оренди.

Лізинг – це спосіб розширення збуту через передачу майна в тимчасове користування на особливих умовах. Учасниками лізингової угоди є:

- підприємства-виробники;
- підприємства-орендарі;
- лізингові фірми як посередники.

Лізингова фірма – спеціалізована фінансова (банківська чи позабанківська) інституція, яка, на прохання орендаря, купує потрібне обладнання чи нерухоме майно з метою передачі його в оренду на попередньо узгоджений термін за відповідну оплату. Із закінченням терміну оренди користувач (орендар) може:

- повернути об'єкт оренди;
- продовжити термін його оренди;
- викупити за залишковою вартістю.

Лізинг поєднує елементи оренди й кредиту, оскільки є своєрідним способом фінансування інвестицій, який не вимагає від орендарів великих разових вкладень. Лізингова компанія забезпечує ширший спектр послуг, ніж банки. Вона надає інженерно-

консультаційні послуги, післяпродажне й страхове обслуговування, проводить навчання персоналу тощо.

Лізингові угоди є довгостроковими, їх укладають на термін від 3 до 20 років, а на нерухоме майно – до 50 років. Залежно від **терміну оренди**, розрізняють різновиди лізингу: до 5 років – це *оперативний лізинг*; понад 5 років – *довгостроковий* або *фінансовий лізинг*. Протягом усього часу власником об'єкта оренди є фінансовий посередник; орендар – тільки користувач, який зобов'язаний зберегти об'єкт оренди в належному стані.

Нині лізинг став важливим видом підприємницької діяльності. На Заході масштаби лізингових операцій постійно зростають. Лізингові операції набули поширення й у країнах Центрально-Східної Європи, хоч не в таких масштабах. У лізинг передають транспортні засоби (літаки, вантажні автомобілі), будівельні крани, дороге виробниче обладнання, комп'ютери, нерухомість тощо.

Щодо України, то тут обсяг лізингових операцій поки що невеликий. Правда, більшість великих вантажних автомобілів українських автоперевізників узято за лізингом.

Важливою умовою швидкого розвитку підприємницької діяльності є гарантія та всебічна підтримка з боку держави. З метою розвитку ринкових форм господарювання в Україні закладається політика державної підтримки підприємництва.

7.2. Поняття підприємства, види підприємств та їх об'єднань в Україні

У підприємницькій діяльності одним із найважливіших є питання про форму її організації. Організаційно-господарською одиницею (первинною структурною ланкою) бізнесу є *фірма* (підприємство, організація, установа тощо) або *компанія*.

Фірма (компанія) – це загальна назва, що використовується щодо будь-якого підприємства. Вона засвідчує лише той факт, що підприємство або організація має права юридичної особи, проте поняття “фірма” не відображає організаційно-правового статусу підприємства. Тому, крім назви фірми, будь-якому підприємцю важливо вибрати конкретну організаційно – правову форму своєї діяльності, тобто зафіксовану нормами права єдність організаційних і економічних засад діяльності господарюючого суб'єкта.

Підприємство – *основна організаційна ланка народного господарства, самостійно господарюючий суб'єкт, що*

створюється й функціонує на основі чинного в країні законодавства, є юридичною особою, здійснює підприємницьку діяльність у будь-якій сфері народного господарства на принципах комерційного розрахунку, тобто чіткого підрахунку витрат і результатів.

Підприємство в ринковій економіці підпорядковує свою діяльність комерційному успіху – отриманню підприємницького доходу, який є основною рушійною силою функціонування підприємства: чим дохід більший, тим активніше й стабільніше почуватиметься на ринку підприємство. Кількісно підприємницький дохід дорівнює ціні товару за вирахуванням витрат виробництва (тобто його величина залежить від суми продажів і ціни використаних ресурсів).

Важливо наголосити, що отримання підприємницького доходу в ринковій економіці реалізує не тільки індивідуальну мету діяльності підприємства, а й суспільну – задоволення суспільних потреб. Залежність цих двох цілей у ринковому господарстві така: неможливо отримати дохід, не вивчаючи суспільні потреби й не виробляючи саме ті товари та послуги, які необхідні суспільству. Чим повніше задовольняються потреби споживачів і чим більша кількість зроблених ними покупок, то на більший підприємницький дохід може розраховувати підприємство.

Діяльність кожного підприємства підпорядкована реалізації його основної **виробничої функції** – створенню максимуму товарів або послуг для задоволення потреб суспільства за найменших витрат виробництва. Для здійснення цієї функції підприємство розгортає діяльність у різних сферах, виконуючи в кожній специфічні функції.

Виробничо-технологічні функції підприємства пов'язані із забезпеченням процесу виробництва необхідними засобами та їх використанням, впровадженням нової техніки та новітніх технологій, раціоналізацією виробничих процесів і винахідництвом.

Економічними функціями є управління процесами виробництва та збуту товарів, укладення контрактів, наймання працівників і раціональна організація їх праці, раціональне використання ресурсів, розподіл доходів, розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку тощо.

Соціальні функції підприємства передбачають поліпшення умов праці та відпочинку працівників, створення сприятливого психологічного клімату в колективі, подання допомоги й надання

пільг працівникам, благодійну діяльність.

Зовнішньоекономічні функції підприємства включають участь у міжнародному обміні товарів, спільне з іноземними партнерами виробництво, будівництво, науково-технічне співробітництво.

7.2.1. Види та організаційні форми підприємств в Україні

Підприємства можна класифікувати за різними ознаками. Ця різноманітність підприємств створює можливості конкурентної боротьби між ними за ринки збуту й прибутковіше вкладання капіталу. Економічне змагання допомагає встановити, які форми підприємств є найбільш життєздатними й ефективними в умовах ринкового господарства. Саме вони займають економічний простір, витісняючи застарілі форми господарювання.

Залежно від способу утворення (заснування) і формування статутного фонду в Україні діють підприємства *унітарні* та *корпоративні*.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, у тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Залежно від форм власності в Україні можуть діяти певні види підприємств (рис. 7.8.)

Приватне підприємство – підприємство, що діє на основі

приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Приватним є також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання – юридичної особи.



Рис. 7.8. Види підприємств в Україні згідно форм власності

Колективне – підприємство, засноване на власності колективу співвласників (засновників, учасників), які діють як один суб'єкт права колективної власності. Його засновники й учасники є власниками часток (паїв, акцій, вкладів) у майні підприємства. Організаційно-правовою формою підприємств колективної власності є *кооперативи (виробничі, споживчі), підприємства громадських і релігійних організацій*, інші підприємства, передбачені законом.

Комунальне підприємство – підприємство, що утворюється компетентним органом місцевого самоврядування в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини комунальної власності та входить до сфери його управління. Організаційно-правовою формою такого підприємства є *комунальне унітарне підприємство*.

Державне підприємство – діє на основі державної власності, у тому числі в таких організаційно-правових формах як:

- **казенне підприємство** – створюється в галузях народного господарства, у яких законом дозволено здійснення господарської діяльності лише державним підприємствам; основним (понад п'ятдесят відсотків) споживачем продукції (робіт, послуг) виступає держава; приватизацію майнових комплексів державних підприємств заборонено законом;

- **державне унітарне підприємство** утворюється компетентним органом державної влади в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини державної власності, як правило, без поділу її на частки, і входить до сфери його управління;
- **державне комерційне підприємство** є суб'єктом підприємницької діяльності, діє на основі статуту й несе відповідальність за наслідки своєї діяльності всім належним йому на праві господарського відання майном.

Підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

Особливою формою підприємницької діяльності є **господарські товариства** – підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна й участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку. У випадках, передбачених Господарським кодексом України, господарське товариство може діяти в складі одного учасника.

До господарських товариств належать: *акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства й командитні товариства.*

Акціонерне товариство (АТ) – це господарське товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості належних їм акцій.

Виділяють два **типи** акціонерних товариств:

- **приватні акціонерні товариства** (колишні **ЗАТ**) – це такі акціонерні товариства, акції яких розподіляються між засновниками й не можуть розповсюджуватися за підпискою, вільно купуватися й продаватися на ринку цінних паперів.
- **публічні акціонерні товариства** (колишні **ВАТ**) – це такі акціонерні товариства, акції яких вільно розповсюджуються за підпискою, купуються й продаються на фондовій біржі.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТзОВ) – це

господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами й несе відповідальність тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах своїх вкладів.

Товариство з додатковою відповідальністю (ТзДВ) – це господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів; несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову (солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників).

Повне товариство – товариство, усі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства й несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном.

Командитне товариство – вид товариства, коли декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладами (вкладники). Учасниками повного товариства, повними учасниками командитного товариства можуть бути тільки особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

Підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до *малих, середніх* або *великих* підприємств.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень.

Великими підприємствами визнаються підприємства, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму сто мільйонів гривень.

Усі інші підприємства визнаються **середніми**. Вони, як правило,

здатні швидко пристосовуватися до регіональних ринків, краще використовувати місцеві виробничі ресурси (трудові і сировинні) та забезпечувати потреби регіону невеликими кількостями стійкої номенклатури виробів з малою капіталомісткістю та незначними витратами. Ці та інші властивості середніх підприємств надають їм певних переваг як перед малими, так і перед великими підприємствами. Проте слід мати на увазі, що господарська діяльність середніх підприємств буде ефективною лише в органічному поєднанні з малим і великим підприємництвом.

7.2.3. Об'єднання підприємств

Досить поширеними формами об'єднання підприємств у світовій практиці є *картелі, синдикати, пули, трести* (рис. 7.9).

Картель – таке об'єднання підприємств, коли укладається угода про регулювання обсягу виробництва, умови збуту продукції, наймання робочої сили, розподіл ринків збуту, джерел сировини тощо, однак підприємства зберігають комерційну й виробничу самостійність. Картелі утворюються переважно в межах однієї галузі.

Об'єднання підприємств однієї галузі промисловості, у якому розподіл замовлень на купівлю сировини й реалізацію виготовленої продукції здійснюється через єдину збутову контору або інший аналогічний орган, називається **синдикатом**. Його учасники зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність. Синдикати здебільшого існують у ряді підгалузей металургійної, хімічної, харчової промисловості. Та як форма бізнесу вони не дуже поширені.

У сфері послуг авіатранспорту, інформаційних, страхових та фондових структурах мають місце **пули** – об'єднання доходів партнерів від експлуатації певної частини ринку й розподілу цього фонду в кінці «пульного періоду» в заздалегідь визначеній пропорції або квоті.

Специфічною формою об'єднань є **трести**, які займаються управлінням власністю. Власник, який довірив управління своїм майном тресту, стає власником його акцій, що гарантує отримання частини доходу пропорційно до власності, вкладеної в трест, і частки виручки в разі його ліквідації. Трести, організовані для інвестування в нерухомість, за умови виконання ними ряду вимог звільняються від оподаткування.

Згідно з Господарським кодексом України усі підприємства

мають право на добровільних засадах об'єднувати свою виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності (якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України) і створювати об'єднання підприємств (рис. 7.9).



Рис. 7.9. Основні види об'єднання підприємств

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації й кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових і матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися в господарську діяльність підприємств – учасників асоціації. За рішенням учасників вона може бути вповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами й організаціями.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі

поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового й банківського капіталу для досягнення спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Створюється на базі тимчасових угод між декількома банками чи виробничими корпораціями для спільного розміщення позики або здійснення єдиного проекту. Особливо широко вони використовуються в банківській справі, будівництві, гірничорудній промисловості.

Концерн – статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємців. Учасники концерну формально зберігають самостійність, але контролюються фінансовою групою, яка очолює концерн. Головна особливість фінансово-кредитного забезпечення концернів – перевага в їхніх фінансових структурах коштів із банково-кредитних інститутів над акціонерним капіталом. Тому фінансовий контроль у концернах здійснюється не стільки власниками акцій корпорацій, що входять до концерну, скільки фінансовими інститутами.

Для об'єднань підприємств характерна особлива система відносин власності і взаємних зобов'язань. Підприємства, які входять до складу об'єднання, зберігають статус юридичної особи, свій господарський суверенітет. Вони, як правило, не відповідають за зобов'язаннями об'єднання підприємств, а останнє не відповідає за зобов'язаннями підприємств, що входять до його складу.

Підприємства – учасники господарського об'єднання зберігають право на вихід з його складу, бути членом інших об'єднань підприємств, одержувати частину прибутку від комерційної діяльності об'єднання відповідно до його статуту.

Об'єднання підприємств стосовно до підприємств, що входять до його складу, виконує лише ті функції й має тільки ті повноваження, які підприємства-учасники делегують йому добровільно.

Вищим органом управління господарським об'єднанням є загальні збори його учасників. Управління поточною діяльністю об'єднання підприємств здійснює його виконавчий орган (колегіальний чи одноособовий) відповідно до статуту. Припинення

діяльності об'єднання підприємств відбувається в результаті його реорганізації в інше об'єднання або ліквідації за рішенням підприємств-учасників.

Господарські об'єднання мають право утворювати за рішенням їх вищого органу управління (загальних зборів учасників) унітарні підприємства, філії, представництва, а також бути учасником (засновником) господарських товариств.

Крім того, підприємство може бути учасником *промислово-фінансової групи* або *транснаціональної промислово-фінансової групи*, якщо до її складу входять українські та іноземні юридичні особи.

Промислово-фінансова група – об'єднання, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови національної економіки, включаючи програми згідно з міжнародними договорами нашої країни, а також з метою виробництва кінцевої продукції. До складу цієї групи можуть входити промислові та інші підприємства, наукові й проектні установи, інші установи і організації усіх форм власності. У складі цієї групи визначається головне підприємство, яке має виключне право діяти від імені промислово-фінансової групи як учасника господарських відносин.

Досвід передових країн світу свідчить, що промислово-фінансові групи відіграють визначну роль, оскільки вони здатні здійснювати контроль за виробничо-розподільчим циклом з одного центру та конкурувати з найбільшими компаніями світу. Проте слід зазначити, що певні економічні переваги цих груп одночасно породжують і їх недоліки. Вони полягають у створенні нових монопольних утворень на ринку, що потребує застосування антимонопольного регулювання.

Господарським кодексом України визначаються й інші форми об'єднання інтересів підприємств: *асоційовані підприємства* й *холдингові компанії*.

Асоційовані підприємства – це група суб'єктів господарювання – юридичних осіб, пов'язаних між собою господарськими відносинами та організаційною залежністю у формі участі в статутному фонді та управлінні.

Холдингова компанія – суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій групи підприємств (дочірніх). Між

холдинговою компанією (материнською) та її дочірними підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування відповідно до вимог законодавства. Контролююче підприємство несе відповідальність за результати господарської діяльності дочірнього підприємства. Так, якщо з вини контролюючого підприємства дочірнім підприємством було укладено не вигідні для нього угоди або господарські операції, то контролююче підприємство повинно компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки. Холдингові компанії, залежно від їх специфіки, можуть виконувати виробничу, комерційну, збутову, інвестиційну, зовнішньоекономічну діяльність.

Отже, об'єднання підприємств мають змогу більш ефективно розв'язувати виробничі завдання, що постають перед окремими підприємствами. Вони дозволяють розширювати можливості їх господарської діяльності, більш раціонально використовувати наявні ресурси за рахунок їх об'єднання, удосконалення організації спільної діяльності для вирішення конкретних завдань у виробничій сфері, у здійсненні соціальних та інших заходів.

7.3. Основи менеджменту й маркетингу в підприємницькій діяльності

Підприємницький успіх залежить не лише від економічних ресурсів, які є в розпорядженні фірми, а й від мистецтва згрупування всього виробничого колективу підприємства для досягнення поставлених цілей, від уміння організувати ефективніше реалізацію товарів, дієвого управління персоналом, фінансами. Забезпечити це покликаний особливий вид діяльності, котрий називається *менеджментом* (рис. 7.10).

Менеджмент – це діяльність із координації роботи інших людей; наука й мистецтво перемогати, уміння добиватися поставлених цілей, використовуючи працю, мотиви поведінки й інтелект людей.



Рис. 7.10. Сутність категорії «менеджмент»

У будь-якій організації – сукупності людей, які разом працюють для досягнення спільної мети, між людьми виникають певні зв'язки:

- **горизонтальні зв'язки** (на малих і середніх підприємствах) – зосередження зусиль усіх менеджерів на вирішенні конкретного завдання для досягнення конкретних цілей фірми, відсутність чіткого розмежування повноважень між керівниками. Перевагами таких зв'язків є зниження витрат на управління, скорочення робочого циклу та підвищення швидкості реагування на запити споживачів на ринку.
- **вертикальні зв'язки** (на великих підприємствах) – система рівнів управління, на кожному з яких керівники мають певні повноваження:
- на **вищому рівні** (інституційному) вирішуються питання стратегічного менеджменту – управління фінансами,

- вибору ринків збуту, розвитку підприємства;
- **середній рівень** (функціональний) вирішує питання оперативного, поточного управління;
 - **нижній рівень** (операційний) – менеджер вирішує конкретні питання в безпосередньому контакті з виконавцями.

Цілком інші вимоги до управління ставить ринкова економіка й використовує при цьому відповідні моделі (рис. 7.11).

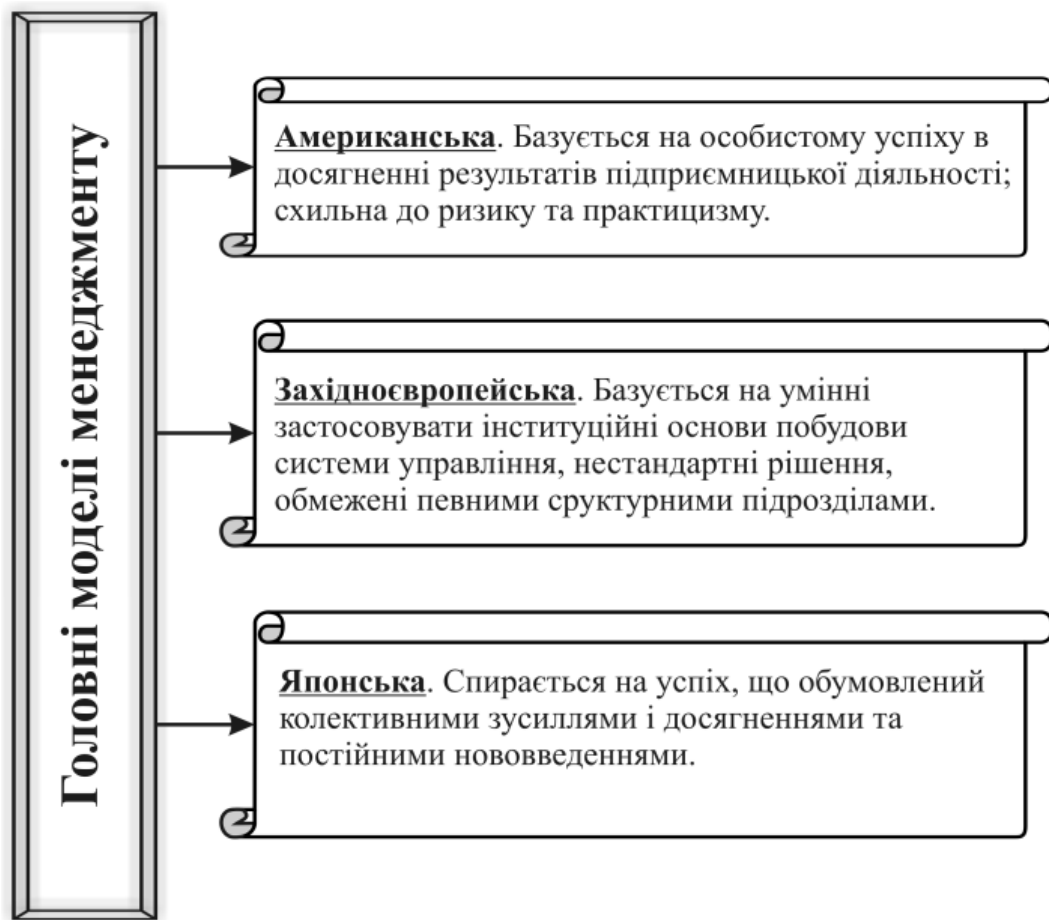


Рис. 7.11. Головні національні моделі менеджменту

Сутність управління полягає в здійсненні основних **функцій менеджменту** (рис. 7.12). Функція менеджменту, як можлива область формування управляючої дії, припускає здійснення безперервних взаємозв'язаних між собою дій із вироблення засобів і методів дії і їх реалізації стосовно вирішення конкретної проблеми. Тому функція розглядається як об'єктивно необхідна область процесу менеджменту, що має тимчасову й просторову визначеність і кінцеву результативність.

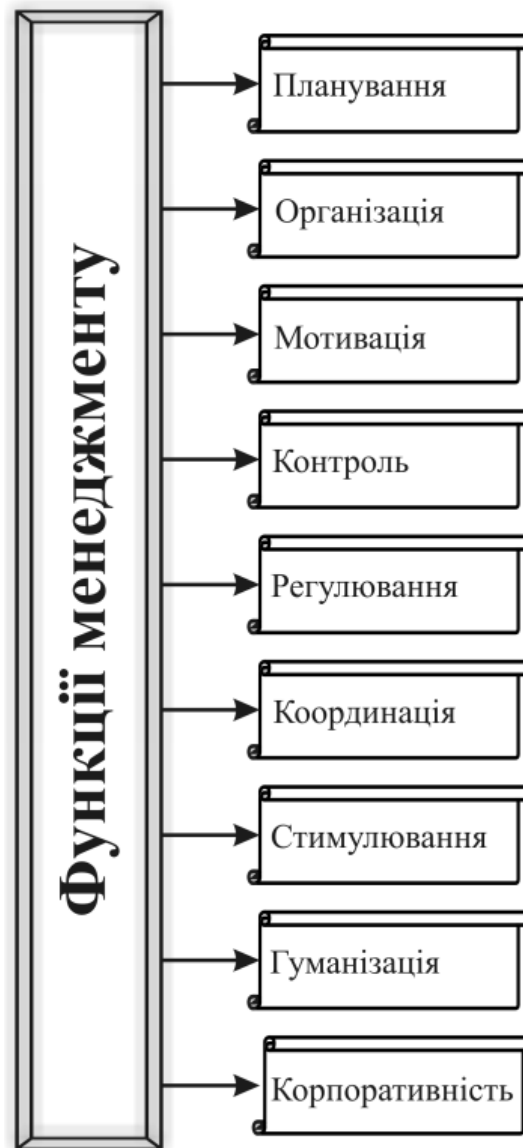


Рис. 7.12. Функції менеджменту

Планування – це система методів, засобів, дій менеджерів, що забезпечують спрямованість зусиль усього колективу на досягнення спільної мети. Планування роботи зазвичай розраховане на певний період (місяць, рік), після чого проводять аналіз його ефективності, визначають переваги, недоліки, які враховуються надалі. Документ фірми, де викладено основні напрями її подальшої діяльності, мета й очікувані результати, називається **бізнес-планом**. Він є стислим викладом ідеї та особливостей справи, якою збирається зайнятися фірма. Бізнес-план є обов’язковим документом, якщо фірма бажає отримати значний кредит чи укласти угоду.

Як правило, *схема бізнес-плану фірми* має такий вигляд:

- **ідея бізнесу** – вибір товару для виробництва або послуги;
- **обґрунтування мети**;

- **графік бізнесу** – терміни виконання роботи;
- **цілі бізнесу** – чого саме намагається досягти підприємець;
- **підсумки дослідження ринку** – дослідження конкурентів, споживачів, ринку праці, продуктів і послуг;
- **оцінка витрат**, тобто приблизний розрахунок витрат, які необхідні для реалізації мети проекту;
- **утворення ціни** – на основі витрат на виробництво, вивчення цін на аналогічні товари, розрахунку можливого прибутку, визначається ціна, з якою фірма виходить на ринок;
- **оцінка прибутків і збитків** – обґрунтування прибутку, оцінка ризику, можливих збитків;

Організація – це процес координації завдань підприємства й дій працівників. Вона має два аспекти:

- **перший** – створення структури підприємства, яка б відповідала меті його діяльності, розподіл ресурсів за підрозділами;
- **другий** – узгодження повноважень.

Залежно від спеціалізації підприємства практикують створення різних організаційних структур, у яких підрозділи відрізняються варіантами підпорядкування й зв'язків між собою.

Мотивація – процес цілеспрямованого формування заінтересованого ставлення до праці та її результатів. З метою посилення мотивації підприємець може вдаватися до різних заходів: поліпшення умов праці й усього виробництва; подяки, премії; підвищення по службі; допомоги, штрафу; зниження робочого статусу (негативні стимули до мотивації).

Щоб мотивувати працю людей, слід впливати на їх потреби та на сприйняття й очікування. Відповідно до цього мотивацію поділяють на:

- **змістовну** – пов'язану з визначенням потреб людей, що змушують їх діяти так або інакше. Завданням менеджера є вивчення потреб своїх працівників і розробка індивідуальних стимулів, що спонукають їх до трудової активності. Наприклад, у працівника *А* незадоволена потреба в житлі, тому методами його стимулювання будуть підвищення зарплати, можливість отримання пільгового кредиту. Працівник *Б* має потреби в соціальних контактах, тому для нього слід створювати умови для спілкування,

участі в нарадах. Співробітник С має потребу в повазі, тому необхідно підшукати йому змістовнішу роботу, забезпечити просування по службі;

- **процесуальну** – пов'язану з очікуванням. У виробничому процесі очікування людей поділяють на **три види**:
- **очікування щодо затрат результату** – виготовивши продукцію вищої якості, робітник сподівається підвищити свій розряд;
- **очікування щодо результату** – винагороди (сподівається, що вищий розряд забезпечить вищу зарплату);
- **задоволення від винагороди** – замість отримання вищої зарплати робітник був призначений бригадиром, що не відповідало його очікуванням, тому на новій посаді він не реалізував себе.

Контроль – це елемент менеджменту, що передбачає встановлення прямого й зворотного зв'язку між керівником і виконавцем. Контроль як основна функція менеджменту об'єднує види управлінської діяльності, пов'язані з формуванням інформації про полягання й функціонування об'єкта менеджменту (облік), вивченням інформації про процеси й результати діяльності (аналіз), роботою з діагностики й оцінки процесів розвитку й досягнення цілей, ефективності стратегій, успіхів і прорахунків у використуванні засобів і методів менеджменту. Контроль може існувати в **трьох формах**:

- **попередній** – це реалізація певних правил, процедур, ліній поведінки на початку роботи, а також перевірка кількісних та якісних показників ресурсів, які будуть використовуватись у процесі виробництва;
- **поточний** – це регулярна перевірка діяльності підлеглих;
- **завершальний** – це порівняння досягнутих результатів роботи з вимогами, що ставилися.

Менеджмент виконує також й інші важливі функції.

Функція регулювання – вид діяльності щодо підтримки режимів функціонування соціально-економічної системи у сфері дії об'єктивних законів, принципів і забезпечення умов прояву об'єктивних процесів і тенденцій. У процесі регулювання виробляються засоби дії й механізми реалізації взаємодії державних і ринкових регуляторів. Дана функція адаптує менеджмент до встановлюваних державою параметрів, таких як податки, відсоткові

ставки, тарифи, валютний курс, і забезпечує реагування на зміни макроекономічних параметрів: рівня зайнятості, рівня інфляції, зміни динаміки валового внутрішнього продукту.

Функція координації передбачає узгодження та впорядкування поєднаних загальною метою й спільною діяльністю людей у виробничо-господарських організаціях. В організаціях, орієнтованих на довготривале функціонування, координація розглядається як доповнення й розширення функції організації. У процесі реалізації даної функції здійснюється координація переважно зовнішніх зв'язків керівниками вищих рівнів галузевого, регіонального, муніципального управління.

Функція стимулювання пов'язана з процесом активізації діяльності людей і колективів шляхом використання стимулів, важелів і способів формування інтересів і мотивів діяльності. Звідси витікає, що функція стимулювання ґрунтується на процесах мотивації, перетворюючи їх у стимули, що впливають на поведінку й діяльність переважно колективів і фірм.

Функція гуманізації відображає соціальний характер менеджменту й роль людського чинника як суб'єкта й об'єкта менеджменту. Людина в системі менеджменту не тільки чинник виробництва й засіб досягнення мети, але й менеджменту. Тому функція гуманізації управлінських відносин і всієї системи суспільних відносин в умовах переорієнтації кадрів української економіки на ринкове мислення набуває особливого значення.

Функція корпоративності включає види діяльності щодо формування атмосфери фірми, її соціально-психологічного клімату, що забезпечує рішення проблеми задоволеності персоналу своєю працею, спілкуванням, спільною роботою з колегами й безпосереднім керівником. Передбачається також формування корпоративної системи цільової орієнтації й цільової спрямованості, що забезпечується через виховання й переконання, усвідомлення спільності ідей та інтересів.

Діяльність менеджера має два основних **рівні**: *стратегічний та оперативний*.

Стратегічний – на цьому рівні менеджером визначається мета, завдання й основні напрями діяльності підприємства на тривалий період, засоби та методи досягнення поставленої мети. Прийняття рішень у стратегічному управлінні відбувається в чотири етапи (табл. 7.1).

Таблиця. 7.1. Етапи прийняття рішень у стратегічному управлінні

<i>Етапи</i>	<i>Назва</i>	<i>Суть</i>
Перший	Постановка управлінської проблеми	Аналіз усіх зовнішніх чинників, що впливають на прийняття рішень та пошук необхідної інформації
Другий	Визначення головного критерію та обмежень	Визначаються головні цілі управлінського рішення
Третій	Виявлення існуючих альтернативних рішень	Порівняння та аналіз отриманих результатів
Четвертий	Вибір найкращого варіанта	Вибирається найбільш ефективне управлінське рішення

Оперативний – окремо з’ясовуються дії працівників протягом конкретного періоду, визначаються окремі цілі підприємства й менеджменту та люди, відповідальні за їх реалізацію.

Щоб виробляти правильні управлінські рішення, сучасний менеджер мусить володіти основними теоріями управління, уміти творчо застосовувати їх на практиці. Менеджер повинен мати нахил до підприємництва й певні ділові якості особистості.

Менеджер (від англ. *manager* – керівник) – **професійний керівник у сфері організації й управління, що здійснюється на економіці, бізнесі, соціальній психології, фінансах**. Менеджер повинен мати нахил до підприємництва й певні ділові якості особистості (рис. 7.13).

Особливо важливим пріоритетом у системі управління фірмою є орієнтація на споживача. Втілюється вона через маркетингову політику підприємства як найважливіший напрям його діяльності за ринкових відносин.

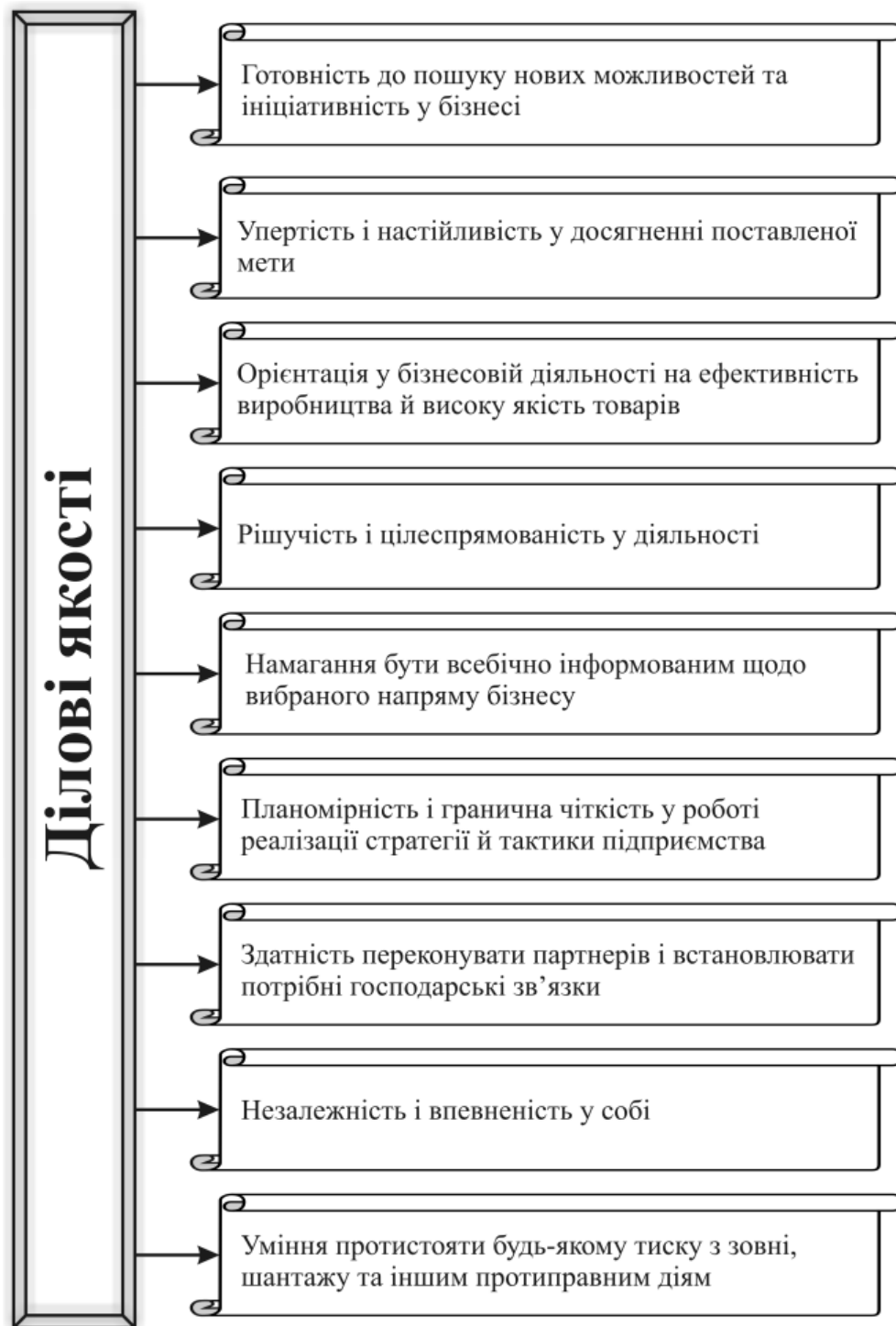


Рис. 7.13. Ділові якості менеджера

Маркетинг – це наука про особливості руху товарів і послуг від виробника до споживача з метою оптимальної їх реалізації. Маркетинг походить від слова market (ринок) і на перший погляд виглядає як організація збуту. Однак хоч маркетинг визначає й збутову політику, проте це різні явища: збут починається з виробництва, а маркетинг – з оцінки потреб споживачів.

Маркетинг, як сфера діяльності, спрямований на те, щоб не

тільки задовольняти, а й збуджувати потреби. Він розвивається, змінюється разом із суспільством. **Філіп Котлер** називає його *сферою швидкого застаріння завдань, політичних настанов, стратегії й програм*.

Унаслідок динаміки ринкових відносин, починаючи з кінця 60-х р. XX ст., ринкова орієнтація поступається місцем принципово новій концепції – маркетинговому управлінню, яка розвивається, іде далі за попередню. Суть концепції можна виразити відомою серед маркетингологів фразою: «Робіть те, що зможете продати, замість того, щоб пробувати продати те, що можете зробити». Звідси випливає безперечний висновок для підприємців, менеджерів, усіх, хто працює чи пробує свої сили в бізнесі: маркетинг – щонайперша наука, філософія, практичний посібник. Це двигун і навігаційний прилад у морі ділових відносин, без якого ні зорієнтуватися, ні доплисти до порту призначення не поталанить.

У сучасному розумінні **маркетинг** – це процес планування та втілення задуму, ціноутворення, просування й реалізації ідей, товарів, послуг через обмін, який задовольняє цілі окремих осіб та організацій (рис. 7.14).

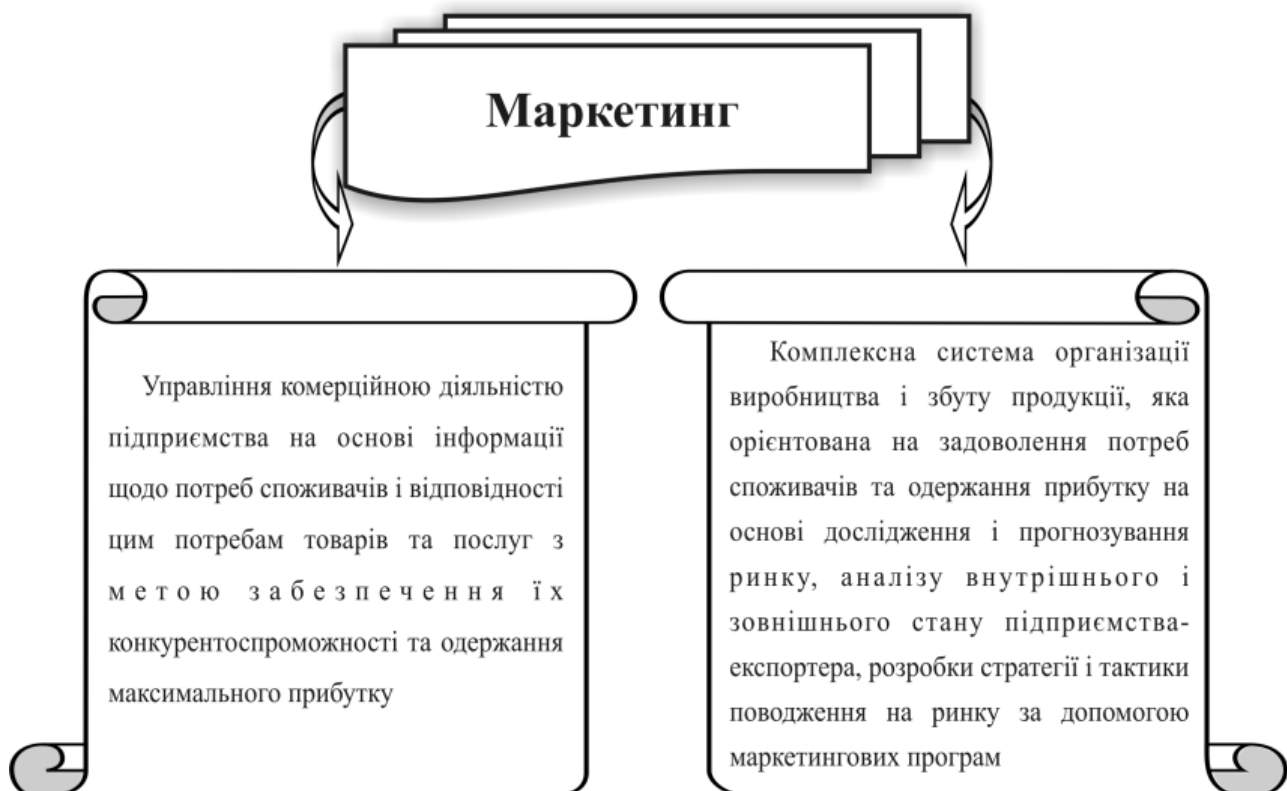


Рис. 7.14. Сутність категорії «маркетинг»

Основними **видами** маркетингу є *американський* та *японський*, які, хоч і переслідують одну мету – задоволення потреб покупців, реалізуються різними методами.

Японський підхід орієнтується на задоволення потреб споживача таким чином, яким сам виробник задовольнив би їх, розглядаючи смаки та потреби покупця як вроджені риси, які необхідно задовольнити. Японський маркетинг служить споживачеві через товари та сервіс, його лозунг – «Хай за себе говорять товари та послуги».

Американський підхід зосереджується на стратегічному аспекті – з'ясуванні потреб покупця для досягнення власної мети. Згідно з американським підходом покупцем маніпулюють: маркетолог повинен так подати інформацію про товар, щоб переконати покупця в необхідності його придбання. Американський лозунг – «Хай говорять продавці».

Маркетингова діяльність являє собою комплекс заходів, що ставлять метою дослідження певних питань (рис. 7.15).

Маркетингова діяльність із **вивчення споживача** визначає структуру споживчих переваг на ринку даної компанії.

Дослідження мотивів поведінки споживачів на ринку ставлять за мету прогнозування поведінки визначених груп споживачів на ринку.

Аналіз ринку має на меті визначення потенційної місткості ринку для продукції, що випускається, визначення характеру споживчого попиту, розподіл попиту по різних регіонах.

Завданням маркетингової діяльності **щодо дослідження продукту** є визначення потреб ринку в нових виробках чи поліпшення модернізації вже існуючих.

Аналіз систем і методів реалізації продуктів із погляду маркетингу дозволяє визначити, як найкраще й ефективніше реалізовувати продукцію даної компанії в умовах конкретного ринку, хто може стати торговим посередником.

З метою визначення найбільш ощадливих шляхів і способів нарощування обсягу товарообігу проводяться й дослідження динаміки продажів, витрат і прибутку підприємства.

Маркетингова діяльність із **вивчення конкурентів** ставить за мету встановлення головних конкурентів компанії на ринку, виявлення їх слабких і сильних сторін, одержання інформації про фінансове положення, особливості виробничої діяльності, керування.



Рис. 7.15. Напрями маркетингових досліджень

Дослідження реклами допомагає визначити керівництву компанії найбільш ефективні способи впливу на споживача, підвищення його інтересу до продукції.

При проведенні маркетингових досліджень щодо пошуку найбільш ефективних способів **просування товарів** на ринку керівництво компанії визначає, яка система стимулів дозволить зацікавити оптовиків у закупівлі більш великих партій продукції.

Усі вищевказані цілі маркетингової діяльності стосуються в основному процесу виробництва й розподілу товарів і послуг, тобто маркетингова діяльність орієнтована на продукт чи послугу.

Служби маркетингу є мозковим центром підприємства.

Контрольні та дискусійні питання

1. Що таке підприємництво й кого ви можете зарахувати до суб'єктів підприємницької діяльності?
2. Назвіть основні форми підприємництва та дайте їх характеристику.
3. Чому маркетинг називають філософією бізнесу?
4. Назвіть ключові принципи сучасного виду маркетингу.
5. Менеджмент як управління організаціями ринкового типу.
6. Розкрийте сутність принципів і функцій управління підприємствами в умовах ринку.
7. Чи тотожні поняття «підприємництво» і «бізнес»?
8. Які найважливіші передумови розвитку підприємницької діяльності?
9. Що є метою підприємницької діяльності і яка її роль у ринковій економіці?
10. Чи тотожні поняття «фірма» та «підприємство»?
11. Чим тотожні поняття «підприємець» та «власник». Поясніть докладно свою думку.
12. Побудуйте систему («дерево») цілей в управлінні організацією:
 - а. сільськогосподарського підприємства;
 - б. навчального закладу;
 - в. студентської групи.

Тести для самоконтролю

1. **Форма організації підприємства, яким володіє й управляє одна людина, називається...**
 - а) приватним підприємством;
 - б) малим підприємством;
 - в) товариством;
 - г) акціонерним товариством.
2. **Що таке менеджмент як наука:**
 - а) це – знання, необхідні для прийняття правильного рішення;
 - б) це – економічний процес, який передбачає зміну стану

керованого об'єкта;

в) це – процес переведення організації з одного стану в інший із метою досягнення певних цілей на ринку.

3. Назвати, кого з перелічених суб'єктів не можна вважати підприємцями:

а) власника кафе;

б) фермера;

в) власника акціонерного товариства;

г) власника облігацій державної позики.

4. Виокремити, які підприємства в Україні, згідно із чинним законодавством належать до малих за кількістю працюючих та обсягом валового доходу:

а) 50 осіб і 70 млн. грн.;

б) 250 осіб і 100 млн. грн.;

в) 150 осіб і 100 млн. грн.;

г) 100 осіб і 70 млн. грн.

5. Продовжити визначення «Підприємництво – це...»:

а) бізнес;

б) свобода вибору термінів і методів діяльності, самостійність у прийнятті рішень;

в) самостійна, ініціативна господарська діяльність громадян, спрямована на отримання прибутку (доходу) і здійснюється від свого імені на власний ризик і під особисту майнову відповідальність чи юридичної особи – підприємства (організації);

г) певний стиль і тип господарської поведінки, особливий вид діяльності.

ТЕМА 8. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА Й ПРИБУТОК

8.1. Поняття та структура витрат фірми

У стратегічному плані кожна фірма прагне приймати такі рішення, які б дозволили їй в умовах обмеженості ресурсів максимізувати свій прибуток.

Витрати виробництва – *це вартість усіх видів чинників виробництва (засобів праці, предметів праці, робочої сили), що витрачаються для виготовлення певної кількості економічних благ*. В економічній науці розрізняють *економічні* та *бухгалтерські* витрати. Першим видом витрат більше оперують економісти-теоретики, другим – бухгалтери.

Економічні витрати – це платежі, які має робити фірма для отримання й використання всіх ресурсів. Вони складаються з двох частин: *явних і неявних витрат*.

Явні (бухгалтерські, зовнішні, прямі, експліцитні) витрати – це платежі за ресурси, які фірма купує на ринках ресурсів, бо сам виробник не володіє цими ресурсами. Це витрати на ресурси, отримані за ринковими цінами на стороні: витрати на оплату праці, придбання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, сплата відсотків за кредит, платежі за страхування, амортизація, оренда транспорту тощо. Вони є прямими грошовими виплатами фірми власникам ресурсів. Тому явні витрати іноді називають грошовими витратами.

Неявні (приховані, внутрішні, непрямі, імпліцитні) – це витрати, які несе власник фірми від не найкращого використання власності (витрати втрачених можливостей). До них належать виробничі будівлі, власні кошти, виконані фірмою роботи, капітальні блага, управлінські навички власника (власників) фірми, частина або всі фінансові ресурси тощо. Оскільки ці ресурси є власністю виробника, то платежі за їх використання мають неявний характер, їх прямо не оплачують. Економічні витрати на навчання в університеті містять не лише плату за навчання, книги, олівці тощо, а й втрату доходу, який міг заробити студент, якби він не навчався в університеті. У бухгалтерській звітності фірми внутрішні витрати не відображають.

Економічні витрати поділяють на короткострокові та довгострокові, тобто витрати, що здійснюються відповідно в короткостроковий і довгостроковий періоди.

Короткостроковий період – це проміжок часу, який надто короткий для зміни виробничих потужностей підприємства, але достатній для зміни рівня використання наявних фіксованих потужностей. У межах цього періоду виробничі потужності підприємства залишаються незмінними, але обсяг виробництва може бути змінений шляхом застосування більшої або меншої кількості праці, сировини та інших ресурсів; існуючі виробничі потужності можуть використовуватися дещо інтенсивніше.

Довгостроковий період – це період, достатній для зміни кількості всіх зайнятих ресурсів, включаючи й виробничі потужності. З точки зору галузі цей період включає в себе достатньо часу, щоб діючі в ній підприємства змогли покинути галузь і розформуватися, а нові – виникнути та вступити до галузі. Це період змінних потужностей.

Наприклад, якщо фабриці «Світоч» потрібно найняти 50 робітників або навіть набрати цілу зміну, то це – короткострокове коригування. Та якби виникла потреба побудувати ще одне крило до фабричного цеху й встановити там додаткове устаткування – це було б уже довгостроковим коригуванням.

У короткостроковому періоді деякі ресурси фіксовані, а обсяги інших можна змінювати для розширення випуску, тому виділяють два типи витрат – постійні та змінні, які аналізують за двома рівнями. Перший рівень аналізу стосується витрат на весь обсяг продукції, другий – аналізу витрат на одиницю продукції.

1 рівень аналізу витрат: **витрати на весь обсяг продукції**, до якого належать постійні, змінні та сукупні витрати.

Постійні витрати FC (Fixed Cost) – це витрати фіксовані, їх величина не змінюється зі зміною обсягів випуску. До них відносять витрати на устаткування, утримання управлінського персоналу, плату за оренду приміщення, зобов'язання фірми з облігаційних позик, рентні платежі, страхові внески тощо. До постійних витрат відносять **також усі неявні витрати.** За нульового обсягу виробництва загальна сума витрат дорівнює постійним витратам фірми. Постійні витрати в графічному вигляді являють собою пряму, паралельну до лінії абсцис.

Змінні витрати VC (Variable Cost) – це витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягів виробництва. До них відносять витрати на сировину, паливо, електроенергію, транспортні послуги, заробітну плату найманих робітників.

Витрати на весь обсяг продукції називаються **сукупними витратами TC (Total Cost)**:

$$TC = FC + VC, \quad (8.1)$$

де **TC** – сукупні витрати;

FC – постійні витрати;

VC – змінні витрати.

Для того щоб побудувати графік кривої сукупних витрат, необхідно побудувати лінію, яка буде сумою кривих постійних і змінних витрат (рис. 8.1).

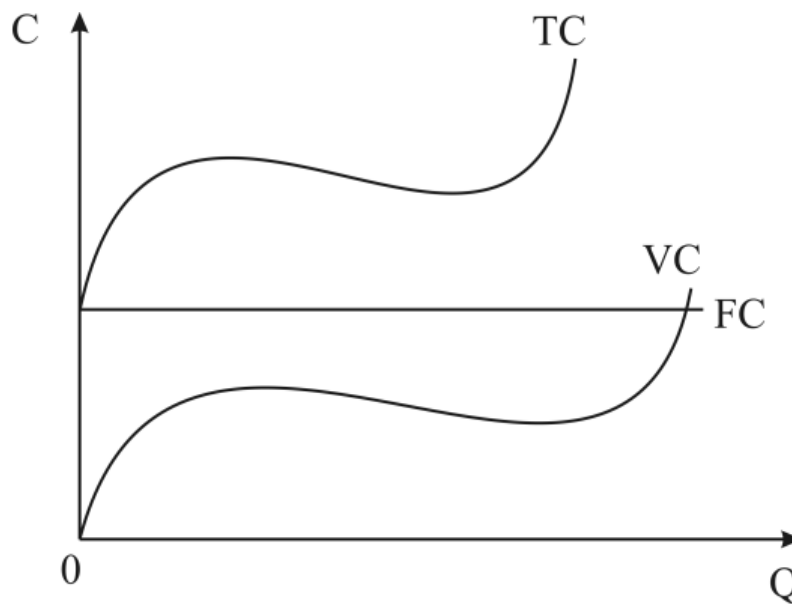


Рис. 8.1. Постійні, змінні і сукупні витрати

2 рівень аналізу витрат: **витрати на одиницю продукції**. До них відносять середні й граничні витрати.

Усі види **середніх витрат** (рис. 8.2) обчислюються шляхом поділу відповідних сумарних витрат на обсяг продукції, випущеної за певний період.

Середні сукупні витрати ATC (Average Total Cost) – це кількість сукупних витрат виробництва, що припадає на одиницю випуску продукції.

Середні сукупні витрати (ATC) можна одержати, поділивши сукупні витрати на кількість випущеної продукції (Q):

$$ATC = \frac{TC}{Q}, \quad (8.2)$$

де **ATC** – сукупні середні витрати;

ТС – сукупні витрати;

Q – обсяг випуску продукції.

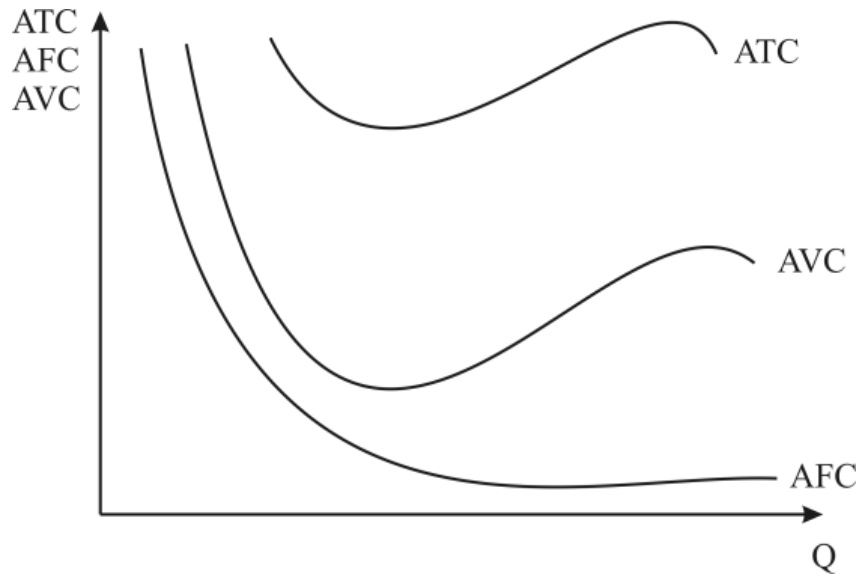


Рис. 8.2. Графік середніх витрат

Сукупні середні витрати (ATC) можна визначити шляхом додавання середніх постійних і середніх змінних витрат:

$$ATC = AFC + AVC = \frac{FC + VC}{Q}, \quad (8.3)$$

де **ATC** – сукупні середні витрати;

AFC – середні постійні витрати;

AVC – середні змінні витрати;

FC – постійні витрати;

VC – змінні витрати;

Q – обсяг випуску продукції.

Іноді середні сукупні витрати (ATC) записуються в скороченому вигляді як AC.

Середні постійні витрати AFC (Average Fixed Cost) – це кількість постійних витрат виробництва (FC), що припадає на одиницю випуску продукції (Q):

$$AFC = \frac{FC}{Q}, \quad (8.4)$$

де **AFC** – середні постійні витрати;

FC – постійні витрати;

Q – обсяг випуску продукції.

Середні змінні витрати AVC (Average Variable Cost) – це кількість змінних витрат (VC) виробництва, що припадає на одиницю випуску продукції (Q):

$$AVC = \frac{VC}{Q}, \quad (8.5)$$

де AVC – середні змінні витрати;

VC – змінні витрати;

Q – обсяг випуску продукції.

Середні змінні витрати виробництва сягають мінімального значення у разі досягання оптимального випуску продукції.

Граничні витрати MC (Marginal Cost) – це приріст сукупних витрат у результаті приросту обсягу випуску на одиницю або додаткові витрати, пов'язані з виробництвом ще однієї додаткової одиниці продукції:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}, \quad (8.6)$$

де MC – граничні витрати;

ΔTC – приріст сукупних витрат;

ΔQ – приріст обсягу випуску продукції (як правило, $\Delta Q = 1$).

Граничні витрати можна визначити так:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta(FC + VC)}{\Delta Q} = \frac{\Delta FC}{\Delta Q} + \frac{\Delta VC}{\Delta Q}, \quad (8.7)$$

де MC – граничні витрати;

ΔTC – приріст сукупних витрат;

ΔQ – приріст обсягу випуску продукції (як правило, $\Delta Q = 1$);

FC – постійні витрати;

VC – змінні витрати;

ΔFC – приріст постійних витрат;

ΔVC – приріст змінних витрат.

Із цього рівняння видно, що постійні витрати не впливають на величину граничних витрат. Граничні витрати є похідною функцією на короткостроковому етапі тільки від змінних витрат:

$$MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}, \quad (8.8)$$

де MC – граничні витрати;

ΔVC – приріст змінних витрат;

ΔQ – приріст обсягу випуску продукції (як правило, $\Delta Q = 1$).

Крива граничних витрат у короткостроковому періоді має U-подібну форму й характеризує величину приросту змінних витрат, необхідних для випуску додаткової одиниці продукції (рис. 8.3).

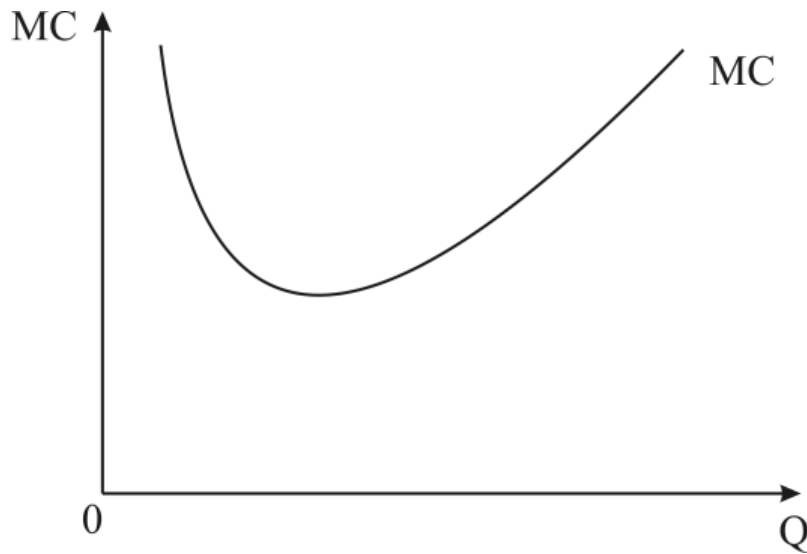


Рис. 8.3. Крива граничних витрат

Форма кривої граничних витрат зумовлена законом спадної доходності.

Мінімізація витрат у довгостроковому періоді — основне завдання, яке реалізується шляхом зміни всіх чинників з урахуванням кон'юнктури ринку. Криві витрат у довгостроковому періоді показують мінімальні витрати виробництва будь-якого обсягу продукції, коли всі чинники виробництва є змінними.

У межах довгострокового періоду постійні витрати не мають місця. Якщо обсяги використання чинників виробництва змінюються не в протилежних напрямках, а в одному й тому ж, тобто коли фірма збільшує використання всіх вхідних ресурсів, відбувається *зміна масштабів виробництва*.

Довгострокова виробнича функція показує ефект масштабу, тобто *співвідношення між зростанням затрат ресурсів і зростанням обсягів виробництва*. Тут можливі три випадки:

- якщо темпи зростання обсягів виробництва перевищують темпи зростання обсягів ресурсів, має місце **зростаючий ефект масштабу**;
- якщо обсяги виробництва зростають тими ж темпами, що й обсяги використовуваних ресурсів, має місце **постійний ефект масштабу**;
- якщо зростання обсягів виробництва відбувається меншою

мірою, ніж зростають обсяги залучених ресурсів, має місце **спадний ефект масштабу**.

Збільшуючи фінансові видатки на всі чинники виробництва, фірма має змогу розвиватися, переходити до більших масштабів виробництва.

У довгостроковому періоді, коли всі ресурси змінні, фірма має можливість працювати з меншими сукупними витратами, ніж у короткостроковому періоді.

Довгострокові середні витрати, тобто витрати на одиницю продукції, формують ціну виробника, від рівня якої залежить результат діяльності фірми, її успіх на ринку. Якщо ціна виробника виявиться нижчою за ринкову ціну, фірма одержить економічний прибуток, в іншому разі вона матиме збитки й буде витіснена з ринку, тому *мінімізація середніх витрат складає основне завдання виробничої діяльності фірми*.

Постійний ефект масштабу спричиняє незмінність довгострокових середніх витрат, *зростаючий ефект масштабу* дає *економію витрат на масштабі*, тобто витрати на одиницю продукції зменшуються з нарощуванням обсягів випуску, а в разі *спадного ефекту масштабу* маємо *втрати на масштабі* – середні витрати зі збільшенням обсягу випуску зростають. У кожній із цих тенденцій крива довгострокових витрат («Long Average Cost» - LAC) має іншу форму.

На основі вивчення ефекту масштабу вчені створили концепцію мінімального ефективного розміру (MEP), яка допомагає встановити оптимальні розміри підприємств в окремих галузях за різних випадків ефекту масштабу (рис. 8.4).

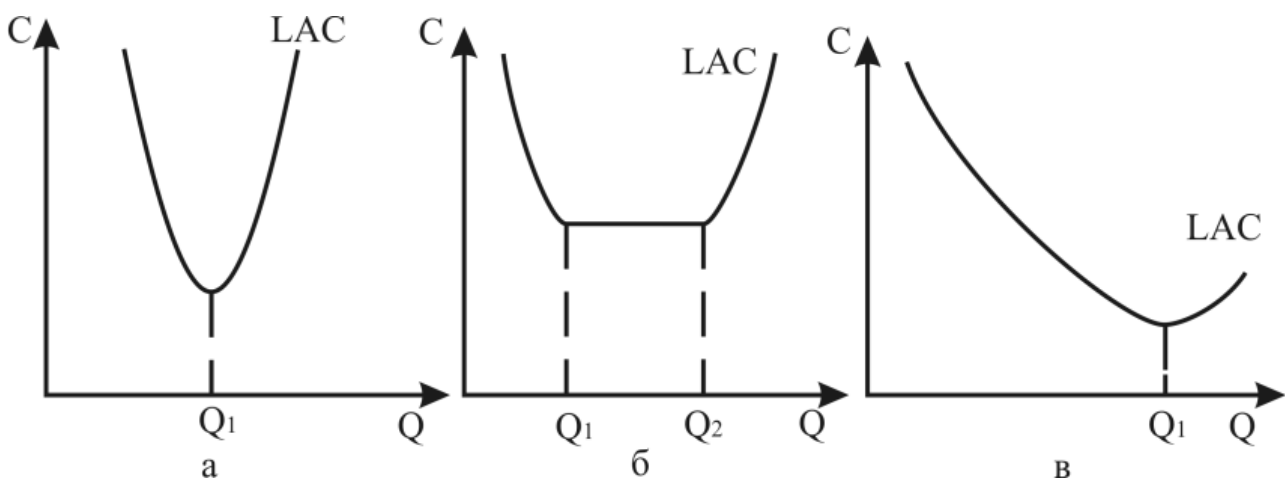


Рис. 8.4. Ефект масштабу й розміри підприємств

Мінімальний ефективний розмір – це той найменший обсяг виробництва, за якого фірма може мінімізувати свої довгострокові середні витрати.

Рис. 8.4а зображає ситуацію, коли зростаючий ефект масштабу незначний і швидко себе вичерпує, тому мінімальний ефективний розмір фірми відповідає невеликим обсягам виробництва. У таких галузях існує значна кількість відносно дрібних виробників, а великі фірми не будуть більш ефективними. Це – типова галузь вільної конкуренції. Сюди можна віднести хлібопекарську, швейну, взуттєву та інші галузі легкої промисловості, а також багато видів роздрібної торгівлі.

Рис. 8.4б зображає ситуацію, коли економія на масштабі швидко наростає, а далі до значних обсягів виробництва зберігаються незмінні витрати. У такій галузі фірма досягає мінімуму середніх витрат на відносно низьких обсягах виробництва (Q_1), тому буде конкурентоспроможною поряд із середніми й великими підприємствами, які мають такі ж середні витрати (на відрізку Q_1Q_2). У галузях із такими умовами формування середніх витрат можуть співіснувати підприємства різних розмірів, вони будуть однаково ефективними. Такими є галузі, що виробляють меблі, книги та ін.

Рис. 8.4в ілюструє ситуацію тривалого зростаючого ефекту масштабу. Мінімальних витрат підприємство може досягти за дуже великих обсягів виробництва. Дрібні фірми не зможуть забезпечити таких низьких витрат, тому будуть неконкурентоспроможними й нежиттєздатними. У реальному житті такі тенденції можна спостерігати в автомобілебудівній, алюмінієвій, сталеплавильній та інших галузях важкої промисловості. У них виробництво може зосередитися в одній фірмі, яка забезпечує весь попит із мінімальними витратами. Така ринкова ситуація називається природною монополією.

Позитивний і негативний ефекти масштабу є найважливішими чинниками, які визначають структуру кожної галузі й рівень розвитку конкуренції в ній.

8.2. Ціна та механізм ціноутворення

Слід зазначити, що категорія «витрати виробництва» суттєво відрізняється від категорії «собівартість продукції», яка використовується в реальній практиці.

Під **собівартістю продукції** розуміється **виражена в грошовій формі сукупність витрат, які пов'язані з виробництвом і збутом продукції на кожному конкретному підприємстві**. Складовими **собівартості** є такі основні витрати: вартість спожитих у процесі виробництва матеріалів, сировини, палива, електроенергії тощо, тобто предметів праці; перенесена вартість засобів праці (амортизаційні відрахування); виплати на оплату праці; видатки на реалізацію продукції. Собівартість акумулює поточні витрати підприємства і є важливим показником ефективності його роботи.

Залежно від обсягу витрат на підприємстві розрізняють такі види собівартості: *цехову, виробничу й повну*.

Цехова собівартість включає виробничі витрати, пов'язані з виготовленням продукції на рівні цеху (як структурного підрозділу підприємства).

Виробнича собівартість містить виробничі затрати підприємства в цілому, тобто це цехова собівартість із доданими загальнозаводськими й цільовими видатками.

Повна собівартість – це сума витрат підприємства на виготовлення й реалізацію продукції.

У бухгалтерсько-аналітичному плані розрізняють індивідуальну й середньогалузеву собівартість. **Індивідуальна собівартість** включає витрати на виробництво й реалізацію продукції в умовах окремого підприємства. **Середньогалузева собівартість** характеризує витрати на виготовлення й збут продукції в середньому по галузі. Це дає змогу зіставляти ефективність роботи підприємств відповідної галузі.

У сільському господарстві, крім індивідуальної собівартості, обчислюють **зональну собівартість**, що дозволяє аналізувати раціональність спеціалізації господарств щодо відповідних природно-кліматичних зон.

Для розвитку виробництва та зростання добробуту населення важливе значення має зниження собівартості, головними напрямками якого є:

- комплексна механізація й автоматизація виробничих процесів;
- поглиблення спеціалізації й кооперації виробництва;
- удосконалення структури управління та здешевлення утримання управлінського апарату;
- економічне стимулювання підвищення ефективності

функціонування живої праці.

Однак зниження собівартості не завжди є доцільним. Так, зниження собівартості, що призводить до погіршення якості продукції, не може бути економічно виправданим.

З категорією собівартість тісно пов'язаний такий елемент ринкового механізму, як ціна. Без її економічного обґрунтування неможливе нормальне функціонування господарюючих суб'єктів і цілих галузей і забезпечення соціальної справедливості в суспільстві.

Ціна – грошова оцінка товару, що відображає його споживчі властивості (корисність), витрати на його виробництво та інші параметри цінового й нецінового порядку; грошове вираження споживчої вартості та вартості товару.

Саме в ній закладені умови виробництва та споживання. Ціна впливає на ефективність і є інструментом, за допомогою якого оцінюють результати діяльності господарюючих суб'єктів та їх матеріальне винагородження. Вона є стимулом праці й економії витрат за одночасного підвищення якості створюваних благ і послуг.

Роль ціни в ринковій економіці визначається її інформаційною, стимулюючою, орієнтуючою, розподільчою та обліковою функціями:

- **інформаційна функція** – полягає в тому, що ціна інформує про пропозицію товару, його величину й про те, скільки продавець хоче отримати за свій товар. Це формує позицію покупця, визначаючи розмір його попиту;
- **стимулююча функція** – виявляється в здатності заохочувати підприємців, які раціонально використовують виробничі можливості для отримання кращих остаточних результатів, застосовують постіндустріальну технологію й техніку;
- **орієнтуюча функція** – суть її в орієнтуванні продавця й покупця на формування пропозиції та вибору товару;
- **розподільча функція** – її специфіка виявляється в перерозподілі капіталів і спрямуванні їх в ефективніші й прибутковіші галузі;
- **облікова функція** – полягає в тому, що вона є засобом обліку суспільно необхідної, а отже, й корисної праці. Праця, яка перевищує цю величину при виробництві відновлюваних товарів, не визнається споживачами, а тому зайва.

В Україні класифікація цін здійснюється шляхом їх поділу на оптові ціни підприємства, оптові ціни промисловості та роздрібні ціни (рис. 8.5).



Рис. 8.5. Взаємозв'язок між собівартістю, прибутком і цінами

Оптові ціни підприємства складаються із собівартості та прибутку. Купуючи в підприємств товари, оптові торговельні організації продають їх підприємствам роздрібною торгівлі за **оптовими цінами промисловості**. Вони перевищують оптові ціни підприємств на величину торговельної надбавки, яка складається із затрат обігу (це витрати на транспортування, зберігання, фасування, виплату заробітної плати працівникам торгівлі та ін.) і прибутку оптової торговельної організації.

Останніми роками державний контроль над цінами поступово слабшає, здійснюється політика «лібералізації цін», що за невисоких заробітної плати, інших доходів призводить до зростаючого зuboжіння переважної більшості населення.

Необхідною умовою процесу ціноутворення є виявлення зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливають на цей процес. До *зовнішніх* належать: споживачі, ринкове середовище (або конкуренти), уряд, учасники каналів збуту (руху товарів), а до *внутрішніх* – витрати виробництва.

Ціна демонструє ефективність підприємницької діяльності. У ній фокусуються, виявляються, зіштовхуються й узгоджуються матеріальні інтереси індивідуального та сукупного попиту й пропозиції.

Ринкова економіка перебуває під впливом об'єктивної саморегуляції, але поводить себе далеко не хаотично. Важливу роль при цьому відіграє ціновий механізм. **Ціновий механізм – формування та взаємодія цін як вільних сигналів, що координують діяльність ринкових суб'єктів під час прийняття остаточних рішень.**

Саме за його допомогою розподіляються ресурси між різними галузями відповідно до потреб. Механізм цін ліквідує дефіцит через підвищення цін, що заохочує зростання запасів і зменшує попит, а також запобігає перевиробництву. Він вирішує три основні завдання економіки: розподіл товарів між споживачами, розподіл сировини між виробниками й розподіл ресурсів між продуктами. Ціновий механізм дає змогу кожному споживачу обрати свою систему споживчого вибору залежно від доходів; виробникам і споживачам діяти згідно зі своїми інтересами, робити те, що в них добре виходить. За відповідних умов ціновий механізм може задовольнити найскладніші вимоги ефективності виробництва.

Ціни можна класифікувати за певними критеріями.

За критерієм власності: *державні, кооперативні, індивідуальні.*

Ціна **державна** – ціна, що централізовано встановлюється державними органами на окремі види товарів і послуг (наприклад, на електроенергію, газ, поштові витрати) і на цінні папери. **Кооперативні** – ціни, що встановлюються кооперативними організаціями. **Індивідуальні** ціни формуються на договірній основі в результаті переговорів між покупцем і продавцем, що забезпечують узгодження інтересів сторін.

За критерієм моделей ринку – *монопольні, олігопольні, ринкові.*

Якщо існує один продавець, ціна регулюється **монополістом**, однак на такому ринку на ціну має впливати державне регулювання. В **олігополії**, коли існує невелика кількість продавців, ціна товару в основному залежить від дій конкурентів, на які продавець повинен чітко реагувати. Можливості збільшення або зменшення цін обмежені. В умовах ринку чистої конкуренції, коли реалізується однорідний за якістю товар (цемент певної марки, пшениця певного сорту), ціна повністю залежить від співвідношення попиту й

пропозиції. Коливання в розмірі цін дуже незначне. Продавець не може маневрувати цінами (ні підвищувати, ні знижувати), тому для **ринкових** цін спеціальна цінова стратегія, по суті, не потрібна.

Залежно від типів ринкової системи – *регульовані* й *нерегульовані*.

Деякі ціни через ряд причин регулюються державою, тому їх називають **регульованими**. Це – підприємства зв'язку, які приватизувати недоцільно, тому що це загрожує хаосом у такій важливій галузі. У державній власності залишаються, як правило, видобуток цінних металів, виробництво алкогольних напоїв, оборонна промисловість. Ціни, на які не поширюється дія жодних державних актів та інших документів, умов, обмежень, що встановлюються за взаємною угодою між продавцем і покупцем, зумовлені взаємодією попиту й пропозиції, називають **нерегульованими** (вільними).

За пануванням монополій є **монопольно високі** (за такими цінами продають товари й послуги монополії, у тому числі олігополії) і **монопольно низькі**, за якими монополії купують товари й послуги.

За способом фіксації: *контрактні, трансфертні, біржові, ціни торгів*.

Ціни зафіксованої договором угоди (контракту) між виробником товарів, продукції, робіт і торговельною організацією, споживачами – узагалі між будь-яким замовником і виконавцем робіт називають **контрактними**.

У країнах із ринковою економікою широко використовуються внутрішньофірмові **трансфертні** ціни, які застосовуються при обміні товарами й послугами в межах міжнародних монополій. Об'єктивною основою існування таких цін є розвиток виробничої кооперації всередині монополії. Внутрішньофірмові ціни використовуються при поставках деталей, вузлів, агрегатів, комплектуючих виробів. Як правило, відомості про такі ціни обмежені, оскільки є комерційною таємницею, їхній рівень значно відрізняється від цін, що використовуються, коли така продукція поставляється як запасні частини.

При визначенні **біржової** ціни враховують усі угоди між продавцями й покупцями кожного дня на біржових зборах, позабіржові угоди, що зареєстровані на біржі, а також усі заявки про пропозицію товарів і про попит на них. Одним із джерел інформації

про світові ціни на готові вироби, особливо машини й устаткування, є **ціни торгів**. Міжнародні торги – це спосіб закупівлі товарів, розміщення замовлень і видачі підрядів, що передбачає залучення до визначеного терміну пропозицій від декількох постачальників або підрядчиків різних країн та укладання контракту з тим із них, пропозиція якого найбільше вигідна (за цінами та іншими комерційними й технічними умовами) організаторам торгів.

За способом обґрунтування цін: *базисні, фактичні, довідкові, преїскурантні, дискримінаційні*.

Якщо ціна встановлена для товарів без знижки, заздалегідь зазначена продавцем, її називають вихідною, **базисною** або ціною пропозиції. Вона попередньо узгоджена між договірними сторонами (продавцем і покупцем), що є основною (базисною) для визначення реальної договірної відкритої ціни, що відповідає якісним показникам, споживним якостям, технічним параметрам товару. Необхідно чітко визначити, що номінальні ціни (**фактичні**) – це ціни, які фактично діють на момент кількісного вираження показника.

Ціна **довідкова** – орієнтовно усереднена ціна, що діє на біржах і занесена у відповідні довідники, преїскуранти. Використовується при здійсненні торговельних операцій суб'єктами угод купівлі-продажу товарів для визначення відпускних цін, надбавок, знижок, додаткових пільг тощо.

Ціни й тарифи, що фіксуються в спеціальних документах – преїскурантах, називають **преїскурантними**. В умовах державного ціноутворення преїскурант (цінник) був основним вихідним ціновим документом, а в умовах ринкової економіки він стає довідково-інформаційним документом.

Установлюючи **дискримінаційні** ціни, компанія пропонує товар чи послугу за двома або більшою кількістю різних цін, які не відображають різниці у витратах. Цінова дискримінація може здійснюватись у різноманітних формах: з урахуванням груп споживачів (наприклад, проїзд на транспорті дешевший для студентів), варіантів товару, іміджу (різне упакування парфумерних виробів – просте чи вишукане), розміщення товару чи послуги (різна ціна квитків для різних частин залу в театрі), часу (ціни можуть змінюватися залежно від сезону, дня тижня й навіть часу доби).

За територіальним критерієм: *поясні (регіональні), національні, світові*.

У межах однієї країни ціни, які диференціюються за поясами, кожний з яких включає певний регіон, що складається з адміністративних одиниць, наприклад областей. Він характеризується спільними природно-економічними умовами виробництва, реалізацією й споживанням певних видів продукції. В Україні, наприклад, найнижчі ціни на картоплю на півночі, на баштанні культури – на півдні. **Поясна** ціна зумовлена істотними відмінностями у видатках на виробництво продукції, а також на її транспортування до місця споживання. Кожна країна залежно від структури виробництва, витрат на продукцію має **національні** ціни, за якими здійснюється реалізація на внутрішньому ринку. **Світові** ціни поділяються на експортні, ціни світових постачальників товарів і послуг та імпорتنі ціни в країнах їх ввезення.

За обсягами купівлі-продажу товарів: *оптові, роздрібні*.

Оптова ціна – це ціна, за якою одні підприємства великими партіями реалізують свою продукцію іншим для подальшого перероблення або реалізації. Одночасно з оптовими в економіці існують закупівельні ціни, за якими державні торговельно-закупівельні організації закупають сільськогосподарську продукцію в її виробників. **Роздрібні** ціни – це ціни, за якими населення купує товари в магазинах і підприємствах громадського харчування.

За способом формування: *конкурентні, монопольні, регульовані*.

Якщо ціни виникають у конкурентних умовах під впливом співвідношення попиту та пропозиції, їх називають **конкурентними**. **Монопольні** ціни встановлюються фірмами-монополістами. Ціни на деякі соціально-необхідні товари встановлюються державою, тому їх називають **регульованими**.

Втручання держави в процес ціноутворення здійснюється за допомогою встановлення фіксованих цін, їх прямого (шляхом встановлення граничного рівня цін на окремі товари, регламентації рівня рентабельності підприємств, установлення цін на товари і послуги в державному секторі та ін.) і опосередкованого (заборона монопольного встановлення цін, цінової дискримінації, демпінгу тощо) регулювання. Вплив на ціни також відбувається з боку постачальників і споживачів.

Процес установлення ціни на товар складається з таких **етапів**:

- фірма ретельно визначає цілі маркетингу: забезпечення виживання, максимізація поточного прибутку, завоювання

- лідерства за показниками частки ринку або якості товару;
- фірма виводить криву попиту, що відображає ймовірну кількість товару, яку вдається продати на ринку протягом конкретного проміжку часу за цінами різного рівня;
 - здійснюється розрахунок зміни суми витрат фірми за різних рівнів виробництва;
 - вивчаються ціни конкурентів для використання їх як основи цінового позиціонування власного товару;
 - фірма обирає один із методів ціноутворення;
 - фірма встановлює остаточну ціну на товар з урахуванням її найповнішого психологічного сприйняття й обов'язковою перевіркою ціни, отриманої дистриб'юторами, дилерами, торговим персоналом, конкурентами тощо.

У практиці переважають такі **методи ціноутворення**:

- середні витрати плюс прибуток;
- беззбитковість і забезпечення цільового прибутку;
- установлення ціни, орієнтуючись на прогнозовану цінність товару;
- установлення ціни на основі рівня поточних цін;
- установлення ціни на основі закритих торгів.

8.3. Ефективність підприємницької діяльності

Основною метою створення й діяльності підприємства є прибуток, адже саме за рахунок нього окуповуються витрати на виробництво та збут товару, оплачується робота працівників. Від його розмірів залежать можливості кожного в забезпеченні власної господарської діяльності в умовах конкуренції. Питання про те, що виробляти, як і для кого, фірма в ринкових умовах визначає за допомогою прибутку та рентабельності.

Сутність прибутку виявляється через **функції**, які він виконує:

- показник оцінки діяльності підприємства;
- регулювання розподілу ресурсів між суб'єктами підприємництва, галузями й сферами виробництва;
- стимулювання розвитку галузей.

Умови одержання прибутку відображені на рис. 8.6.



Рис. 8.6. Умови одержання прибутку

В економічній літературі виокремлюють такі види прибутку: *економічний, бухгалтерський, нормальний, валовий (балансовий) і чистий*.

У загальному вигляді **економічний прибуток** фірми визначається як різниця між сукупною виручкою (доход фірми) і витратами – явними й неявними.

Сукупна (валова) виручка (доход фірми) – *сума коштів, що одержала фірма від реалізації товарів і послуг за певний час*.

Витрати фірми – *витрати, які пов'язані з виробництвом тих товарів і послуг, що були реалізовані*:

$$EP = TR - TC, \quad (8.9)$$

де **EP** – Profit – економічний прибуток;

TR – Total Revenue – сукупна виручка (доход фірми);

TC – Total Cost – сукупні витрати.

Сукупні витрати також розраховують як суму явних та неявних витрат:

$$TC = EC + IC, \quad (8.10)$$

де **TC** – сукупні витрати;

EC – явні витрати;

IC – неявні витрати.

Бухгалтерський прибуток – це різниця між загальним виторгом і явними витратами фірми. Такий прибуток називають ще розрахунковим, бо під час його обчислення враховують лише грошові платежі, які фіксуються в бухгалтерській звітності фірми:

$$AcP = TR - EC, \quad (8.11)$$

де **AcP** – бухгалтерський прибуток;

TR – загальний виторг;

ЕС – явні витрати.

Нормальний прибуток – це той мінімальний дохід, який має заробити підприємець, щоб залишитись у своєму бізнесі. Це – плата за виконання підприємницьких функцій. Можна також сказати, що це дохід, який власник фірми міг би отримувати, вкладаючи свої ресурси в інше діло, використовуючи власні ресурси поза своєю фірмою.

Валовий (балансовий) прибуток – різниця між валовою виручкою, яка отримана від реалізації продукції, і сумою матеріальних витрат, амортизації й зарплати.

Чистий прибуток – це виручка від продажу мінус витрати виробництва мінус податки:

$$N_i = TR - TC - T, \quad (8.12)$$

де **N_i** – чистий прибуток;

TR – загальний виторг;

T – податки.

Для аналізу ефективності підприємницької діяльності, крім абсолютного розміру, варто розраховувати й відносний показник прибутку (рис. 8.7).

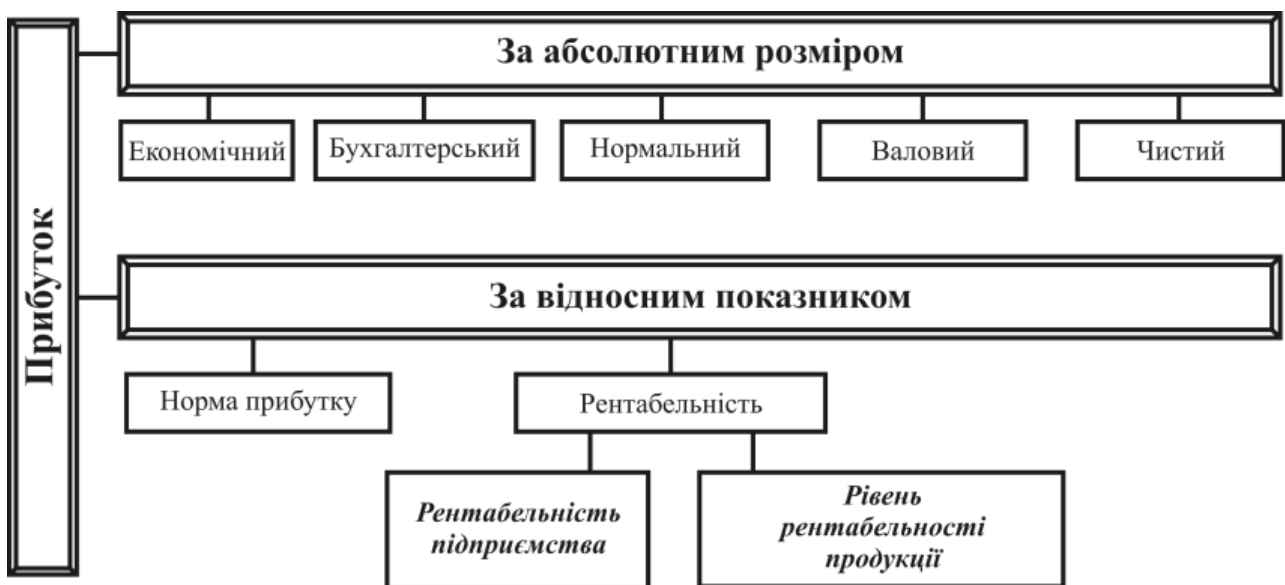


Рис. 8.7. Види прибутку

Кожного підприємця цікавить не тільки абсолютний розмір прибутку, а й віддача кожної одиниці витрат. Для її визначення використовують показник **норми прибутку** як відношення суми

прибутку до суми авансованих у виробництво коштів, виражене у відсотках:

$$\text{Норма прибутку} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Авансований капітал}} \cdot 100\% \quad (8.13)$$

Цей відносний показник дає змогу порівнювати ефективність роботи різних підприємств. Норму прибутку називають показником доцільності капіталовкладень. Норма прибутку залежить від ряду чинників:

- при незмінному рівні цін норма прибутку залежить від рівня витрат виробництва;
- на норму прибутку впливає рівень цін на продукцію;
- швидкості обороту капіталу;
- ціни на виробничі ресурси.

Величина прибутку, що отримує підприємство, залежить (за інших рівних умов) від обсягу виробництва, на який впливає чимало чинників. Тому якість роботи підприємства визначають за *відносним показником*, який відображає ступінь прибутковості стосовно того чи іншого чинника виробництва. Таким показником є рентабельність.

Рентабельність підприємства обчислюють як *відношення прибутку до вартості основного й оборотного капіталу, виражене у відсотках*:

$$\text{Рентабельність підприємства} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Основний} + \text{оборотний капітал}} \cdot 100\% \quad (8.14)$$

Основний капітал підприємства – це капітал, який цілком і багаторазово бере участь у виробництві товару, переносить свою вартість на новий продукт частинами в міру зношення (споруди, машини, устаткування).

Оборотний капітал підприємства – це капітал, який упродовж одного періоду виробництва втрачає свою стару споживну вартість, а його вартість повністю переноситься у вартість товару, що виробляється, і повністю повертається до свого власника в грошовій формі після реалізації товару (матеріали, сировину, паливо, енергію, напівфабрикати).

Крім рентабельності підприємства, для виявлення ефективності виробництва окремих благ обчислюють рентабельність продукції. **Рівень рентабельності продукції** визначають як *відношення прибутку до собівартості (витрат на виробництво), виражене у відсотках*:

$$\text{Рентабельність продукції} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Собівартість}} \cdot 100\% \quad (8.15)$$

Досвід вітчизняних підприємств і практика розвинутих країн показують, що повинен бути цілеспрямований **механізм розподілу прибутків** на:

- розширення виробництва, тобто на нагромадження;
- вирішення соціальних проблем колективу – створення житлово-побутових умов і розвиток інших об'єктів соціальної сфери;
- фонд матеріального заохочення (преміальний фонд);
- страхові запаси, резерви;
- нерозподілений прибуток (залишки від прибутку).

Контрольні та дискусійні питання

1. У чому полягає суть економічних витрат?
2. Охарактеризуйте явні та неявні витрати виробництва.
3. Чим відрізняються витрати в коротко- та довгостроковому періодах?
4. Назвіть два рівні, за якими аналізуються витрати.
5. Які види середніх витрат ви знаєте?
6. Що таке граничні витрати?
7. Значення ефектів масштабу в коротко- та довгостроковому періодах.
8. Що таке собівартість продукції?
9. Охарактеризуйте функції ціни в ринковій економіці.
10. Поясніть взаємозв'язок між собівартістю, прибутком і цінами.
11. Які методи ціноутворення ви знаєте?
12. Для чого потрібно знати умови одержання прибутку?
13. Чи відрізняється економічний прибуток від нормального?
14. Що входить у поняття «ефективність підприємницької діяльності»?
15. Як визначається рентабельність підприємства й чи важливіша вона за прибуток?

Тести для самоконтролю

1. **Визначити, які елементи належать до постійних витрат:**
 - а) витрати на сировину;
 - б) витрати на сплату оренди;

- в) витрати на рекламу;
- г) витрати на паливо.

2. Продовжити визначення: «Граничні витрати – це...»:

- а) додаткові витрати на виробництво однієї додаткової одиниці обсягу продукції;
- б) різниця між валовим виторгом й економічними витратами;
- в) різниця між сумою загального виторгу й собівартістю продукції;
- г) витрати на оплату ресурсів у грошовій формі.

3. Вказати, як визначається рентабельність підприємства:

- а) абсолютно, тобто масою прибутку;
- б) різницею між валовим виторгом і економічними витратами;
- в) відносно, тобто в нормі прибутку;
- г) відношенням прибутку в грошовому вираженні до всього авансованого капіталу (основного й оборотного), вираженим у відсотках.

4. Фірма виготовила 20 000 поштових карток до свята. Собівартість кожної – 0,2 грн, роздрібна ціна 0,8 грн. Визначити, скільки становитиме прибуток фірми:

- а) 2000 грн;
- б) 6000 грн;
- в) 10000 грн;
- г) 12000 грн.

5. Визначити, за якою формулою можна обчислити середні змінні витрати:

- а) $TC = FC + VC$;
- б) $ATC = TC/Q$;
- в) $AFC = FC/Q$;
- г) $AVC = VC/Q$.

ТЕМА 9. ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІКИ

9.1. Домогосподарство як суб'єкт ринкових відносин

У сучасних цивілізованих країнах найпрогресивнішою суспільною системою вважається ринкова економіка. Вона передбачає співіснування в межах однієї держави різних економічних суб'єктів, одним з яких є **домогосподарства**.

Для вивчення теми важливе значення має з'ясування суті поняття «домогосподарство». У вітчизняній навчальній літературі практично не існує єдиного поняття, яке б визначало термін «домогосподарство». Виникають труднощі з поняттям сумісного проживання, власності, загального доходу, відтворювальних відносин.

Для з'ясування суті категорії «домогосподарство» найкраще звернутися до трактування цієї категорії в матеріалах ООН.

Домогосподарство – це особа або група осіб, поєднаних із метою забезпечення всім необхідним для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Поняття «домогосподарство» ні в якому разі не слід ототожнювати з поняттям «сім'я».

Сім'я – це сукупність осіб, що живуть разом, пов'язаних родинністю та спільним бюджетом.

Термін «домогосподарство» більш чітко прив'язаний до територіальних меж окремої господарської одиниці, включає членів домогосподарства, що не є родичами, і передбачає існування економічних відносин власності всередині домогосподарства та виробничих відносин.

Відповідно до системи національних рахунків ООН до домашніх господарств відносять домашню прислугу та населення, яке перебуває в різних колективах (вихованці будинків дитини й інтернатів, військовослужбовці строкової служби, інваліди в будинках інвалідів, ув'язнені та ін.).

Домашнє господарство – це цілісна одиниця, яка приймає раціональні рішення про виробництво та розподіл благ, народження дітей, міграцію, планування, залишення батьківського дому тощо. Важливими демографічними характеристиками домогосподарств є їх чисельність, склад і місце проживання. Основним економічним критерієм, за яким поділяють домогосподарства, є рівень їхніх

доходів і багатства. В Україні налічується близько 17,5 млн. домогосподарств. З них понад дві третини (понад 12 млн.) проживає в містах і лише 5,5 млн. – у сільській місцевості. Цікаво зауважити, що попри тривалий процес скорочення чисельності населення в Україні кількість домашніх господарств збільшується. Імовірно, це відображає тенденції до відокремлення молодих сімей, зростання кількості розлучень і, як наслідок, зменшення кількості осіб в одному домогосподарстві.

У ході історичної еволюції домогосподарство зазнало суттєвих змін, адже, розвиваючись разом із продуктивними силами, воно активно впливає на розвиток економічної системи через свої потреби та інтереси. Водночас у кожній з економічних систем економічних відносин домогосподарства займають різне положення, що зумовлює характер їхньої діяльності та визначає їхні інтереси.

В умовах адміністративно-командної економічної системи відбувалося витіснення домогосподарств підприємствами, заснованими на державній формі власності, що паралізувало їхнє економічне життя, не давало змоги реалізувати їхні потреби й інтереси повною мірою. Це стримувало розвиток національного виробництва.

У ринкових умовах роль домашніх господарств в економічному розвитку суспільства значно зростає. Це визначається такими чинниками:

- **по-перше**, домогосподарства беруть активну участь у кругообігу ринкової економіки як самостійні незалежні суб'єкти господарювання, які мають власні потреби й інтереси. Приватна власність надає домогосподарствам право користуватись і розпоряджатися ресурсами, укласти будь-які угоди й реалізовувати вироблену ними продукцію, виходячи з власних інтересів (рис. 9.1);
- **по-друге**, домогосподарства одночасно діють як виробники (продавці) і як споживачі (покупці). На ринку ресурсів домогосподарства пропонують ресурси (працю, підприємницькі здібності, землю, капітал), а на ринку товарів і послуг вони визначають свій попит на них;
- **по-третє**, задоволення потреб домогосподарств у різноманітних благах є метою національного виробництва, а попит на них – одним із найвагоміших компонентів сукупного попиту;

- **по-четверте**, частина доходу, що залишається невикористаною домогосподарствами при витратах на поточні споживчі потреби, накопичується й може стати потужним джерелом формування інвестиційних ресурсів.

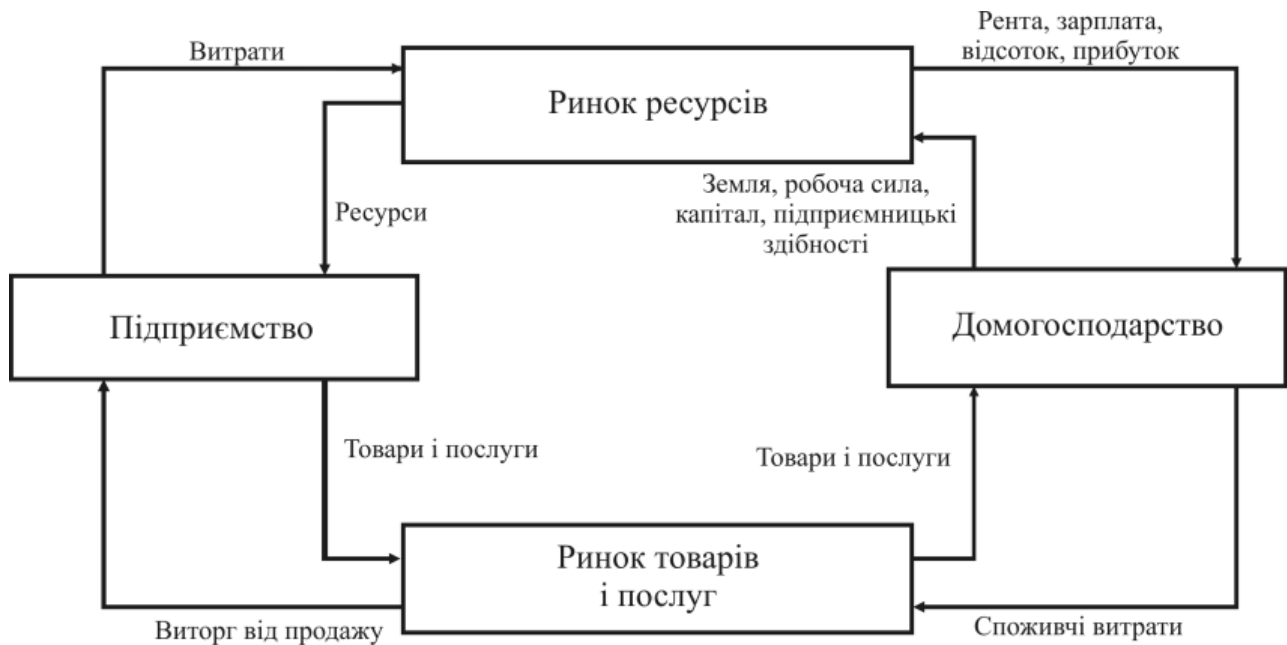


Рис. 9.1. Домогосподарства в економічному кругообігу

Сутність домогосподарств розкривається через **функції**, які вони виконують в економічному розвитку суспільства (рис. 9.2).



Рис. 9.2. Функції домогосподарств

Перш за все в національній економіці домашні господарства є **постачальниками ресурсів** (чинників виробництва). У першу чергу – людських ресурсів. Кожна людина є власником робочої сили, носієм знань, виробничого досвіду. Вона має вільно розпоряджатися своєю продуктивною силою, використовувати її цінності у власних інтересах. Праця людини спрямована на створення необхідних для

задоволення особистих і суспільних потреб матеріальних та духовних благ. Кожний робітник, працюючи на підприємстві чи виробляючи власну продукцію, забезпечує суспільство ресурсами праці. Науково-технічний прогрес підвищує роль праці людини в суспільному виробництві й висуває нові, значно вищі вимоги до кожного працівника, до його кваліфікації й відповідності. Сучасний технічний прогрес вимагає робітника висококваліфікованого, творчого, вільного, тому й праця має бути вільною, матеріально забезпеченою. Завдання полягає в тому, щоб гарантувати найраціональніше, найефективніше використання людських ресурсів із метою досягнення максимального задоволення зростаючих потреб людини.

При цьому треба мати на увазі, що внесок домогосподарств у ресурсний потенціал національної економіки не обмежується людською працею. Домогосподарства можуть мати у своєму розпорядженні засоби виробництва (господарські будівлі, житлові будинки, землю, машини та виробниче обладнання, комп'ютери, транспортні засоби, сировину, матеріали тощо) і використовувати їх на свій розсуд. Застосовуючи це майно з метою виробництва товарів і послуг, домогосподарства ставлять на службу інтересам національної економіки такий важливий ресурс, як капітал і здібності до підприємництва.

Домогосподарства можуть постачати національному виробництву, крім трудових ресурсів і капіталу, і грошові кошти. Вони вносять гроші в банки, купують акції, облігації та інші цінні папери.

Провідною функцією домогосподарств виступає **споживання**. Суть її полягає в тому, що саме домогосподарства виступають основним споживачем товарів і послуг, які обертаються на відповідному ринку. Платоспроможний попит домогосподарств на ринку товарів і послуг визначає обсяги й асортимент внутрішнього виробництва й імпорту. Такий попит є однією з рушійних сил функціонування та розвитку всієї економіки. У господарствах формуються обсяг і структура поточного споживання. Вони характеризуються загальним споживчим бюджетом, житловим і накопиченим майном. Домогосподарства мають повсякчасно вирішувати важливу проблему, як за наявної структури споживання й доходів знайти такий оптимальний набір споживчих благ, який би найраціональніше задовольнив їхні потреби.

Сутність функції **заощадження** виражається в тому, що

домогосподарства для того, щоб придбати нові споживчі блага, повинні певну частку отриманих доходів заощаджувати.

Крім заощадження, домогосподарства можуть безпосередньо виробляти різні товари й послуги як для власного споживання, так і для продажу – функція **виробника товарів і послуг**. За вітчизняних умов це в основному виробництво сільськогосподарської продукції, ремісництво, різноманітні ремонтні, будівельні та побутові послуги, а також інші види індивідуальної трудової діяльності.

Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки функції, які вони виконують у суспільстві, а і їх сумарні доходи та витрати.

9.2. Доходи домогосподарств і джерела їх формування

Щоб домогосподарства успішно виконували свої функції, вони повинні отримувати доходи за рахунок певних джерел. Під **доходами домогосподарств** розуміють *результати їх економічної діяльності протягом певного періоду часу, які мають натуральну та грошову форми*. Сюди включаються як зароблені та незароблені доходи (дивіденди, відсотки, отримані з інвестицій капіталу, трансфертні платежі), так постійні, тимчасові й одноразові доходи (премії, спадщина, подарунки, виграші).

Усі доходи домогосподарств також поділяють на *грошові, натуральні та сукупні* (рис. 9.3).

Грошові доходи складаються із заробітної плати, пенсій, стипендій, доходів від підприємницької діяльності, доходів від продажу сільськогосподарської продукції, доходів від власності, усіх видів грошової допомоги, аліментів тощо.

Натуральні доходи включають вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства, пільги та субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, грошову оцінку допомоги від родичів.

Отже, **сукупний дохід домогосподарства** – *це сума грошових і натуральних (у грошовій оцінці) надходжень, одержаних членами домогосподарства у вигляді оплати праці (за винятком прибуткового податку й обов'язкових відрахувань), доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходів від власності у вигляді відсотків, дивідендів, продажу акцій та інших цінних паперів, надходжень від продажу нерухомості, особистого та домашнього майна, худоби, продукції особистого підсобного*

господарства та продуктів, отриманих у порядку самозаготівель, пенсій, стипендій, соціальних допомог, пільг і субсидій, грошових допомог від родичів та інших осіб, а також вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства (за винятком поточних витрат на її виробництво), у порядку самозаготівель, вартості подарованих родичами та іншими особами продуктів харчування та інших грошових і негрошових доходів.

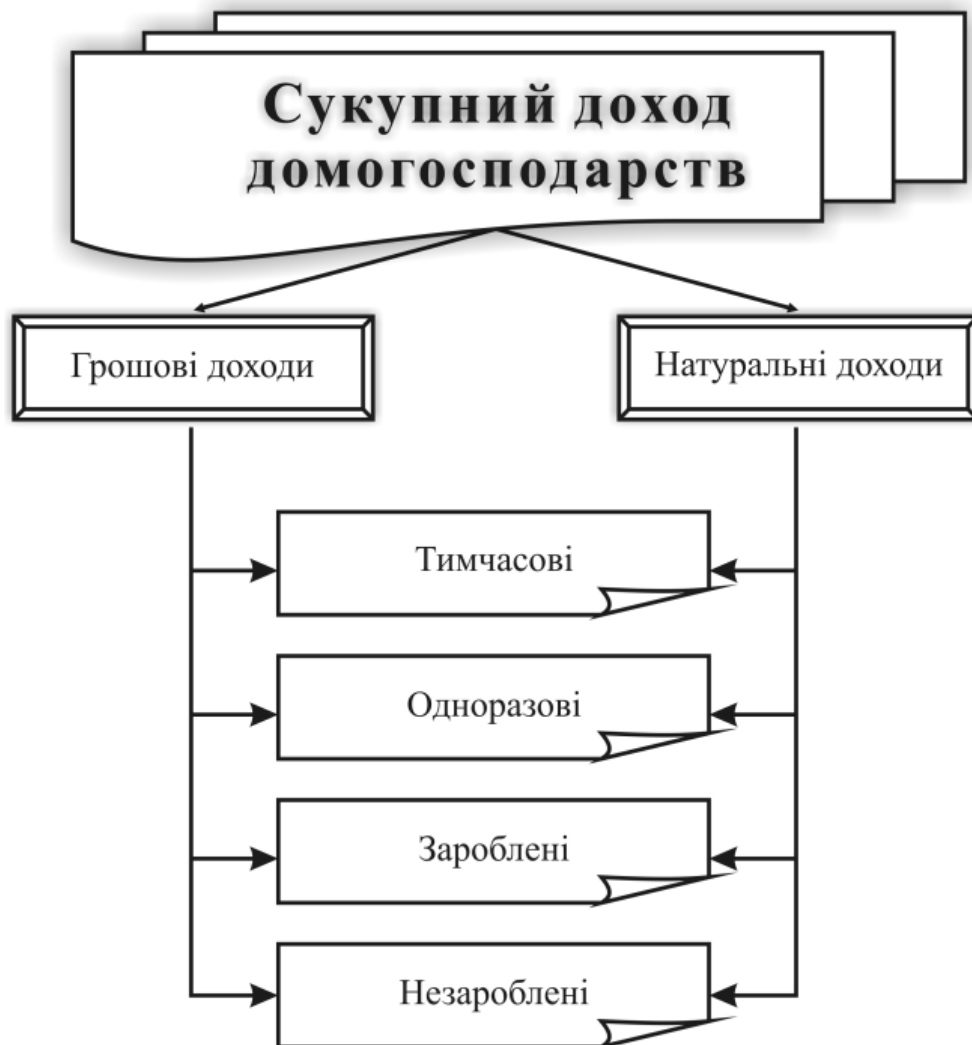


Рис. 9.3. Структура доходів домогосподарств

Сукупний дохід не повинен бути нижчим за прожитковий мінімум. Останній обчислюється, виходячи з кошика споживача, тобто мінімальної кількості засобів, які потрібні для забезпечення й задоволення першочергових потреб людини, розрахований за мінімальним рівнем задоволення потреб, і перемножений на рівень поточних цін.

Для оцінки доходів населення, крім прожиткового мінімуму, має

враховуватись і **оптимальний споживчий бюджет** – вартість набору життєвих засобів, розрахована за нормами й нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей. Цей показник використовують для оцінки досягнутого рівня життя населення й вибору найбільш ефективних шляхів його підвищення.

Джерела, за рахунок яких формуються доходи домогосподарств, досить різноманітні. У ринковій економіці їх можна згрупувати в три види (рис. 9.4):



Рис. 9.4. Джерела доходів домогосподарств

- **доходи від трудової діяльності:** заробітна плата (у т. ч. й натуральна оплата); доходи від індивідуально-трудої та підприємницької діяльності; доходи від особистого підсобного господарства. Сюди з відповідною часткою умовності можна віднести й трудову пенсію;
- **доходи від власності:** рента (орендна плата); відсотки на

вклади та з облігацій; дивіденди тощо;

- значну частку доходів домогосподарство одержує через так звані **суспільні фонди споживання** у вигляді грошових виплат і безкоштовних послуг (**трансфертні платежі**). Це – соціальні пенсії та допомоги, виплати з безробіття, стипендії, дотації на різні путівки для відпочинку, виплати багатодітним сім'ям, а також наявність елементів безкоштовного або пільгового лікування та освіти населення. У формуванні цього джерела закладена праця всього суспільства й разом із тим кожного працездатного члена сім'ї.

Тепер розглянемо ці доходи детальніше.

9.2.1. Заробітна плата як головне джерело доходів

Найважливішим джерелом доходів є **заробітна плата**. Упродовж кількох століть економісти сперечаються стосовно того, що продає найманий працівник підприємцю. Ще в XVII ст. англійський економіст **У. Петті** назвав об'єктом купівлі-продажу працю. Надалі до наших днів дискусія тривала навколо двох товарів: праці та робочої сили. Тому у світовій економічній науці існує багато варіантів визначення заробітної плати (рис. 9.5).



Рис. 9.5. Визначення сутності поняття «заробітна плата»

Заробітна плата або ставка зарплати – це грошовий вираз вартості й ціни робочої сили, що визначається вартістю засобів існування, необхідних для її відтворення.

Комплексно сутність зарплати проявляється у певних **функціях** (рис. 9.6).

Відтворювальна – забезпечення розширеного відтворення якості робочої сили найманого працівника та членів його сім'ї;



Рис. 9.6. Функції заробітної плати

Стимулююча – забезпечує мотивацію максимальної віддачі зайнятих працівників, установлюючи пряму залежність величини заробітної плати від результатів праці;

Розподільча – стимулювання припливу робочої сили в одні галузі та її відпливу з інших, формування персоналу підприємств і рівня їхньої зайнятості.

Заробітна плата має таку структуру (рис. 9.7).

Основна заробітна плата – винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці, вона визначається у вигляді окладів і складає 70% від усієї заробітної плати.

Додаткова заробітна плата – винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість. Вона включає доплати, надбавки, премії та компенсаційні виплати, які передбачені законодавством.

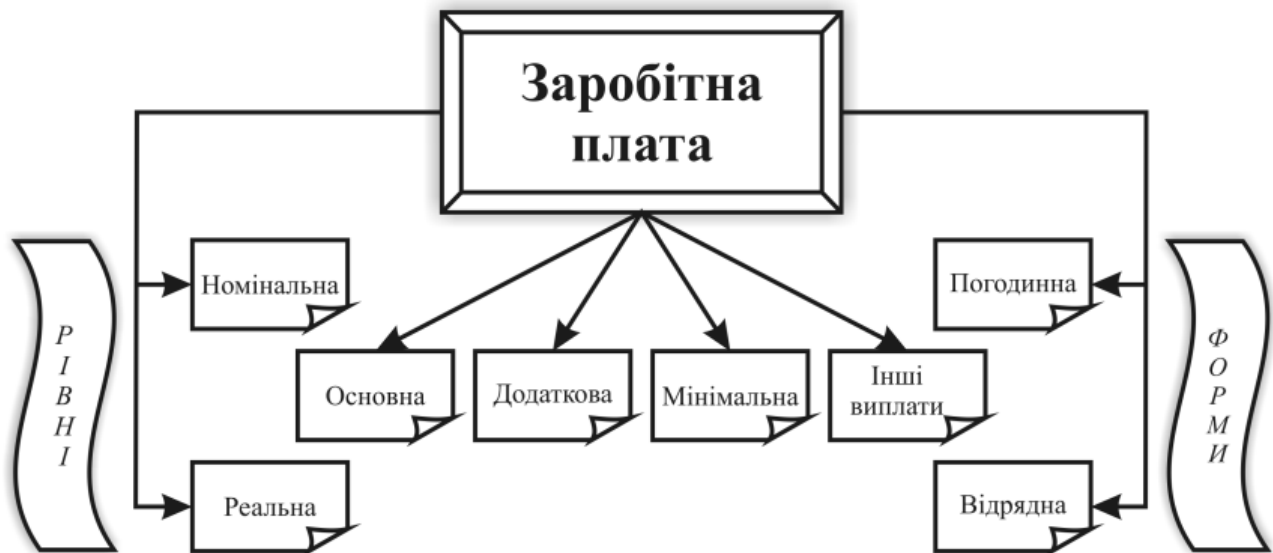


Рис. 9.7. Структура заробітної плати

Мінімальна заробітна плата – законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати за просту некваліфіковану працю, нижче від якого не може проводитись оплата за виконану працівником роботу. У різних країнах цей параметр соціального захисту населення кількісно різний. Уперше виплату мінімальної заробітної плати було запроваджено в США в 1938 р. у розмірі 1/4 долара за годину. Нині мінімальна заробітна плата за 1 годину в США становить 7,25 дол., Канаді – 8,5, Франції – 10,3, Ірландії – 10,03, Великій Британії – понад 10, Новій Зеландії – 10,5 дол.

В Україні розмір мінімальної заробітної плати зростає досить швидкими темпами: у 2002 р. – 165 грн, у 2003 р. – 205, у 2004 р. – 237, у 2005 р. – 310, у 2006 р. – 400 грн за місяць. Якщо перевести це у погодинний розріз (40 годин на тиждень), то стане очевидним, що за цим показником наша країна значно відстає від розвинених країн світу.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати – це винагороди за підсумками роботи за рік за спеціальними системами й положеннями. Наприклад, премії, додаткові оплачувані відпустки.

Розрізняють два рівні заробітної плати:

- **номінальна заробітна плата** – це сума грошей, яку найманий працівник отримає за виконану роботу в розрахунку на годину, день, тиждень, місяць, рік.
- **реальна заробітна плата** – це кількість товарів і послуг, які можна придбати на номінальну зарплату. Можна сказати, що реальна зарплата – це купівельна спроможність

номінальної зарплати. Тобто вона залежить від цін на товари й послуги, які купуються.

Характеристика рівнів заробітної плати не може бути повною без проблеми мінімальної заробітної плати. Ця проблема виникає коли держава бере на себе функцію регулювання соціальних відносин. Вона стає гарантом того, що за будь-яких умов найму робочої сили кожен працівник отримує заробітну плату не нижчу від її мінімального рівня. Регулюванню піддається також погодинна ставка. Наприклад, у США встановлено мінімальну погодинну ставку \$11,5. Основою розрахунку мінімальної заробітної плати є показник прожиткового мінімуму. Мінімальна заробітна плата не обов'язково збігається з прожитковим мінімумом. Вона може бути вищою, якщо фінансові можливості держави поліпшуються, або нижчою, коли таких можливостей не існує, наприклад в Україні.

Заробітна плата має дві **основні форми**: *погодинну й відрядну*.

Погодинна заробітна плата – оплата вартості та ціни робочої сили за її функціонування протягом певного робочого часу. Водночас при встановленні ставки заробітної плати враховують умови праці, її безпеку та інші чинники. Погодинна заробітна плата переважала на перших етапах розвитку капіталізму, згодом її заступила відрядна.

Відрядна заробітна плата – оплата вартості й ціни товару робоча сила залежно від розмірів виробітку.

Відрядна заробітна плата використовується для підвищення інтенсивності праці, скорочення витрат на нагляд за робітниками, посилення конкуренції серед них. За сучасних умов цю форму застосовують у галузях із великим обсягом ручної праці. Нині панівною формою знову стала погодинна заробітна плата (у США майже 80% робітників одержують заробітну плату залежно від кількості відпрацьованого часу). Це зумовлено широким застосуванням у виробництві конвеєрів, напівавтоматів і автоматів із примусовим ритмом роботи, де інтенсивність праці задається швидкістю руху конвеєра. Завдяки цьому підприємець може підвищити інтенсивність праці без додаткової оплати.

В економіці розвинутих країн світу існують такі **системи заробітної плати**: *преміальні, колективні й тарифні* (рис. 9.8).



Рис. 9.8. Системи заробітної плати

Застосування **преміальної системи** ґрунтується на прийомах відрядної та погодинної заробітної плати. Відрядно-преміальна система передбачає сплату певної суми за кожен виріб. За норматив беруть найменший можливий обсяг виробітку, який поширюється на більшість робітників. За стимулювання на основі погодинних форм заробітної плати нормою вважають обсяг роботи, виконуваної, як правило, робітником середньої кваліфікації за одну годину. За її перевиконання на 1% заробітна плата збільшується також на 1%, але загальний розмір надбавок не перевищує 15–20% загального заробітку.

Більшість преміальних систем передбачає застосування технологічної надбавки, розмір якої залежить від тривалості режимної частини робочого часу устаткування або від тривалості використання ручної праці, бо ця надбавка стимулює, зокрема, зацікавленість робітників у скороченні такої праці. Спеціальні премії призначаються за дотримання технологічної дисципліни, за безаварійну роботу або за підтримання устаткування в належному

стані. Преміальні системи заробітної плати будують так, щоб стимулювати, пов'язані з поліпшенням окремих показників роботи, доповнювали один одного.

Колективна система заробітної плати. Одна з поширених систем колективної оплати праці в США – система Скенлона. Представники адміністрації та профспілок заздалегідь визначають норматив частки витрат на робочу силу в загальній вартості умовно чистої продукції. Якщо підприємство працює й наявна економія витрат, то на суму такої економії утворюється спеціальний фонд, з якого 25% зараховується в резерв для можливих перевитрат фірми на робочу силу в майбутньому, а із суми, що лишається, виплачують премії (25% – адміністрації, 75% – робітникам). Премії розподіляють між робітниками відповідно до тарифних ставок.

Найпоширенішою формою колективної оплати праці є система «участі у прибутках». Вона передбачає, що за рахунок заздалегідь встановленої частки прибутку формується преміальний фонд, з якого робітники одержують виплати. Премії нараховують за підвищення продуктивності праці, зниження витрат виробництва. Виплата премій робітникам залежить від розміру його заробітної плати з урахуванням особистих і трудових характеристик (стаж роботи, раціоналізаторська діяльність, відсутність запізнь і прогулів, відданість фірмі та ін.). Такі виплати вільні від податків, що стимулює впровадження даної системи. Досить часто в межах системи «участі у прибутках» робітникам сплачують премії або їх частку у формі цінних паперів (акцій). Натомість від робітників вимагають відмови від страйків. У разі погіршення кон'юнктури розміри виплат скорочуються або повністю припиняються. Водночас робітники не можуть вільно розпоряджатися акціями підприємства, на якому вони працюють. При переході на інше підприємство або виході на пенсію їм сплачують ринкову вартість акцій.

За **тарифної системи** заробітна плата залежить від безперебійної роботи устаткування, від складності праці, яка виражена відповідним тарифним розрядом і ставкою. Наприклад, в автомобільній промисловості США передбачено від 14 до 18 розрядів. Тарифні системи оплати та посадові оклади службовців й інженерно-технічних працівників розробляють на основі оцінки різних трудових характеристик. Зокрема, ураховують такі фактори, як кваліфікація виконавця (освіта, досвід роботи, професійна підготовка); розумові та фізичні зусилля; його відповідальність за

матеріали, устаткування тощо; умови праці (важкі, непривабливі та ін.).

Важливе місце в регулюванні заробітної плати України займає саме тарифна система оплати праці, яка виступає як сукупність взаємопов'язаних елементів: тарифної сітки, тарифних ставок, схем посадових окладів і тарифно-кваліфікаційних характеристик. Тарифна система використовується для розподілу робіт і працівників залежно від складності роботи та кваліфікації працівника за розрядами тарифної сітки і є основою формування та регулювання заробітної плати. Її складовими є:

- **тарифна ставка** визначає рівень оплати праці робітників за годину роботи або робочий день;
- **тарифна сітка** застосовується для визначення відповідних співвідношень між оплатою праці й кваліфікацією робітника. Вона включає певну кількість тарифних розрядів, які застосовуються для регламентації співвідношення рівня оплати праці (наприклад, асистент, старший викладач, кандидат);
- **тарифно-кваліфікаційний довідник** містить у собі перелік робіт, що виконуються в даній галузі з урахуванням їх складності, міри відповідальності та вимог до точності і якості виконання.

Система тарифів і розрядів застосовується в усіх ринкових країнах, але кожна країна має свої сучасні модифіковані форми прояву. Однією з них є система аналітичної оцінки робочих місць, яка передбачає такі фактори:

- кваліфікацію робітника (освіта, досвід (стаж) і професійна підготовка);
- розумові й фізичні зусилля;
- рівень відповідальності;
- умови праці.

За цією системою також передбачаються премії за оцінкою заслуг.

9.2.2. Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості

Водночас у структурі грошових доходів домогосподарств зростає питома вага частки доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості. Так, цей показник зріс із 3,5% у 2000 р. до 4,3% у 2003 р., тобто він збільшився на 22,8%. Це свідчить про те, що

підприємницька діяльність стає важливим джерелом грошових доходів домогосподарств в умовах ринкової економіки.

Підприємницький дохід – дохід, отримуваний від підприємницької діяльності. Згідно з теорією **К. Маркса** це частина прибутку, яка залишається у власності функціонуючого капіталіста після сплати відсотка за взятий у позику капітал. Цей капітал витрачається на купівлю засобів виробництва й робочої сили, яка в процесі виробництва створює додаткову вартість (прибуток). Частину прибутку капіталіст віддає банку за користування кредитом. Так відбувається поділ капіталу на капітал-власність і капітал-функцію. Спочатку такий поділ стосується лише позичкового капіталу, але з розвитком кредитування й акціонерної власності поділ прибутку на відсоток і підприємницький дохід набуває загального характеру.

Нині основними формами підприємницького доходу є *дивіденди, засновницький прибуток, плата за участь у роботі керівних органів великих акціонерних компаній* тощо. Перш ніж підприємець привласнить підприємницький дохід, він має сплатити податки до бюджету й пенсійних фондів, повернути кредити й відсотки за них, відрахувати частину прибутків на виплату дивідендів акціонерам та ін. Точніше, виплати, що їх зобов'язаний зробити підприємець або компанія, відображені в пасивах балансу. До них належать поточні (зобов'язання, які підлягають сплаті протягом фінансового року) і довготермінові пасиви (зобов'язання, що їх необхідно погасити за два та більше розрахункові періоди). Серед пасивів розрізняють реальні зобов'язання (борги за облігаціями), можливі зобов'язання (податок на прибуток компаній і порука, що їх належить сплатити) і потенційні, або умовні, зобов'язання (в разі рішення суду про необхідність сплати певних сум податків, вирішення судових справ не на користь фірми тощо).

У західній економічній літературі *підприємницький дохід* ще називають нормальним прибутком, який розглядається як нормальна винагорода за підприємницьку діяльність. **Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю** вважають, що нормальний прибуток є платою за підприємницьку діяльність, яка повинна утримувати підприємця в будь-якій певній сфері виробництва.

Доходи від індивідуальної трудової діяльності – доходи, не пов'язані з працею в державних, кооперативних, колективних підприємствах та установах. Індивідуальна трудова діяльність – виробництво товарів і надання платних послуг у домашніх умовах і

на невеликих підприємствах дрібнотоварної власності (пошиття одягу, виготовлення сувенірів, ремонт побутової техніки, платні послуги лікарів, викладачів, юристів).

Доходи від особистого підсобного господарства становили в 1994–1995 роках понад 30% усіх доходів домогосподарств і відповідно, припадали на сільських мешканців.

9.2.3. Доходи від власності

У складі джерел, за рахунок яких формуються доходи домогосподарств, вагоме місце належить доходам від власності: відсотки, рента (орендна плата), дивіденди.

Відсоток є доходом для тих домогосподарств, які мають на своїх рахунках у банках тимчасово вільні грошові кошти або вклади в майно державних підприємств у формі облігацій. Водночас **відсоток** – це витрата для тих домогосподарств, які беруть кредит, адже вони повинні зі свого доходу сплачувати ставку відсотка на взяті в позику грошові кошти.

Якщо домогосподарство має в банку гроші, то з рахунка може зняти їх в будь-який час і в будь-якому обсязі (депозити до запитання) та в обумовлений із банком термін (термінові депозити). На депозити до запитання домогосподарствам банк нараховує невисокий відсоток, у той час як по термінових депозитах домогосподарства отримують високий відсоток.

Відсотки по депозитах нараховуються домогосподарствам за простими та складними відсотками.

$$FV = PV \left(1 + \frac{ti}{100\%} \right). \quad (9.1)$$

$$FV = PV \left(1 + \frac{i}{100\%} \right)^t, \quad (9.2)$$

де **FV** – сума з урахуванням відсотків;

PV – сума вкладу;

i – норма позичкового відсотка;

t – кількість періодів протягом яких здійснюються нарахування.

Позичковий відсоток – це *вартість послуги, яка надається кредитором позичальнику (клієнтові) у вигляді надання йому за плату певної суми грошей на обумовлений строк*. Обчислюється він у відсотках до суми кредиту, причому умовно, виходячи з розрахунку користування кредитом протягом року. Рівень відсотка залежить від

розміру позик, строків їх забезпечення, форми кредитування й ступеня кредитних ризиків.

Норма позичкового відсотка – це ціна, що сплачується за використання позичених грошей. Визначається як відношення річного доходу, одержаного на позичковий капітал, до суми кредиту й помножене на 100%.

$$\text{Норма позичкового відсотка} = \frac{\text{Річний дохід від кредиту}}{\text{Сума кредиту}} \cdot 100\%. \quad (9.3)$$

Розрізняють *номінальну й реальну ставки відсотка*.

Номінальна ставка – це ставка відсотка, яка виражена в національній валюті за поточним курсом. Вона називається банківським відсотком.

Реальна ставка – це ставка, яка скоригована на рівень інфляції (номінальна мінус рівень інфляції).

Дивіденд – дохід, який отримує домогосподарство як власник акції за рахунок прибутку акціонерного товариства. Величина дивіденду залежить від чистого прибутку й кількості випущених акцій.

$$\text{Дивіденд} = \frac{\text{Курсакції} \cdot \text{Норма позичкового відсотка}}{100\%}. \quad (9.4)$$

Дивіденд на звичайні акції не фіксується, він прямо пропорційний до прибутку, а на привілейовані акції визначається наперед і не залежить від розміру прибутку. Виплата здійснюється переважно грошима, але може здійснюватися також і додатковими акціями, які випускають замість платежу грошима. Розмір дивіденду повинен бути вищим за позичеовий відсоток, що робить привабливим вкладення домогосподарствами капіталу в акції.

Рента (від лат. «redo» – повертати, сплачувати) – особливий вид стабільного доходу, отримуваного від землі, майна, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю. Рента існує в різних формах, основною з яких є **земельна рента – частина прибутку, створюваного в процесі підприємницької діяльності на землі, яка передається їй власнику за право користуватися нею.** У загальному, земельна рента – це нетрудовий дохід, який отримує земельний власник. Підставою для отримання такого доходу є право власності на землю й право господарювання на землі.

Важливу увагу необхідно приділити відносинам власності на землю, її **формам**:

- **землеволодіння** – це володіння ділянкою землі окремою особою, групою осіб або державою на правах повної власності;
- **землекористування** – це користування ділянкою землі окремою особою, кооперативами або громадськими організаціями, державними сільськогосподарськими підприємствами й закладами для певних цілей;
- **розпорядження** – комплекс прав, які дозволяють її відчужувати: дарувати, продавати, передавати в спадок тощо.

В історії земельних відносин розрізняють **докапіталістичну** (рабовласницьку та феодалську) і **капіталістичну земельні ренти**. Земельна рента визнавалась і при соціалізмі. У цілому, земельна рента за своєю природою – це не що інше, як додаткова вартість. Причиною існування земельної ренти є природна й соціальна монополії, характерні для сільського господарства, які породжують відповідно **три основні види земельної ренти: диференціальну, абсолютну та монопольну** (рис. 9.9).

Причиною **диференціальної ренти** є монополія на землю як об'єкт господарювання. Джерелом її – праця, що прикладається до кращих і середніх за родючістю ділянок землі. Диференціальна рента буває двох видів: *диференціальна рента I* і *диференціальна рента II*.

Диференціальна рента I як економічна категорія – це відносини між власниками землі (орендодавцями) і підприємцями-фермерами (орендарями) з приводу присвоєння власником доходу, який перевищує середню норму прибутку. Збільшення її залежить від екстенсивного розвитку сільського господарства. Різниця між суспільною та індивідуальною вартістю продукції і є диференціальною рентою I.

Формами диференціальної ренти I є:

- **диференціальна рента I за родючістю** виникає з різної природної родючості окремих ділянок землі. Вона дорівнює різниці між суспільною вартістю сільськогосподарської продукції та її індивідуальною вартістю на більш родючих земельних ділянках.
- **диференціальна рента I за місцезнаходженням** виникає через те, що земельні ділянки розташовані на різній відстані від ринків збуту.

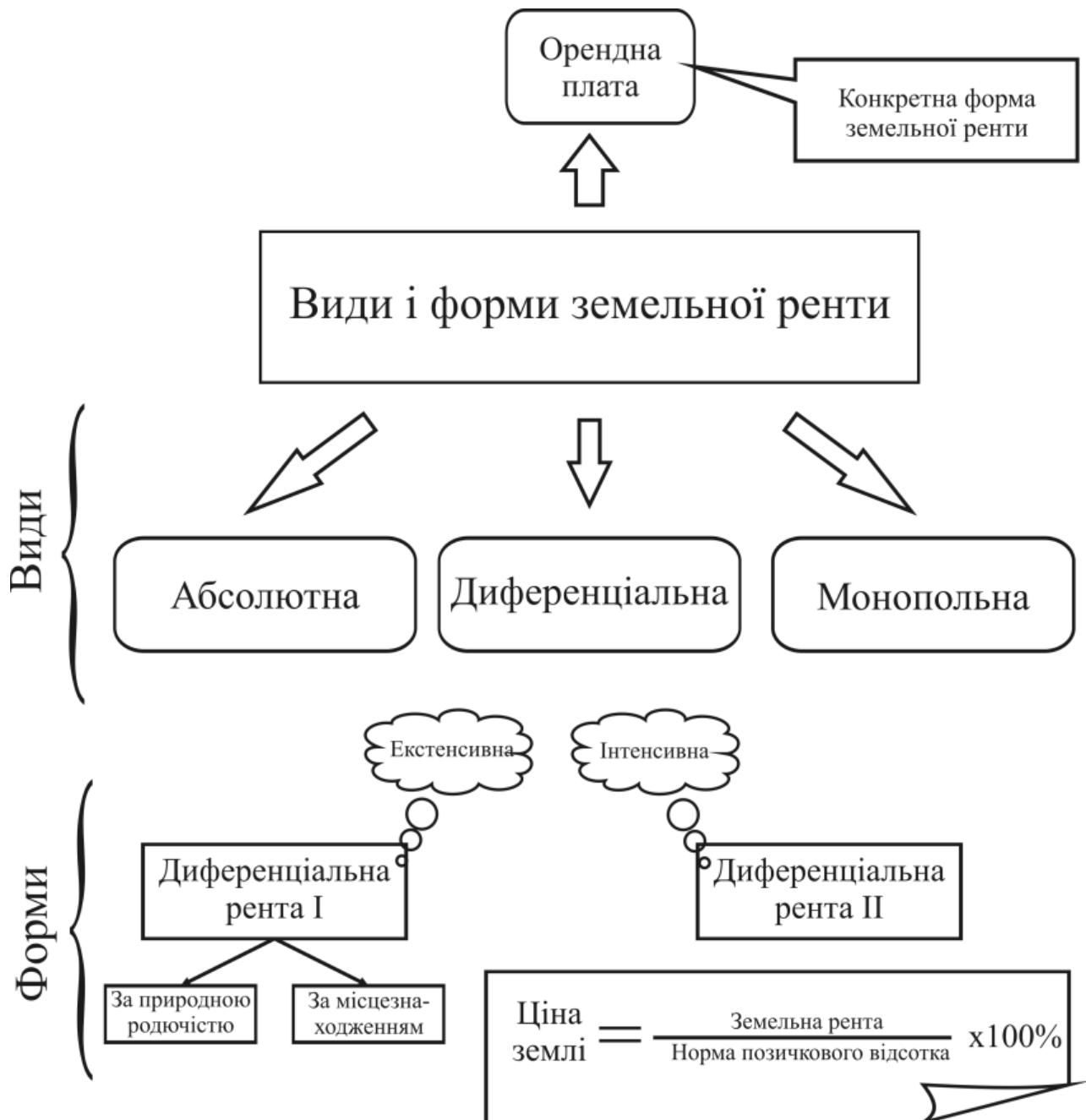


Рис. 9.9. Структура земельної ренти

Диференціальна рента II відрізняється від ренти I умовою утворення – відміни в продуктивності додаткових вкладень капіталів у землю. Як економічна категорія диференціальна рента II – це відносини між орендодавцями й орендарями землі з приводу присвоєння власниками землі додаткового доходу, пов'язаного з неоднаковою віддачею капіталу. Вона поєднана з інтенсифікацією виробництва.

Причиною **абсолютної земельної ренти** є приватна власність на землю. Її одержують усі власники земель. Вона є різницею між суспільною ціною виробництва на гірших землях та індивідуальною

ціною виробництва на кращих і середніх землях. Ця різниця перевищує середню норму прибутку внаслідок більш низької органічної будови капіталу в сільському господарстві, ніж у промисловості.

Монопольна рента – особливий вид доходу, який утворюється від продажу товарів чи послуг за монопольними цінами. Вона створюється від доходів тієї частини населення, яка купує на ринку дефіцитні землеробські продукти. Умовами її утворення є обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості чи певні кліматичні умови (землі провінції Шампань у Франції чи біля Коктебеля в Криму). Це виявляється в тому, що лише на даних землях, лише в даних природно-кліматичних умовах можливе виробництво сільськогосподарських продуктів з особливими якісними характеристиками (наприклад, винограду, чаю, тютюну). Джерело монопольної ренти є поза сільським господарством.

На поверхні рента проявляється у формі **орендної плати** (рис. 9.9). Оренда виступає у вигляді відносин між власниками землі, з одного боку, і користувачами землею, з іншого. У найзагальнішому плані під **орендою** розуміється *форма доходу домогосподарства як орендодавця-власника за передану земельну ділянку та інше майно в строкове платне володіння й користування*.

Основним джерелом орендної плати є додатковий продукт, який одержує орендар у процесі використання землі, одна частина якого у формі підприємницького доходу (середнього прибутку) залишається орендарю, а друга частина (земельна рента) у формі орендної плати виплачується земельному власнику за право користування його землею.

Окрім земельної ренти, орендна плата може включати амортизаційні відрахування за користування приміщеннями, спорудами, енергетичним устаткуванням тощо, якщо вони є на орендованій земельній ділянці. Орендна плата може включати в себе також у повному обсязі вартість оборотних засобів, якщо вони надаються власником у користування орендарю.

Орендна плата за користування землею визначається за формулою:

$$\text{Орендна плата} = A + R + i, \quad (9.5)$$

де A – амортизація споруджень і будівель на землі;

R – земельна рента;

i – відсоток на вкладений землевласником капітал. Переважно він дорівнює банківському відсотку й показує мінімальну границю економічної ефективності використання об'єкта, тому що, коли землю продати й виручені гроші покласти в банк, з банку на поміщений капітал можна щорічно одержувати дохід у вигляді банківського відсотка.

Ціна землі – це така сума грошей, яка, будучи покладена в банк, дозволяє її власнику отримати дохід у формі відсотка, що дорівнює земельній ренті: це – грошова сума, що її одержує власник землі за реалізацію земельної ділянки.

$$\text{Ціна землі} = \frac{R}{i} 100\%, \quad (9.6)$$

де R – земельна рента;

i – норма позичкового відсотка.

Ціна землі – ірраціональна форма, тому що земля за своєю природою не є товаром, бо вона не результат праці людей, а значить, не має вартості. При певних соціально-економічних умовах набуває форми товару, ціна на який заснована не на вартості товару, а на доході, який земля приносить при її використанні власником або на основі взаємодії попиту й пропозиції.

Окрім даних, які фіксує офіційна статистика, частину своїх ресурсів домогосподарства пропонують у тіньовій економіці. Масштаби тіньового сектора в країнах із розвиненою економікою становлять пересічно 5–15% ВВП, залежно від специфіки конкретної країни. У країнах із перехідною економікою ситуація складніша. Тут частка тіньового сектора на певному етапі розвитку нерідко сягає половини офіційного обсягу виробництва товарів і послуг.

І, нарешті, вагомим джерелом доходів домогосподарств в Україні стали доходи від продажу праці та підприємницького хисту поза межами України. За різними оцінками, у трудовій міграції сьогодні перебуває до 7 млн українських громадян, хоча більш обґрунтованими видаються цифри 4–5 млн. Якщо кожен із заробітчанин передає на Батьківщину 1,0–1,5 тис. доларів США на рік, то в масштабі країни це може становити 4–7 млрд. доларів.

Сукупні грошові доходи домогосподарств у міських поселеннях значно переважають доходи домогосподарств у сільських поселеннях, які забезпечуються на 22,7% за рахунок сільськогосподарської продукції. У 2003 році грошові доходи від продажу сільськогосподарської продукції домогосподарств у

сільській місцевості переважають аналогічний показник міських домогосподарств у 28 разів. Зауважимо, що низька питома вага частки доходів домогосподарств, особливо в сільській місцевості (34,3% у 2003 р.), свідчить про те, що заробітна плата втрачає своє значення як основне джерело формування доходів домогосподарств. Це є наслідком, зокрема, того, що за відомих об'єктивних і суб'єктивних причин на більшій частині підприємств України нині занедбано нормування й організацію праці, знижено рівень економічної роботи щодо організації заробітної плати.

9.3. Використання доходів домогосподарств

Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки джерела їхніх доходів, а також їх розподіл. Розподіл доходів дає змогу отримати уявлення про рівень життя в країні, вирішення соціальних проблем, спосіб існування пануючої соціально-економічної системи. Кожному типу суспільства відповідають певні принципи розподілу доходів. Історія знає розподіл за працею, капіталом, власністю, факторами виробництва. У змішаній економіці всі ці форми співіснують, переплітаються, взаємодіють між собою. У розподілі отриманих домогосподарствами сукупних доходів можна виділити два етапи:

- **перший етап** – це розподіл загального доходу. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й домогосподарства як суб'єкти економічної діяльності. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку доходу. Пропорція розподілу доходу між державою й домогосподарствами має важливе значення для забезпечення потреб суспільства й потреб домогосподарств. В умовах ринкових відносин це одна з принципових проблем реалізації економічної політики держави, від правильного вирішення якої залежить розвиток суспільного виробництва в цілому. Пропорції розподілу доходу між державою (бюджетом) і домогосподарствами складаються під впливом кількох чинників. Головне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарської діяльності. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок доходу, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових

пільг.

- **другий етап** – це розподіл і використання доходу, що залишився в розпорядженні домогосподарств після здійснення платежів до державного бюджету.

У вивченні проблем розподілу доходів зарубіжна економічна наука виділяє два **основних підходи**: *функціональний розподіл доходів* та *особистий розподіл доходів*.

Функціональний розподіл доходів означає, що грошовий дохід країни поділяється на заробітну плату, ренту, відсоток і прибуток. Тобто сукупний дохід суспільства розподіляється відповідно до функцій, які виконують отримувачі доходів. Заробітна плата виплачується за використання робочої сили; рента й відсоток – за ресурси, що перебувають у чийсь власності; прибуток надходить до власників підприємств.

Особистий розподіл доходів – це спосіб, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється серед усіх домогосподарств.

Після розподілу сукупного доходу серед домогосподарств відбувається його **перерозподіл**. Він здійснюється через механізм ціноутворення, сплати різних видів податків до державного бюджету, внесків населення країни до громадських, добродійних фондів тощо, а також соціальних витрат держави. На основі цього перерозподілу сукупного доходу формуються похідні доходи домогосподарств. Основними **формами** таких доходів є виплата *пенсій, стипендій, допомога багатодітним сім'ям*.

Розуміння сутності відносин розподілу, принципів і характеру розподілу доходів є головним моментом в оцінці економічної ролі домогосподарств у суспільстві.

Одну з фундаментальних проблем економічної теорії становить проблема нерівномірності розподілу доходів у суспільстві, передусім у розподілі доходів від власності.

В офіційній статистиці країн Заходу наводяться дані про те, що дохід найбідніших сімей продовжує знижуватися, а найбагатших сімей – зростати. Водночас, за визнанням зарубіжних економістів, більшість домогосподарств мають незначну власність або взагалі не мають її. Подібна тенденція сьогодні спостерігається й в Україні.

Отже, **сукупний дохід домогосподарств розподіляється так: частина доходу надходить державі у вигляді особистого прибуткового податку, а залишок іде на витрати на споживання**

та заощадження (рис. 9.10).

9.3.1. Витрати на споживання.

Споживання – це витрати на придбання споживчих благ для задоволення власних потреб. Сюди включають витрати на придбання товарів особистого користування, тобто купівлю продуктів харчування, одягу, взуття, меблів, предметів культури й побуту, автомобілів, витрати на соціально-культурні та побутові послуги. *Витрати на споживання на 1 українця в 2008 році склали 1688 євро за рік.*

Усі споживчі видатки домогосподарств поділяють на **три основні категорії**: *видатки на товари тимчасового користування, видатки на товари тривалого користування, видатки на послуги* (рис. 9.10).

Товари тимчасового користування – це споживчі товари терміном використання до трьох років (продукти харчування, переважна частина одягу, канцтовари, пальне для автомобілів тощо).

Товари тривалого користування – товари, очікуваний термін використання яких перевищує три роки (наприклад, телевізори, холодильники, меблі, легкові автомобілі).

Видатки на послуги – це оплата комунальних та освітніх послуг, послуг транспорту тощо.

Логіку зміни витрат домогосподарств уперше теоретично обґрунтував у ХІХ ст. німецький економіст **Ернест Енгель**, яку на його честь почали називати законом Енгеля.

Згідно із **законом Енгеля**, зі зростанням доходів домогосподарства *питома вага його витрат на продукти харчування зменшується, частка витрат на придбання непродовольчих товарів і комунальні послуги змінюється мало, а частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних благ зростає.* Ця зміна витрат породжується тим, що різноманітні життєві блага мають для людей неоднакову цінність.

Характерною особливістю структури споживчих видатків домогосподарств у країнах із розвиненою економікою є зростання частки на оплату послуг. Зокрема в економіці США 2000 р. видатки домашніх господарств на послуги становили 58% усіх споживчих видатків, тоді як видатки на товари поточного вжитку – 30%, а на товари тривалого користування – лише 12%.

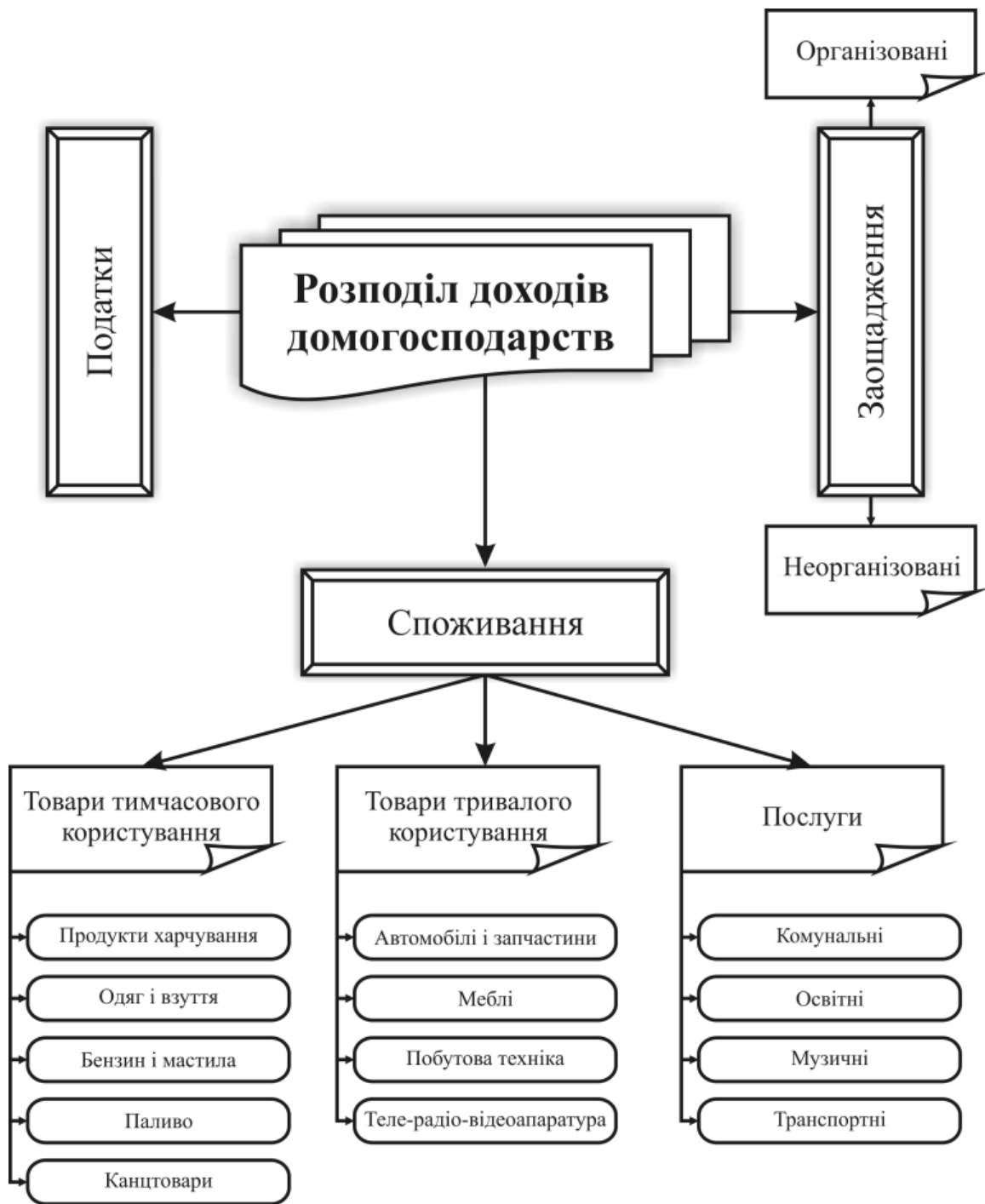


Рис. 9.10. Розподіл доходів домогосподарств

Прикрою, але закономірною особливістю динаміки споживчих видатків домогосподарств на перехідному етапі розвитку національної економіки стало стрімке зростання частки на придбання продовольчих товарів. Сьогодні видатки сімейних господарств на харчування становлять приблизно дві третини їхнього використаного доходу (тобто доходу, зменшеного на величину особистих податків). Для порівняння, у країнах із розвинутою економікою ця частка не перевищує 15–20%.

Витрати домогосподарств на споживання пов'язані із сукупним доходом, попитом, ринковими цінами та з такими явищами, як ефект доходу, ефект заміщення, граничною схильністю до споживання, граничною схильністю до заощадження та ін.

Доход домогосподарства та рівень ринкових цін є основними чинниками, які встановлюють межу задоволення потреб в основних споживчих благах. Тобто утворюють те, що називається **бюджетним обмеженням**. Сукупність споживчих благ, які можуть придбати домогосподарства на ринку наявного бюджетного обмеження, називають *фінансово можливими*. Чим більший доход, який домогосподарство може витратити на придбання споживчих благ, тим більші можливості воно має для задоволення своїх потреб.

Дослідженнями впливу зміни доходу домогосподарств на споживання встановлено, що споживання рухається в тому ж напрямку, що й доход. Однак поточне споживання залежить не тільки від рівня доходу, але й від так званої *граничної схильності до споживання* (MPC).

Граничною схильністю до споживання є відношення будь-якої зміни в споживанні до тієї зміни в доході, яка його викликала, тобто:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}, \quad (9.7)$$

де *MPC* – гранична схильність до споживання;

ΔC – зміна у споживанні;

ΔY – зміна у доході.

Ця формула показує, що частина додаткового доходу йде на прирошування споживання.

Доход, що залишається в розпорядженні споживача після внесення податків та інших виплат, може використовуватися не тільки на споживання, а й на заощадження.

9.3.2. Заощадження домогосподарств

Заощадження – це економічний процес, пов'язаний із забезпеченням у майбутньому власних потреб домогосподарств; та частина використовуваного доходу, яка не витрачається на споживання, є заощадженнями домогосподарств. Вони дорівнюють різниці між доходами й поточним споживанням. Домашні господарства заощаджують унаслідок різних причин, серед яких: накопичення коштів для купівлі нерухомості та дорогих

предметів тривалого користування та ін.

Найпоширенішими формами заощаджень домогосподарств є **нагромадження у вигляді грошової готівки, придбання акцій та облігацій, внески в банки та ін.** Заощадження домогосподарств відіграють дуже важливу роль, бо саме вони є основним джерелом інвестицій, які визначають розвиток економіки країни. Водночас зростання заощаджень, зокрема в країнах із перехідною економікою, має вагоме соціальне і політичне значення, оскільки сприяє підвищенню життєвого рівня населення та його соціальної захищеності, зміцненню середнього класу в суспільстві й посиленню його фінансової незалежності.

Основним чинником, який визначає рівень заощадження, є дохід домогосподарства. Якщо люди заощаджують частину свого поточного доходу, вони керуються різними мотивами. Це й прагнення забезпечити собі певний життєвий рівень після виходу на пенсію, потреба подбати про освіту дітей, бажання мати деякі резервні кошти на випадок непередбачених обставин (хвороби, нещасного випадку чи втрати роботи) або залишити спадок дітям чи онукам. Багато домогосподарств поступово нагромаджують кошти для придбання житла, автомобіля чи інших товарів тривалого користування. Ті, хто відчувають у собі схильність до підприємництва, заощаджують, щоб мати змогу відкрити власний бізнес.

У кожному суспільстві існує певна частина населення, чиїх доходів вистачає лише на поточне споживання. Навіть у країнах із розвиненою економікою ця частка становить декілька десятків відсотків, а в інших країнах може сягати й поза 80–90%. За низьких поточних доходів домогосподарство для підтримання певного життєвого рівня часто бере позику або використовує раніше заощаджені кошти (тобто витрачає більше, ніж заробляє). У цьому разі кажуть, що воно має **від'ємні заощадження**.

Окрім величини використовуваного доходу, на заощадження впливає ще ціла низка чинників. Загалом, що вищий рівень багатства домогосподарств, то більше вони споживають і менше заощаджують. Розвиток ринків капіталу дає змогу використовувати позики для фінансування освіти дітей і придбання житла, автомобіля тощо. Існування дієвої системи соціального забезпечення й володіння деяким стандартним набором товарів тривалого користування також знижує потребу в заощадженнях. На процес заощадження впливають

сподівання домогосподарств щодо розвитку економічної ситуації в країні та власних перспектив, демографічні чинники (склад сім'ї, місце проживання, рівень освіти, сектор зайнятості), зміни в оподаткуванні, зміни процентних ставок тощо.

Заощадження залежить і від *граничної схильності до заощадження* (MPS).

Гранична схильність до заощадження визначається як відношення будь-якої зміни в заощадженнях до тієї зміни в доході, яка його викликала:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}, \quad (9.8)$$

де *MPS* – гранична схильність до заощадження;

ΔS – зміна в заощадженні;

ΔY – зміна у доході.

Залежно від вигляду, якого набувають заощадження домогосподарств, вирізняють:

- **організовані заощадження** – заощадження в межах фінансової системи (вклади в національній та іноземній валюті в комерційних банках і небанківських фінансово-кредитних установах, придбання цінних паперів (акцій та облігацій) і страхових полісів);
- **неорганізовані заощадження** – це готівка в національній та іноземній валюті, що зберігається безпосередньо в домогосподарств. Неорганізовані заощадження можуть набувати також і натуральної форми (придбання товарів тривалого користування).

Для розуміння особливостей заощаджень домогосподарств в Україні знову ж таки треба згадати часи адміністративно-командної системи. Як уже зазначалося, домогосподарства тоді часто не мали змоги придбати багато потрібних їм товарів. Це зумовлювало зростання так званих **вимушених заощаджень**, коли люди відкладали гроші з надією, що економічна ситуація поліпшиться, і бажані товари та послуги стануть доступнішими. Після розпаду СРСР Україна взяла на себе зобов'язання щодо повернення цих знецінених заощаджень, загальна сума яких становить майже 132 млрд гривень.

Натомість у перші роки ринкових перетворень в Україні, як і в більшості країн із перехідною економікою, рівень заощаджень домогосподарств істотно знизився. Україна не стала винятком. У період гіперінфляції 1992–1994 років домогосподарства в Україні

активно витрачали заощадження, намагаючись пом'якшити наслідки різкого зниження реальних доходів. Для найбідніших верств населення це часто означало втрату не лише фінансових активів, але й частини майна. Оскільки вклади в банківській системі катастрофічно знецінювалися, домогосподарства віддавали перевагу зберіганню готівки, зокрема, в іноземній валюті.

У сучасній неокласичній теорії існує постулат про рівність заощаджень та інвестування. Це означає, що заощадження, які робить населення, повинні дорівнювати інвестиціям, що здійснюються фірмами. Тільки за даної умови попит на ринку дорівнюватиме пропозиції, ситуація стане стабільною. Порушення ж наведеної рівності призводить до виникнення негативних явищ в економіці, до деформації ринкових структур.

Зважаючи на це, звертаємо увагу ще на одну умову ринкової рівноваги: сукупні витрати повинні дорівнювати вартості виробленого продукту. Невиконання цієї умови у свою чергу призводить до негативних наслідків – до дефіциту або перевиробництва продукції на ринку.

Розуміння як функціонального, так і особистого розподілу доходів є ключовим моментом в оцінці ролі домогосподарств в економіці. Статистичні дані свідчать про значну нерівність розподілу особистих доходів домогосподарств. Подібна тенденція спостерігається й в Україні.

Питання нерівномірності розподілу доходів становить одну з фундаментальних проблем зарубіжної економічної науки. Дане явище пояснюється різними причинами: здібності кожної окремо взятої людини, здобута освіта, види діяльності. Основу для нерівномірного розподілу доходів створюють: володіння нерухомістю, засобами виробництва, сільськогосподарськими угіддями тощо; становище на ринку; інші фактори, а саме – щасливий випадок, наявність особистих контактів із членами уряду, сила політичного впливу, дискримінація та ін.

Вітчизняні економісти все більше переконуються в тому, що надто високу диференціацію в доходах населення України зумовлюють не тільки перелічені причини, а й труднощі економічного характеру, з якими доводиться стикатися Україні сьогодні, загальним низьким рівнем життя основної частини населення.

Для вивчення диференціації домогосподарств за рівнем доходів

чи рівнем споживання їх поділяють на п'ять груп по 20% (квінтилі) або на десять груп по 10% (децилі) і з'ясовують, яку частку національного доходу привласнює кожна із цих груп. Загалом нерівномірність розподілу доходу в суспільстві характеризують за допомогою декількох інформативних показників.

Крива Лоренца графічно відображає відхилення від рівномірного розподілу доходів у суспільстві. Для її побудови по горизонтальній осі відкладають відсоток домогосподарств, а по вертикальній осі – сумарний відсоток доходу, який привласнюють ці родини. За рівномірного доходу 20, 40, 60, 80 та 100% усіх домогосподарств привласнювали б відповідно 20, 40, 60, 80 і 100% доходу. Графічно цю ситуацію ілюструє лінія 45° (рис. 9.11). Реально ж найбідніші 20% домогосподарств привласнюють значно менше ніж 20% доходу, і крива Лоренца відхиляється від лінії 45° . Що вища нерівномірність розподілу доходу в суспільстві, то далі від цієї лінії лежить крива Лоренца.

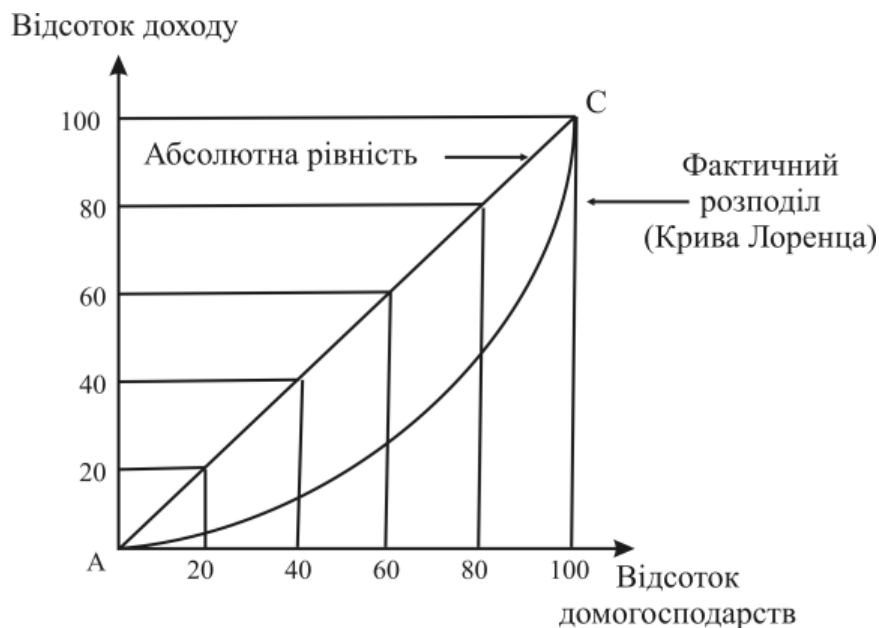


Рис. 9.11. Крива Лоренца

Нерівномірність розподілу доходів різна в різних суспільствах. Серед країн із розвинутою економікою найрівномірніший розподіл доходів простежується в Японії, де доходи найбагатших 20% домогосподарств лише в чотири рази перевищують доходи 20% найбідніших сімей. У Сполучених Штатах і Великій Британії це відношення близьке до дев'яти. У країнах, що розвиваються, ситуація значно драматичніша. Наприклад, у Бразилії найбагатші 20% родин

отримують доходи більш ніж у 30 разів вищі за доходи найбідніших 20% домогосподарств.

В Україні за час ринкового реформування економіки ступінь майнового розшарування населення значно зріс. Доходи найбагатших 20% домогосподарств у 6–7 разів перевищують доходи найбідніших 20% населення. В умовах перехідної економіки України диференціація домогосподарств дещо послаблюється завдяки натуралізації споживання – використанню сільськогосподарських продуктів, отриманих з особистих підсобних господарств. Водночас доходи, одержані в тіньовій економіці, сприяють поглибленню розшарування населення, оскільки простежується чітка тенденція: тіньові доходи помітно зростають при переході до вищих децильних груп.

Іншим важливим показником нерівності доходів у суспільстві є **коефіцієнт Джині** – це макроекономічний показник, що характеризує диференціацію грошових доходів населення у вигляді ступеня відхилення фактичного розподілу доходів від абсолютно рівного їх розподілу між громадянами країни.

Коефіцієнт Джині обчислюють на підставі кривої Лоренца як відношення площі фігури, обмеженої лінією 45° та кривою Лоренца, до площі трикутника, обмеженого лінією 45° , горизонтальною віссю та правою ординатою (рис. 9.11). Легко бачити, що величина коефіцієнта Джині змінюється в межах від нуля до одиниці й зростає зі зростанням нерівномірності розподілу.

Пом'якшення нерівності розподілу доходів у суспільстві є одним із найважливіших завдань держави в ринковій економіці. Щоб розв'язати цю проблему, уряд використовує систему оподаткування та трансферні платежі. Дії уряду, спрямовані на досягнення більш рівномірного розподілу доходів у суспільстві, мають бути продуманими й виваженими, оскільки активний перерозподіл доходів може знижувати стимули до праці й негативно впливати на перспективи економічного зростання країни. Загалом проблема компромісу між рівністю та ефективністю є одним із ключових виборів, перед якими постає кожне суспільство.

Для пом'якшення гостроти проблеми нерівності доходів цивілізовані країни здійснюють політику соціального захисту населення. Ефективність і масштаби цієї політики визначаються головно рівнем розвитку економіки країни та системою суспільних цінностей. Особливо високого рівня соціальної захищеності

досягнуто в скандинавських країнах і деяких інших державах Європи.

У країнах із перехідною економікою основними складниками соціального захисту є пільги окремим категоріям населення, соціальна допомога, тобто надання життєвих благ соціально вразливим групам населення та соціальне страхування. Прискіпливий аналіз чинної системи пільг в Україні дає підстави зробити висновок про її недієвість і неефективність. Як свідчать результати досліджень, 10% найзаможніших домогосподарств отримують більш ніж удвічі вищі суми пільг і субсидій на оплату житлово-комунальних послуг і більш ніж у 13 разів вищі суми пільг на санаторно-курортні послуги, транспорт і зв'язок, ніж 10% найбідніших домогосподарств. Імовірно, вихід у цій ситуації полягає в переході до адресних грошових виплат найбіднішим домогосподарствам.

Контрольні та дискусійні питання

1. Чому головними джерелами грошових доходів населення вважаються доходи від власності, трудової діяльності й трансферти?
2. У чому сутність натуральних доходів? Наведіть приклади.
3. Які існують системи заробітної плати?
4. Як і для чого визначається мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум?
5. Як розраховується мінімальний споживчий бюджет?
6. Складіть приблизну структуру доходів бюджету своєї сім'ї.
7. Що таке заощадження?
8. У чому суть функціонального розподілу доходів домогосподарств?
9. Що графічно зображає крива Лоренца?
10. Як розрахувати граничну схильність до споживання?
11. Чи тотожні домогосподарство та сім'я?

Тести для самоконтролю

1. **Крива Лоренца за п'ять років зсунулася далі від бісектриси. Це означає...**
 - а) досягнення загальної соціальної рівності;
 - б) посилення диференціації доходів населення;
 - в) підвищення життєвого рівня населення;

г) зниження диференціації доходів населення.

2. Земельна рента, яка виникає внаслідок різної родючості земель та вигідності їх розміщення, називається:

- а) диференційна 1;
- б) диференційна 2;
- в) абсолютна;
- г) монопольна.

3. Назвати основні чинники заощадження доходів домогосподарствами:

- а) захист доходів;
- б) бажання покращити фінансову забезпеченість домогосподарства;
- в) прагнення забезпечити себе на «чорний день» та спекуляція на біржі (придбання цінних паперів);
- г) максимізація корисності.

4. Вкажіть, що таке споживчий надлишок:

- а) споживається особою понад міру;
- б) різниця між загальною корисністю блага і його ринковою вартістю;
- в) наслідок дії закону граничної корисності;
- г) додаткова вигода для домогосподарств.

5. Знайти відповідь на питання, за рахунок чого домогосподарства здійснюють заощадження:

- а) сукупного доходу;
- б) доходу, що залишається в розпорядженні після внесення податків та інших виплат;
- в) заробітної плати;
- г) прибутку.

ТЕМА 10. ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

10.1. Об'єктивна необхідність державного регулювання

У ринковій економічній системі держава виступає економічним агентом, що володіє правом і можливістю примусу, наприклад у сфері податкової політики, державного законодавства тощо. Але примусовість, якщо вона трактується державою широко, зводить нанівець усі переваги вільного підприємництва.

Тому основним регулятором економіки є ринок. Ринковий механізм об'єднує виробників і споживачів в єдину економічну систему, спрямовуючи ресурси на виробництво тих товарів, які найбільш потрібні суспільству, сприяє розробці та впровадженню нових технологій.

Проте ринок не є ідеальною формою організації виробництва. Як суб'єкт макроекономічного регулювання він має певні обмеження:

- ринок не володіє досконалим механізмом, здатним протистояти такому явищу, як економічна нестабільність, що проявляється через затяжний спад виробництва, безробіття, високий рівень інфляції;
- ринок здатний реагувати на індивідуальні потреби людей, але не має механізмів, які здатні забезпечувати людей суспільними благами (послуги державного управління, армії, охорони здоров'я, освіти, науки);
- сучасний ринок не є досконало конкурентним, оскільки на ринкові відносини впливають монополії, які обмежують ефективність ринкової конкуренції та діють у власних інтересах;
- взаємодія людей через ринковий механізм породжує негативні наслідки: нерівність у доходах, нерівномірний розвиток регіонів, порушення екологічних умов життя населення.

Перелічені вище обмеження ринку можуть бути компенсовані лише за допомогою державного втручання в економіку.

Високорозвинена ринкова економіка є оптимальним поєднанням засад, притаманних товарному виробництву (конкуренція, попит і пропозиція, вільне ціноутворення) і цілеспрямованої політики державного регулювання економічних процесів. Державне регулювання економіки не протистоїть ринковому механізму, а надає

йому здатність більш ефективно впливати на економічний розвиток. У підсумку це повинно сприяти досягненню поставлених державою цілей і пріоритетів із меншими економічними й соціальними втратами.

Таким чином, **державне регулювання економіки – комплекс форм і засобів централізованого впливу на розвиток економічних об'єктів і процесів для стабілізації економічної системи та її розширеного відтворення** (рис. 10.1).

Ефективність державного регулювання економіки зумовлена тим, якою мірою держава в процесі виконання своїх регулюючих функцій ураховує об'єктивні економічні закони ринку.

Держава може втручатися в ринковий механізм лише тоді, коли цей механізм не здатний виконувати свою позитивну роль в економіці. Показовим прикладом є перехідна економіка, коли адміністративно-командні механізми вже не діють, а ринкові - ще знаходяться в стадії становлення. Знайти раціональне співвідношення між державним втручанням в економіку і її ринковим саморегулюванням - актуальна проблема органів державного управління.

Важливою передумовою, що визначає ефективність державного регулювання економіки, є врахування в діях держави умов конкретної країни: частки державного сектора в економіці, структури економіки, технічного рівня виробництва, природних, демографічних і політичних умов. Врахування цих умов вимагає від кожної держави творчого підходу до визначення меж і методів свого втручання в економіку.

Метою державного регулювання економіки є створення такої господарської системи, яка б орієнтувалася на вибір найефективніших варіантів використання наявних факторів виробництва та забезпечення сприятливих соціально-економічних умов життєдіяльності.

Орієнтирами, яких дотримується держава в процесі регулювання економіки, є показники, що характеризують рівень економічного розвитку та якість життя: тривалість життя людини, доход на душу населення, рівень зайнятості, ступінь реалізації прав людини, стан навколишнього середовища.

Державне регулювання – це майже всі функції держави, пов'язані з економіко-соціальною діяльністю й покликані забезпечити умови функціонування ринкової економічної системи.

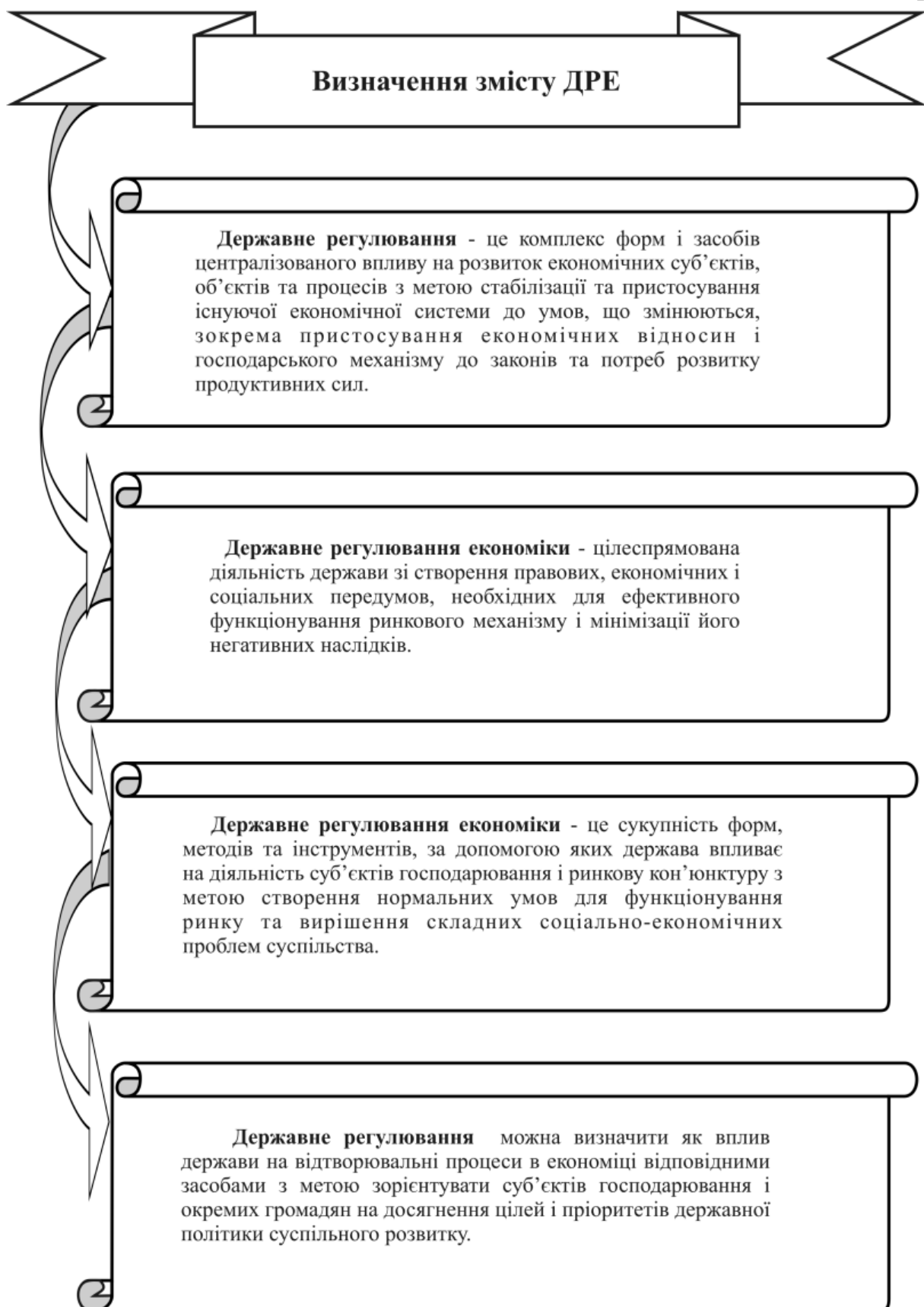


Рис. 10.1. Характеристика державного регулювання

Державне регулювання охоплює всі напрями суспільного виробництва. Але першочергова увага приділяється регулюванню

відносин власності та підприємництва, інвестицій і структурної перебудови галузей матеріального виробництва, соціального розвитку й ринку праці, фінансового ринку й грошового обігу, територіальних пропорцій і регіональних ринків, природокористування, зовнішньоекономічної діяльності. Ці питання становлять основний зміст державного регулювання економіки. Вирішуються також проблеми структурного перетворення, технологічного оновлення, подолання кризових явищ.

Процес опосередкування державою економічного життя – це процес державного регулювання економіки. Поступово він стає рушієм економічного розвитку. Тому питання про необхідність державного регулювання економіки сумніву не викликає. Але важливим є те, у яких межах держава «має право» втручатися в економічні процеси. Розрізняють **мінімально необхідні** та **максимально допустимі** межі регулювання. Нижні межі спричинені неспроможністю ринкового механізму саморегулювання розв'язати багато важливих для наступного розвитку економічної системи проблем.

Складнішою є проблема щодо верхніх меж. З одного боку, виникає можливість майже повного витіснення ринкових важелів регулювання та встановлення централізованої системи управління економікою. З іншого боку, верхня межа зумовлена потребами й інтересами підприємців у співпраці з державою. Частково верхня межа регулювання визначається загальнонаціональними інтересами.

Так, з позиції ринкової етики справедливим є будь-який доход, отриманий у результаті конкуренції. Але в механізм ринкового розподілу не потрапляють громадяни, зайняті в науці, а також інваліди, діти, літні люди, для яких джерелами існування є власні заощадження або благодійні фонди. Щоб забезпечити мінімум соціальної справедливості, держава повинна регулювати ці процеси.

Держава також повинна регулювати ринок робочої сили, з метою підтримання повної зайнятості, скорочення вимушеного безробіття, матеріальної забезпеченості людей, які не за своєю волею втратили робочі місця, дбати про встановлення мінімальних рівнів оплати праці для тих, хто працює.

Держава зобов'язана брати участь у стимулюванні НТП і структурній політиці. Оскільки ринковий механізм неспроможний самотійно забезпечити прориви в галузях науки й технології, глибоку структурну перебудову виробництва. Ринкова економіка

постійно потребує державної антиінфляційної й антимонопольної профілактики.

Такі в загальних рисах верхні, максимально допустимі межі державного втручання в економіку. Ці межі є досить широкі для того, щоб державне регулювання й ефективний механізм ринку змогли вирішити основні соціально-економічні проблеми сучасного суспільства.

Наголошуючи на тому, що втручання держави в економічні процеси повинно мати певні межі, не слід розуміти ці межі як дані раз і назавжди, як такі, що їх можна визначити на всі випадки життя. Практика показує, що державне регулювання лише тоді є ефективним, коли межі його визначаються конкретними умовами функціонування ринкової системи. А це означає, що вони мають рухатися, тобто розширятися, коли ринок не справляється з тими чи іншими проблемами, і звужуватися, якщо ринок їх успішно вирішує.

10.2. Концепції державного регулювання економіки

Макроекономіка є теоретичною базою економічної політики держави. Але її практичне застосування ускладнюється тим, що вона представлена великою сукупністю теорій, кожна з яких по-різному уявляє механізм функціонування економіки та подає протилежні рекомендації стосовно ролі держави в стабілізації економіки.

У системі **макроекономічного аналізу** можна виділити декілька основних концепцій державного регулювання економіки (рис. 10.2).

Отже, щоб мати уявлення про роль держави як суб'єкта макроекономічного регулювання, слід розкрити концептуальні положення цих теорій.

Історично першою була **класична теорія**. Найбільш видатними представниками класичного напрямку є **Адам Сміт, Давид Рікардо, Джеймс Мілль, Жан Батист Сей, Альфред Маршал, Артур Пігу, Леон Вальрас, Вільфредо Парето**.

В основі будь-якої концепції лежить питання про те, за допомогою яких механізмів в економіці забезпечується повна зайнятість, тобто повне використання наявних ресурсів.

Прихильники класичної теорії вважають, що **ринковий механізм здатний автоматично забезпечувати повну зайнятість без державного втручання в економіку**, тобто повна зайнятість є нормою для економіки з ринковими відносинами. Вони визнають, що

інколи на економіку можуть негативно впливати **зовнішні фактори**, такі як війни, політичні перевороти, засуха, біржові крахи тощо, які тимчасово виводять її зі стану повної зайнятості. Проте здатність ринку до автоматичного саморегулювання є достатньою, щоб через деякий час знову відновити в економіці такий рівень виробництва, який відповідав би умовам повної зайнятості. На думку представників класичної теорії можливе відхилення економіки від стану повної зайнятості. Таке відхилення, є результатом впливу на економіку зовнішніх обставин, а не внутрішніх факторів ринкової економіки.

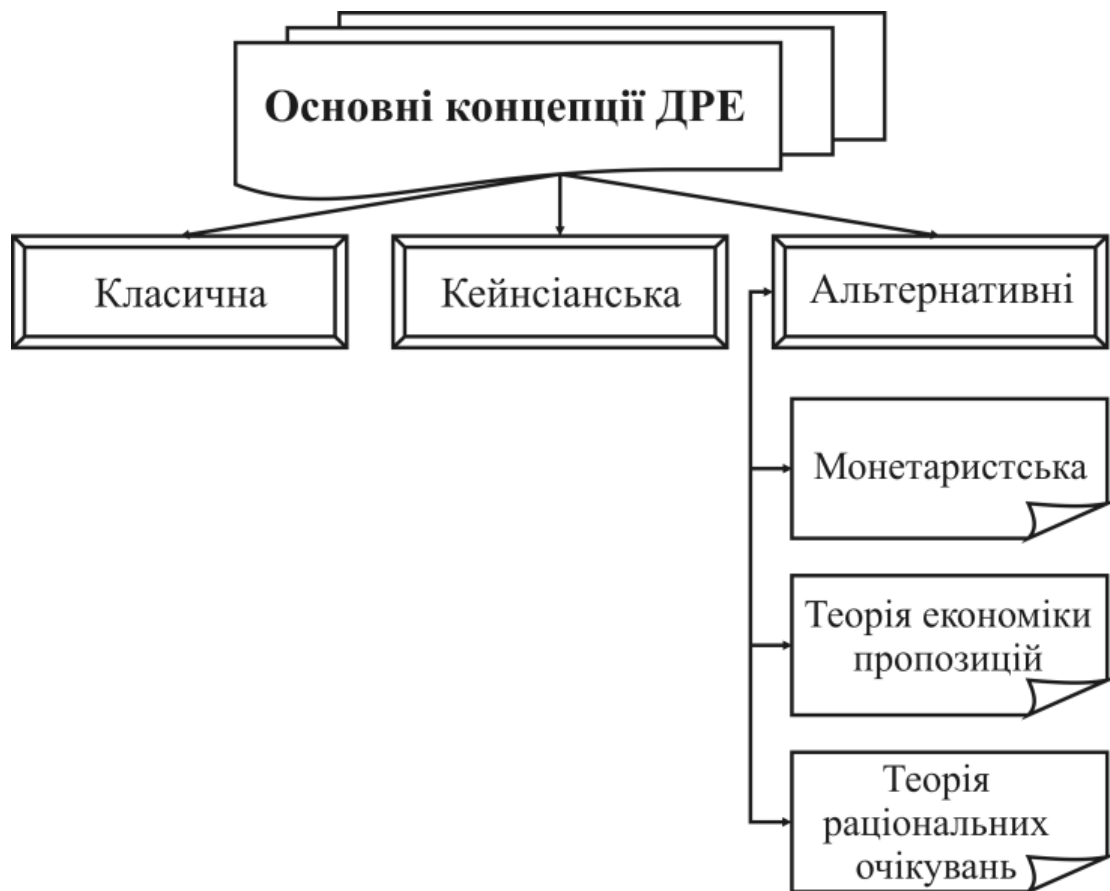


Рис. 10.2. Концепції ДРЕ

Неможливість виникнення в економіці дефіциту сукупних витрат опирається на закон Сея. Згідно із цим законом, процес виробництва товарів створює дохід, який дорівнює вартості вироблених товарів. Так кожний підприємець формує на ринку свій попит на чужі товари такої ж величини, як і пропозиція, яку він створив своїм товаром. Якщо така рівність існує для кожного окремого виробника, то вона повинна мати місце й для всього суспільного виробництва.

Необхідною умовою для досягнення відповідності між доходами й витратами в економіці є баланс заощаджень та інвестицій, що забезпечується грошовим ринком через коливання відсоткової ставки під впливом попиту й пропозиції. Якщо обсяг заощаджених грошей перевищує попит на них із боку інвесторів або менший порівняно з ним, то відсоткова ставка знижується або підвищується й урівноважує їх між собою. Це означає, що рівноважна відсоткова ставка вирівнює заощадження та інвестиції автоматично й необхідність державного втручання в економіку зникає.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що *згідно з класичною теорією механізм відсоткової ставки, гнучких товарних і ресурсних цін надає ринку здатність автоматично підтримувати повну зайнятість в економіці*. За цих умов виключається необхідність втручання держави в економіку, тобто найбільш раціональною має бути політика державного невтручання.

Уявлення прихильників класичної концепції не витримують випробувань практикою. Історичний досвід світової економіки показує, що держава із цілком об'єктивних причин змушена втручатися в економічні процеси. Доказом цьому послугувала *світова економічна криза 30-х років* (так звана Велика депресія). Це зумовило зміну поглядів на механізм функціонування економіки й роль держави в ньому.

Новий економічний світогляд подав **Кейнс** у своїй книзі *«Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей»*, надрукованій у 1936 р. Він уперше піддав конструктивній критиці класичну теорію макроекономічного регулювання. На противагу класичній теорії ринкового саморегулювання і державного невтручання в економіку Кейнс запропонував макроекономічну теорію, в основі якої лежить **державне регулювання економіки**. Це явище отримало в науці назву **«кейнсіанської революції»**.

Прихильники кейнсіанської теорії відстоюють думку, що завдяки ринковим регуляторам в економіці може забезпечуватися рівновага між сукупним попитом і пропозицією, але одночасно існує неповна зайнятість, вимушене безробіття та високий рівень інфляції. Для підтвердження цього кейнсіанці наводять такі аргументи.

Кейнсіанською теорією відкидається положення про те, що відсоткова ставка гарантує забезпечення рівноваги між заощадженнями й інвестиціями. Її прихильники вважають, що власники заощаджень та інвестори - це різні економічні групи, які в

процесі прийняття рішень про заощадження та інвестиції керуються неоднаковими мотивами.

Кейнсіанці вважають уявлення класиків про роль заощаджень як джерела інвестицій спрощеними, оскільки вони не враховують інші джерела: готівкові заощадження, тобто гроші, які населення зберігає не в банківській системі, а «на руках»; кредитні установи, які здатні мультиплікативно примножувати заощаджені гроші, унаслідок чого величина інвестицій може перевищити заощадження.

Кейнсіанці ставлять під сумнів класичне положення про високу еластичність цін і заробітної плати. Це пояснюється двома обставинами. По-перше, наявність монополій, які стримують зниження цін, і профспілок, які стримують зменшення заробітної плати. По-друге, якщо навіть припустити можливість зниження заробітної плати, то це не викличе зростання сукупного доходу працюючих і тому не забезпечить відновлення їхнього попиту на рівні потенційного ВВП.

Опираючись на перелічені аргументи, кейнсіанці роблять висновок, що ринковий механізм не здатний самостійно відновлювати повну зайнятість і тому повинен доповнюватися державним регулюванням економіки.

Головною причиною падіння виробництва, на думку кейнсіанців, є недостатність сукупного попиту, що породжується двома факторами:

- Психологія споживачів, тобто домогосподарств. Зі збільшенням їхнього доходу зменшується частка, яка йде на споживання, і збільшується та, яка спрямовується на заощадження. Така тенденція в розподілі доходу дістала назву **«основний психологічний закон» Кейнса**, згідно з яким зі збільшенням доходу домогосподарств їхня гранична схильність до споживання зменшується, а гранична схильність до заощаджень збільшується.
- Зниження ефективності капіталу. Ця тенденція зумовлюється зниженням можливостей реалізовувати вироблені продукти за достатньо високими цінами внаслідок зменшення граничної схильності до споживання, що, у свою чергу, знижує інвестиційний попит як компонент сукупного попиту.

Таким чином, згідно з кейнсіанською теорією, не пропозиція створює попит, а навпаки, попит створює власну пропозицію. Тому

головним об'єктом державного втручання в економіку повинен бути сукупний попит, який у кейнсіанській теорії дістав назву **«ефективний попит»**. Опираючись на концепцію «ефективного попиту», кейнсіанці пропонують два методи активізації і стимулювання сукупного попиту:

- перший - за рахунок збільшення державних закупок або зниження податків;
- другий - за рахунок зниження відсоткових ставок за кредит.

Важливу роль у кейнсіанській концепції відіграє мультиплікатор інвестицій. Але ефект мультиплікатора за різних умов може бути різним. Найбільший вплив він має за умов наявності в економіці невикористаних потужностей і вільної робочої сили. Тому в умовах недостатності сукупного попиту держава може за рахунок бюджетних витрат забезпечувати значний мультиплікативний ефект.

Кейнсіанська теорія тривалий час домінувала в теорії та практиці макроекономічного регулювання, оскільки в ній головна увага приділялася проблемам подолання спаду виробництва та зменшенню безробіття.

Проте наприкінці 70-х років в економіці багатьох країн з'явилися інші негативні явища. Головною стала проблема інфляції при одночасному падінні виробництва. Така ситуація отримала назву **«стагфляція»**. Кейнсіанські рекомендації, в основі яких лежить збільшення бюджетних витрат і застосування при цьому дефіцитного фінансування, у нових умовах показали свою неефективність. Це викликало значну недовіру до кейнсіанської теорії й призвело до виникнення **альтернативних теорій: монетаристської, теорії економіки пропозиції, теорії раціональних очікувань**.

Монетаристська теорія, засновником якої став Мілтон Фрідмен, є найрішучішим виступом проти кейнсіанської теорії. В економічній літературі вона дістала назву **«контрреволюції Фрідмена»**.

На відміну від кейнсіанців монетаристи дотримуються думки, що ринкова система є достатньо стійкою й здатна самостійно відновлювати економічну стабільність. Тому вони відкидають кейнсіанську ідею про необхідність державного втручання в економіку й відстоюють принципи вільної конкуренції.

Згідно з монетаристською концепцією, головну роль у регулюванні економіки виконує **грошово-кредитна політика**, а основним інструментом регулювання економіки є гроші. Збільшуючи

або зменшуючи грошову масу, держава може здійснювати регулюючий вплив на економічну активність. Монетаристи запевняють, що швидкість обертання грошей є стабільною, отже, зміну грошової маси можна передбачити й прорахувати.

Представники концепції вважають, що рівномірний розвиток економіки можна забезпечити за умов стабільного збільшення грошової маси. З цією метою Фрідмен запропонував на законодавчій основі встановити спеціальне монетарне правило, **згідно з яким грошова маса має збільшуватися щорічно тими ж темпами, що й щорічний темп зростання реального ВВП**. Наприклад, якщо передбачається, що в майбутньому році приріст реального ВВП становитиме 3%, то на 3% в прогнозованому році необхідно збільшити грошову масу.

Теорія економіки пропозиції виникла у зв'язку з нездатністю кейнсіанської теорії запропонувати ефективні заходи проти стагфляції. Суть теорії економіки пропозиції полягає в перенесенні акцентів з управління попитом на стимулювання сукупної пропозиції, зростання виробництва й зайнятості. Серед тих, хто обґрунтував їх теоретично, були американські професори А. Лаффер (університет Південної Кароліни) та Р. Мандель (Колумбійський університет), які вважали, що економіка пропозиції формується на підставі вирішення проблем нагромадження капіталу та державних фінансів.

Прихильники теорії економіки пропозиції виступають за зниження податкового тиску на економіку. Вони пропонують відмовитися від системи прогресивного оподаткування, знизити податкові ставки на підприємництво, заробітну плату й дивіденди. Зниження податків збільшить дохід і заощадження. Крім того, для найманих робітників зниження податків на заробітну плату підвищить стимули до праці.

Теорія раціональних очікувань стала досить поширеною в середині 70-х років, коли в економіці деяких країн спостерігалися одночасно інфляція і безробіття. Ця теорія опирається на логіку, яка асоціюється з положеннями класичної концепції. Прихильники її виходять із того, що економічні суб'єкти спроможні діяти раціонально. Аналізуючи економічну інформацію, вони здатні визначити майбутні зміни в економіці, а отже, спроможні приймати рішення, які найбільшою мірою відповідають їхнім інтересам.

Загальновизнаним автором ідеї «раціональних очікувань», відповідно до якої очікування визнають раціональними, якщо вони

збігаються з прогнозом, отриманим на підставі аналізу моделі, вважають Дж. Мута, який сформулював 1965 р. цей постулат і відобразив його в побудованій ним моделі. Лише через 10 років до цієї ідеї повернувся і використав її Р. Лукас.

На думку Лукаса та його послідовників, економічні агенти прогнозують наслідки будь-якого впливу на економіку, виходячи зі знання закономірностей її функціонування, і згідно із цим формують свою економічну поведінку. Вони прогнозують свою діяльність, і ці прогнози набагато досконаліші від тих, які можна отримати на підставі моделювання.

Наприклад, якщо люди знають, що бюджетний дефіцит зростає з метою стимулювання економіки, то вони чекають у найближчому майбутньому зміни цін та інфляції. За досконалої конкуренції й швидкої адаптації ринків очікування такого роду негайно нейтралізують будь-яку систематичну політику стабілізації.

Саморегулююча здатність економічних суб'єктів до раціональних дій може бути реалізована на практиці через ринковий механізм без державного втручання. Тому аналогічно до класичної концепції теорія раціональних очікувань виходить із передумови, що всі ринки є високо-конкурентними. На думку прихильників цієї теорії, нова інформація, яку одержують економічні суб'єкти, швидко відбивається на співвідношенні попиту та пропозиції й завдяки цьому рівноважні параметри економіки швидко відновлюються.

Перелічені альтернативні теорії макроекономічного регулювання не знижують значення кейнсіанської теорії, а доповнюють її, поглиблюючи наші уявлення про складний механізм функціонування економіки.

Досвід показує, що сьогодні неможливо суворо дотримуватися лише кейнсіанської теорії, відповідно до якої фіскальні засоби є головними, а гроші відіграють другорядну роль. І, навпаки, буде помилкою, якщо віддавати перевагу тільки монетаристській теорії, за якою гроші відіграють вирішальну роль.

Світова практика засвідчує, що в процесі державного регулювання економіки найбільший ефект досягається лише за умов раціонального поєднання *фіскальної та грошово-кредитної політики*.

10.3. Функції держави

Держава завжди виконувала певні функції. Залежно від типів і

видів економічних систем у різні часи економічна роль держави в господарському житті країн світу змінювалася. Так, до ХХ століття основні функції держави зводилися до ролі «нічного сторожа» економічної системи. І лише починаючи з кінця ХІХ – початку ХХ ст. держава стала активним учасником суспільного відтворення благ. У більшості цивілізованих країн світу, незалежно від їх політичної орієнтації, вона взяла на себе функції забезпечення розвитку транспорту й зв'язку, інших систем комунікацій, освіти й охорони здоров'я, захисту навколишнього середовища, пенсійного забезпечення, соціальної та ринкової інфраструктур, соціальної справедливості, оборони.

У сучасних умовах складність завдань, що постають перед державою, визначають і множинність функцій, через які реалізується діяльність держави. Скласти певний перелік функцій держави неможливо. Водночас є основні функції держави, які забезпечують нормальне функціонування й розвиток економіки. У ринковій економіці держава виконує лише ті функції, які не може виконати або робить це економічно неефективно окремий суб'єкт економіки (рис. 10.3).

Розробка політики соціально-економічного розвитку країни, яка визначає головні цілі, пріоритети та засоби розвитку економіки. Державна економічна політика реалізується через економічні прогнози, плани та програми, які в умовах ринкових відносин мають рекомендаційний характер.

Формування правових засад функціонування економіки

Законодавча функція передбачає, що держава бере на себе завдання створення правової бази, яка пропонує такі заходи: надання законного статусу приватним підприємствам, встановлення прав власності й гарантії дотримання контрактів, установлює законні правила гри, які регулюють відносини між підприємствами, постачальниками ресурсів і споживачами. На основі законодавства уряд може виконувати функції арбітра в галузі економічних зв'язків, виявляти випадки нечесної практики економічних агентів і застосовувати владу за допомогою санкцій.

До компетенції уряду належить застосування правоохоронних сил для підтримання громадського порядку, введення стандартів мір ваги та якості продуктів, створення грошової системи з метою обміну товарів і послуг; правил поведінки, якими повинні керуватися виробники у своїх відносинах з споживачами й між собою.

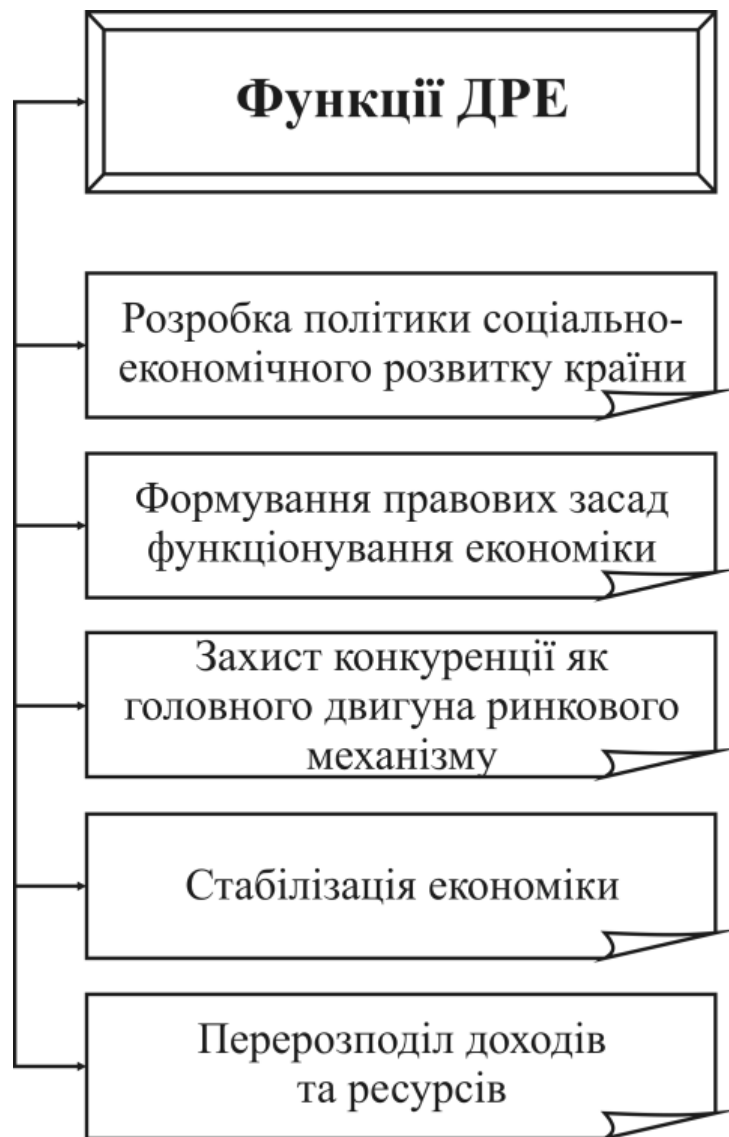


Рис. 10.3. Основні функції державного регулювання економіки

Захист конкуренції як головного «двигуна» ринкового механізму

Конкуренція - це той основний регулюючий механізм, який підпорядковує виробників і постачальників ресурсів диктові покупця або суверенітету споживача. Саме рішення багатьох покупців і продавців щодо пропозиції й попиту визначають ринкові ціни, а це означає, що індивідуальні виробники й постачальники ресурсів можуть лише пристосовуватися до бажання покупців, яке ринкова система фіксує й доводить до відома продавців.

При конкуренції покупець – це господар, ринок – їх агент, а підприємство – їх слуга. Але ріст монополій різко міняє цю ситуацію, оскільки кількість продавців стає такою малою, що кожен із них уже спроможний вплинути на загальний обсяг пропозиції, а тому й на

ціну продукту, що продається. Ресурси розподіляються так, як це вигідно продавцям-монополістам, які домагаються високих прибутків, а не для задоволення потреб суспільства в цілому. Тому для захисту конкуренції уряд запроваджує антимонопольні закони.

Стабілізація економіки

Стабілізуюча функція держави полягає в підтриманні високого рівня зайнятості та цінової рівноваги, а також у стимулюванні економічного розвитку та зростання.

Ринок не завжди може самостійно протистояти економічній нестабільності. Тому виникає необхідність державного впливу на економічний цикл. Основними методами виконання державою стабілізаційної функції є фіскальна та грошово-кредитна політика. Її призначення є допомагати власній економіці забезпечувати повну зайнятість ресурсів, ефективно їхнє використання й стабільний рівень цін. При цьому рівень виробництва безпосередньо залежить від загального обсягу витрат.

Високий рівень загальних витрат означає, що для багатьох галузей вигідно нарощувати випуск продукції, а це, у свою чергу, зумовлює необхідність досягнення високого рівня використання матеріальних і людських ресурсів. Багато вчених вважають, що ринкова економіка не завжди забезпечує повну зайнятість, тобто можливе виникнення безробіття й інфляції.

Коли суспільство намагається витратити більше ніж дозволяють виробничі можливості економіки, виникає інфляція. За повної зайнятості сукупні видатки перевищують величину продукту, що зумовлює підвищення рівня цін. У такому разі урядові необхідно скоротити власні видатки й підвищити податки.

Перерозподіл доходів і ресурсів

Перерозподіл доходів полягає в зменшенні нерівності в доходах окремих груп населення. Зокрема, трансфертні платежі забезпечують допомогу бідним, інвалідам, безробітним; за програмами соціального забезпечення надається фінансова допомога хворим, пенсіонерам і людям похилого віку. Гарантовані ціни фермерам і законодавчо встановлені мінімальні ставки заробітної плати є наочним прикладом того, як уряд фіксує ціни з метою підвищення доходів певних груп населення.

Перерозподіл ресурсів може здійснюватися двома шляхами: *переливом ресурсів (побічні ефекти) і суспільними (державними) благами.*

Витрати переливу виникають тоді, коли виробництво або споживання товару породжує некомпенсовані витрати в будь-якої третьої сторони.

Найбільш явні витрати переливу пов'язані із забрудненням навколишнього середовища. Вони тягарем падають на людей, які не давали на цю виробничу діяльність своєї згоди. Суть проблеми забруднення зводиться до того, що економісти називають **побічними ефектами**, пов'язаними з виробництвом чи споживанням послуг. Забруднення можуть бути найрізноманітнішими: сажа на підвіконні, яку викидають димові труби найближчих фабрик, нафта, що забруднює пляжі, шум літаків поблизу аеропортів тощо. Коли виникають витрати переливу, тобто коли виробники перекладають частину своїх витрат на плечі населення, витрати виробництва знижуються. Як наслідок виникають зовнішні ефекти, які можна умовно поділити на негативні та позитивні.

Негативні зовнішні ефекти – це ситуація, коли дії одного суб'єкта в ринкових умовах призводять до необґрунтованих витрат іншого. Тобто підприємство перекладає частину своїх витрат на інших. За таких умов виникає перевиробництво та надмірна витрата ресурсів.

Позитивні зовнішні ефекти – це ситуація, коли дії суб'єкта господарювання приводять до отримання благ іншими. Тобто, це недовиробництво, внаслідок того, що для виробників результати виробництва не відшкодовуються.

Виробництво необхідних суспільних благ

Існують певні види товарів і послуг, які називаються **державними або суспільними благами**. До таких благ насамперед належать національна оборона, регулювання паводків, боротьба зі стихійними лихами, будівництво маяків тощо.

10.4. Форми та методи державного впливу на економіку

Головною метою державного регулювання економіки є забезпечення економічної й соціальної стабільності та зміцнення економічної безпеки держави. З цього випливають конкретні завдання, без виконання яких не можна досягти головної мети. Це - конкретні цілі, до яких належать удосконалення галузевої та регіональної структур господарства, поліпшення стану довкілля, нерозривно пов'язані з об'єктами державного регулювання економіки.

Об'єкти державного регулювання економіки - це сфери, галузі економіки, а також ситуації, явища та умови соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникнути труднощі, проблеми, які не вирішуються автоматично або можуть бути вирішені в майбутньому, тоді як їх вирішення потрібне тепер для нормального функціонування економіки та підтримання соціальної стабільності (рис. 10.4).

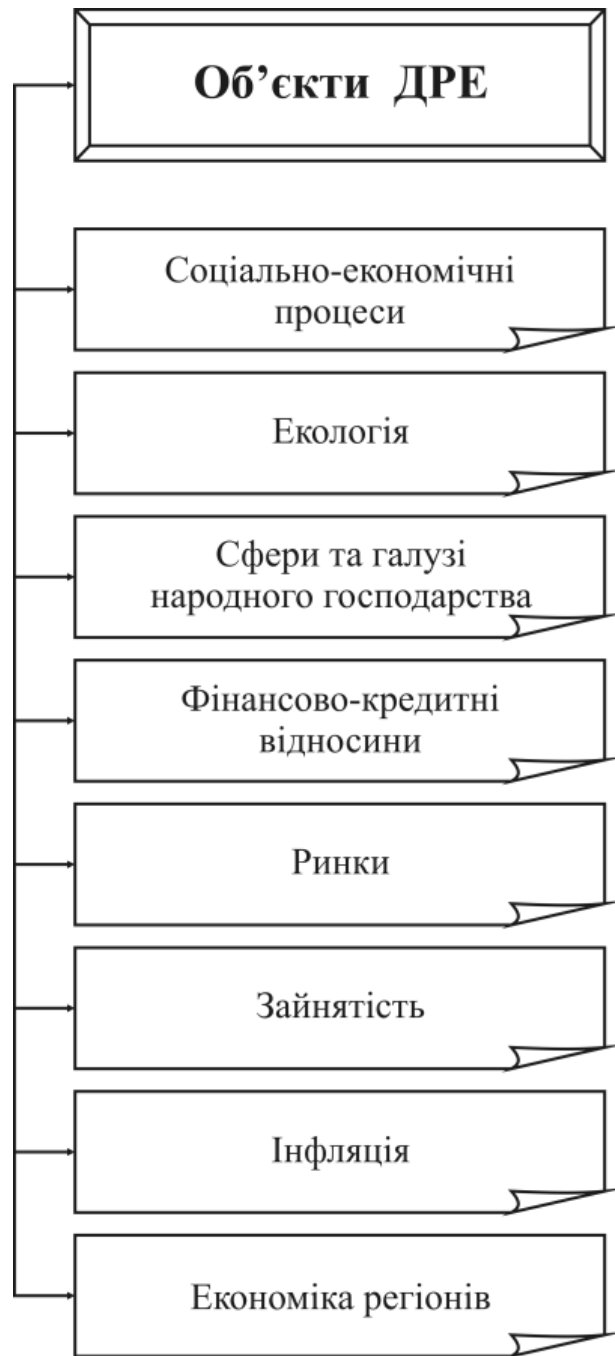


Рис. 10.4. Об'єкти державного регулювання економіки.

Оскільки ринок багато в чому є саморегульованою системою, то

держава через законодавчі та виконавчі органи намагається впливати на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою створення або забезпечення умов їх діяльності відповідно до національної економічної політики. Це реалізується шляхом впливу на *суб'єкти економіки* (рис. 10.5).

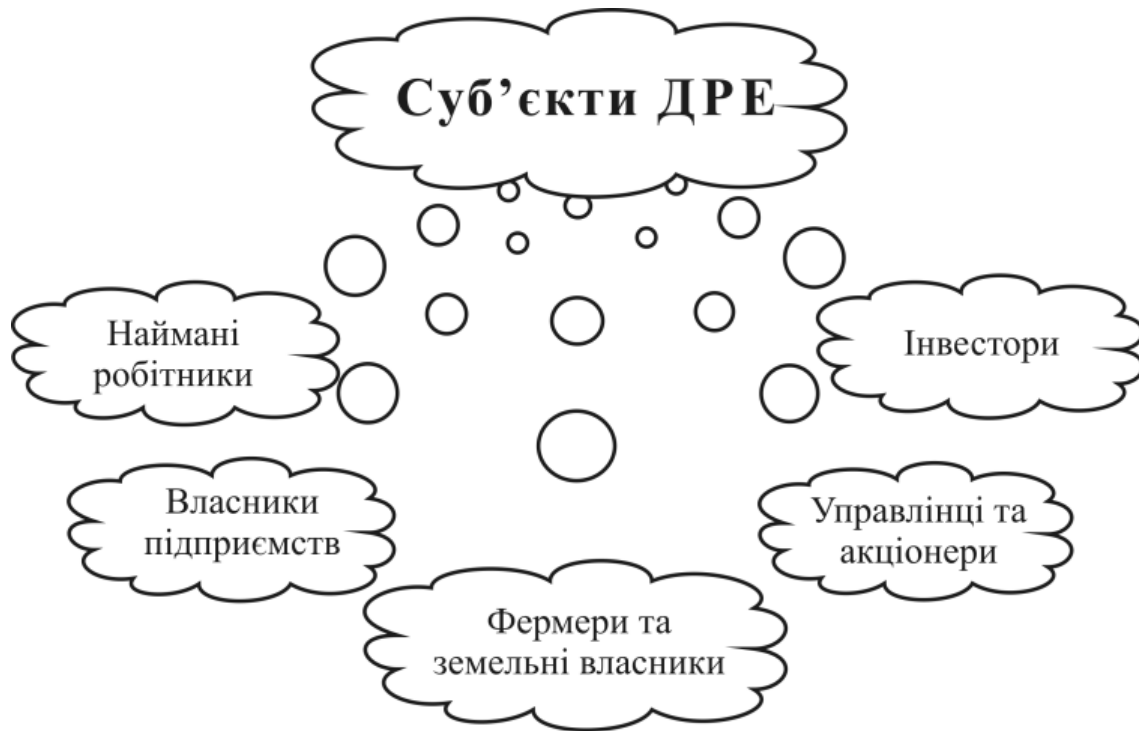


Рис. 10.5. Суб'єкти ДРЕ

Державний вплив на економіку реалізується з використанням певних методів. **Під методами державного регулювання економіки слід розуміти засоби впливу держави на сферу підприємництва з метою створення або забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до прийнятої національної економічної політики.** Для сучасної ринкової економіки методи є надзвичайно різноманітними. Часто вони істотно відрізняються і разом із тим певним чином збігаються. У літературі немає єдиного підходу до їх класифікації. Проте їх можна згрупувати у два блоки: *адміністративно-правові (прямі) та економічні (непрямі)*, які разом становлять державний механізм управління економікою (рис. 10.6).

Застосування цих методів залежить від конкретних соціально-економічних, історичних, політичних, культурних умов країни, стану її розвитку. Тому механізм державного регулювання має свої особливості в кожній країні.



Рис. 10.6. Методи регулювання економіки

Адміністративні методи регулювання ринку виражають, по суті, **пряме управління** з боку держави та включають застосування системи державних замовлень і контрактів, державне підприємництво, застосування державою санкцій і штрафів, ліцензій, дозволів, квот, установлення норм і стандартів, які регламентують вимоги до якості робіт, послуг, продукції, до організації виробничих процесів, операцій на внутрішньому й зовнішньому ринках тощо.

До **адміністративних методів регулювання** належать:

- **Державний контроль над монопольними ринками.** Держава застосовує при цьому антимонопольне регулювання: установлює межі розвитку фірм, допустимі рівні рентабельності, регульовані ціни.
- **Захист національного ринку.** З цією метою держава застосовує адміністративне регулювання експорту й імпорту товарів, установлює митні обмеження, відповідні тарифи за ввезення товарів, квоти, ліцензії тощо.

Ліцензії - спеціальні дозволи, які видаються суб'єктам

підприємницької діяльності на здійснення окремих її видів.

Наприклад, пошук та експлуатація родовищ корисних копалин, ремонт мисливської зброї, виготовлення та реалізація медикаментів, хімічних речовин, пива, горілчаних, лікерних, коньячних виробів, виробництво й реалізація тютюнових виробів, здійснення ветеринарної, медичної, юридичної практики, утримання ігрових закладів і ще деякі види діяльності.

Дозволи (ліцензії) видаються також спеціалізованим підприємствам на здійснення посередницької діяльності при приватизації майна державних підприємств, на здійснення діяльності з оформлення та реєстрації документів щодо права власності на квартири (будинки).

Дозволи необхідні на діяльність із випуску й обігу цінних паперів, експорт деяких видів товарів, на право здійснення операцій із валютними цінностями.

Так, **ліцензування** як адміністративний метод державного регулювання здійснюється з метою недопущення на споживчий ринок неякісної продукції, упорядкування підприємництва у видах діяльності, які не можуть регулюватися ринком.

Квотування - означає пряме встановлення державою для учасників монополістичної діяльності їхньої частки у виробництві, збуті або експорті продукції. Квота також відображає частку, частину, норму, яка в чомусь допускається (наприклад, імпортна квота).

В Україні квоти застосовуються як кількісна межа товарів певних категорій, дозволених для ввозу в країну. У даному випадку вона несе у собі завдання найбільш ефективно й економно використовувати іноземну валюту, захистити власні виробництва, зберегти рівень зайнятості населення. Квота встановлюється й на вивіз (експорт) деяких видів продукції.

- **Забезпечення мінімально допустимого рівня добробуту й соціального захисту населення.** Ідеться про встановлення гарантованого мінімуму заробітної плати та пенсії, меж робочого дня, виплати з безробіття, допомоги багатодітним і малозабезпеченим тощо.
- **Реалізація цільових програм** економічного, науково-технічного й соціального розвитку також передбачає елементи адміністрування щодо підприємств державного сектора.

Державний контроль над небажаними ефектами системи вільного підприємництва. Повна свобода ринкових відносин не забезпечує охорони навколишнього середовища невідтворюваних ресурсів, економічне регулювання тут безсиле. Тому держава встановлює відповідні правила й норми ринкової поведінки, які забезпечують відносну екологічну безпеку.

Забезпечення дотримування національних стандартів усіма учасниками суспільного виробництва. Ідеться про «екологічну чистоту» і якість продукції, санітарні норми виробництва й споживання, заборону продажу наркотиків та інших шкідливих для здоров'я людини речовин, недобросовісну рекламу, підробку торгових знаків тощо. У цілому даний напрям забезпечує захист споживача.

Система санкцій - це заходи, які передбачає держава або законодавство проти порушення або невиконання суб'єктами ринку встановлених умов діяльності. Сплата неустойки, штрафу, пені за невиконання певних зобов'язань, вилучення виручки від незаконної діяльності до держбюджету.

Економічні санкції передбачаються й у міжнародних договорах, пов'язаних з обміном товарів, наданням кредитів і з іншими економічними відносинами між країнами.

Система норм і стандартів як адміністративний метод державного регулювання економіки означає пряму регламентацію діяльності суб'єктів господарської та іншої діяльності у сфері праці, якості продукції, охорони навколишнього середовища з боку держави через установлення міри або вимог щодо їх стану.

До основних норм, якими держава регулює різні сфери діяльності в Україні, слід віднести норми й нормативи затрат праці, капітальних вкладень, витрат і запасів сировини, охорони навколишнього середовища тощо.

Стандартизація - це встановлення єдиних норм за типами, марками, параметрами, розмірами і якістю виробів, а також за величинами вимірювань, методами випробовування, контролю й правилами упаковки, маркування й зберігання продукції, технології виробництва.

Об'єктами стандартизації є конкретна продукція, норми й нормативи, вимоги, методи, терміни, позначення, які мають перспективу багаторазового використання й застосовуються в науці, техніці, різних галузях н/г, а також у міжнародних економічних

відносинах. Дотримання державних стандартів є обов'язковим для всіх суб'єктів ринкової діяльності.

Особливе місце в складі адміністративних методів займає механізм державних замовлень, контрактів та управління майном, що є в загальнодержавній власності.

Економічні непрямі методи зовсім не обмежують свободи виробу, а інколи навіть розширюють її, адже з'являється додатковий стимул, на який господарюючий суб'єкт може або зреагувати, або не звернути на нього ніякої уваги, у будь-якому разі залишаючи за собою право на вільне визначення свого економічного вибору.

Опосередковане (непряме) регулювання здійснюється шляхом планування, прогнозування, фінансування, бюджетного регулювання, системи оподаткування, кредитування, грошової політики, політики прискореної амортизації, цінової, промислової, інвестиційної політики, обліку та контролю.

У країнах із розвинутою ринковою економікою основним економічним методом регулювання ринку виступає кредитно-грошове регулювання. Це зумовлене тим, що кредитно-грошова система є економічним середовищем, у якому відбуваються всі найважливіші господарські процеси в ринковій економіці.

Знаряддям грошового й кредитного регулювання є центральний банк. Суть його діяльності в грошово-кредитному регулюванні полягає в здійсненні контролю за грошовою масою й кредитом в економіці.

Важливим елементом регулювання є фінансовий вплив держави через податкову систему. Податки або стимулюють, або обмежують розвиток окремих галузей і виробництв, територій і регіонів країни. Стимулюючу роль податкових пільг можна розглядати як особливий вид субсидій (допомога) у підприємництво. У ряді країн заохочення інвестицій у відсталі регіони й галузі стимулюється тим, що частина інвестиційних фондів не підлягає оподаткуванню.

З розвитком ринкових відносин методи прямого впливу, адміністративні, як правило, поступаються місцем опосередкованим, економічним.

Окрім того, держава може одночасно використовувати всі ці методи в їх різних комбінаціях, наприклад заморожування або блокування цін, контроль над певними їх видами, установлення митних тарифів, квот і т. п. Часто між прямими й непрямими методами немає чітко визначеної межі й вони взаємодоповнюють

(продовжують) один одного.

Методи регулювання економіки можна згрупувати за часом, протягом якого здійснюється вплив. Розрізняють *короткотермінове та довготермінове державне регулювання*.

Короткотермінове регулювання передбачає комплекс антициклічних та антикризових заходів держави, зокрема зміни відсоткової ставки, надання державних субсидій та ін.

Довготермінове регулювання здійснюється у формі економічного програмування або прогнозування розвитку народного господарства загалом чи окремих сфер, регіонів, галузей. З цією метою формують конкретні цілі, визначають порядок їх досягнення, установлюють відповідальність певних органів за їх виконання, виділяють необхідні кошти та визначають порядок фінансування, здійснюють поточний контроль за їх виконанням. При використанні такого способу державного регулювання економіки, як планування, його формами виступають індикативне (рекомендаційне, необов'язкове для виконання) і директивне (обов'язкове для виконання) планування.

Контрольні та дискусійні питання

1. Які основні напрями втручання держави в економічне життя ви знаєте?
2. Які ви знаєте адміністративні форми державного впливу на економіку?
3. Охарактеризуйте основні методи макроекономічного регулювання економіки.
4. Яке місце бюджетної, податкової та кредитно-грошової політики держави в регулюванні економіки?
5. Охарактеризуйте основні функції макроекономічного регулювання економіки.
6. Що собою являють витрати переливу? Наведіть приклади.
7. У чому суть соціального блага? Які знаєте приклади?
8. Дайте характеристику альтернативних концепцій державного регулювання.
9. Як монетаристи трактують економічну роль держави?

Тести для самоконтролю

1. Назвати основних теоретиків державного регулювання ринкової економіки:

- а) А. Сміт;
- б) К. Маркс;
- в) М. Фрідмен;
- г) Дж. Кейнс.

2. Для економіки розвинутих країн світу характерним сьогодні є:

- а) незначна роль держави;
- б) пошук оптимального поєднання ринкового та державного регулювання економіки;
- в) істотне зростання економічної ролі держави;
- г) досить швидке просування до економічної моделі класичного типу.

3. Хто фінансує виробництво суспільних благ:

- а) підприємства;
- б) банки та інші організації кредитно-фінансової сфери;
- в) держава;
- г) домогосподарства.

4. Визначте приклад негативного зовнішнього ефекту:

- а) будівництво аміачного заводу поблизу густонаселеного міста;
- б) будівництво годинникового заводу в межах міста;
- в) будівництво скверу в центрі міста;
- г) будівництво медичного центру в житловому мікрорайоні міста.

5. Необхідною умовою ефективного державного регулювання економіки є:

- а) переважання державної власності над приватною;
- б) переважання державного капіталу в енергетиці, на транспорті, у банківській сфері;
- в) відпрацьована система законодавчої й виконавчої влади;
- г) участь країни в міжнародному поділі праці.

ТЕМА 11. СИСТЕМА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

11.1. Система національних рахунків (СНР)

Одним із найкращих і найдоступніших вимірників, які свідчать про здоров'я економіки будь-якої країни, є обсяг сукупного виробництва товарів і послуг за певний проміжок часу. В економічній теорії та практиці господарювання використовують різні форми виміру суспільного продукту, що зумовлено альтернативністю теоретичних підходів до характеристики суспільного виробництва, методик статистичних розрахунків, стадій руху суспільного продукту в процесі економічного кругообігу.

Для аналізу економічних явищ і процесів, складних господарських взаємозв'язків необхідна система надійних взаємопов'язаних макропоказників.

Уперше підрахунок національного доходу було проведено майже 300 років тому в *Англії Грегорі Кінгом* для 1688 й 1695 років. Удруге підрахунок проводився тільки через 80 років у 1770 році *Артуром Юнгом*. Англія, Росія, США, Німеччина, Австралія, Норвегія, – це перші країни, які спробували організувати систему розрахунків національного доходу вже в ХІХ ст. Однак ці спроби були досить нерегулярними, з випадковими, довготривалими інтервалами, проводилися тільки деякими вченими, які не ставили перед собою проблему реального існування таких методів підрахунку, переважно це були разові операції для окремої країни чи періоду. Але був створений теоретичний фундамент для подальшого розвитку та вдосконалення методів підрахунку національного доходу.

У ХХ ст. положення різко змінилось. Зросла як кількість країн, які стали проводити підрахунок національного доходу (92 країни), так і самі розрахунки стали методологічно більш досконалішими й точними (з'явилися нові математичні методи, математичний аналіз народного господарства).

Відомо *три історичні етапи розвитку систем макроекономічних показників* (табл. 11.1).

Протягом майже сімдесяти років у колишньому Радянському Союзі розвивалась і використовувалася система макроекономічних показників, яка мала назву *Баланс народного господарства (БНГ)*. Характерною особливістю цієї системи був поділ суспільного виробництва на дві нерівнозначні сфери: *матеріальне виробництво*

та невиробничу сферу.

Таблиця 11.1. Етапи розвитку систем макроекономічних показників

Етапи	Роки, століття	Системи макроекономічних показників
1	30-ті – початок 50-х рр. XX ст.	У колишньому СРСР склалась і закріпилася система статистичного обліку у формі БНГ
2	50 – 60-ті рр. XX ст.	У міжнародній статистиці фактично й офіційно функціонують дві різні за змістом і формою системи макроекономічних показників: ➤ СНР – у капіталістичних країнах ➤ БРГ – у соціалістичних країнах
3	70-ті рр. XX ст. – до т.ч.	Практично всі країни світу використовують СНР

Відповідно до цієї концепції *сукупний суспільний продукт (ССП)* і *національний дохід (НД)*, як основні макроекономічні показники *БНГ*, створювалися лише виробничою сферою. А продукт, вироблений нематеріальними галузями економіки (житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, освіта тощо) у розрахунки не включався. Вилучення послуг зі сфери економічного виробництва в радянській статистиці відображало низький рівень економічного розвитку, недорозвинену сферу послуг, а також те, що пріоритетом економічної політики було проголошено розвиток матеріального виробництва.

Баланс народного господарства за 1923–1924 рр., розроблений під керівництвом **П.І. Попова** й опублікований у 1926 році, було визнано одним із перших у світі офіційних розрахунків макроекономічних показників. Знадобилося ще майже чверть сторіччя, перш ніж аналогічні макроекономічні розробки з'явилися в таких капіталістичних країнах, як **США, Англія, Голландія** та ін. Проте ці розрахунки було проведено вже у формі *Системи*

національних рахунків (СНР) на основі вдосконалення методології розробки БНГ.

Удосконаленню системи національних рахунків особливу увагу приділяли й приділяють міжнародні організації. Стандартна система національних рахунків, розроблена Статистичною комісією ООН у 1951–1953 рр., застосовувалася з 1953 р. У 1968 р. було введено нову версію міжнародного стандарту системи національних рахунків (проіснувала до 1993 р.), яка включала такі рахунки: зведені рахунки; рахунки виробництва, споживання й використання капіталу; рахунки доходів і витрат і рахунки фінансування капітальних витрат.

З 1993 р. діє нова третя модифікація міжнародної стандартної системи національних рахунків, яка побудована на досвіді окремих країн. Ця система визначила сфери виробництва ВВП, що охоплюють виробництво практично всіх товарів і послуг. В економічне виробництво за цією системою рахунків включено також діяльність, пов'язану із захистом навколишнього середовища.

Застосування системи національних рахунків необхідне для проведення ефективної макроекономічної політики держави, економічного прогнозування, а також для міжнародного порівнювання. Тому мета системи національних рахунків (СНР) – вдати наочне цифрове відображення стану національної економіки в цілому за певний період.

З травня 1992 року Указом Президента в Україні також впроваджується СНР, тобто наші статистика і облік переходять на так звані міжнародні стандарти. Це стало актуальним у зв'язку з проведенням ринкових реформ, унаслідок яких централізовано-планова економіка має бути трансформована в ринкову.

Такою є **Система національних рахунків (СНР) – система взаємопов'язаних показників і класифікацій, які використовуються для описування та аналізу найзагальніших результатів і аспектів економічного процесу на макрорівні.** Однією з важливих особливостей СНР є її всеосяжний характер, оскільки вона містить упорядковану певним чином інформацію про:

- **усі господарські суб'єкти**, які беруть участь в економічному процесі: юридичні особи (підприємства, корпорації, банки, страхові компанії, органи державного управління тощо) і домогосподарства;
- **усі економічні операції**, пов'язані з виробництвом, розподілом і перерозподілом доходів, накопиченням

активів та іншими аспектами економічного процесу;

- **усі економічні активи й пасиви**, які формують національне багатство (основні фонди, матеріальні обігові кошти, монетарне золото та інші фінансові активи, вартість землі й корисних копалин тощо).

До **цілей СНР** відносять:

- інформаційне забезпечення комплексного та всебічного аналізу процесу створення, розподілу й використання національного продукту та національного доходу;
- інформаційне забезпечення прогнозування довгострокового розвитку економіки;
- інформаційне забезпечення формування й реалізації заходів економічної політики.

Згідно зі стандартами СНР національні рахунки розробляються Державним комітетом статистики України. Базовою одиницею обліку в СНР є **господарська одиниця**, тобто юридично, економічно та фінансово самостійний суб'єкт. У СНР господарські одиниці поділяються на *п'ять секторів* (рис. 11.1).

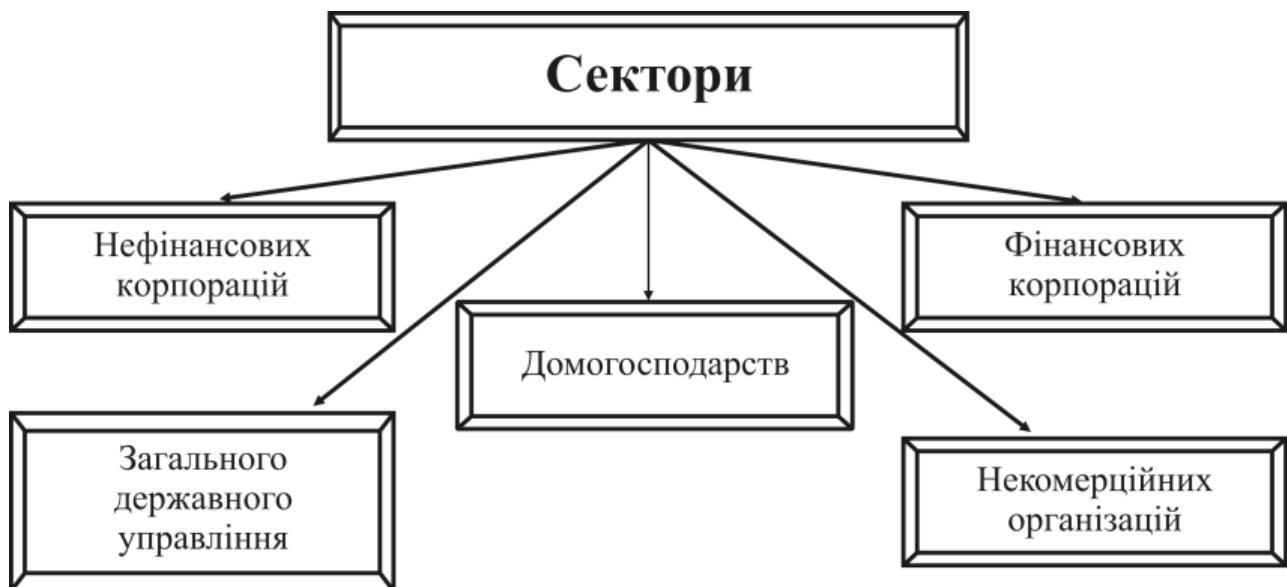


Рис. 11.1. Сектори господарських одиниць

Сектор нефінансових корпорацій, що займаються ринковим виробництвом товарів і послуг для продажу за цінами, що покривають витрати виробництва та забезпечують прибуток.

Сектор фінансових корпорацій, що спеціалізуються на фінансово-посередницькій діяльності (банки, страхові компанії та ін.).

Сектор загального державного управління, до якого належать органи управління центрального та місцевого рівнів, некомерційні бюджетні організації, державні цільові й позабюджетні фонди.

Сектор домашніх господарств, що об'єднує фізичних осіб як споживачів і як суб'єктів некорпоративної виробничої діяльності.

Сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства та забезпечують їхні політичні, релігійні й професійні інтереси.

Головним показником, який відображає результати економічної діяльності на макрорівні, є *валовий внутрішній продукт (ВВП)*.

ВВП – сукупна ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених підприємствами, організаціями й установами в поточному періоді на економічній території країни.

Термін «*внутрішній*» означає, що при вимірюванні ВВП враховуються результати виробництва підприємств, організацій, установ незалежно від того, чи вітчизняними є ці підприємства, чи вони контролюються іноземним капіталом, наприклад є дочірніми відділеннями іноземних корпорацій.

Під «*економічною територією*» країни розуміють територію, яка адміністративно керується урядом даної країни та в межах якої особи, товари й гроші можуть вільно переміщуватися. На відміну від географічної території, вона не охоплює територіальні анклавів інших країн (посольства, військові бази тощо), але містить такі анклавів даної країни, які розташовані на території інших країн.

У цілому фізична особа або організація (юридична особа) вважаються *резидентами* тієї економіки, з якою вони пов'язані тісніше ніж з будь-якою іншою, або ж тієї економіки, де міститься центр їхніх інтересів:

- стосовно *підприємств (фірм)* – центр інтересів міститься на території тієї країни, де вони здійснюють свою діяльність. Тобто всі підприємства, організації, установи, які здійснюють свою діяльність на території певної країни, відповідно до *СНР*, вважаються її резидентами, навіть якщо вони частково або повністю перебувають у власності іноземців. Таким чином іноземні філіали внутрішніх підприємств (або їхні дочірні компанії) *не є* резидентами економіки тієї країни, де розташована головна компанія;
- щодо *фізичних осіб* – резидентами при розробці національних рахунків вважаються всі ті, *хто працює й*

проживає на території країни протягом року або більше, незалежно від громадянства та національності. До резидентів не належать іноземні туристи, сезонні робітники, іноземці, які прибули в короткотермінові відрядження, іноземні дипломати (незалежно від терміну їхнього перебування). Проте іноземці, які проживають на території даної країни протягом тривалого часу й пов'язані з нею економічно, належать до резидентів даної країни;

- **органи державного управління** є резидентами своєї країни навіть у тих випадках, коли розглядається діяльність, яку вони виконують за кордоном (наприклад, посольства іноземних держав і громадяни тієї ж країни, що працюють у них, є резидентами своєї економіки).

Таким чином, **резиденти – це:**

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

Частина виробленого країною ВВП має бути передана нерезидентам як компенсація за надані ними ресурси або трудову участь у процесі виробництва (наприклад, у вигляді відсотків за наданий капітал або у вигляді оплати праці сезонних іноземних робітників та осіб, які працюють за короткостроковим контрактом). З іншого боку, резиденти даної країни, можливо, отримують аналогічні доходи з-за кордону.

Отже, щоб мати уявлення про доходи, які отримують резиденти у зв'язку з їхньою участю у виробництві ВВП даної країни та частково ВВП інших країн, потрібно ВВП цієї країни зменшити на величину доходів, які виплачуються нерезидентам, і додати аналогічні доходи, які отримали резиденти з-за кордону.

Зробивши ці поправки, отримаємо показник **валового національного продукту (ВНП)**. У переглянutoму варіанті СНР 1993 року ВНП називався **валовим національним доходом (ВНД)**.

Нова термінологія, проте, не змінює суті (рис. 11.2).

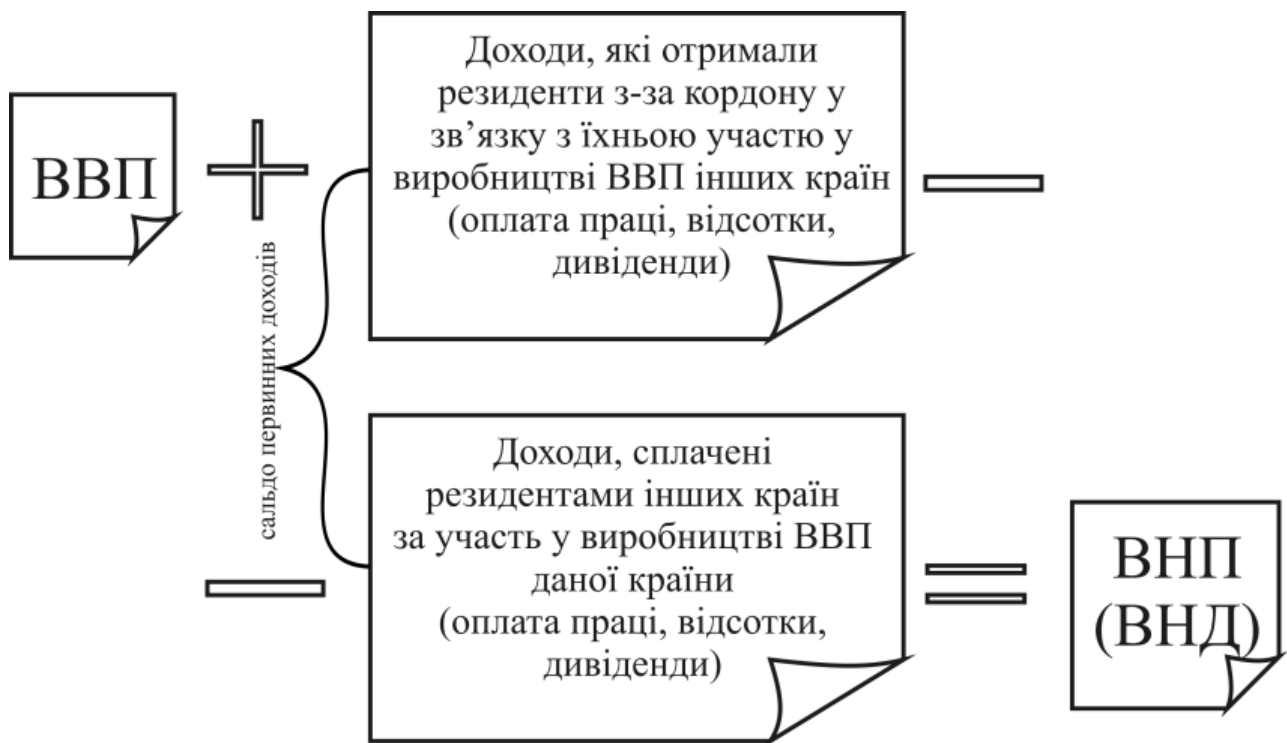


Рис. 11.2. Розрахунок ВНП

Доходи резидентів, отримані з-за кордону у зв'язку з тим, що вони брали участь у виробництві, називаються **первинними доходами**. Тому можна сказати, що ВВП відрізняється від ВНП (ВНД) на сальдо первинних доходів, які виплачені резидентам інших країн.

Розглянемо на прикладі відмінність між ВВП і ВНП. Доход громадянина України, який працює в Італії, є частиною ВНП України. Однак цей дохід не є частиною ВВП, оскільки він отриманий в іншій країні. Водночас прибутки, одержані італійською компанією від виробництва продукції в Україні, є частиною ВНП Італії.

Зрозуміло, що це сальдо може бути як додатним, так і від'ємним. У країнах, що розвиваються, ВВП, як правило, більший від ВНП, оскільки цим країнам доводиться сплачувати розвиненим країнам великі відсотки за зовнішні позики. І навпаки, для розвинутих країн характерним є протилежне співвідношення: ВНП, як правило, більший від величини ВВП.

У кількісному відношенні різниця між ВНП і ВВП дуже незначна, оскільки в більшості країн переважна частка товарів і послуг створюється їхніми жителями на території своїх країн: для

розвинених країн, як правило, у межах $\pm 1-3\%$. Проте існують цікаві винятки: ВВП **Кувейту, Швейцарії, Пакистану** значно перевищує ВВП, а ВВП **Данії й Ірландії** значно перевищує ВВП.

У національній статистиці країн за основний макроекономічний показник може бути прийнятий як ВВП, так і ВВП. Наприклад, ВВП як основний показник національної статистики використовується в **США та Японії**. Проте в системі національних рахунків ООН вихідним показником є ВВП. В Україні теж обчислюють ВВП. Для України, починаючи з 2000 р., характерні високі темпи зростання ВВП.

Це дало можливість нашій країні за період 2000–2006 рр. більш ніж удвічі перевищити загальносвітові темпи зростання ВВП. В Україні за вказаний період вони збільшилися на 315%, а у світі – на 150,8%. Це безперечно, позитивна тенденція. Однак слід урахувувати, що в Україні ВВП за паритетом купівельної спроможності у 2006 р. дорівнював 356,23 млрд дол., що становить 0,54% частки світового ВВП.

ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, згідно з даними МВФ в Україні, у 2006 р. становив 7636,8 дол. США, у той час як у країнах зони євро – 30802,1; у країнах Центральної та Східної Європи – 12392,9; у Франції – 30693,1; Німеччині – 31095,1; США – 43444,2 дол.

Через цю обставину Україна значно відстає за рівнем ВВП на душу населення, а відтак і за іншими показниками життєвого рівня від країн із ринковою економікою. Проте це не означає, що наша країна ніколи не зможе досягти за цими показниками рівня передових країн світу. Відомо, що США знадобилося 47 років, щоб подвоїти ВВП на душу населення, Японії – 33, Індонезії – 17, Південній Кореї – 10 років.

11.2. Принципи та методи розрахунку ВВП

В основу розрахунків макроекономічних показників закладений принцип рівності доходів і витрат. Це правило впливає із замкненості економічної системи й стверджує, що всі витрати на купівлю товарів і послуг є доходами виробників цієї продукції.

Методика обчислення ВВП має деякі особливості:

- при вимірюванні випуску важливо **уникнути подвійного рахунку** – ситуації, коли одна й та сама операція може бути врахована двічі. З цією метою в СНР вирізняють такі

поняття:

- **проміжна продукція** – це товари і послуги, що купуються з метою подальшої переробки, обробки або для перепродажу;
- **кінцева продукція** – товари і послуги, що купуються з метою кінцевого споживання, не для подальшої переробки чи перепродажу;
- **додана вартість фірми** – вартість виробленої фірмою продукції без вартості проміжних товарів і послуг, що були придбані фірмою і використані в процесі виробництва.

У ВВП включається вартість *кінцевих товарів*, але від нього віднімається вартість *проміжних товарів*. Це пояснюється тим, що вартість кінцевих товарів включає всі існуючі проміжні операції, що мали місце у виробництві цих кінцевих товарів.

Наприклад, пшениця, з якої випікають хліб, – проміжний товар. Лише вартість випеченого хліба враховується у ВВП, тоді як вартість пшениці, проданої мірошнику, і вартість борошна, проданого пекарю, не враховуються у ВВП.

Але, оскільки на макрорівні надто складно визначити кінцеві товари (галузей-виробників дуже багато, і не завжди можна чітко визначити, як буде використано вироблений продукт – на кінцеве чи проміжне споживання), то ВВП розраховують як суму *доданих вартостей усіх виробників*;

до ВВП входить вартість товарів і послуг, вироблених лише в процесі *поточного виробництва*, а тому з розрахунків вилючають так звані *невиробничі операції* (рис. 11.3).

Суто фінансові операції включають:

- **державні трансфертні платежі**, які містять виплати на соціальне страхування, допомогу безробітним і пенсії ветеранам. Основною особливістю державних трансфертних платежів є те, що особи, одержуючи ці виплати, не вносять будь-якого вкладу до поточного виробництва;
- **приватні трансфертні платежі**, куди входять щомісячні субсидії, які отримують студенти ВНЗ із дому, або разові дарунки від багатих родичів. Вони також не є результатом виробництва, а простою передачею коштів однієї приватної особи іншій;



Рис. 11.3. Структура невиробничих операцій

- **операції із цінними паперами**, тобто купівля-продаж акцій і облігацій. Операції на ринку цінних паперів є звичайним обміном паперовими активами. Суми, витрачені на ці активи, безпосередньо не збільшують поточного виробництва (послуги брокера з купівлі-продажу цінних паперів ураховують у ВВП). Правда, продаж нових випусків акцій і облігацій переміщує гроші від заощадників до тих, хто їх використовує. Останні нерідко купують за ці кошти капітальні блага. Отже, ці операції можуть опосередковано сприяти видаткам, які насправді збільшують обсяг виробництва, а також і ВВП.

Продаж уживаних речей не входить у ВВП, оскільки він не відображає поточного виробництва, або включається в подвійний рахунок. Якщо, наприклад, ви продасте свій персональний комп'ютер

2006 року виробництва знайомому у 2008 році, то ця операція не повинна враховуватися при обчисленні ВВП 2008 року, бо вона не збільшує вартість поточного виробництва. Урахування продажу товарів, вироблених декілька років тому, в обсязі ВВП поточного року призвело б до *завищення обсягу виробництва в цьому році*.

Так само, якщо б ви купили новий комп'ютер із фабричним клеймом і через тиждень продали його сусідові, ми, як і в першому випадку, не враховуємо цю операцію перепродажу до поточного виробництва: коли ви спочатку купили новий комп'ютер, його вартість була врахована у ВВП. Якщо врахувати вартість його перепродажу, то це *призвело б до подвійного рахунку*.

На практиці для розрахунків ВВП використовують **три методи** (рис. 11.4).

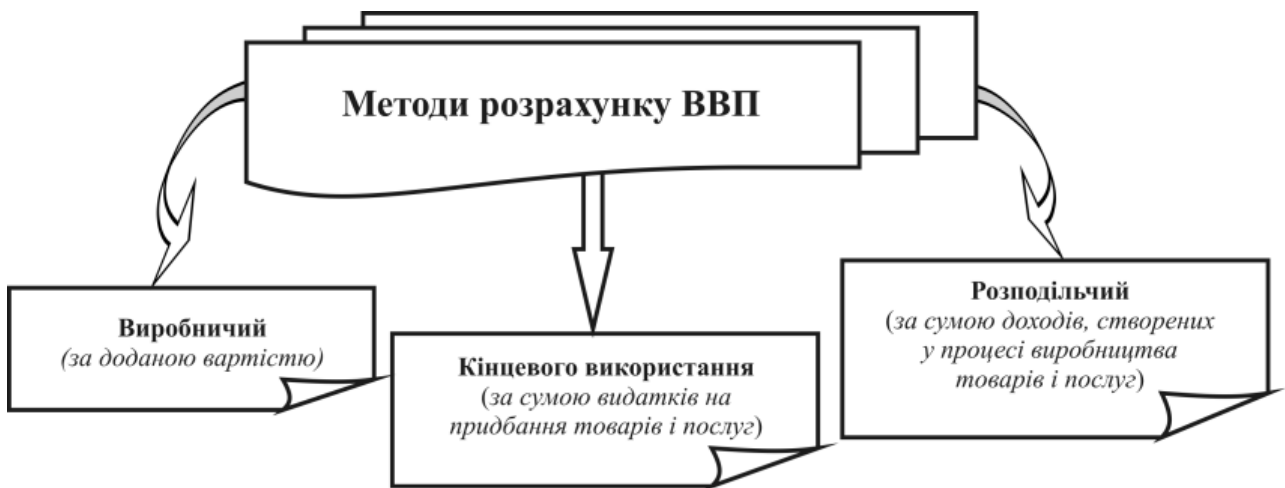


Рис. 11.4. Методи розрахунку ВВП

11.2.1. Виробничий метод (за доданою вартістю)

ВВП за виробленою продукцією показує внесок кожного виробника й національного виробництва в цілому. У такому разі ВВП розраховують за доданою вартістю, створеною на кожній стадії виробництва.

Розглянемо це на прикладі випікання хліба в Україні (табл. 11.2).

Додана вартість, що в нашому прикладі дорівнює 80 коп., є вартістю кінцевого продукту. Це різниця між виручкою від продажу й вартістю проміжних матеріалів ($195 - 115 = 80$).

Загальна сума доданих вартостей, створених у суспільстві, являє собою ринкову вартість вироблених товарів і послуг, тобто ВВП.

Таблиця 11.2. Додана вартість при випіканні хліба (коп. за хлібину)

Стадія виробництва	Виручка від продажу	Вартість проміжних матеріалів	Додана вартість (заробітна плата, прибуток)
Зерно	20	0	20
Борошно	35	20	15
Випечений хліб	60	35	25
Хліб, доставлений у роздрібну торгівлю	80	60	20
Разом	195	115	80

Щорічно люди споживають товари й користуються послугами. Щоб обчислити загальну величину ВВП, необхідно скласти всі грошові кошти, витрачені населенням у сфері кінцевого споживання.

11.2.2. Метод кінцевого використання (за сумою видатків на придбання товарів і послуг)

Для вимірювання ВВП за видатками необхідно додати не лише всі споживчі видатки населення, але й інвестиційні видатки бізнесу, державні видатки на товари й послуги та чистий експорт:

$$ВВП = C + I_g + G + NE, \quad (11.1)$$

де **ВВП** – валовий внутрішній продукт;

C – особисті споживчі видатки;

I_g – валові приватні внутрішні інвестиції;

G – державні закупівлі товарів і послуг;

NE – чистий експорт.

Особисті споживчі видатки (C) включають видатки домашніх господарств на предмети споживання тривалого користування (легкові автомобілі, пральні машини), на товари поточного споживання (хліб, одяг), а також споживчі видатки на послуги (юристів, лікарів, перукарів).

Валові приватні внутрішні інвестиції (I_g) включають інвестиції в основні виробничі фонди (придбання обладнання, машин, механізмів, нових технологій підприємцями), інвестиції в житлове будівництво (будівництво будинків і споруд, придбання житла

домогосподарствами), інвестиції в запаси (створення товарно-матеріальних запасів), амортизацію. Математично обчислити валові приватні внутрішні інвестиції можна, додавши **чисті приватні внутрішні інвестиції й амортизацію**:

$$I_g = I_n + A, \quad (11.2)$$

де I_g – валові приватні внутрішні інвестиції;

I_n – чисті приватні внутрішні інвестиції;

A – амортизаційні відрахування.

Чисті приватні внутрішні інвестиції (I_n) призначені тільки для характеристики додаткових інвестицій, що мають місце протягом поточного року.

Амортизація (A) – процес поступового перенесення вартості засобів виробництва, у міру їх зношування, на виготовлену продукцію, що дає можливість швидше оновити основні фонди.

Якщо валові інвестиції перевищують амортизацію, економіка перебуває в стані піднесення в тому розумінні, що виробничі потужності зростають. У застійній економіці валові інвестиції й амортизація між собою рівні. Зі скороченням обсягу виробництва валові інвестиції стають менші за амортизацію. Це означає, що в економіці за рік споживається більше капіталу ніж виробляється. Подібна ситуація мала місце в Україні на початку 90-х років.

Державні закупівлі товарів і послуг (G) поширюються на всі державні рівні, включаючи загальнодержавні, обласні та місцеві органи влади, на кінцеву продукцію підприємств і на всі прямі закупівлі ресурсів, а особливо робочої сили. Сюди лише не включаються всі державні трансферні платежі, оскільки вони не відображають збільшення поточного виробництва, а лише передають державні доходи певним родинам та інвалідам.

Чистий експорт (NE) – величина, на яку іноземні видатки на вітчизняні товари й послуги перевищують вітчизняні видатки на іноземні товари та послуги, тобто це різниця між експортом та імпортом.

$$NE = E_x - I_m, \quad (11.3)$$

де NE – чистий експорт;

E_x – експорт;

I_m – імпорт.

Чистий експорт може бути величиною як додатною, так і

від'ємною.

11.2.3. Розподільчий (за сумою доходів, створених у процесі виробництва товарів і послуг)

Розподільчий метод ВВП визначається як сума первинних доходів, що розподіляються безпосередньо між учасниками виробничого процесу:

$$ВВП = W + P_r + i + R + A + iT, \quad (11.4)$$

де **ВВП** – валовий внутрішній продукт;

W – винагорода за працю найманих робітників;

P_r – прибуток;

i – відсоток;

R – рентні платежі;

A – амортизаційні відрахування;

iT – непрямі податки на бізнес.

Винагорода за працю найманих робітників (W) включає заробітну плату й безліч доповнень до неї, зокрема внески підприємців на соціальне страхування й до різноманітних приватних фондів пенсійного забезпечення, медичного обслуговування й допомоги на випадок безробіття тощо.

Поняття «прибуток» (P_r) має два різновиди:

- **доходи некорпоративного сектора** – це доходи підприємств, що перебувають в одноосібній власності;
- **прибуток корпорацій** (корпоративний прибуток), який виступає у трьох формах: податків на прибуток корпорацій, дивідендів і нерозподіленого прибутку корпорацій.

Податок на прибуток корпорацій – це певна частина прибутку корпорації, на яку претендує уряд у вигляді податків на прибуток.

Дивіденди – частина прибутку корпорацій, що виплачується акціонерам. Ці платежі доходять до домогосподарств, які є власниками більшості корпорацій.

Нерозподілений прибуток корпорацій – та частина прибутку, що залишається після сплати податків на прибуток і дивідендів. Ці нерозподілені доходи корпорації, нарівні з відрахуваннями на відновлення спожитого капіталу, інвестують або відразу, або в майбутньому на створення нових заводів і купівлю устаткування.

Відсоток (i) (плата за користування капіталом) – це виплати грошового доходу приватного бізнесу постачальникові грошового

капіталу. Сюди не входять лише виплати відсотків із державного боргу.

Рентні платежі (R) (орендна плата та рента) являють собою доходи, що отримують домовласники, які забезпечують економіку ресурсами власності.

Амортизаційні відрахування (A) мають вигляд відрахувань на споживання капіталу. Вони показують обсяг капіталу, спожитого в ході виробництва за окремі роки.

Непрямі податки на бізнес (iT) компанії розглядають як витрати виробництва й тому додають їх до цін на продукти. До цього виду податків належать: ПДВ, акцизний збір, податок на майно, ліцензійні платежі й мито.

Усі три вищенаведені методи розрахунку ВВП дають однаковий результат. У більшості країн світу найпоширенішими є метод кінцевого використання та виробничий метод. Вибір того чи іншого методу визначається наявністю надійної, вірогідної інформаційної бази.

11.3. Взаємозв'язок показників системи національних рахунків

На основі валового внутрішнього продукту можна розрахувати й низку інших показників СНР. Від ВВП передусім необхідно відрізнити *чистий внутрішній продукт (ЧВП)*. Він визначається шляхом вирахування з ВВП відрахувань на споживання капіталу, які є вимірником обсягу інвестицій, що заміщаються, або обсягу капіталу, спожитого виробництвом протягом поточного періоду. **Чистий внутрішній продукт** являє собою *валовий внутрішній продукт, скоригований на суму амортизаційних відрахувань*:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - A, \quad (11.5)$$

де **ЧВП** – чистий внутрішній продукт;

ВВП – валовий внутрішній продукт;

A – амортизаційні відрахування.

Особливе місце в системі економічних показників посідає **національний дохід (НД)** – *увесь дохід, зароблений упродовж року власниками ресурсів, що належать до певної нації, незалежно від того, де ці ресурси розміщені – у власній країні чи за кордоном*:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - iT, \quad (11.6)$$

де **НД** – національний доход;
ЧВП – чистий внутрішній продукт;
iT – непрямі податки на бізнес.

$$НД = ВВП - A - iT, \quad (11.7)$$

де **НД** – національний доход;
ВВП – валовий внутрішній продукт;
A – амортизаційні відрахування;
iT – непрямі податки на бізнес.

Національний доход можна також отримати, підсумувавши всі факторні доходи резидентів, – заробітну плату, прибуток, відсоток, ренту:

$$НД = W + P_r + i + R, \quad (11.8)$$

де **НД** – національний доход;
W – винагорода за працю найманих робітників;
P_r – прибуток;
i – відсоток;
R – рентні платежі.

Важливою складовою частиною НД є **особистий доход (ОД)**, який визначається *вирахуванням із національного доходу внесків на соціальне страхування, податків на прибуток корпорацій і нерозподілених прибутків корпорацій, а також шляхом додавання трансфертних платежів*. До останніх належать: виплати на страхування по старості й від нещасних випадків, а також допомоги з безробіття, які ґрунтуються на соціальних програмах; виплати приватних пенсій, допомоги ветеранам і на підтримання рівня добробуту; а також відсоткові платежі, які здійснюють уряд і споживачі:

$$ОД = НД - T_a - T_k - T_u + T_r, \quad (11.9)$$

де **ОД** – особистий доход;
НД – національний доход;
T_a – відрахування на соціальне забезпечення (страхування);
T_k – податки на прибуток корпорацій;
T_u – перерозподіл прибутку корпорацій;
T_r – трансфертні платежі.

Використовуваний доход (ВД) – це особистий доход за *вирахуванням особистих податків, які складаються з особистих прибуткових податків, податків з особистого майна й податків зі*

спадщини. Використовуваний дохід являє собою дохід, яким домогосподарства розпоряджаються в кінцевому вигляді:

$$ВД = ОД - T_i, \quad (1.10)$$

де **ВД** – використовуваний дохід;

ОД – особистий дохід;

T_i – індивідуальні податки.

Використовуваний дохід розпадається на дві частини: споживання та заощадження:

$$ВД = C + S, \quad (11.11)$$

де **ВД** – використовуваний дохід;

C – споживання;

S – заощадження.

Та частина цього доходу, яка після сплати податків не витрачається на купівлю споживчих товарів і послуг, виступає у вигляді заощаджень.

11.4. Номінальний та реальний ВВП. Цінові індекси: Ласпейреса, Пааше, Фішера

Валовий внутрішній продукт, як уже зазначалося, ураховує ринкову вартість усіх товарів і послуг, вироблених у країні за певний період. Якщо показник їхнього використання зріс за рік, то це було зумовлено або збільшенням виробництва в країні, або зростанням цін на товари й послуги, або тим й іншим одночасно. Визначити конкретну причину може допомогти відмінність у значеннях номінального й реального ВВП

Номінальний ВВП – це ринкова вартість товарів і послуг у поточних цінах, тобто ВВП, обчислений у цінах того самого року, за який вони визначаються. У багатьох країнах значна частина приросту ВВП припадає на зростання цін або інфляцію:

$$\text{Номінальний ВВП} = \sum p_1 q_1, \quad (11.12)$$

де **ВВП** – валовий внутрішній продукт;

p₁ – ціна товару в поточному році;

q₁ – обсяг виробництва в поточному році.

Отже, на величину цього показника впливає не тільки динаміка обсягу виробництва, але й динаміка рівня цін.

Реальний ВВП вимірюється вартістю виробленого продукту за

різні роки з використанням цін загального базового року. Це незмінні ціни в тому розумінні, що вимірюється ВВП рік за роком із постійною купівельною спроможністю. Реальний ВВП вимірює економічне зростання, тобто зростання, у якому не враховується ефект інфляції:

$$\text{Реальний ВВП} = \sum p_0 q_1, \quad (11.13)$$

де **ВВП** – валовий внутрішній продукт;

p_0 – ціна товару в базовому році;

q_1 – обсяг виробництва в поточному році.

На величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва.

Отже, **реальний ВВП відображає вартість створених товарів і послуг, що обчислюються в незмінних цінах певного часового періоду, який називається базовим**. Використання цін базового року дає змогу проводити кількісне порівняння обсягів продукції та послуг різних років.

Реальний ВВП можна розрахувати також шляхом коригування номінального ВВП на індекс цін (ІЦ). Якщо індекс цін виявився більшим за одиницю, це свідчить про **дефлювання** ВВП (елімінування інфляції). Якщо ж індекс цін виявився меншим за одиницю, то провели **інфлювання** ВВП (очищення номінального ВВП від впливу дефляції).

Для здійснення названих коригувань ВВП використовують цінові індекси Ласпейреса, Пааше й Фішера.

Індекс цін Ласпейреса показує, як змінився рівень цін упродовж певного проміжку часу, якщо структура виробництва й споживання не змінилася:

$$\text{ІЦ Ласпейреса} = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}, \quad (11.14)$$

де p_1 та p_0 – ціни відповідно в поточному й базисному роках;

q_0 – обсяг виробництва в базисному році.

Індекс цін Ласпейреса, обчислений для незмінного «кошика» споживчих товарів і послуг, називають індексом споживчих цін (ІСЦ):

$$\text{ІСЦ} = \frac{\sum p_1 q_k}{\sum p_0 q_k}, \quad (11.15)$$

де **ІСЦ** – індекс споживчих цін;

p_1 та p_0 – ціни відповідно в поточному і базисному роках;

q_k – обсяг виробництва для незмінного «кошика» споживчих товарів і послуг.

Фіксований споживчий кошик в Україні складається приблизно з 300 найменувань товарів і послуг, які купуються типовим міським мешканцем. Індекс споживчих цін розраховується щомісячно і є найпоширенішим показником рівня інфляції. Однак недоліком цього показника є те, що при його розрахунку не враховуються зміни в структурі споживчих товарів, які відбуваються впродовж досліджуваного періоду. Тому ІСЦ дещо завищує темп зростання цін.

Для виявлення динаміки загального рівня цін використовують також **індекс цін Пааше**. Змінними вагами в такому випадку є товарна структура виробництва поточного року:

$$ІЦ \text{ Пааше} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}, \quad (11.16)$$

де p_1 та p_0 – ціни відповідно в поточному й базисному роках;

q_1 – обсяг виробництва в поточному році.

Індекс цін Пааше, розрахований для сукупності товарів і послуг, що входять до складу ВВП, називається дефлятором ВВП:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Реальний ВВП}} \cdot 100\% = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} \cdot 100\%. \quad (11.17)$$

де **ВВП** – валовий внутрішній продукт;

p_1 та p_0 – ціни відповідно в поточному і базисному роках;

q_1 – обсяг виробництва в поточному році.

Дефлятор ВВП вимірює інтенсивність інфляції (або дефляції), коли спостерігається зниження загального рівня цін у країні. Дефлятор ВВП є загальним індексом цін, бо він ґрунтується на вирахуваннях, що враховують усі товари й послуги.

ІСЦ і дефлятор ВВП дають різну характеристику зміни рівня цін. Це пояснюється тим, що між цими двома індексами є такі відмінності:

- ІСЦ відображає лише зміну цін споживчих товарів і послуг. Набір товарів для обчислення дефлятора ВВП містить як споживчі, так і капітальні блага, які купують підприємства й держава;
- в ІСЦ знаходить відображення й зміна цін на імпортні

товари, які також входять до споживчого кошика. При обчисленні дефлятора ВВП ураховують тільки вітчизняні товари й послуги, у тому числі експортовані;

- найсуттєвіша відмінність полягає в тому, що ІСЦ обчислюють на підставі незмінного набору товарів і послуг, тоді як при обчисленні дефлятора ВВП зі зміною структури ВВП змінюється набір товарів і послуг. Інакше кажучи, ІСЦ є індексом із постійними вагами (індекс цін Ласпейреса), а дефлятор ВВП є індексом із змінними вагами (індекс цін Пааше).

Проте на практиці відмінність між цими двома індексами незначна, і вони обидва досить добре відображають тенденцію та швидкість зміни цін. **Індекс цін Фішера як середнє геометричне індексів Ласпейреса й Пааше згладжує неточності в оцінці зростання загального рівня цін, притаманні індексам із постійними й змінними вагами.** Індекс Фішера обчислюють за формулою:

$$ІЦ \text{ Фішера} = \sqrt{\frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0} \cdot \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}} \quad (11.18)$$

де p_1 та p_0 – ціни відповідно в поточному і базисному роках;

q_0 та q_1 – обсяг виробництва відповідно в поточному і базисному роках.

На практиці різні індекси використовують для різних цілей. Залежно від мети дослідження можна підібрати той індекс, який найбільшою мірою відповідає поставленому завданню.

11.5. ВВП та економічний добробут України

Валовий внутрішній продукт (як і валовий національний продукт) є головним показником не тільки системи національних рахунків, а й добробуту суспільства. Розглянувши цей показник, можна говорити про правильність такої оцінки ВВП.

Валовий внутрішній продукт дає можливість визначити в грошовому вираженні обсяг річного виробництва країни, а також відображає загальну суму доходів виробників товарів і послуг і загальну суму витрат на їхню оплату. Водночас вважається, що хоча ВВП на душу населення й характеризує середні доходи й витрати абстрактного жителя країни, проте не може бути мірилом його добробуту, а отже, і мірилом реального економічного добробуту

нації.

ВВП як мірило економічного добробуту суспільства має недоліки, які практично унеможливлюють виконання цієї ролі. Ідеться, зокрема, про такі його **недоліки**:

- ВВП не враховує деякі види діяльності, що здійснюються в межах домашнього господарства (домашній догляд за дітьми й хворими, домашнє впорядкування за принципом «зроби сам» тощо). Такі види діяльності зазвичай збільшують добробут суспільства, але не мають ринкової оцінки;
- ВВП не враховує проблеми вільного часу. Відомо, що в умовах високорозвиненої економіки рівень доходів є достатнім для якісного відпочинку й збільшення вільного часу значної частини населення, а це рівнозначно збільшенню добробуту країни;
- ВВП не відбиває екологічні проблеми, що нагально стоять перед суспільством (вичерпання ресурсів, зміна клімату, забруднення навколишнього середовища тощо). Ідеться про те, що у величині ВВП не враховується вплив виробництва на навколишнє середовище. Статистика ВВП не бере до уваги, що зростання виробництва досягнуто ціною отруєння кислотними дощами полів, лісів, річок. А негативні наслідки функціонування національної економіки завжди тягнуть за собою зменшення добробуту суспільства;
- ВВП не враховує багатьох секторів тіньової економіки (нелегальні види розваг, безгрошовий обмін послугами, нелегальне виробництво алкогольних напоїв тощо).

Отже, валовий внутрішній продукт ВВП є досить надійним показником річного обсягу національного виробництва товарів і послуг, але не універсальним критерієм економічного добробуту країни, оскільки в ньому не враховуються такі чинники, як вільний час, забруднення навколишнього середовища, тіньова економіка, вироблені товари й послуги для використання в самих домашніх господарствах тощо. Таким чином, рух ВВП не можна прямо й безпосередньо перевести в терміни добробуту.

Валовий внутрішній продукт є насамперед показником потужності ринкової національної економіки, а не економічного добробуту суспільства. З певними допущеннями можна використовувати

ВВП як показник динаміки виробництва. Тому при використанні валового внутрішнього продукту для формування економічної політики не слід забувати, що ВВП тільки наближено відображає добробут країни.

Учені-економісти робили й роблять спроби сконструювати нові показники економічного добробуту суспільства, які враховували б ті чинники, що не враховує ВВП, тобто були позбавлені недоліків ВВП. У макроекономіці вже є такий показник – **чистий економічний добробут суспільства (ЧЕД)**.

Показник чистого економічного добробуту країни був уведений у наукову термінологію в 70-ті роки американськими економістами **У. Нордгаузом і Дж. Тобіном**. Він не є конкретним самостійним статистичним показником, а застосовується тільки як доповнення до валового внутрішнього продукту.

Чистий економічний добробут країни (ЧЕД) відображає результати, не тільки показані в структурі ВВП, а й результати діяльності, що здійснюється в межах домашнього господарства; результати тіньової економіки; міру та спосіб використання вільного часу для підвищення освіти, виховання дітей, фізичного та духовного розвитку; негативні наслідки функціонування виробництва (стан природного навколишнього середовища) тощо.

ЧЕД визначається вирахуванням із ВВП грошової оцінки негативних чинників, що впливають на добробут, і додаванням результатів неринкової діяльності в грошовій оцінці й грошової оцінки вільного часу:

$$\text{ЧЕД} = \text{ВВП} - \text{Чн} + \text{Рнрд} + \text{Вч}, \quad (11.19)$$

де **ВВП** – валовий внутрішній продукт;

Чн – грошова оцінка негативних чинників, що впливають на добробут;

Рнрд – результати неринкової діяльності в грошовій одиниці;

Вч – грошова оцінка вільного часу.

Кількісно визначити чистий економічний добробут суспільства непросто. Уся складність полягає в тому, як дати грошову оцінку всім тим видам діяльності, які не мають ринкового характеру і, отже, не можуть бути оцінені в процесі вільного ринкового обміну. Щоправда, показник чистого економічного добробуту країни цікавий:

➤ **по-перше**, як теоретична постановка проблеми обліку різних сторін функціонування національної економіки, у

тому числі неформальної економіки;

- **по-друге**, чистий економічний добробут суспільства доцільно використовувати в системі макроекономічних вимірів, оскільки він точніше визначає реальний економічний добробут нації, ніж валовий внутрішній продукт ВВП.

Отже, ЧЕД є цікавим і відносно корисним показником у роботі статистичної служби країни. Однак на практиці статистичні служби ООН і національного обліку окремих країн не мають уніфікованої методики розрахунку чистого економічного добробуту суспільства. Власне тому ми зустрічаємо цей показник на сторінках підручників із макроекономіки, а не на сторінках статистичних збірників різних країн світу, щорічних доповідей міжнародних організацій про світовий розвиток.

Контрольні та дискусійні питання

1. У чому полягає відмінність між ВВП і ВВП?
2. Які показники характеризують тенденції розвитку економіки?
3. В яких цінах вимірюються номінальні, а в яких реальні економічні показники?
4. В економіці України в 2002–2004 рр. ціни й грошовий дохід населення зростали в однаковій пропорції. Як вплине ця ситуація на показник реального доходу?
5. Якщо реальний ВВП дорівнює потенційному, то чи відсутнє, на вашу думку, в економіці безробіття?
6. Які ви знаєте методи розрахунку ВВП?
7. Чи існує взаємозв'язок показників системи національних рахунків?
8. Які ви знаєте цінові індекси? Як розраховують дефлятор ВВП?
9. Що таке економічний добробут? Як його розрахувати?
10. Дайте визначення системи національних рахунків.

Тести для самоконтролю

1. **Організація французькою фірмою виробництва парфумів в Україні:**
 - а) збільшує ВВП Франції;
 - б) збільшує ВВП Франції;

- в) збільшує ВВП України;
- г) збільшує ВВП Франції та ВВП України.

2. Трансфертні платежі це:

- а) з/п депутата;
- б) пенсія по інвалідності;
- в) прибуток підприємця;
- г) податки.

3. Якщо ціни зростають, а обсяг випущеної продукції не змінюється, то ВВП, вимірюваний у поточних цінах:

- а) збільшується;
- б) залишається незмінним;
- в) зменшується;
- г) неможливо визначити.

4. Національний дохід – це:

- а) ВВП за відрахуванням амортизації;
- б) вартість вироблених за рік товарів і послуг;
- в) дохід, який заробили й отримали домашні господарства за рік;
- г) дохід, призначений для особистих витрат, що залишився після сплати податків.

5. Дефлятор ВВП обчислюється як відношення:

- а) реального ВВП до номінального ВВП;
- б) реального ВВП до НД;
- в) реального ВВП до реального ВВП;
- г) номінального ВВП до реального ВВП.

ТЕМА 12. ТЕОРІЯ ЗАГАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

12.1. Сукупний попит і чинники, що його визначають

На відміну від моделі рівноваги попиту й пропозиції на ринку окремого блага, модель сукупного попиту та сукупної пропозиції досліджує поведінку економіки в цілому. Вона пояснює причини коливання рівня цін та обсягів національного виробництва, розкриває взаємозв'язок між ними й економічною політикою. Модель застосовується для дослідження й пояснення таких явищ, як інфляція, безробіття, ділові цикли, для планування й координації заходів економічної політики.

Модель AD-AS (макроекономічна рівновага) визначає рівноважні значення агрегованих обсягів попиту й пропозиції залежно від рівня цін товарів і послуг на внутрішньому ринку країни. Агрегування цін означає, що ціни на окремі товари та послуги усереднюються пропорційно до обсягів їх виробництва на внутрішньому ринку й характеризують рівень цін усієї сукупності товарів і послуг в економіці. Вимірником рівня цін у моделі AD-AS є дефлятор ВВП поточного періоду до певного базового періоду.

Сукупний попит («Aggregate demand» - AD) - це загальний обсяг вітчизняних товарів і послуг, які готові купити домогосподарства, фірми й уряд країни, а також економічні агенти решти країн світу при певному рівні внутрішніх цін.

Сукупний попит у масштабах суспільства складається з чотирьох основних компонентів:

$$AD = C + I + G + NX, \quad (12.1)$$

де **C** - споживчий попит;

I - інвестиційний попит;

G - державні закупки;

NX – зовнішній попит.

C - споживчий попит - сукупний попит на товари та послуги залежить від:

- доходу від участі у виробництві;
- податків і трансфертних платежів;
- величини майна;
- доходу від майна;
- середньої та граничної схильності до споживання;

- ступеня диференціації населення за доходами;
- кількості населення.

I - інвестиційний попит – це попит на капітальне устаткування, який поділяється на три групи:

1. інвестиції в житлове будівництво;
2. виробничі інвестиції, тобто інвестиції в машини, устаткування;
3. інвестиції в товарно-матеріальні запаси.

Інвестиційний попит залежить від:

- обсягу виробництва;
- витрат на капітал (податкова політика та відсоткова ставка)
- кон'юнктурних коливань економіки.

G - державні закупки - це третій компонент попиту на товари та послуги. Держава закуповує зброю, послуги державних службовців, книжки для бібліотек, наймає вчителів, будує школи й дороги тощо. Усі ці та їм подібні операції складають компонент державних закупок товарів і послуг, на який припадає приблизно певна частина виробленого ВВП.

Ці купівлі є одним із видів державних витрат. До іншого виду належать **трансфертні платежі домогосподарствам**, які не є частиною попиту на товари і послуги, їх збільшення за рахунок зростання податків не змінює використовуваний дохід.

Видатки держави на закупівлю товарів і послуг (G) визначаються державним бюджетом країни і є стабільною величиною. Таким чином, споживчі, інвестиційні та державні видатки становлять внутрішній попит.

NX - зовнішній попит. Він залежить від співвідношення цін на вітчизняні й закордонні товари й обмінного курсу національних валют, тобто від реальних умов обміну.

Оскільки сукупний попит має грошову форму, то зв'язок між рівнем цін і величиною сукупного попиту встановлюється основним рівнянням кількісної теорії грошей:

$$M \cdot V = P \cdot Y, \quad (12.2)$$

де **M** - кількість грошей в обігу;

V - швидкість обігу грошей;

P - рівень цін;

Y - реальний обсяг національного виробництва.

Згідно з рівнянням, обсяг сукупного попиту залежить від

кількості грошей в обігу, швидкості їхнього обертання та рівня цін:

$$Y_{AD} = \frac{M \cdot V}{P}. \quad (12.3)$$

де Y_{AD} - обсяг сукупного попиту;

M - кількість грошей в обігу;

V - швидкість обігу грошей;

P - рівень цін.

Чим більше грошей знаходиться в економічних агентів, тим більше товарів і послуг можуть вони купувати при кожному рівні цін. Відповідно, чим більше угод здійснюється, тим вища швидкість обігу грошей. Швидкість обігу грошей та обсяг їх пропозиції в економіці вважаються постійними величинами. Отже, величина сукупного попиту змінюється обернено рівню цін.

При вищому рівні цін фірми та домогосподарства можуть придбати менше товарів і послуг, оскільки їхній дохід постійний.

Таким чином можна зобразити модель сукупного попиту, яка графічно подана у вигляді спадної лінії й демонструє обернено пропорційну залежність між реальним ВВП і рівнем цін (рис. 12.1).

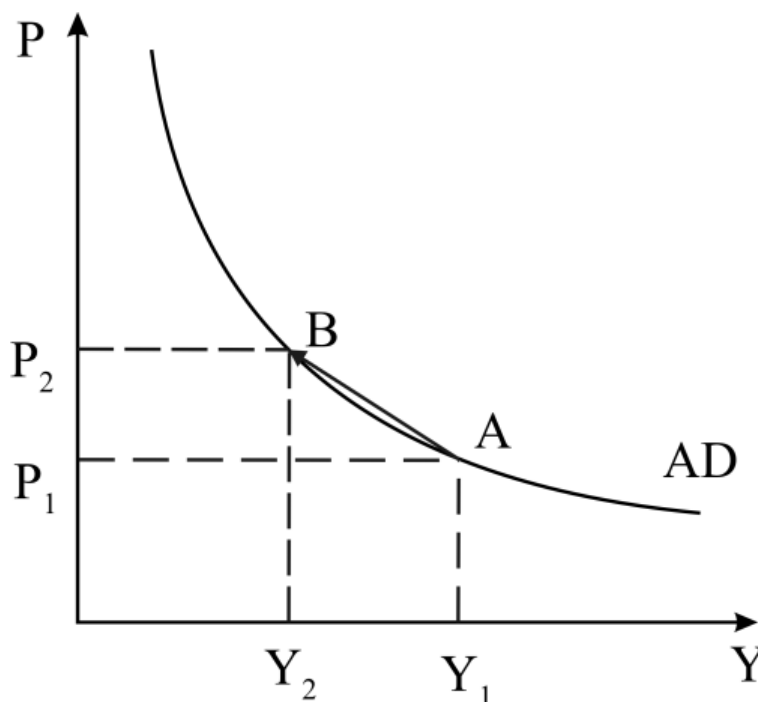


Рис. 12.1. Сукупний попит і зміна його величини

На графіку зміна рівня цін проявляється в переході економіки до нової точки рівноваги на кривій сукупного попиту. Вищому рівню цін P_2 відповідає менший обсяг сукупного попиту Y_2 , унаслідок чого

рівноважні умови сукупного попиту на кривій AD пересуваються з точки А в точку В.

Динаміку сукупного попиту можна пояснити впливом чинників, які поділяють на цінові та нецінові (рис. 12.2).

У макроекономічній теорії спадний нахил кривої сукупного попиту пояснюється впливом так званих **цінових факторів**, до яких належать:

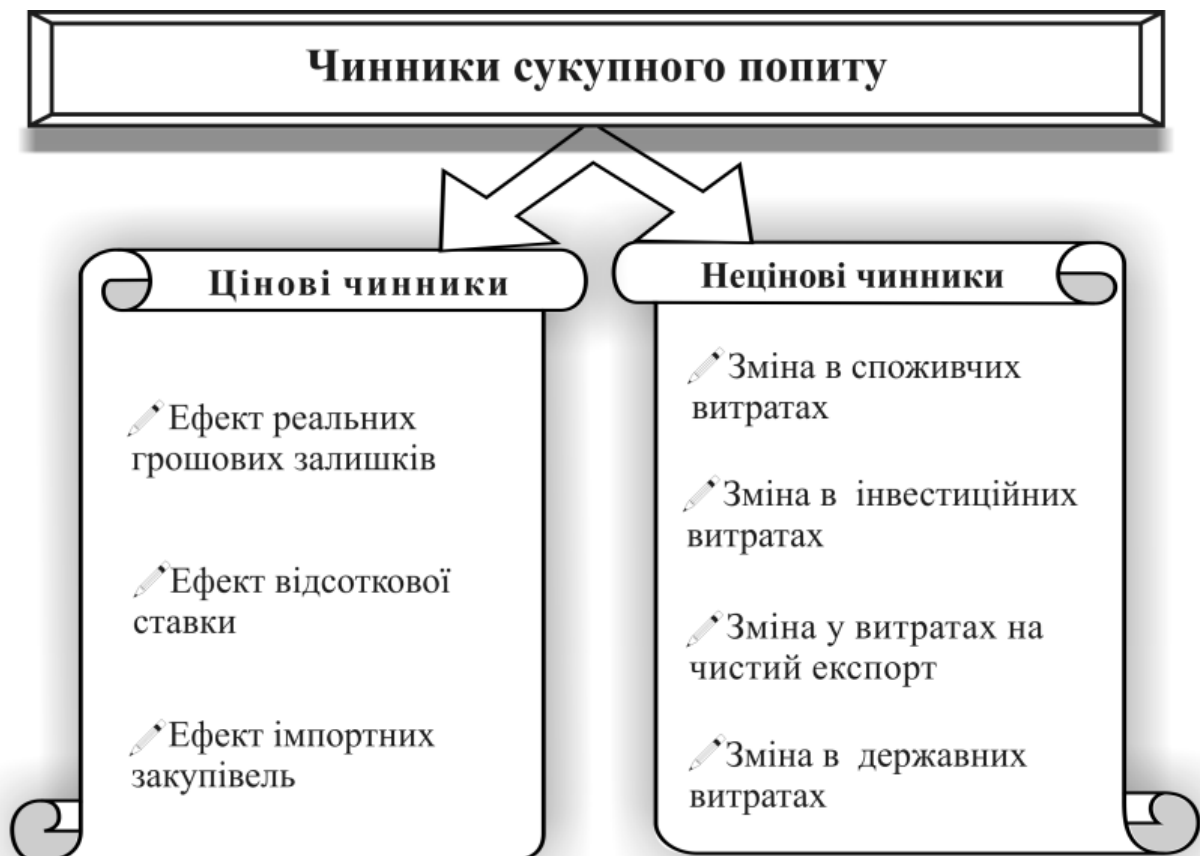


Рис. 12.2. Чинники сукупного попиту

1. **Ефект багатства (реальних грошових залишків).** Домогосподарства тримають певну частку активів у вигляді готівки, грошей на поточних рахунках і фінансових активів із фіксованими доходами (наприклад, облігацій). Запас грошей є багатством. Підвищення цін зменшує багатство, тому що купівельна спроможність грошей зменшується. Усвідомивши, що їхнє багатство зменшилося, люди починають більше заощаджувати й менше витратити. Обсяг сукупного попиту скорочується.
2. **Ефект відсоткової ставки.** Якщо рівень цін зростає, то

продаж і купівля попередньої кількості товарів вимагають більшої кількості грошей. Попит на гроші збільшується. При незмінній пропозиції грошей це веде до зростання відсоткових ставок. Підвищення відсоткових ставок скорочує інвестиції та споживання за рахунок кредиту. Величина сукупного попиту зменшується і навпаки.

3. **Ефект імпортних закупівель.** Підвищення рівня внутрішніх цін при незмінних світових цінах зменшує зовнішній і внутрішній попит на вітчизняні товари. Внутрішній попит на імпортні товари, навпаки, збільшується, тому що вітчизняні товари стають дорожчими за іноземні. Чистий експорт, сукупний дохід і сукупний попит таким чином скорочуються і навпаки.

На величину сукупного попиту впливають також чинники, що не пов'язані з зміною рівня цін (нецінові). Вони збільшують або зменшують сукупний попит для всіх можливих рівнів цін і, відповідно, пересувають криву AD праворуч або ліворуч (рис. 12.3).

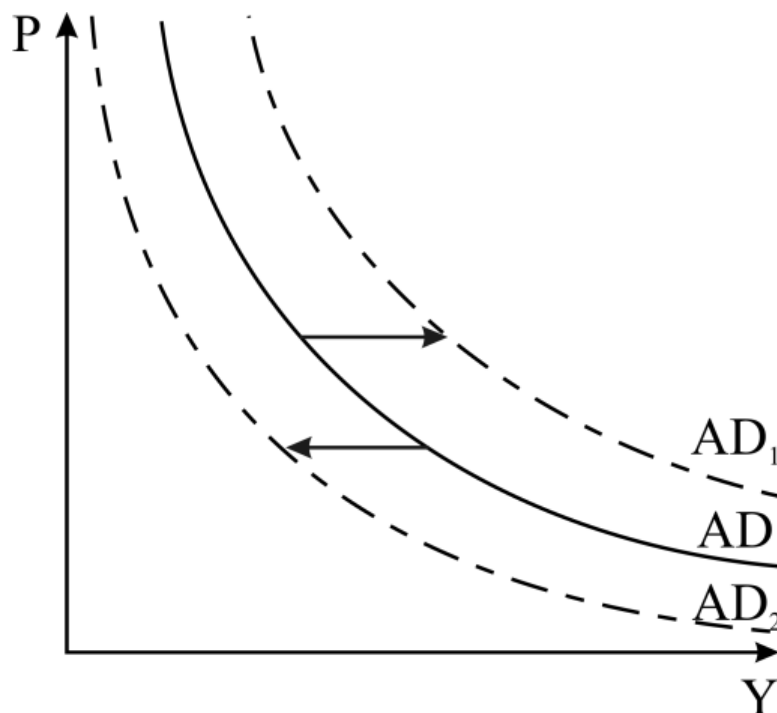


Рис. 12.3. Зміна сукупного попиту

Неціновими чинниками сукупного попиту є різноманітні шоки – раптові зміни умов загальної рівноваги на внутрішніх ринках, викликані заходами економічної політики, незалежними діями економічних агентів, зовнішньоекономічними, політичними та

природними чинниками, що впливають на обсяги споживання, інвестицій, державних видатків або на обсяг чистого експорту країни.

12.2. Сутність сукупної пропозиції та її чинників

Сукупна пропозиція («Aggregate supply» - AS) - **загальний обсяг товарів і послуг в економіці, який може бути запропонований фірмами при будь-якому рівні внутрішніх цін**. На зміни в сукупному попиті виробництво може відреагувати як зміною рівня цін, так і обсягу випуску. Зв'язок між рівнем цін та обсягом сукупної пропозиції залежить від тривалості періоду, протягом якого взаємодіють сукупний попит і пропозиція, ціни й витрати у виробництві.

Сукупну пропозицію графічно можна зобразити у вигляді кривої, що показує рівень реального ВВП при внутрішніх цінах. Вищий рівень цін створює для підприємств стимул виробляти й продавати більше товарів і послуг, а при нижчому рівні цін обсяг виробництва зменшується.

У макроекономіці триває полеміка з приводу форми кривої сукупної пропозиції (AS) (рис. 12.4).

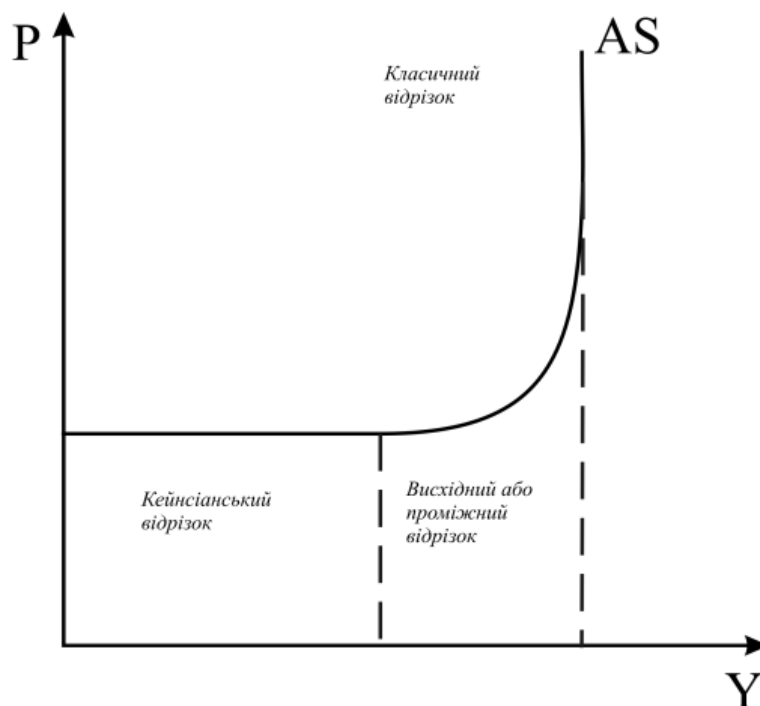


Рис.12.4. Крива сукупної пропозиції

Однак ми вважатимемо, що вона складається із трьох складових:

- горизонтальний (кейнсіанський) відрізок показує зміни в

обсязі виробництва в умовах неповної зайнятості за постійних цін (депресійний стан економіки);

- висхідний (проміжний) відрізок показує зміни в обсязі виробництва в умовах, що наближаються до повної зайнятості, коли збільшення реального ВВП супроводжується підвищенням рівня цін і навпаки;
- вертикальний (класичний) відрізок показує зміни в обсязі ВВП за умов повної зайнятості, коли рівень фактичного безробіття дорівнює природному безробіттю й додаткового зростання реального ВВП не відбувається, а спостерігається інфляційне зростання.

Сукупна пропозиція в довгостроковому періоді

В економіці насправді довгостроковий і короткостроковий періоди не є хронологічними визначеннями. *Довгостроковий період* - це проміжок часу, протягом якого величина сукупної пропозиції відновлюється на рівні потенційного випуску, а рівноважний рівень цін змінюється на потрібну для цього величину, тобто він триває стільки часу, скільки потрібно цінам, заробітній платі й відсотковим ставкам для відновлення довгострокової рівноваги.

Довгострокова крива сукупної пропозиції («Long-run aggregate supply» - LRAS) показана на моделі вертикальною лінією (рис. 12.5).

Обсяг сукупного випуску (Y) визначається кількістю капіталу (K), праці (L) та їхньою продуктивністю (A):

$$Y = Y(A, K, L). \quad (12.4)$$

де Y - обсяг сукупного випуску;

K - кількість капіталу;

L - кількість праці;

A - продуктивність.

Усі наявні фактори виробництва використовуються повною мірою, а їхні значення при побудові кривої AS вважаються незмінними. Тому довгостроковий обсяг сукупного випуску, якому відповідає крива сукупної пропозиції (Y_{AS}), є постійним і дорівнює потенційному випуску.

Поведінка сукупної пропозиції в довгостроковому періоді найбільше відповідає класичним уявленням про взаємозв'язок між загальним обсягом виробництва й цінами. Згідно з класичною теорією, економіка - це сукупність ринків із гнучкими цінами та заробітною платою. Збільшення або зменшення пропозиції грошей

змінює сукупний попит, і, зрештою, впливає лише на рівень цін, заробітної плати й відсоткових ставок.

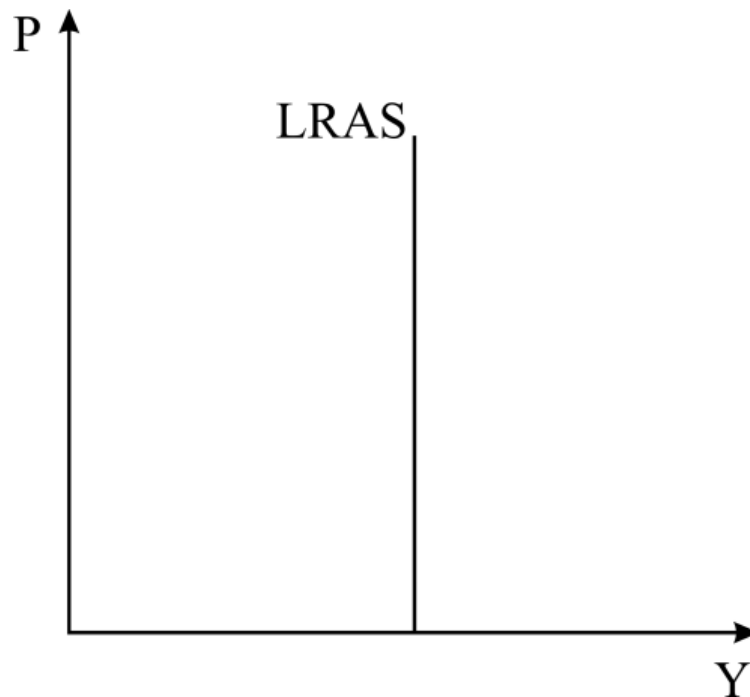


Рис. 12.5. Сукупна пропозиція в довгостроковому періоді

Потенційний випуск зростає при збільшенні обсягів капіталу та праці або при зниженні питомих витрат у результаті застосування у виробництві досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації виробництва, підвищення рівня освіти населення і кваліфікації робочої сили. При збільшенні потенційного випуску довгострокова крива сукупної пропозиції пересувається праворуч. Збільшення потенційного випуску під впливом зазначених чинників називається економічним зростанням.

Зменшення капіталу, скорочення чисельності населення, зниження рівня кваліфікації робочої сили, вичерпання природних ресурсів та інші фактори зменшують потенційний випуск. Потенційний випуск зменшується внаслідок не тільки фізичного зносу капіталу, але й морального старіння виробництва. Здатність випускати неконкурентоспроможну продукцію за допомогою технічно відсталого капіталу означає лише можливість збільшення витрат на одиницю продукції, яка реально задовольняє кінцевий попит. Фізичні обсяги суспільного капіталу й праці можуть залишатися незмінними або навіть зростати, та коли вони морально застарівають – частина виробничого капіталу все одно що виходить з ладу або руйнується й робить зайвою відповідну частку робочої сили.

Обсяг потенційного випуску зменшується, і крива LRAS довгострокової сукупної пропозиції пересувається ліворуч у положення $LRAS_1$ (рис. 12.6).

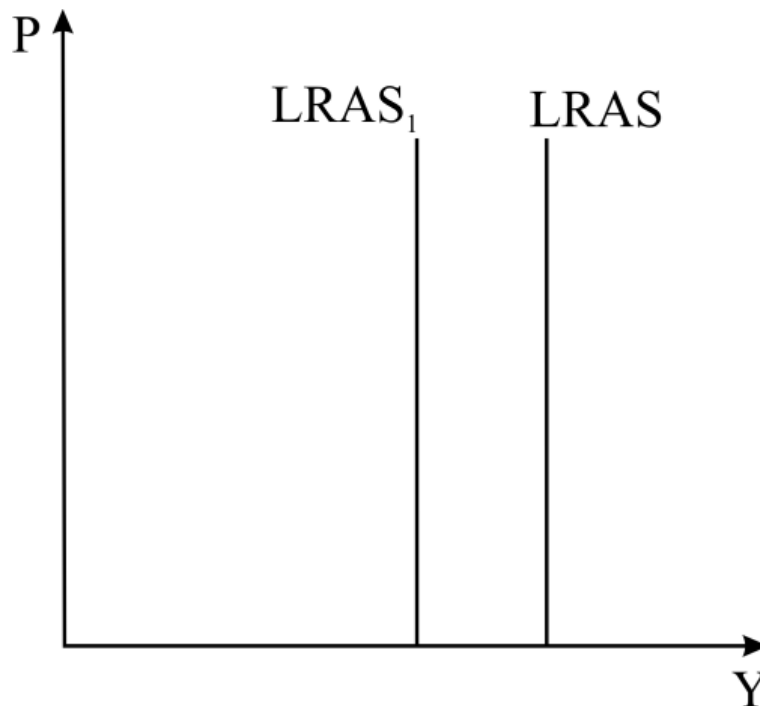


Рис. 12.6. Зміна сукупної пропозиції в довгостроковому періоді

На відміну від довгострокового періоду, коли виробництво реагує на зміни в сукупному попиті виключно зміною цін й обсяг виробництва при цьому не змінюється, короткостроковою реакцією виробництва на зміни в сукупному попиті найчастіше є протилежні тенденції.

Сукупна пропозиція в короткостроковому періоді

Короткострокова крива сукупної пропозиції («Shot-run aggregate supply» – SRAS) будується для даного рівня середніх витрат виробництва при кожному можливому значенні випуску.

Якщо середні витрати при збільшенні чи зменшенні сукупного випуску не змінюються або ціни інертні, - **крива сукупної пропозиції буде горизонтальною.**

Якщо при збільшенні виробництва й середніх витрат ціни зростатимуть, - **крива сукупної пропозиції набуде позитивного нахилу.**

Таким чином, у короткостроковому періоді на відміну від довгострокового найчастіше після збільшення пропозиції грошей або державних видатків певний час в економіці спостерігаються інші ситуації (рис. 12.7):

1. Рівень цін може залишатися незмінним, а обсяг виробництва збільшуватись ($SRAS_1$).
2. Рівень цін підвищується в міру збільшення сукупного випуску ($SRAS_2$).

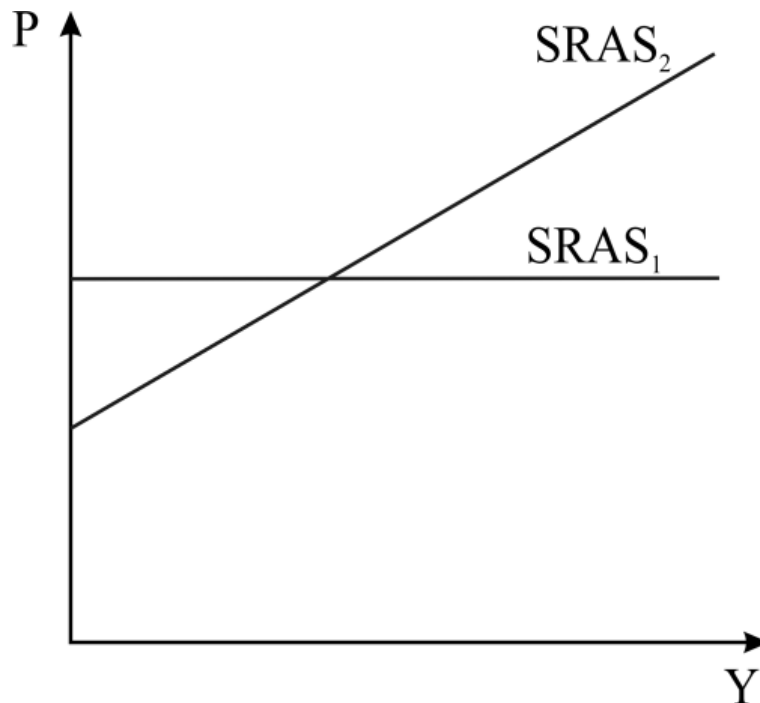


Рис.12.7. Сукупна пропозиція у короткостроковому періоді

Крива сукупної пропозиції $SRAS_1$ є крайнім випадком кейнсіанської моделі AS із жорсткими цінами, заробітною платою й рівнем середніх витрат. $SRAS_2$ є кейнсіанською моделлю, у якій середні витрати й ціни виробництва при збільшенні сукупного випуску зростають. **Кейнсіанська модель** ґрунтується на припущенні, що економіка функціонує в умовах неповного використання факторів виробництва. Тому кейнсіанську модель вважають моделлю сукупної пропозиції для кризової економіки.

При незмінних витратах і цінах стимулом для розширення виробництва є зростання сукупного попиту й можливість збільшити прибуток за рахунок продажу додаткової кількості продукції. Якщо рівень цін при незмінних витратах підвищується, це означає збільшення прибутковості виробництва й додатково стимулює його розширення.

Виробництво реагує на збільшення сукупного попиту збільшенням випуску, а на скорочення сукупного попиту — зменшенням обсягів виробництва. При збільшенні сукупного попиту обсяг сукупної пропозиції в короткостроковому періоді може

перевищувати потенційний випуск, а при скороченні сукупного попиту – бути меншим.

У короткостроковому періоді між сукупним попитом, цінами й обсягом виробництва встановлюється позитивний взаємозв'язок, який порушує класичну дихотомію й нейтральність грошей.

Проаналізуємо детермінанти сукупної пропозиції (рис. 12.8).

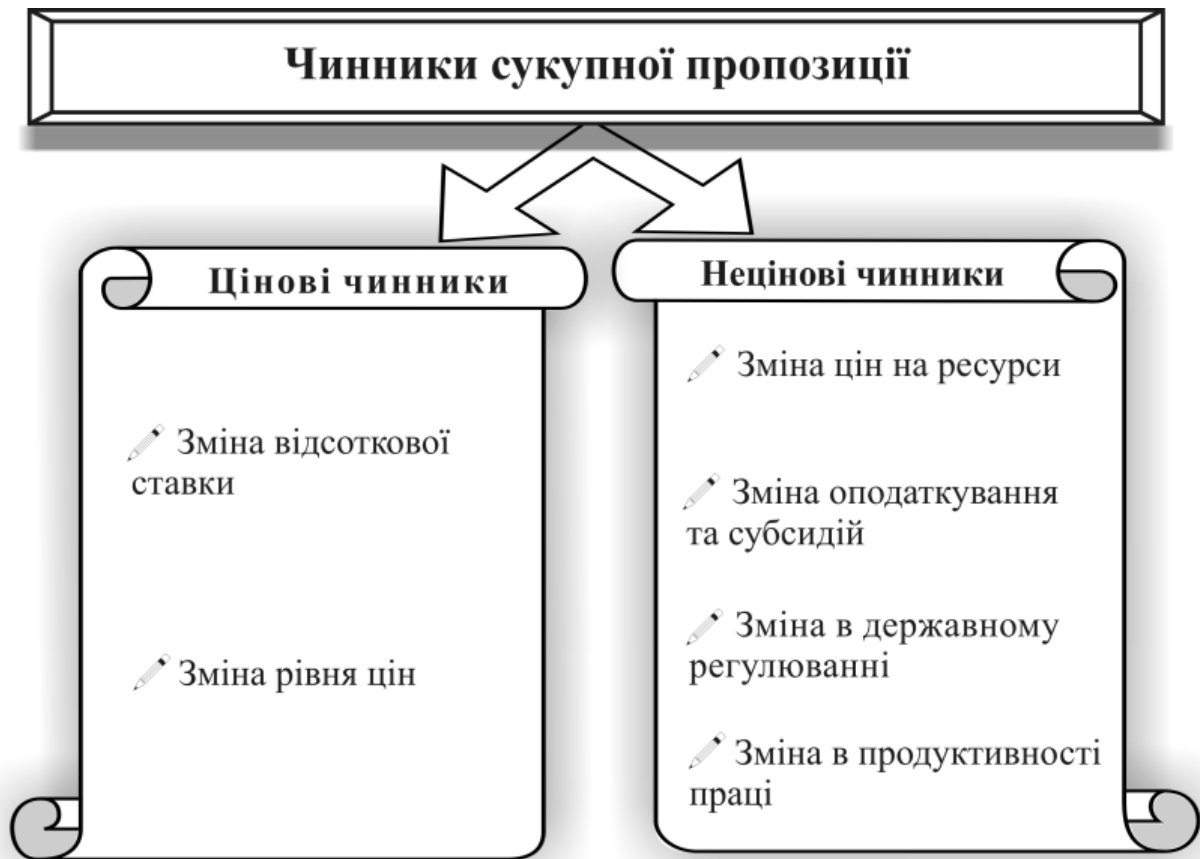


Рис. 12.8. Чинники сукупної пропозиції

Цінові чинники сукупної пропозиції визначають нахил сукупної пропозиції. До них належать різноманітні причини, які сприяють або, навпаки, протидіють зростанню середніх витрат і підвищенню рівня цін при збільшенні сукупного випуску. Чим більшою тенденцією до зростання рівня середніх витрат і рівня цін при збільшенні випуску характеризується суспільне виробництво, тим більшим кутом нахилу до горизонтальної осі сукупного випуску характеризується крива SRAS.

Цінові чинники сукупної пропозиції поділяються на дві основні групи:

1. Головною причиною підвищення рівня цін при збільшенні

сукупного випуску є зростання витрат виробництва на одиницю продукції кінцевого використання. Причиною загального підвищення цін сукупної пропозиції є тенденція до збільшення індивідуальних витрат підприємств при розширенні випуску. Причинами зростання відносних цін на ресурси є структурні диспропорції та загальна обмеженість вироблених і природних ресурсів виробництва. Загальним макроекономічним наслідком дії зазначених факторів є поступове збільшення частки проміжного споживання вироблених товарів і послуг у виробництві й зменшення частки продукції, що залишилась для кінцевого використання. Обсяг продукції кінцевого споживання (ВВП) у результаті збільшення виробництва зростає, але проміжне споживання й попит зростають швидше. Тому суспільні витрати й рівень цін виробництва при цьому також підвищуються.

2. Іншою причиною підвищення цін при збільшенні випуску є введення додаткових витрат у ціни. Унаслідок конкуренції, державного регулювання й інерційності цін у короткостроковому періоді далеко не всі додаткові витрати вводяться в ціни відразу. Тому більшість факторів жорсткості цін є одночасно факторами нечутливості цін сукупної пропозиції до середніх витрат при збільшенні випуску протягом короткострокового періоду. Жорсткість цін зменшує чутливість їх до випуску й робить короткострокову криву сукупної пропозиції похилішою.

До **нецінових чинників** сукупної пропозиції належать:

1. Зміни цін на ресурси. Підвищення цін на ресурси зумовлює збільшення витрат на одиницю продукції й тим самим скорочення сукупної пропозиції. На ціни ресурсів і сукупну пропозицію також може вплинути послаблення чи посилення панування на ринку монополій, що дає можливість установлювати вищі ціни ніж за наявної конкуренції.
2. Зміни продуктивності. Продуктивність відображає відношення між реальним обсягом виробництва в країні та кількістю використовуваних ресурсів. У разі зменшення витрат на одиницю продукції збільшення продуктивності призведе до зміщення кривої сукупної пропозиції вправо і навпаки.
3. Зміни правових норм. Ці зміни передусім стосуються податків, субсидій і характеру регулювання. Наприклад, збільшення податків, як і законодавче збільшення

мінімальної заробітної плати, збільшує витрати на одиницю продукції й цим самим скорочує сукупну пропозицію.

Отже, нецінові чинники одночасно впливають як на величину потенційного випуску, так і на короткострокову криву сукупної пропозиції AS, пересуваючи її ліворуч або праворуч (рис.12.9).

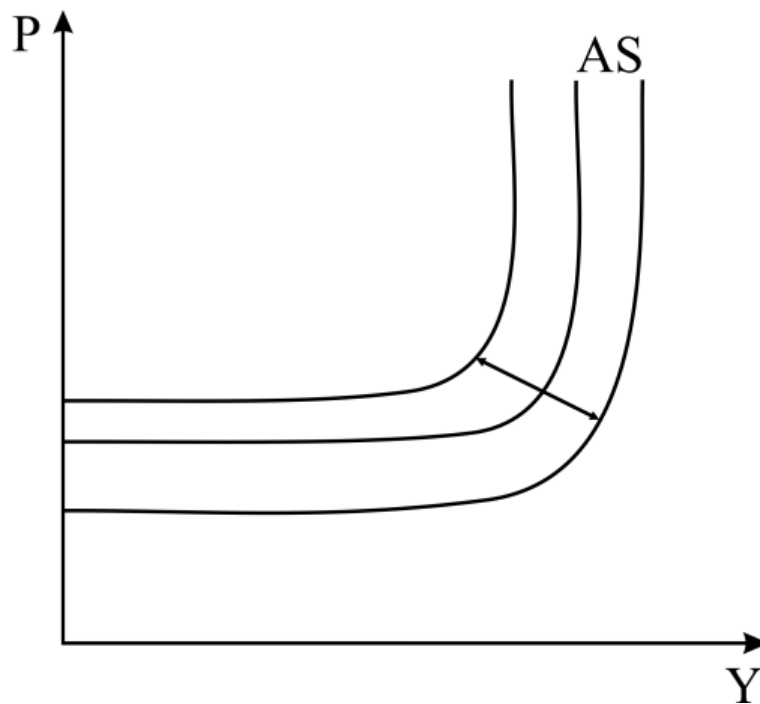


Рис. 12.9. Зміна сукупної пропозиції

12.3. Формування макроекономічної рівноваги

В узагальненому вигляді макроекономічна рівновага є рівновагою між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Загальна ринкова рівновага досягається в результаті подолання незбалансованості окремих, але взаємозалежних ринків. Вона ніколи не буває повною й ідеальною. Це лише позитивна макроекономічна динаміка співвідношення сукупної пропозиції й сукупного попиту. Індикатором такої тенденції стають показники росту ВВП, НД та інших макроекономічних показників. З іншого боку, існує зворотний зв'язок між загальною й частковою рівновагою. Якщо є стійка позитивна тенденція в динаміці загальної рівноваги, легше долається виникаюча незбалансованість на якомусь окремому ринку. І навпаки, в умовах кризового стану економіки й тривалого порушення рівноваги між сукупним попитом і пропозицією нерівновага на

окремих ринках посилюється, набуваючи хронічної форми.

Різкі зміни сукупного попиту й пропозиції – **шоки** – призводять до відхилення обсягу випуску і зайнятості від потенційного рівня. **Шоки з боку попиту** можуть виникати, наприклад, унаслідок різкої зміни пропозиції грошей або швидкості їхнього обертання, різких коливань інвестиційного попиту й т. д. **Шоки пропозиції** можуть бути пов'язані з різкими стрибками цін на ресурси (цінові шоки, наприклад нафтовий шок), з стихійними лихами, що приводять економіку до втрати частини ресурсів і можливого зменшення потенціалу, зміною в законодавстві й, наприклад, пов'язаним з цим значним ростом витрат на охорону навколишнього середовища тощо.

За допомогою моделі AD-AS можна оцінити вплив шоків на економіку, а також наслідки стабілізаційної політики держави, спрямованої на пом'якшення коливань, викликаних шоками, і відновлення рівноважного обсягу виробництва й зайнятості на попередньому рівні. Наприклад, негативний шок пропозиції викликає ріст загального рівня цін і падіння обсягу випуску.

Розрізняють три варіанти макрорівноваги:

1. Якщо сукупний попит змінюється в межах кейнсіанського відрізка, то зростання попиту приводить до зростання реального обсягу виробництва й зайнятості при сталих цінах (рис. 12.10).

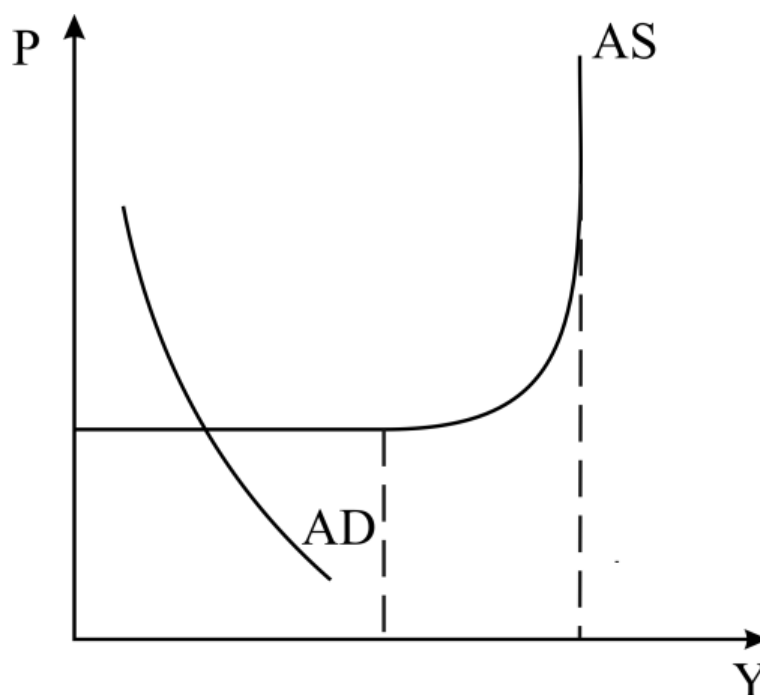


Рис. 12.10. Рівновага на горизонтальному відрізку сукупної пропозиції

2. Якщо сукупний попит зростає на проміжному відрізку, це приводить до зростання реального обсягу національного виробництва, рівня цін і зайнятості (рис. 12.11).

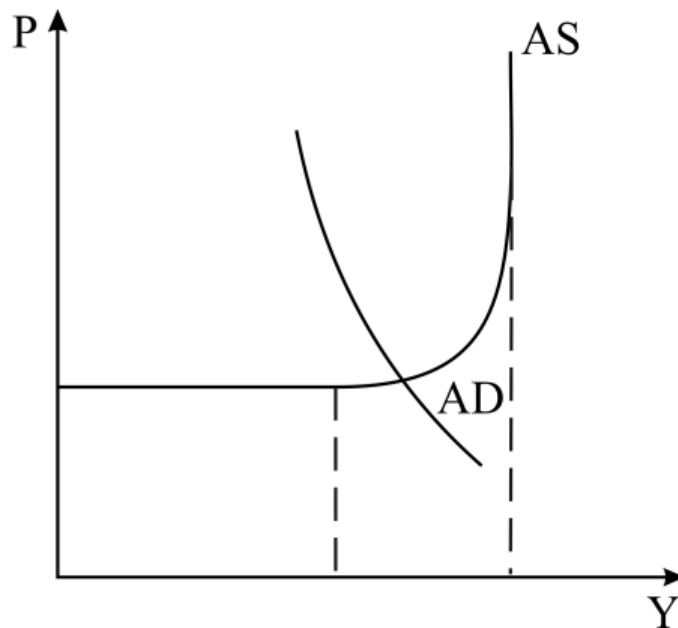


Рис. 12.11. Рівновага на проміжному відрізку сукупної пропозиції

3. Якщо сукупний попит зростає на класичному відрізку AS , це призводить до інфляційного зростання цін і номінального ВВП при незмінному обсязі реального ВВП (рис. 12.12).

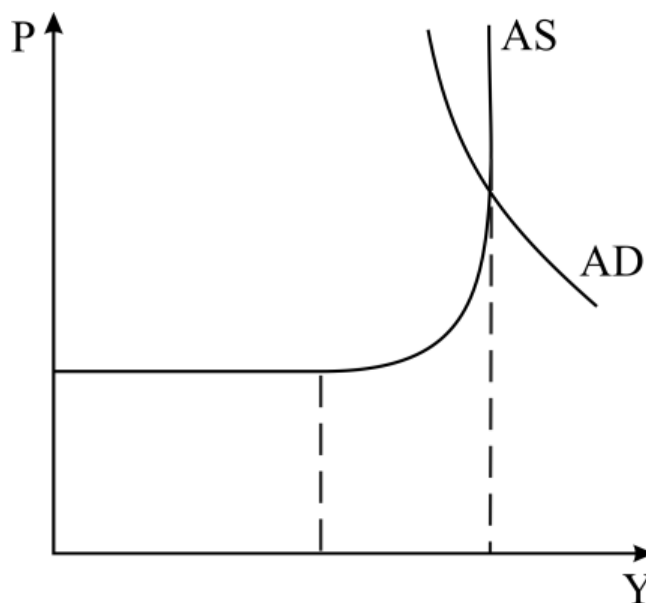


Рис. 12.12. Рівновага на вертикальному відрізку сукупної пропозиції

Тепер розглянемо загальну макроекономічну рівновагу (рис. 12.13).

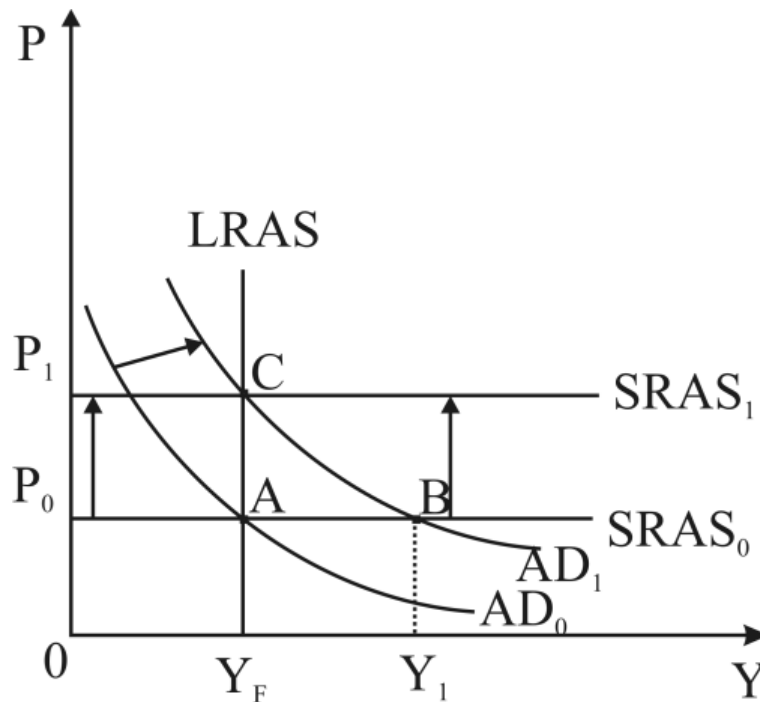


Рис. 12.13. Рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції

Початкова рівновага. Крива сукупного попиту AD_0 , довгострокова крива сукупної пропозиції $LRAS$ і короткострокова крива сукупної пропозиції $SRAS_0$ перетинаються в точці A , де спостерігається довгострокова рівновага сукупного попиту й сукупної пропозиції. У точці A видатки домогосподарств, підприємств, уряду та іноземців (сукупний попит) дорівнюють запланованим доходам виробників від продажу товарів і послуг (сукупній пропозиції). При сукупному випуску $Y_0 = Y_F$ рівноважній ціні P_0 в економіці спостерігається повна зайнятість, найкращий розподіл і використання ресурсів у виробництві.

Стимулювальна політика розширення сукупного попиту
Уряд може стимулювати збільшення виробництва й національного доходу за допомогою заходів, які збільшують сукупний попит (збільшення пропозиції грошей, зниження податків, збільшення державних закупівель). Умови початкової рівноваги порушуються, і економіка зазнає **шоку попиту**.

Розширення сукупного попиту з AD_0 до AD_1 порушує довгострокову рівновагу. Але заробітна плата і рівень цін залишаються незмінними. Це дає змогу фірмам збільшити прибутки за рахунок додаткового випуску продукції. Протягом короткого часу

обсяг виробництва товарів і послуг збільшується з Y_0 до Y_1 , і додатковий сукупний попит задовольняється виробництвом при попередньому рівні цін P_0 . Точка рівноваги пересувається з точки **A** в точку короткострокової рівноваги **B**. Можливість розширення сукупного випуску в точці короткострокової рівноваги **B** обмежується сукупним попитом AD_1 і припиняється.

У точці **B** рівновага $AD=AS$ нестабільна: попит на ресурси з боку підприємств зріс, безробіття знизилося. Заробітна плата й ціни на ресурси починають зростати, і ціни втрачають жорсткість. Прибутковість виробництва зменшується, і сукупний випуск починає скорочуватися. Крива короткострокової сукупної пропозиції $SRAS_0$ піднімається вгору. Підвищення рівня цін і витрат припиняється в точці нової довгострокової рівноваги **C**. У новій довгостроковій рівновазі обсяг випуску скорочується до потенційного $Y_0 - Y_F$, а рівень цін підвищується з P_0 до P_1 . У новій точці довгострокової й короткострокової рівноваги **C**, як і в точці **A**, рівень цін відповідає очікуваному рівневі середніх витрат при потенційному обсягу виробництва.

Наша модель (рис. 12.13) передбачає, що зі зростанням сукупного попиту на горизонтальному відрізку кривої сукупної пропозиції реальний внутрішній обсяг виробництва збільшиться, а рівень цін залишиться незмінним. На вертикальному відрізку ціни зростають, а реальний обсяг виробництва залишається на рівні повної зайнятості. На проміжному відрізку модель показує, що й реальний внутрішній обсяг виробництва й рівень цін збільшаться.

Зі зниженням сукупного попиту на горизонтальному відрізку реальний внутрішній обсяг виробництва зменшиться, а рівень цін залишиться незмінним. Однак на вертикальному і висхідному відрізках існує надзвичайно важливий чинник, який ускладнює цю ситуацію. Ця складність полягає в тому, що ціни на товари й ресурси стають негнучкими й не мають тенденції до зниження, принаймні в короткостроковому періоді часу. Економічні показники, що раз зросли, не обов'язково знижуються. Деякі економісти вбачають у такій тенденції **ефект храповика** (храповик – механізм, що дозволяє крутити колесо тільки вперед).

Інфляція попиту. Довгостроковим наслідком стимулювальної політики є підвищення рівня цін. Якщо стимулювальна політика буде тривати далі, то криві сукупного попиту і сукупної пропозиції почнуть рухатися вгору, і в економіці виникне інфляція, зумовлена

розширенням сукупного попиту.

Інфляція витрат. Ринок може зазнавати потрясінь не лише внаслідок змін у сукупному попиті, але й унаслідок шоків сукупної пропозиції, коли вплив нецінових факторів пересуває криву сукупної пропозиції.

Мультиплікатор автономних витрат

Складовою частиною кейнсіанської концепції ефективного попиту й економічного зростання є його теорія мультиплікатора.

Мультиплікатор – це множник, або числовий коефіцієнт, який показує залежність зміни національного доходу від зміни обсягу інвестицій. Якщо відбувається приріст загального обсягу інвестицій, то національний дохід зростає в K разів, більше приріст інвестицій. Ця залежність описується рівнянням: приріст національного доходу дорівнює: мультиплікатор помножений на приріст інвестицій:

$$Y = K \cdot i. \quad (12.5)$$

де Y – національний дохід;

K – мультиплікатор;

i – приріст інвестицій.

Звідси

$$K = \frac{Y}{i}. \quad (12.6)$$

де K – мультиплікатор;

Y – приріст національного доходу;

i – приріст інвестицій.

Зростаючий приріст доходу Кейнс назвав ефектом мультиплікатора, який він пов'язав з поняттям автономного споживання.

Автономне споживання – це рівень споживання в умовах, коли нема приросту національного доходу.

Крім приросту споживання, яке він називає граничною схильністю до споживання, Кейнс виводить ще й граничну схильність до заощадження, яка показує співвідношення зміни величини заощадження до приросту національного доходу.

Звідси Кейнс виводить закономірність: якщо національний дохід зростає, то частина цього приросту йде на споживання, а частина на заощадження. А тому сума приросту споживань і заощаджень дорівнює приросту національного доходу.

Методом математичних перетворень Кейнс виводить

мультиплікатор, який має такий вигляд:

$$Y = \frac{1}{1-C}. \quad (12.7)$$

де Y – приріст національного доходу;

C – приріст споживання.

На противагу Кейнсу існує неокейнсіанська концепція економічного зростання, яка називається теорією акселератора (прискорювач зростання).

Акселератор – це числовий коефіцієнт, що показує відношення приросту інвестицій до приросту національного доходу й визначається за формулою:

$$a = \frac{i}{Y_i - Y_0}. \quad (12.8)$$

де a – акселератор;

i – приріст інвестицій;

Y_i та Y_0 – національний дохід відповідно у поточному та базовому періодах.

Акселератор виражається таким рівнянням:

$$a = \frac{i}{Y}. \quad (12.9)$$

де a – акселератор;

i – приріст інвестицій;

Y – приріст національного доходу.

Із цього рівняння знаходимо величину приросту інвестицій:

$$i = a \cdot Y. \quad (12.10)$$

де i – приріст інвестицій;

a – акселератор;

Y – приріст національного доходу.

Акселератор – це кількісний вираз, суть якого полягає в тому, що кожний приріст (зменшення) НД, сукупного попиту чи виробництва вимагає відносно більшого приросту (скорочення) інвестицій. Тобто зростання капіталовкладень є більш приростним, ніж зростання НД і сукупного попиту.

Модель акселерації показує, що виробництво інвестиційних товарів зростає більш високими темпами, ніж виробництво споживчих товарів.

Контрольні та дискусійні питання

1. Охарактеризуйте структуру сукупного попиту.
2. Які ви знаєте цінові та нецінові чинники сукупного попиту?
3. Проаналізуйте залежність сукупного попиту від попиту закордону.
4. Охарактеризуйте сукупну пропозицію в короткостроковому та довгостроковому періоді.
5. Проаналізуйте цінові та нецінові чинники сукупної пропозиції.
6. Що таке макроекономічна рівновага?
7. Які ви знаєте варіанти макроекономічної рівноваги?
8. Що таке «рівноважний рівень цін»?
9. Розкрийте сутність ефекту храповика.
10. Поясніть наслідки збільшення сукупної пропозиції.

Тести для самоконтролю

1. **Сукупний попит зростає (крива зрушиться вправо) якщо:**
 - а) зростає курс національної валюти;
 - б) зростають ціни в сусідніх країнах;
 - в) знизиться загальний рівень цін у країні;
 - г) знизиться курс національної валюти.
2. **Крива сукупного попиту відображає співвідношення між:**
 - а) рівнем цін і сукупними видатками на купівлю товарів і послуг;
 - б) рівнем цін, який визначають покупці, і рівнем цін, що задовольняє продавців;
 - в) рівнем цін і виробленим валовим національним продуктом у реальному вираженні;
 - г) обсягами виробленого та споживаного валового національного продукту в реальному вираженні.
3. **На зміщення кривої сукупної пропозиції не буде впливати:**
 - а) підвищення цін на енергоносії та паливно-мастильні матеріали;
 - б) загальне підвищення заробітної плати;
 - в) загальне підвищення добробуту населення країни;
 - г) зменшення процентів за кредит та очікування підприємцями

збільшення доходів.

- 4. Величина сукупної пропозиції в довгостроковому періоді не залежить від**
- а) величини капіталу;
 - б) кількості безробітних;
 - в) рівня розвитку техніки та технології;
 - г) зміни загального рівня цін.
- 5. Стан макроекономічної рівноваги відображає рівність між:**
- а) рівнем цін і сукупними видатками на купівлю товарів і послуг;
 - б) рівнем цін, який визначають покупці, і рівнем цін, що задовольняє продавців;
 - в) рівнем цін і виробленим валовим національним продуктом у реальному вираженні;
 - г) обсягами виробленого та спожитого валового національного продукту в реальному вираженні.

ТЕМА 13. ЦИКЛИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ, БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ

13.1. Природа та фази економічного циклу. Вплив циклічних коливань на економіку

Досвід свідчить про те, що економічні умови ніколи не залишаються сталими – піднесення прокладає шлях до спаду. Для ринкової економіки характерна макроекономічна нестабільність: економіка розвивається циклічно, виникає безробіття, відбувається інфляція. Поняття «**нестабільність**» означає, що розвиток економіки супроводжується відхиленнями від нормального процесу розвитку.

Зростання й падіння обсягів виробництва, цін, відсоткових ставок і зайнятості складають діловий цикл, що є характерною рисою ринкової економіки.

Економічний цикл (цикл ділової активності) – це періодичний підйом або спад реального ВВП на фоні загальної тенденції до зростання протягом декількох років.

Кожен цикл має свої причини, природу, тривалість та інтенсивність. Але всі вони мають одні й ті самі амплітуди коливань макропоказників (безробіття, інфляція, ВВП).

У сучасній економічній теорії розрізняють дво- і чотирифазові моделі економічного циклу. У **двофазовій моделі** виділяють фази підйому й спаду, а також вищу (пік) і нижчу (дно) поворотні точки. Кожний цикл у чотирифазовій моделі складається із **чотирьох фаз**: кризи, депресії, пожвавлення, піднесення. На нашу думку, цикл включає такі **точки**: *пік і дно*, а також **фази**: *спад, депресія, пожвавлення, зростання* (рис. 13.1).

Пік розвитку (вершина, бум) – це виробництво за повної зайнятості; рівень цін має тенденцію до підвищення, а зростання ділової активності припиняється.

Спад (рецесія, криза). Характеризується збільшенням безробіття та недовикористанням виробничих потужностей. У класичній теорії – ціни падають, а в сучасній – зростає загальний рівень цін. Під час кризи внаслідок нагромадження товарних запасів скорочуються замовлення виробничим підприємствам, зменшується закупівля засобів виробництва, відбувається масове банкрутство підприємств.

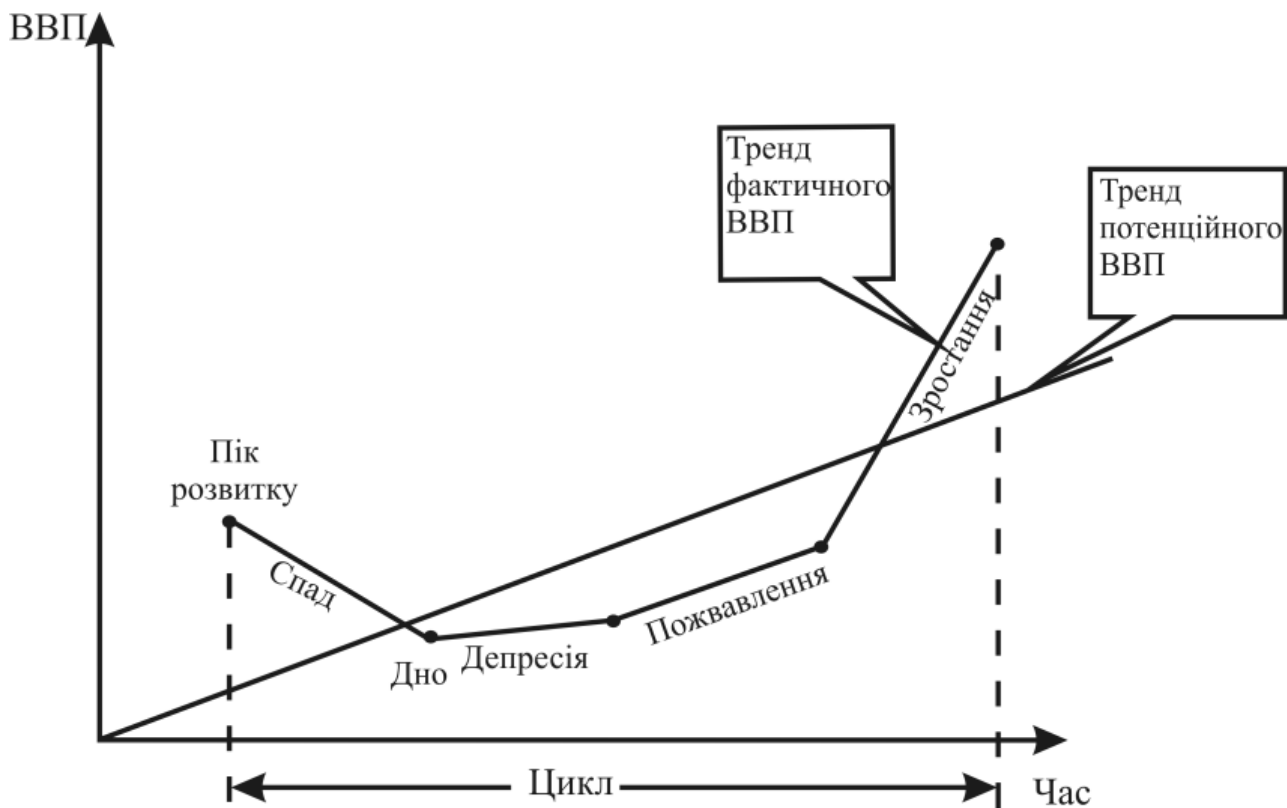


Рис. 13.1. Фази економічного циклу

Дно – найнижча точка спаду. Економіка потрапляє в найнижчу ділянку циклу – кризову точку.

Депресія (стагнація, застій, дно). Усі економічні показники досягають свого найнижчого рівня. Виробництво не скорочується, проте й не зростає.

Пожвавлення (розширення). Поступово депресія змінюється пожвавленням. Розпочинається зростання виробництва, яке триває доти, доки не досягне найвищої точки попереднього піднесення. Перевищення цієї точки означає перехід від фази пожвавлення до фази піднесення, яка згодом змінюється кризою.

Зростання (експансія, піднесення). Характеризується зростанням ВВП, скороченням безробіття й інфляції.

Фази відрізняються одна від одної тривалістю, особливостями проходження, проте основними **індикаторами** фази циклу служать: *рівень зайнятості, рівень цін та обсяг випуску*.

Обсяги виробництва й зайнятості найсильніше реагують на зміну фаз економічного циклу в галузях, які виробляють засоби виробництва й споживчі товари тривалого вжитку. У галузях, які випускають споживчі товари короткострокового використання, коливання зайнятості й випуску є значно меншими.

Економічний цикл – це часовий проміжок між двома кризами.

На прикладі України економічний цикл можна уявити, розглядаючи кризи, які вона пережила:

1917–1922 рр. – громадянська війна;

1932–1933 рр. – голод;

1988–1991 рр. – соціально-політична й економічна кризи (розпад СРСР);

1993–1994 рр. – різкі коливання курсу долара;

1998 рр. – дефолт;

2008 рр. – банківська криза.

Можна виокремити такі теорії та види економічних циклів (рис. 13.2).

Поль Самуельсон пропонує 2 групи теорій економічних циклів:

- **екстернальні теорії циклу** – це такі теорії, які пов’язують причини циклів із зовнішніми (екзогенними) чинниками, незалежними від економіки (вільні політичні події, демографічні фактори, війни);
- **інтернальні теорії циклу** пояснюють причини економічного циклу внутрішнім (ендогенним) механізмом економічної системи (цикли, що спричинені коливанням чистих сукупних інвестицій, цикли, спричинені НТП, цикли, спричинені динамікою чистих інвестицій, унаслідок зміни пропозиції грошей у банківській системі).

Основними ознаками, які характеризують економічні цикли, є *тривалість (періодичність) циклу*, а також його *рушійні сили*, які зумовлюють генезис і механізм його проходження. З цього погляду всі економічні цикли поділяють на:

- **цикли Кондратьєва**, або довгі хвилі – 40–60 років, їхня основна рушійна сила – радикальні зміни в технологічній базі суспільства, залучення нових країн у світове господарство, зміни обсягів видобування золота;
- **цикли Кузнєца** – будівельні цикли, пов’язані з періодичним (18–25 років) оновленням житла та деяких типів виробничих споруд;
- **цикли Жуглара** – 7–12 років, на основі фундаментального аналізу коливань ставок відсотка й цін було виявлено їх зв’язок із циклами інвестицій, які, у свою чергу, ініціювали зміни ВВП, зайнятості й інфляції;

- **цикли Китчина** – цикли запасів тривалістю 2–4 роки, зумовлюються динамікою відносної величини світових запасів золота, або з нерівномірним відтворенням оборотного капіталу, або зі змінами грошового обігу;
- **приватні господарські цикли** – 1–2 роки, існують у зв'язку з коливаннями інвестиційної активності.

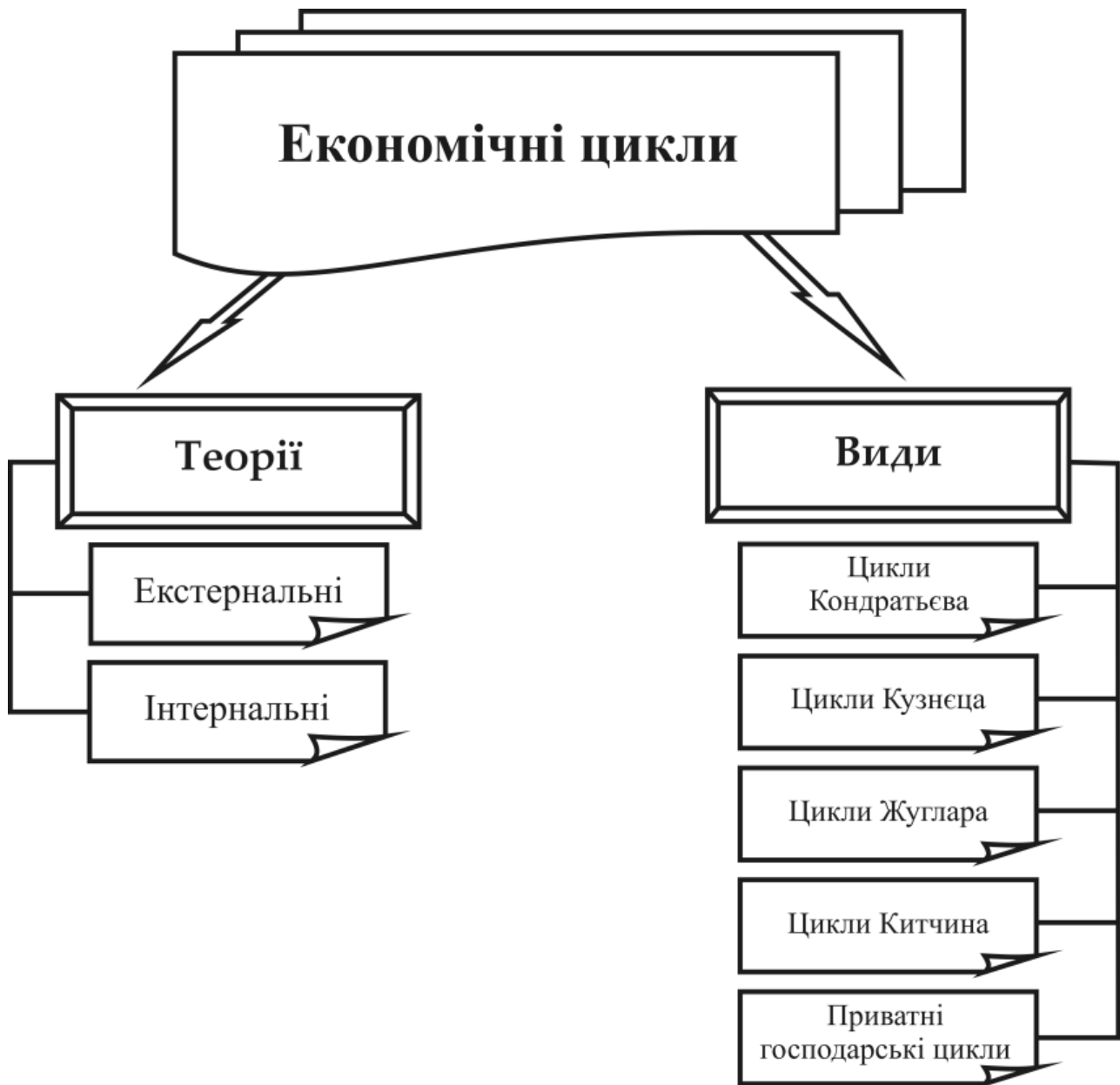


Рис. 13.2. Теорії та види економічних циклів

Особливої уваги заслуговує не тільки виявлення причин появи кризи, а й способи подолання кризових явищ: оновлення засобів праці, основного капіталу підприємств, однак при цьому не

виявляються дійсні причини зазначеного процесу, не звертається увага на те, яку роль у припиненні кризових явищ відіграє технічний прогрес.

13.2. Соціально-економічна сутність зайнятості та безробіття

Серед різноманітності макроекономічних проблем, крім економічної циклічності, зайнятість і безробіття займають головні місця. Адже ці проблеми безпосередньо стосуються людини – основної продуктивної сили суспільства. Поняття зайнятості означає, що потенційний носій особистої продуктивної сили включений до складу продуктивних сил суспільства в певній сфері економіки. Людина працює не заради праці як такої: праця, підприємницька діяльність повинні піднести добробут людини, її соціальний статус у суспільстві, на підприємстві, у сім'ї.

Зайнятість – це сукупність виробничих відносин між різними економічними суб'єктами (найманими працівниками, капіталістами й державою), що виникають у процесі забезпечення працездатного населення робочими місцями й усвідомленої діяльності людей, спрямованої на виробництво товарів і послуг із метою створення прибутків для власників капіталу, отримання доходу на відтворення робочої сили й задоволення індивідуальних, колективних і суспільних потреб. На основі цього можна сформулювати простіше визначення зайнятості – *це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, яка приносить їм дохід у грошовій чи іншій формі.*

В економічній літературі зустрічаються такі види зайнятості (рис. 13.3):

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми включення працівника в економічну систему (**за способом участі в суспільній праці**), відповідно до цього критерію розрізняють такі види зайнятості:

- провідною в Україні є **зайнятість за наймом**, яка включає робітників, що працюють за наймом і отримують зарплату;
- **самостійну зайнятість**, до якої належать підприємці та неоплачувані працівники сімейних господарств. Сфера самозайнятості включає в себе такі сектори економіки: формальний, неформальний, нелегальний.



Рис. 13.3. Класифікація форм і видів зайнятості

За мірою відповідності потребам економіки й людини розрізняють:

- **продуктивну (економічно-доцільну) зайнятість** – це зайнятість працездатного населення у виробництві товарів і послуг;
- **раціональну зайнятість**, якій притаманні такі риси:

суспільно корисний характер трудової діяльності; оптимальна структура народного господарства, що забезпечує суспільний поділ праці згідно з існуючими потребами; використання сучасних досягнень науки й техніки; професійно-кваліфікаційна структура сукупної робочої сили й адекватна їй система робочих місць (навчання в з/о, спеціальних і вищих навчальних закладах, ведення домашнього господарства, догляд за хворими, інвалідами, участь у роботі громадських організацій, служба в Збройних силах).

Повнота й раціональність у комплексі визначають **ефективність зайнятості**, тобто забезпечуваний нею оптимальний соціально-економічний результат у певний час і за конкретних умов.

За мірою охоплення економічно-активного населення виокремлюють:

- **повну зайнятість** – включає в себе всіх, хто бажає й здатен займатися діяльністю протягом повного робочого дня (тижня, сезону), що приносить дохід у нормальних для певного регіону розмірах. Повна зайнятість є не тільки соціальною гарантією, а й основою високоефективного використання трудового потенціалу суспільства. Коли трудові, а разом із ними й інші ресурси використовуються повністю, економіка країни перебуває на межі своїх виробничих можливостей;
- **неповну (часткову) зайнятість** – це певна кількість робочої сили, яка вимушено залишається без роботи (зайнятість працівників, які в поточному році перебували в адміністративних відпустках без зарплати чи працювали в режимі неповного часу). Її розглядають як форму неефективного використання праці.

За легітимністю працевлаштування виділяють:

- **формальну зайнятість** представлено офіційно зареєстрованою діяльністю, до якої відносять роботодавців і безплатно працюючих членів їхніх сімей, а також зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю громадян;
- **неформальну** – сукупність інституційних одиниць із рисами домашніх господарств, які являють собою невеликі групи людей, що живуть в одному й тому самому приміщенні, повністю або частково об'єднують свої

доходи й майно, спільно споживають певні продукти й послуги (вулична торгівля, домашнє виробництво, особисте підсобне господарство, тіньовий сектор економіки).

За формами організації зайнятості буває:

- **стандартна (жорстка)** – постійна робота, повна зайнятість, стаціонарне робоче місце;
- **нестандартна (гнучка)** – робота вдома, вторинна (додаткова) зайнятість, маятникова трудова міграція, робота за короткостроковими контрактами (тимчасова зайнятість), випадкові роботи, нерегламентована зайнятість.

Яку б із форм зайнятості ми не аналізували, вона, у першу чергу, повинна бути ефективною. Індикатором при цьому буде **біржа праці** – установа, яка збирає та надає інформацію про наявність вакансій, сприяє підготовці кадрів, створенню робочих місць, швидкому переміщенню робочої сили, забезпеченню ефективної зайнятості працездатного населення.

Важливою проблемою, яка потребує негайного вивчення, є гнучкість (*флексибілізація*) сучасного ринку праці, яка проявляється завдяки росту міграції (переміщення) населення. Міграція має декілька видів (рис. 13.4).

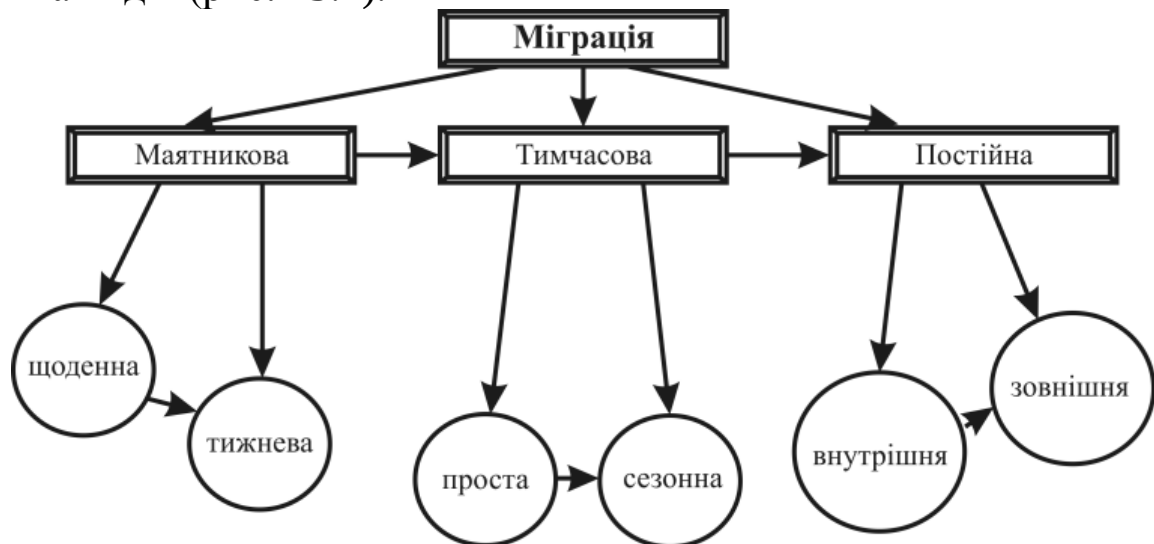


Рис. 13.4. Види міграції

Щоденна маятникова міграція має нині суттєве значення. Вона полягає в поїздках на роботу на великі відстані. У такому випадку людина кожен день приїжджає додому. Виникають і такі ситуації, коли люди працюють тижнями (вахтовий метод), а потім

відповідно проводять час удома. **Тимчасова міграція** полягає в зміні місця проживання на визначений час із подальшим поверненням на батьківщину або переїздом в іншу країну. Це може бути викликано різними причинами, у тому числі й сезонним характером роботи. **Постійна міграція** засвідчує про зміну місця проживання всередині країни та з виїздом за кордон, що одночасно є еміграцією з точки зору країни, звідки виїжджають, і імміграцією – куди переселяються. Особливе значення має «відтік умів» – міграція найбільш освіченої частини населення, як правило, слаборозвинутих країн.

Ефективне функціонування економіки пов'язане із залученням до економічного обороту всіх ресурсів, придатних для виробництва благ, включаючи такий ресурс, як робоча сила. Якщо економіка має недостатньо робочих місць, трудові ресурси задіяні неповністю, то певна кількість людей вимушено залишається без роботи й виникає таке соціально-економічне явище, як безробіття.

Безробіття – це неспроможність капіталістичної системи забезпечити частину працездатного населення роботою та можливістю реалізувати власність на свою робочу силу відповідно до вимог законів даного ладу. Причини й наслідки безробіття показані на рис. 13.5.

Відповідно до міжнародних стандартів, розроблених у 1983 р. Міжнародною організацією праці (МОП), усе населення можна поділити на три категорії: *зайняті, безробітні й особи поза робочою силою*.

Зайнятими вважаються особи у віці 15–70 років, які:

- працювали впродовж обстежуваного тижня хоча б 1 годину за наймом за винагороду в грошовому чи натуральному вигляді, індивідуально (самостійно), в окремих громадян або на власному (сімейному) підприємстві;
- працювали безкоштовно на підприємстві, у бізнесі, що належить будь-кому із членів домогосподарства, або в особистому селянському господарстві з метою реалізації продукції, виробленої внаслідок цієї діяльності;
- особи, які були тимчасово відсутні на роботі, тобто формально мали робоче місце, власне підприємство (бізнес), але не працювали впродовж обстежуваного періоду з незалежних від них особисто обставин.

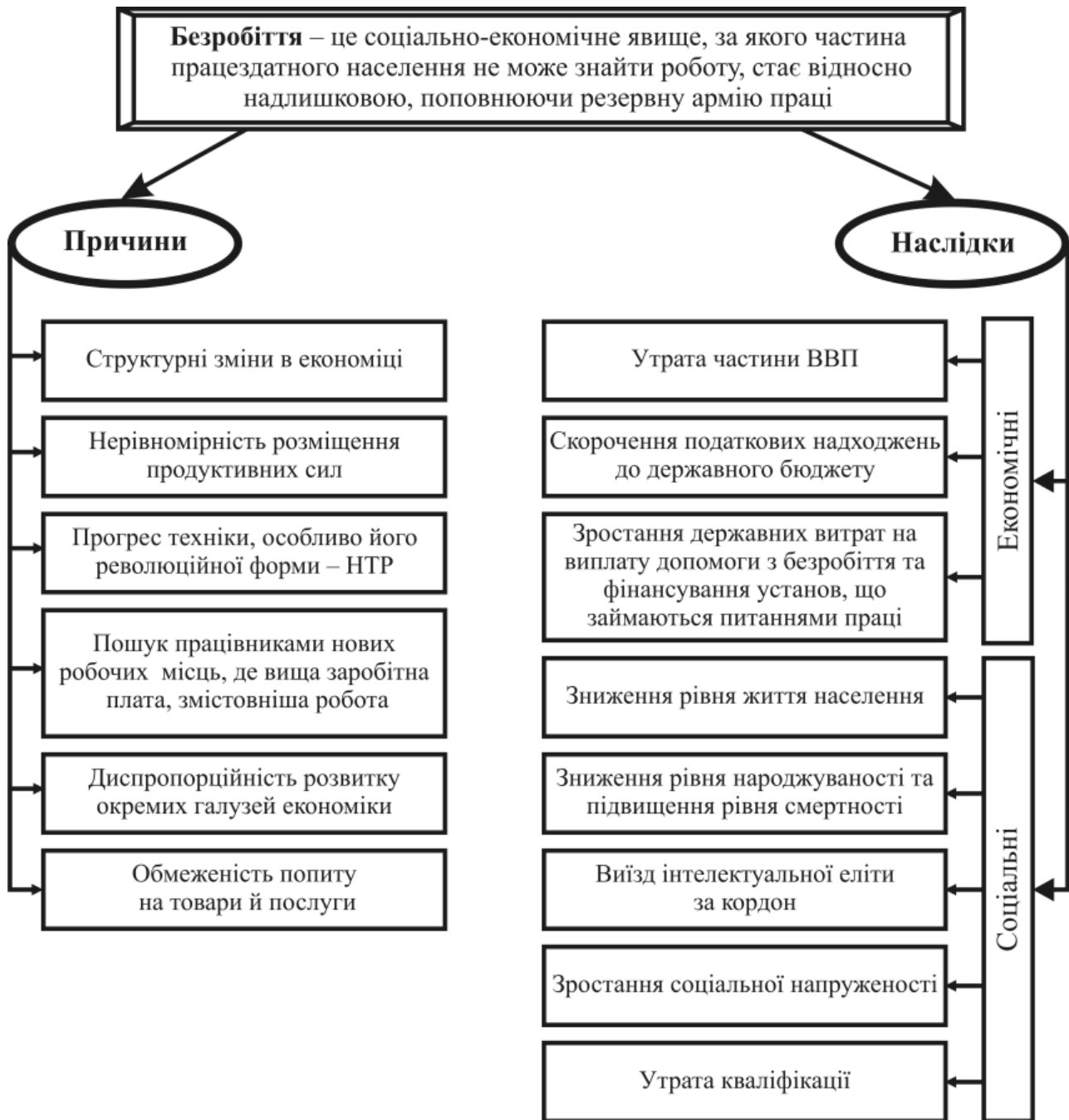


Рис. 13.5. Причини й наслідки безробіття

Безробітні (за методологією МОП) – особи у віці 15–70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно відповідають трьом умовам: не мали роботи (прибуткового заняття); протягом останніх чотирьох тижнів шукали роботу або намагались організувати власну справу; упродовж найближчих двох тижнів були готові приступити до роботи, тобто почати працювати за плату за наймом або на власному підприємстві.

До категорії безробітних також відносяться особи, які приступають до роботи протягом найближчих двох тижнів; знайшли

роботу, чекають відповіді; зареєстровані в службі зайнятості як такі, що шукають роботу; навчаються за направленням служби зайнятості.

Зареєстровані безробітні згідно із Законом України «Про зайнятість населення» – це громадяни працездатного віку, які не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів, зареєстровані в державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи. Починаючи з 2006 р., безробітними визнаються також інваліди, які не досягли пенсійного віку, не працюють і зареєстровані як такі, що шукають роботу.

Рівень зареєстрованого безробіття – визначається як відношення (у відсотках) чисельності безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості населення, до середньорічної чисельності населення працездатного віку.

Зайняті та безробітні становлять **робочу силу**, або **економічно активне населення** в даний момент часу.

$$\text{Робоча сила} = \text{Зайняті} + \text{Безробітні} \quad (13.1)$$

Економічно активне населення згідно з концепцією робочої сили – це населення обох статей віком 15–70 років, яке протягом певного періоду забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів і послуг. До економічно активних відносяться особи, зайняті економічною діяльністю, яка приносить дохід (зайняті), і безробітні (у визначенні МОП).

Рівень економічної активності визначається як відношення (у відсотках) чисельності економічно активного населення у віці 15–70 років до всього обстеженого населення зазначеного віку чи населення за відповідною соціально-демографічною ознакою.

Особи поза робочою силою, або економічно неактивне населення:

- учні та студенти;
- пенсіонери за віком, по інвалідності та на пільгових умовах;
- особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей і доглядом за хворими;
- особи, які зневірилися знайти роботу;
- інші особи, які не мали необхідності в працевлаштуванні, та ті, що шукають роботу, але не готові приступити до неї найближчим часом.

Отже, усе населення складається з робочої сили й осіб поза робочою силою:

$$\text{Населення} = \text{Робоча сила} + \text{Особи поза робочою силою} \quad (13.2)$$

Рівень зайнятості визначається як відношення (у відсотках) чисельності зайнятого населення у віці 15–70 років до всього населення зазначеного віку чи населення за відповідною соціально-демографічною ознакою. Також рівень зайнятості можна визначати як частку від ділення числа зайнятих до чисельності робочої сили, вимірюється у відсотках:

$$\text{Рівень зайнятості} = \frac{\text{Зайняті}}{\text{Економічно – активне населення}} \cdot 100\% \quad (13.3)$$

Рівень безробіття (за методологією МОП) – відношення (у відсотках) кількості безробітних віком 15–70 років до економічно активного населення (робочої сили) зазначеного віку або відповідної соціально-демографічної ознаки:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100\% \quad (13.4)$$

Для зменшення рівня безробіття розробляються державні програми зайнятості (рис. 13.6).

В умовах ринкової економічної системи для реалізації програм зайнятості пріоритет повинен надаватися стимулюванню розширення попиту на робочу силу як найактивнішому заходу державної політики на ринку праці. Активність цієї політики має опиратися на соціально-економічні механізми регулювання зайнятості в практичній діяльності.

13.3. Причини й наслідки безробіття. Закон А. Оукена

Існує багато різних теорій щодо функціонування ринку праці й виникнення безробіття. Загалом можна виділити три основні напрями в поясненні феномену безробіття: одні теорії, згідно з якими безробіття залежить від *надто високої заробітної плати*; другі – воно залежить від *надто низького попиту*; треті намагаються пояснити тим, що *ринок праці негнучкий* і ускладнює встановлення рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили.



Рис. 13.6. Державні програми зайнятості

Коли економіка не в змозі створювати достатню кількість робочих місць для всіх, хто хоче й може працювати, потенційне виробництво товарів і послуг втрачається. Тобто безробіття заважає суспільству постійно рухатися вгору по кривій своїх потенційних можливостей. Економісти вважають цю втрачену продукцію відставанням ВВП, або розривом ВВП. Цей розрив є різницею між потенційним ВВП – обсягом національного продукту або ВВП за повної зайнятості й фактичним ВВП – обсягом національного продукту, що створився в економіці за умов існування циклічного безробіття.

Відповідно до причин виникнення виділяють такі основні **види безробіття**: *фрикційне, структурне й циклічне* (рис.13.7).

Фрикційне безробіття пов'язане з тим, що людина звільняється з роботи внаслідок: зміни місця проживання, незадоволення попередньою роботою, зміни спеціальності (наприклад, працівник без відриву від виробництва закінчив навчальний заклад, здобув нову професію), переходу на іншу роботу з кращими умовами й вищою заробітною платою. Цей вид безробіття здебільшого притаманний населенню великих міст, де існує багато

можливостей для зміни роботи. Наприклад, особа після закінчення ВНЗ уперше шукає роботу.



Рис. 13.7. Види та форми безробіття

Структурне (технологічне) безробіття зумовлене науково-технічним прогресом, який призводить до відмирання деяких професій, одночасно появи нових. Отже, змінюється структура виробничих кадрів. Структурне безробіття має примусовий характер, часто потребує додаткового навчання. Тривалість безробіття, як правило, відповідає часу навчання новій професії. Наприклад,

друкарка навчається комп'ютерному набору інформації у зв'язку з автоматизацією виробничих процесів.

Циклічне безробіття пов'язане з економічними циклами й виникає внаслідок спаду виробництва, тобто зумовлене кризою надвиробництва. Під час цієї фази багато підприємств припиняють свою роботу і, відповідно, знижується сукупний попит на робочу силу. Особливістю такого безробіття є те, що воно зазнає циклічного розвитку: через певні проміжки часу спади замінюються піднесенням. Наприклад, диспетчера аеропорту звільнено з роботи у зв'язку зі спадом в економіці.

Крім видів, слід розрізняти такі **форми безробіття**: приховане, відкрите, вимушене, добровільне, застійне, інституціональне, плинне, сезонне та конверсійне (рис. 13.7).

Приховане безробіття особливо характерне для сільського населення. Його назва зумовлена тим, що воно приховується ілюзорною зайнятістю в сільському господарстві. Клаптик землі, малопродуктивне, майже натуральне господарство не забезпечують людині засобів існування впродовж року. Селяни змушені шукати роботу на стороні: працювати в сезонних будівельних бригадах, займатися дрібним кустарним промислом, надавати різні послуги, що мають, як правило, нерегулярний характер. Приховане безробіття існує й у містах. Воно виражається в режимі неповного робочого дня (тижня) або перебування в неоплачуваній відпустці.

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

Вимушене безробіття, тобто коли людина в працездатному віці не працює з незалежних від неї причин, вона може й хоче працювати, має достатню кваліфікацію, шукає роботу, але не може знайти її, бо немає вільних робочих місць.

Добровільне безробіття, коли люди не хочуть працювати через низьку заробітну плату, віддаленість місця роботи від місця проживання та з інших причин, не зважаючи на наявність вільних робочих місць; що виникає за надмірної кількості пропозицій щодо праці, коли неможливо влаштуватися на роботу навіть за низьку зарплату; приховане, коли кількість працівників у виробництві перевищує об'єктивно необхідну. Добровільне безробіття виникає внаслідок того, що деякі робітники не хочуть працювати за пропоновану їм зарплату, але приступили б до роботи, якби плата

була вищою. Сюди відносяться також і представники працездатного населення, які з тих або інших причин просто не хочуть працювати.

Застійне безробіття зумовлене тривалою відсутністю роботи. Це призводить до того, що деякі люди втрачають кваліфікацію і навіть бажання регулярно працювати. Вони живуть за рахунок випадкових заробітків (надомні робітники, робітники професій, які зникають під впливом НТП, інваліди, жебраки й т. д.) чи допомоги інших людей або благодійних організацій.

Інституціональне безробіття породжується інститутами, самою будовою ринку робочої сили, факторами, що впливають на попит і пропозицію. Наприклад, населення не можна позбавити соціального захисту. У той самий час певна частина працездатного населення, отримуючи відносно великі виплати із соціального бюджету, не дуже прагне влаштуватися на роботу. Так, згідно з деякими оцінками, американці, які коли-небудь жили за рахунок допомоги з безробіття, потім кожен рік працюють у середньому на 2 тижні менше від тих, хто ніколи такою допомогою на користувався.

Плинне безробіття – це стан, коли частина промислової резервної армії праці, унаслідок циклічного характеру розвитку ринкової економіки, то позбувається роботи, то знову знаходить її.

Сезонне безробіття виникає внаслідок сезонності праці в деяких галузях (сільське господарство, будівництво, туризм).

Конверсійне безробіття виникає у зв'язку зі скороченням галузей військово-промислового комплексу та перепрофілювання цих галузей на виробництво товарів народного споживання.

Усі види й форми безробіття дозволяють нам аналізувати зайнятість у сучасних умовах. На жаль, безробіття є закономірністю сучасного ринку, але якщо його рівень становить до 5% – це звичайне нормальне явище в економіці будь-якої країни.

Повна зайнятість не означає повної відсутності безробіття, оскільки навіть за умов економічного піку (ВНП за повної зайнятості) завжди будуть існувати *фрикційне й структурне безробіття, тобто природний рівень безробіття*.

Природний рівень безробіття (рівень безробіття за повної зайнятості) сам по собі не обов'язково постійний, він підлягає перегляду внаслідок інституційних змін (законів і звичаїв суспільства). Природний рівень безробіття являє собою до певної міри позитивне явище. Адже безробітним, які представляють його фрикційний тип, потрібен час, щоб знайти відповідне вакантне місце.

Безробітним, що представляють його структурний тип, також необхідний час, щоб набути кваліфікації або переїхати в інше місце, коли це необхідно для отримання роботи. Природний рівень безробіття можна обчислити так:

$$u^* = u_{\phi} + u_c, \quad (13.5)$$

де u^* – безробіття за повної зайнятості;

u_{ϕ} – фрикційне безробіття,

u_c – структурне безробіття.

Володіючи інформацією про фактичне безробіття та безробіття за повної зайнятості, можна розрахувати циклічне безробіття:

$$u_{\text{ц}} = u - u^*, \quad (13.6)$$

де $u_{\text{ц}}$ – циклічне безробіття;

u – фактичне безробіття;

u^* – безробіття за повної зайнятості.

Мілтоном Фрідменом розроблена безінфляційна концепція безробіття – це безробіття за повної зайнятості. В економіці розрізняють:

- **потенційний ВВП** – обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП) за повної зайнятості;
- **фактичний ВВП** – обсяг ВВП, що створюється в економіці за умов існування циклічного безробіття.

Виходячи з того, що економіка, як правило, перебуває за межами повної зайнятості, в економіці постійно втрачається частка ВВП:

$$Y_{\text{втрач}} = \frac{Y - Y^*}{Y^*}, \quad (13.7)$$

де $Y_{\text{втрач}}$ – втрачене ВВП;

Y – ВВП за повної зайнятості;

Y^* – потенційний ВВП.

Артур Оукен уперше обчислив і дослідив математичну залежність між рівнем фактичного безробіття та втраченим ВВП. **Закон А. Оукена: якщо рівень фактичного безробіття перевищує природний рівень безробіття на 1%, то обсяг ураченого ВВП складатиме 2,5% від потенційного:**

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*), \quad (13.8)$$

де Y – ВВП за повної зайнятості;

Y^* – потенційний ВВП;

β – коефіцієнт А. Оукена (2,5%);

u – фактичне безробіття;

u^* – безробіття за повної зайнятості.

Застосувати закон А. Оукена можна й навпаки: знаючи втрачений ВВП (спад виробництва в економіці), можемо знайти фактичний рівень виробництва в країні.

13.4. Поняття та причини інфляції. Види інфляції. Вимірювання інфляції

Інфляція (від лат. inflation – розбухання) – *це зростання загального рівня цін унаслідок перевищення кількості грошей в обігу порівняно із сумою товарних цін.*

Інфляція є грошовим явищем, що виявляється в:

- безперервному зростанні цін;
- зниженні купівельної спроможності грошей;
- тривалій загальній нерівновазі ринків на користь попиту.

Протилежним до інфляції поняттям є **дефляція**, яка має місце, коли загальний рівень цін падає й купівельна спроможність грошей підвищується, тому що не вистачає грошової маси в обігу.

Дезінфляція означає сповільнення темпів інфляції. В Україні вона траплялася у 1994–1997 роках, коли високі темпи інфляції, що вимірювалися чотиризначними числами, були зменшені до однозначних чисел завдяки активній стабілізаційній політиці. Також таке явище спостерігалось в 1999–2001 роках, коли кредиторська й дебіторська заборгованості перевищували обсяги ВВП.

В умовах економічної кризи, крім інфляції, може існувати **стагфляція**, характерними рисами якої є одночасний спад виробництва й зростання цін.

З'ясування **причин інфляції** має велике значення для розробки антиінфляційної політики. Інфляція, в основі якої лежить зростання сукупного попиту, що не супроводжується відповідним зростанням виробництва, товарного обігу й, відповідно, доходів держави від реального сектора економіки, має **монетарний характер**. Крім того,

існують ще причини **немонетарного характеру**. В Україні – це особливості національної структури виробництва, диспропорції, що склалися між засобами виробництва та предметами споживання й послугами. Монетарні та немонетарні причини інфляції наведені в таблиці 13.1.

Таблиця 13.1. Причини інфляції

Монетарні причини	Немонетарні причини
1. надмірне збільшення грошової маси, випуск грошей без товарного забезпечення; 2. Центральний банк надає уряду позики для покриття бюджетного дефіциту.	1. падіння рівня виробництва; 2. міжгалузеві диспропорції в економіці; 3. монополізм у виробництві й відсутність конкуренції; 4. випередження попиту на деякі товари порівняно з їх пропозицією.

Аналізуючи інфляцію за певними критеріями, можна виокремити такі її види (рис. 13.8).

Залежно від темпів зростання цін: *повзуча, галопуюча та гіперінфляція*.

Повзуча – ціни зростають поступово, помірними темпами – приблизно до 10% на рік. За таких умов зберігається купівельна спроможність грошей, і тому підприємці нічим не ризикують, укладаючи угоди в поточних цінах.

Галопуюча інфляція означає швидке зростання цін – від 10 до 100% на рік. Такий темп може зумовити тяжкі економічні та соціальні наслідки (падіння рівня виробництва, банкрутство багатьох підприємств, зменшення життєвого рівня населення тощо). Цим пояснюється прагнення позбутися грошей через купівлю товарів і нерухомості з метою збереження реальної вартості активів. Інфляція змушує банки відмовляти в наданні кредитів із фіксованим відсотком, а підприємців – не укладати угоди на основі індексації.

Гіперінфляція – це катастрофічне зростання цін (більше за 100% за рік). Призводить до краху грошової системи. Гроші втрачають свої функції. Держава, підприємці й населення прагнуть позбутися паперових грошей, відбувається часткове повернення до бартерного обміну.

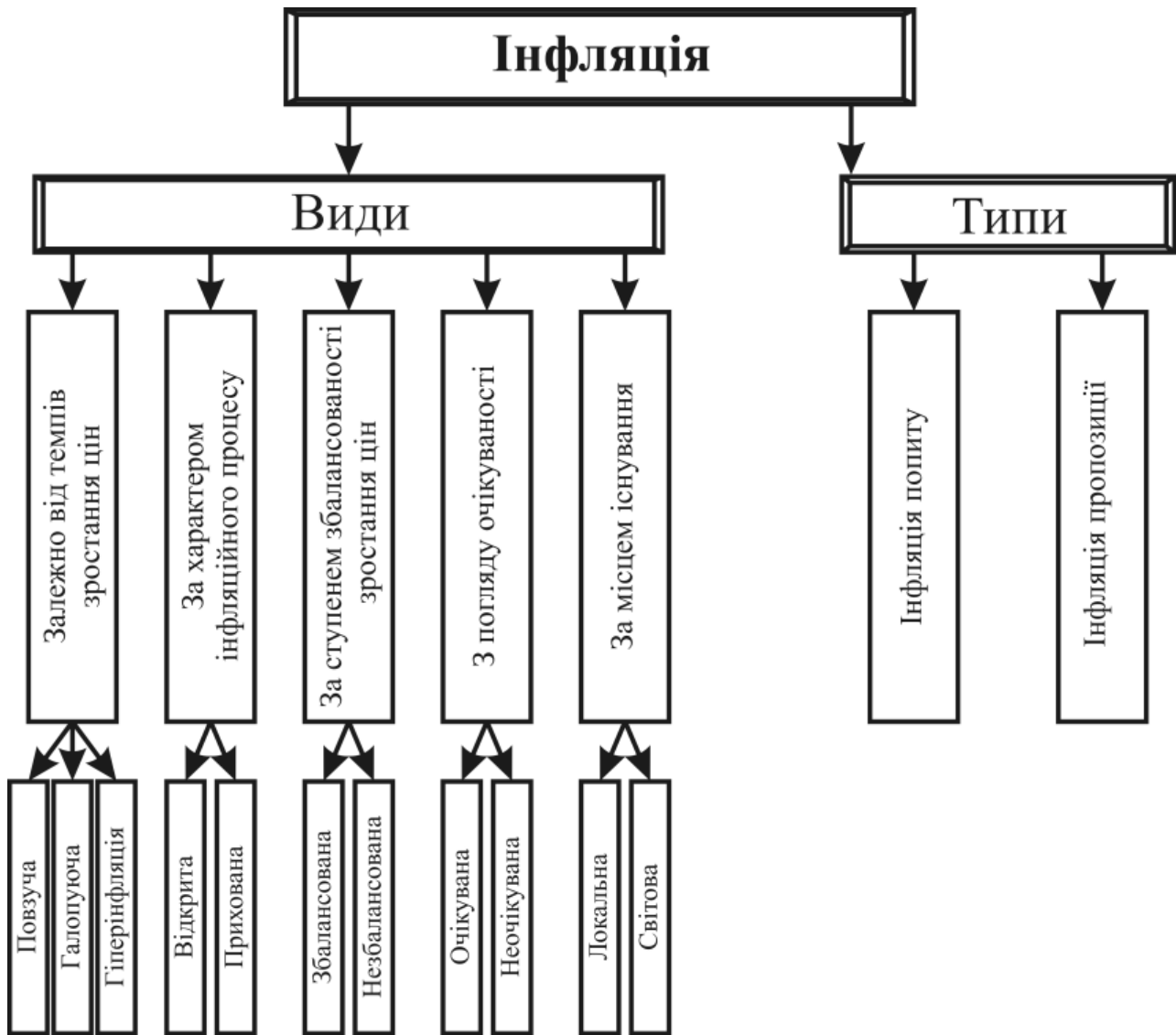


Рис. 13.8. Види та типи інфляції

За характером інфляційного процесу: відкрита й прихована.

Якщо макроекономічна нерівновага (стабільний розрив між сукупним попитом і сукупною пропозицією) зміщена в бік попиту, то це призводить до нестримного постійного зростання цін. Таку інфляцію називають **відкритою**. Вона характеризується сталим зростанням індексу цін на товари, яке спричиняє радикальні зміни в психології споживачів, що, у свою чергу, стимулює ажіотажний попит, а отже, подальше розкручування інфляційної спіралі. Другий напрям зумовлений тим, що макроекономічна нерівновага супроводжується втручанням держави в цей процес через контроль над цінами на товари й послуги. Така інфляція називається **прихованою**.

За ступенем збалансованості зростання цін: збалансована та незбалансована.

У разі **збалансованої інфляції** співвідношення цін різних товарів залишається незмінним, **незбалансованої** – відбувається постійна зміна співвідношення цін між товарами, причому в різних пропорціях.

З погляду очікуваності: *очікувана й неочікувана*.

Очікувана інфляція передбачається й прогнозується заздалегідь, **неочікувана** – характеризується раптовим стрибком цін.

Комбінація збалансованої й очікуваної інфляції не завдає економічних збитків, оскільки за таких умов фірми й населення знають наперед, що ціни наступного року, наприклад, зростуть удвічі. На стільки ж підприємства підвищать ціни на свій товар (хліб, обладнання, сировину, робочу силу тощо). У разі поєднання незбалансованої та неочікуваної інфляції наслідки можуть бути катастрофічними (наприклад інфляція в Україні в 1993–1994 роках).

За місцем існування виділяють *локальну та світову інфляцію*.

У разі **локальної** інфляції зростання цін відбувається в межах однієї країни, **світової** – охоплює групу країн або всю глобальну економіку.

В економічній літературі розрізняють два **типи інфляції** – *попиту й витрат* (пропозиції) (рис. 13.8).

Інфляція попиту спостерігається тоді, коли ціни зростають під впливом загального збільшення сукупного попиту (грошові доходи населення й фірм зростають швидше, ніж реальний обсяг товарів і послуг). Подібна ситуація на ринку може бути спричинена, по-перше, державою – через непередбачувані військові та соціальні замовлення, по-друге, підприємцями, які штучно підвищують попит на товари.

За таких умов економіка буде близькою до повної зайнятості й завантаженості виробничих потужностей. Зростання доходів населення, фірм і держави сприятиме збільшенню сукупного попиту, а отже, і зростанню цін.

Чинники інфляції попиту:

- зростання воєнних витрат;
- дефіцит державного бюджету;
- зростання внутрішнього боргу;
- зростання обсягу кредитів для витрат уряду країни;
- емісія національної валюти;
- надмірні інвестиції у важку промисловість.

Інфляція витрат (пропозиції) – це зростання цін, зумовлене збільшенням витрат виробництва в умовах недовикористання

виробничих ресурсів, а отже, скорочення сукупної пропозиції. Головними причинами зростання витрат є збільшення номінальної заробітної плати та цін на сировину й енергоносії.

Чинники інфляції пропозиції:

- підвищення номінальної зарплати;
- падіння виробництва й зниження продуктивності праці;
- помітне зростання цін у сфері послуг;
- монополістична політика зростання цін;
- високі ціни на паливо, сировину й енергоносії;
- підвищення собівартості продукції.

Показники визначення інфляційних процесів:

- **темп інфляції** показує швидкість зростання цін за певний період (або як змінилася сама інфляція) і визначається за формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{\text{ІСЦ поточного року} - \text{ІСЦ базового року}}{\text{ІСЦ базового року}} \cdot 100\%, \quad (13.9)$$

де **ІСЦ** – індекс споживчих цін;

- **рівень інфляції** показує, як змінилися ціни в економіці, і вимірюється за допомогою індексів цін (індексу споживчих цін, дефлятора ВВП тощо) як різниця між значенням цього індексу за певний період (у відсотках) і 100% (рівень інфляції = ІСЦ – 100%) або:

$$\text{Рівень інфляції} = \frac{\text{ІСЦ поточного року}}{\text{ІСЦ базового року}} \cdot 100\%, \quad (13.10)$$

де **ІСЦ** – індекс споживчих цін;

- **«правило 70»**, що характеризує кількість років, через які відбудеться подвоєння рівня цін. Визначається як відношення 70 до темпів річного зростання рівня цін:

$$\text{Кількість років, необхідна для подвоєння темпів інфляції} = \frac{70 \text{ років}}{\text{Темп щорічного зростання цін (у \%)}} \quad (13.11)$$

13.5. Крива Філіпса

Австралійський економіст Олбан Філіпс у 1958 р. довів що між інфляцією та безробіттям існує зворотний зв'язок: при високому безробітті інфляція низька й навпаки. Взаємозв'язок між безробіттям та інфляцією характеризує **крива Філіпса** (рис. 13.9), яку можна

розглядати в коротко- та довгостроковому періодах.

Позначення на графіку: u – рівень безробіття (на осі абсцис), $T_{\text{інф}}$ – темп інфляції (на осі ординат).

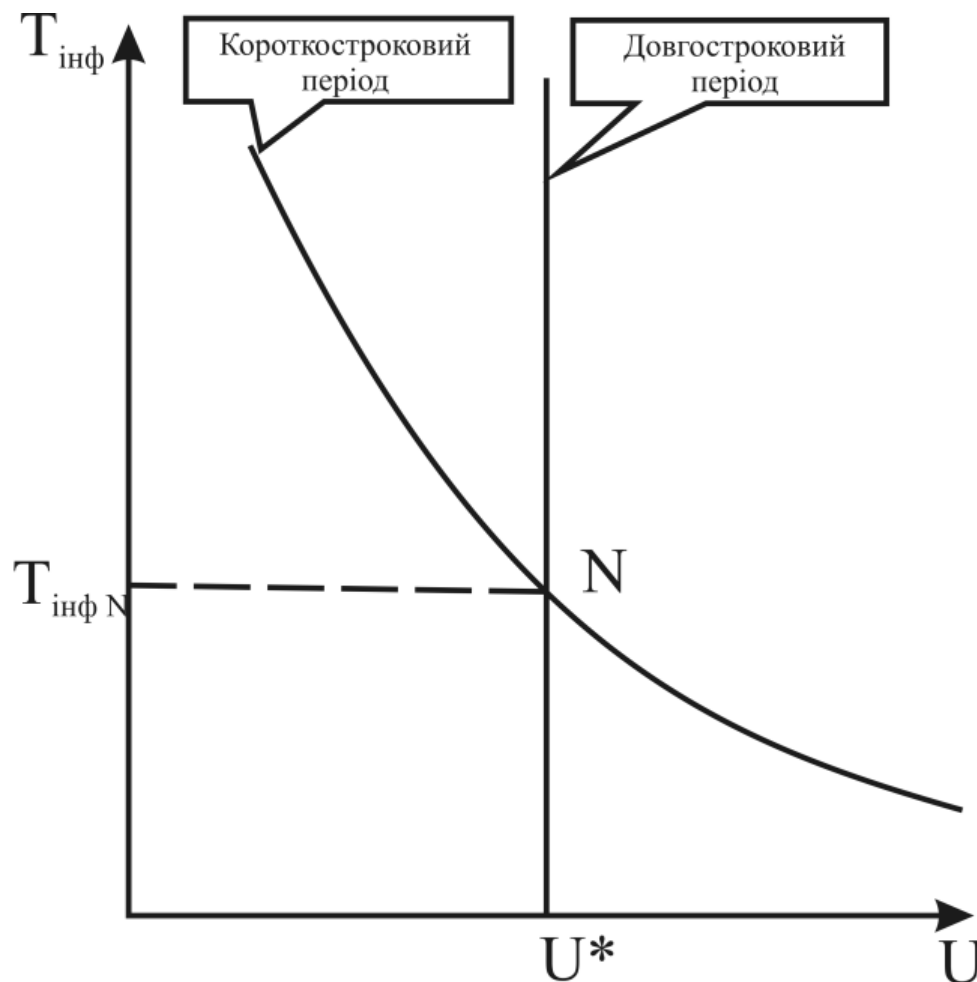


Рис. 13.9. Крива Філіпса

Крива Філіпса в короткостроковому періоді характеризує обернено пропорційну залежність між темпами інфляції та рівнем безробіття.

Точка N – характеризує темп інфляції при природному рівні безробіття. Відрізок вище від точки N характеризує інфляцію попиту, яка виникає через спроби держави зменшити рівень безробіття (збільшити рівень зайнятості) населення за рахунок підвищення інфляції. Наприклад, унаслідок стимулюючої економічної політики уряду, сукупний попит почав швидко зростати. Рівень безробіття знижується, і фактичний ВВП перевищує природний. Оскільки рівень безробіття знижується, фірми активно наймають працівників або підвищують заробітну плату. У результаті зростають витрати, і ціни також починають зростати. Інфляційні очікування ще не змінюються,

але нижчий рівень безробіття підвищує темп інфляції.

Відрізок нижче від точки N характеризує зниження рівня цін у період кризи національного виробництва. Якщо рівень безробіття перевищуватиме природний, то темп інфляції знижуватиметься. Річ у тому, що тиск до зниження заробітної плати, індукований безробіттям, перевищує силу тиску до зростання заробітної плати, тому рівень заробітної плати й витрати знижуються, а відповідно, і ціни, що уповільнює темп інфляції. Тому зниження темпів інфляції відбувається за рахунок зростання безробіття.

Отже, з відхиленням рівня безробіття від його природної норми темп інфляції змінюється:

- темп інфляції зростатиме доти, доки рівень безробіття нижчий за природну норму безробіття;
- інфляція зменшуватиметься доти, доки рівень безробіття перевищуватиме природну норму безробіття;
- інфляція стабілізується, якщо рівень безробіття дорівнюватиме природній нормі безробіття.

Сучасна теорія інфляції ґрунтується на концепції природного рівня безробіття – неокласичний економічний напрям. У **довгостроковому періоді** не існує альтернативності (вибору) між рівнями інфляції та безробіття, а крива Філіпса має вигляд вертикальної прямої, яка визначає природний рівень безробіття.

Природний рівень безробіття – це найнижчий підтримуваний рівень, який може бути в країні без ризику зростання інфляції.

Якщо робітники певною мірою передбачили інфляцію, то не буде ніякого скорочення безробіття. Таким чином, економісти неокласичного напрямку виступають за проведення урядом політики невтручання.

Застосування гіпотези раціональних очікувань до аналізу співвідношення безробіття й інфляції, природно, призводить до повного заперечення кривої Філіпса. Якщо очікування раціональні, то індивіди не «плутають» реальні й номінальні величини, не знаходяться в стані «грошової ілюзії». Монетаристи, як відомо, допускають існування оберненого зв'язку інфляції й безробіття в короткостроковому періоді, тоді як нові класики категорично заперечують його існування. І в коротко, і в довгострокових періодах економіка тяжіє до природного рівня безробіття, а тому крива Філіпса – не «крива», а вертикальна пряма, проведена на рівні природного рівня безробіття. Теорія раціональних очікувань, що виникла пізніше,

доводить, що макроекономічна політика є неефективною, оскільки її результати завчасно враховуються робітниками. Звідси випливає, що не існує навіть короткочасового альтернативного зв'язку між інфляцією та безробіттям.

Аналіз сучасних тенденцій в економіці західних країн доводить дієвість основної залежності моделі Філіпса – послаблення інфляційного процесу супроводжується зростанням безробіття. Це свідчить про складність, багатоманітність способів реалізації та форм прояву глибинних соціально-економічних закономірностей. З численних альтернативних можливостей слід відшукати таке поєднання темпу інфляції й рівня безробіття, за яким сукупний негативний ефект безробіття й інфляції був би мінімальним.

Точка перетину кривих Філіпса коротко- та довгострокового періодів буде визначати очікуваний темп інфляції.

За теорією прискореної інфляції сучасна крива Філіпса дає можливість визначити рівень інфляції, який включає очікуваний рівень інфляції, інфляцію попиту й пропозиції.

13.6. Наслідки інфляції. Антиінфляційна політика

Інфляція має глибокі соціально-економічні наслідки. Вона передусім відбивається на перерозподілі доходів та обсязі національного виробництва.

У **соціальній сфері** відбувається перерозподіл доходів і багатства між різними верствами суспільства:

- між тими, хто має фіксовані доходи (працівники, які одержують заробітну плату з бюджету, пенсіонери, студенти тощо) і фіксований відсоток від доходів, і тими, хто має товари та нерухомість на користь останніх;
- від кредиторів до боржників;
- борги уряду перекладаються на платників податку;
- скорочуються заощадження населення.

Усе це призводить до зростання безробіття, зниження життєвого рівня всіх верств населення, посилення соціальної напруженості в суспільстві.

В **економічній сфері** галопуюча інфляція й особливо гіперінфляція деформують ринковий механізм, систему цін, кредитні відносини та грошовий обіг.

Наслідки інфляції в економічній сфері:

- руйнуються ринкові зв'язки між господарюючими

- суб'єктами, знижується економічна активність;
- в економіці посилюються диспропорції;
- значна частина капіталу переливається з виробничої сфери у сферу обігу з метою використання для суто спекулятивних операцій;
- активізується «втеча» від грошей до товарів, загострюється «товарний голод»;
- гроші втрачають свої функції, в обігу з'являються грошові сурогати, національна валюта витискується іноземною;
- зникають стимули для нагромадження, відбувається відплив грошей за кордон.

Інфляція також перерозподіляє доходи між дебіторами й кредиторами. Зокрема, непередбачена інфляція приносить вигоду дебіторам (отримувачам позики) за рахунок кредиторів (позикодавців). Ті уряди, які нагромадили впродовж десятиріч величезну державну внутрішню заборгованість, також отримують велику вигоду від інфляції.

Соціальні й економічні втрати, спричинені гіперінфляцією, можуть спричинити деградацію національного господарства, вияви сепаратистських тенденцій у регіонах, прихід до влади тоталітарних режимів. Як засвідчує практика, гіперінфляція виникає дуже рідко, переважно під час війн чи в періоди після війн і революцій.

Галопуюча інфляція не є рідкістю, вона спостерігається навіть у розвинених країнах. Усе це потребує від урядів країн розробки й реалізації антиінфляційної політики.

Антиінфляційна політика спрямована на боротьбу з інфляційними процесами. Визначають такі основні види антиінфляційної політики: *активна, адаптивна, кейнсіанська та монетарна* (рис. 13.10).

Активна – включає такі інструменти:

- контроль за грошовою емісією;
- недопущення емісійного фінансування державного бюджету;
- здійснення поточного контролю за грошовою масою шляхом проведення операцій на відкритому ринку;
- проведення грошової реформи.

Адаптивна – включає:

- проведення індексації всіх видів допомог і доходів;
- укладання угод із підприємцями та профспілками про

темпи зростання цін і зарплати.

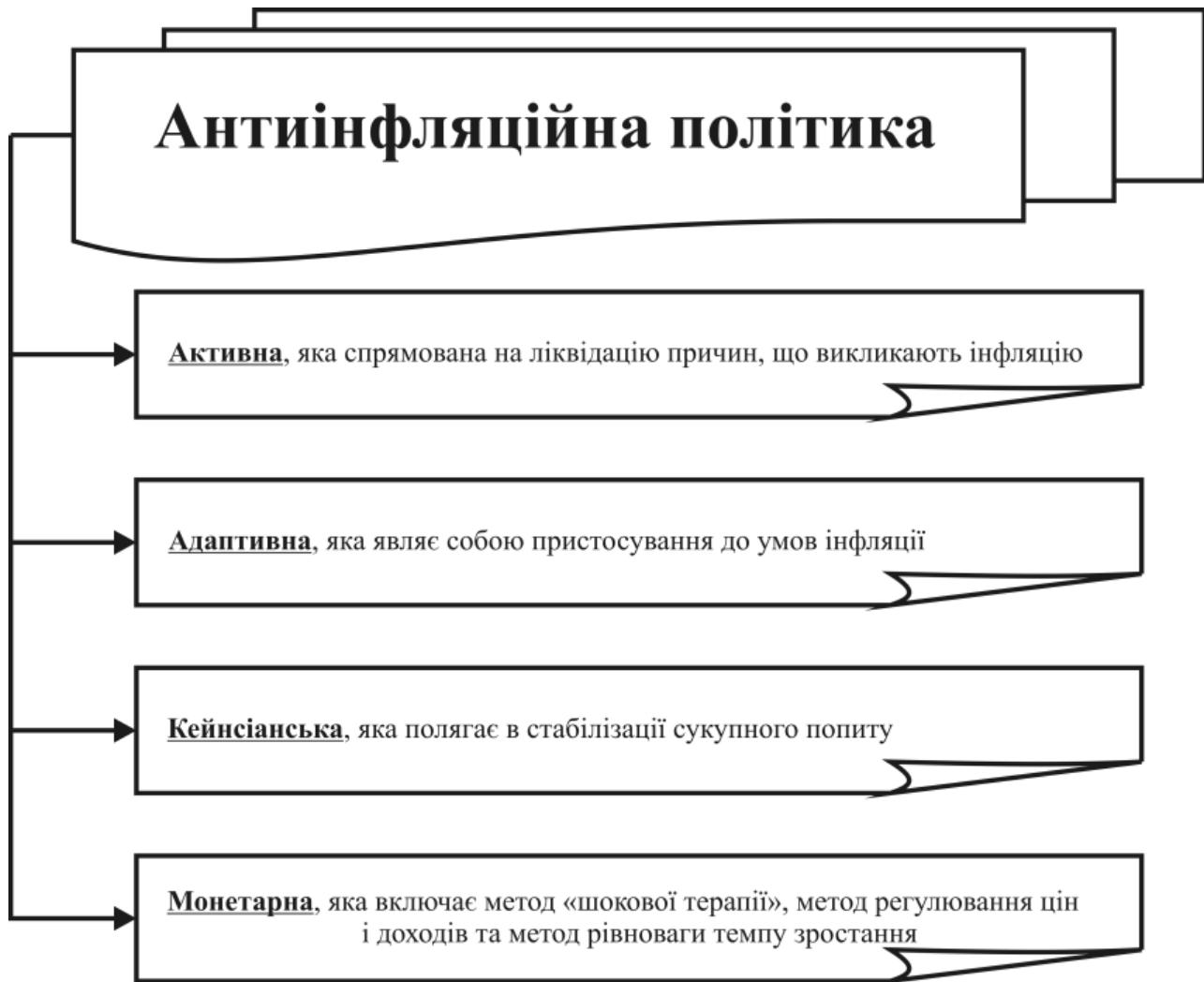


Рис. 13.10. Основні види антиінфляційної політики

Кейнсіанська – полягає в стабілізації сукупного попиту. У рамках даного підходу передбачається активна бюджетно-податкова політика з метою впливу на платоспроможний попит: держава обмежує свої витрати й підвищує податки. У результаті скорочується попит, знижуються темпи інфляції.

Монетарна – пропонує більш радикальні заходи боротьби з інфляцією: метод «шокової терапії», метод регулювання цін і доходів за допомогою заморожування цін і заробітної плати, підтримання рівноваги між темпами зростання пропозиції грошей і темпами економічного зростання країни.

Крім того, слід звернути увагу на основні способи подолання інфляції (рис. 13.11).

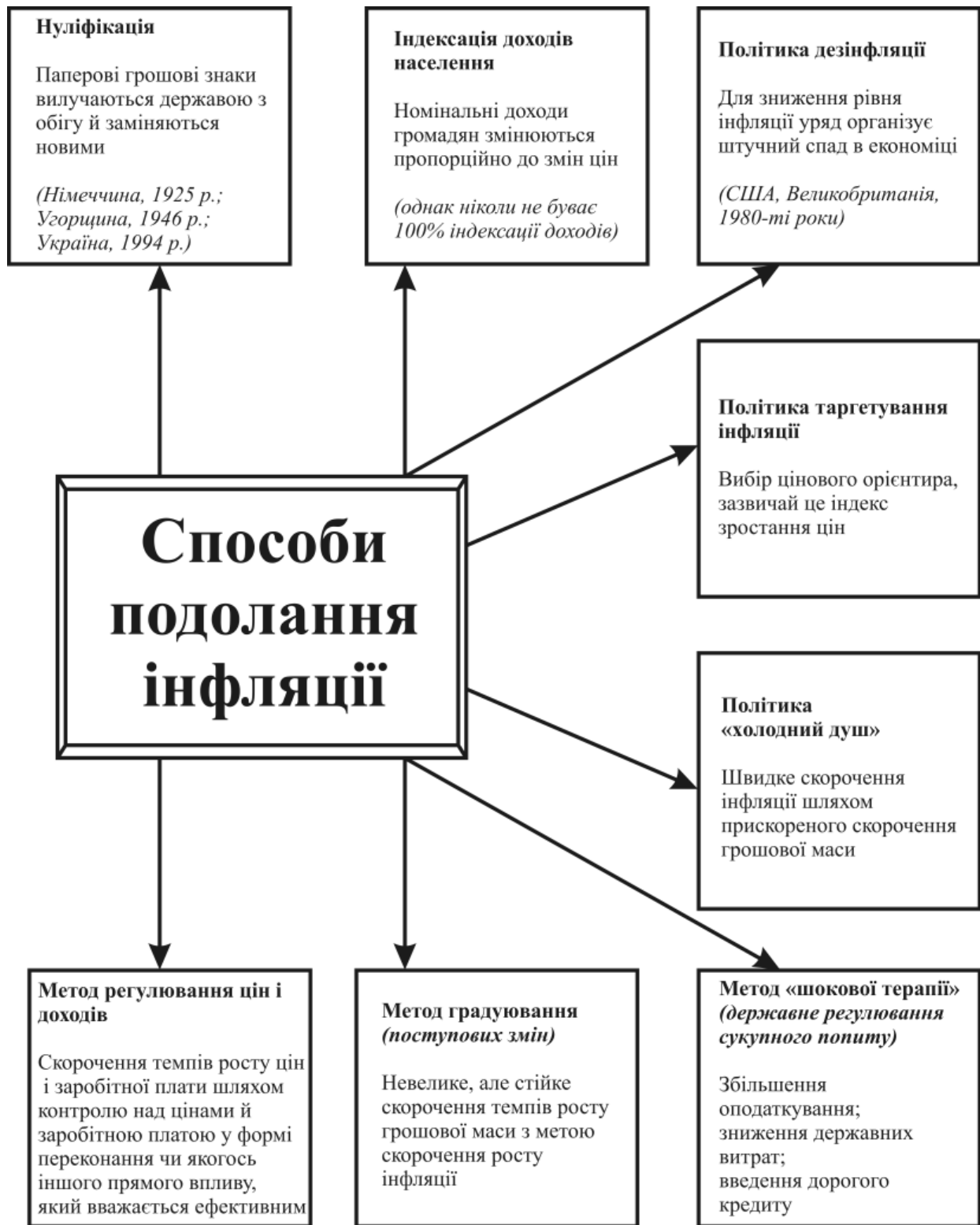


Рис. 13.11. Способи подолання інфляції

Водночас держава використовує різні прийоми та методи антиінфляційної політики, які мають короткотерміновий характер і спрямовані на те, щоб зменшити «температуру» інфляції. До них належать:

- стимулювання товарності економіки шляхом державної

підтримки, наприклад через введення пільгового оподаткування, або перехід від безоплатного задоволення певних потреб до платних (навчання, медобслуговування, надання інформації тощо);

- приватизація державної власності; часткова реалізація стратегічних запасів;
- широкомасштабний імпорт споживчих благ;
- грошова реформа конфіскаційного типу.

Основні методи антиінфляційної стратегії держави:

- державне стимулювання науково-технічного прогресу й структурна перебудова економіки;
- антимонопольна політика має контролювати підприємства монополістів і перерозподіляти монопольні прибутки на користь держави, в окремих випадках запроваджувати державне регулювання цін;
- сприяння інвестиційному забезпеченню секторів економіки, які задовольняють потреби населення в товарах широкого вжитку й послугах;
- вирівнювання внутрішніх і світових цін на паливні та сировинні ресурси.

Доки український ринок не досить розвинений, він не в змозі впливати на зміни світових, а також внутрішніх цін в окремих базових галузях економіки. Держава має втрутитися в ці процеси, в іншому випадку відбудеться зростання інфляції.

Контрольні та дискусійні питання

1. Чи здатне людство уникнути циклічних коливань в економіці?
2. Що може служити основними індикаторами фаз циклу?
3. Чим зумовлені кризи в Україні та які наслідки їх впливу на економіку?
4. Назвіть основні причини економічних циклів.
5. Чи застосовуються в Україні стандарти, розроблені Міжнародною організацією праці (МОП) щодо класифікації населення?
6. Коли зайнятість слід вважати ефективною?
7. Яким чином пов'язана флексибілізація сучасного ринку праці з міграцією населення?

8. З якою метою розробляються державні програми зайнятості?
9. Перелічіть причини й наслідки безробіття в сучасних умовах.
10. Сформулюйте закон А. Оукена та поясніть його.
11. За допомогою яких показників визначаються інфляційні процеси?
12. Яка існує залежність між темпом інфляції та рівнем безробіття в короткостроковому періоді?
13. Дайте характеристику основних видів антиінфляційної політики.
14. Хто може мати вигоду від інфляції?
15. Який зі способів подолання інфляції є найбільш ефективним?

Тести для самоконтролю

1. **Яка з наведених нижче форм зайнятості є провідною в Україні:**
 - а) робітники, що працюють за наймом і отримують заробітну плату;
 - б) самозайняті працівники й підприємці;
 - в) неоплачувані працівники сімейних господарств;
 - г) повна зайнятість.
2. **Рівень безробіття розраховується як:**
 - а) сума всіх безробітних у країні;
 - б) різниця між зайнятими та безробітними;
 - в) відношення безробітних до робочої сили, виражене у відсотках;
 - г) сума фрикційного та структурного рівнів безробіття.
3. **Якщо випускник престижного факультету університету шукає вперше роботу, то таке безробіття називається:**
 - а) фрикційне;
 - б) структурне;
 - в) циклічне;
 - г) освітнє.
4. **При інфляційному очікуванні споживачі:**
 - а) починають активно вкладати гроші в цінні папери;
 - б) збільшують заощадження й скорочують поточне споживання;

- в) скорочують заощадження й збільшують поточне споживання;
- г) не міняють своєї поведінки на споживчому ринку.

5. Ринковим антиінфляційним заходом із боку держави є:

- а) зниження мінімальної заробітної плати;
- б) індексація грошових вкладів населення;
- в) підвищення заробітної плати населення на суму втрат, спричинених інфляцією;
- г) установлення верхньої межі цін на деякі товари й послуги.

ТЕМА 14. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА КРЕДИТНО-ГРОШОВА ПОЛІТИКА

14.1. Грошовий оборот і грошова маса, що його обслуговує

Сучасна економіка є грошовою економікою, оскільки майже всі економічні операції проводяться за участю грошей. Найбільш характерною рисою грошей є їх ліквідність, тобто спроможність практично миттєво й без утрат обмінюватися на будь-які інші види активів. Однак недоліком грошей є те, що вони здатні втрачати власну вартість у періоди інфляції й неспроможні приносити своїм власникам додатковий дохід.

14.1.1. Сутність і структура грошового обороту

Процес суспільного відтворення відбувається безперервно, тому безперервним є і рух грошей, що його обслуговує. *Узятий сам по собі процес безперервного руху грошей між суб'єктами економічних відносин у суспільному відтворенні являє собою грошовий оборот.*

Відмінності в характері економічних відносин між суб'єктами грошового обороту дають підстави структурувати його на окремі сектори (рис. 14.1).

Першим, за логікою відтворювального процесу, видом економічних відносин, що реалізуються в грошовому обороті, є відносини обміну. Характерним для руху грошей, що обслуговує ці відносини, є:

- *еквівалентність*, оскільки назустріч грошам, які передає покупець продавцеві, переміщуються продукти рівнозначної номінальної вартості;
- *безповоротність*, оскільки одержані продавцем гроші не повинні повертатися до свого попереднього власника, вони безповоротно перейшли у власність нового суб'єкта обороту;
- *прямолінійність*, яка виявляється в постійному віддаленні грошей від того суб'єкта обороту, який використав їх для купівлі продуктів, оскільки наступний суб'єкт теж витрачає їх для нових закупівель.

Такий характер руху грошей, що обслуговує сферу обміну, дає підстави виділити його в окремий сектор, що називається *грошовим обігом*.

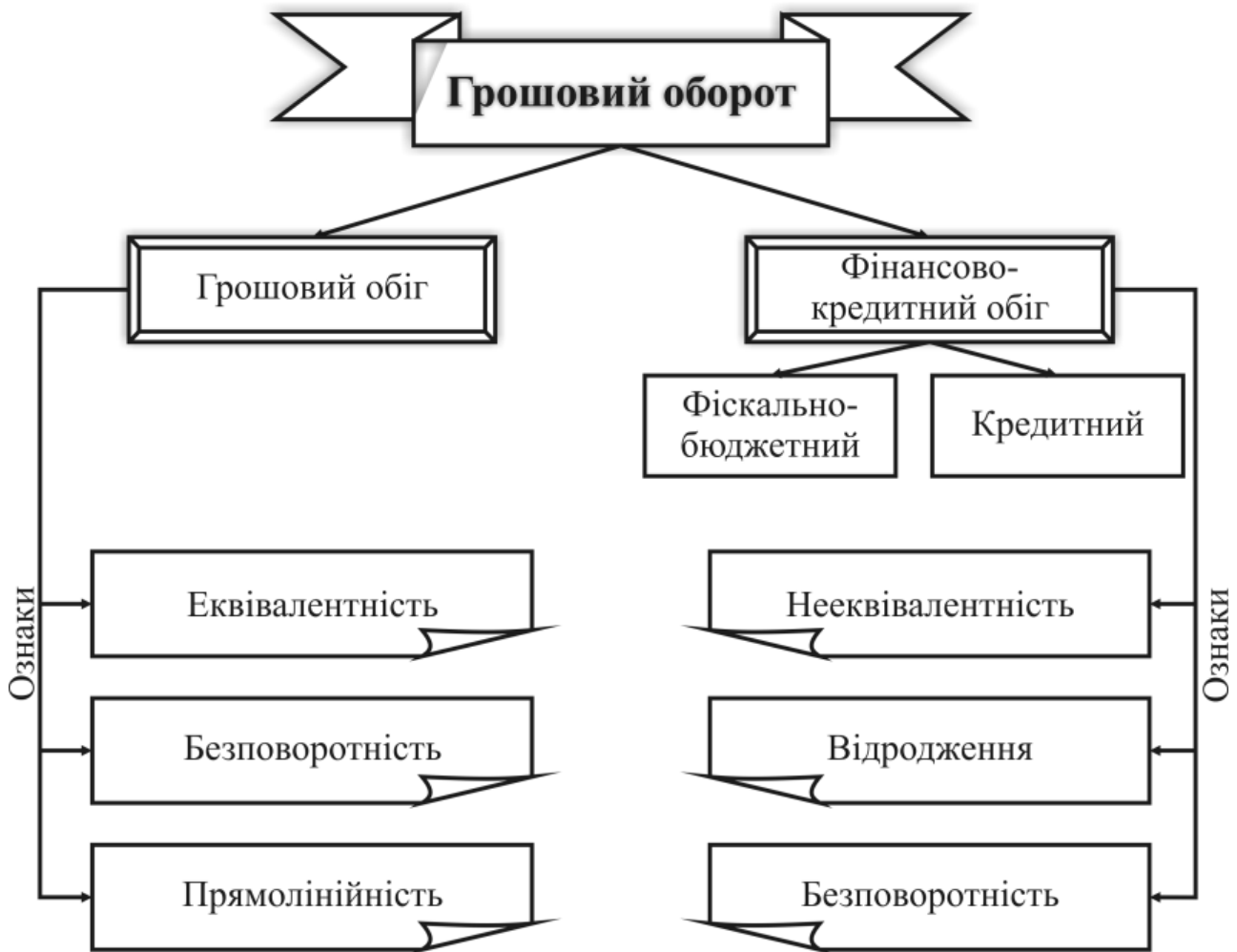


Рис. 14.1. Структура грошового обороту

Значна частина грошового обороту пов'язана з процесами розподілу вартості ВВП. Рух грошей тут має одну суттєву відмінність від грошового обігу – він здійснюється *нееквівалентно*, тобто назустріч грошовому платежу платник не одержує реального еквівалента у формі товарів чи послуг. Цей сектор грошового обороту називається **фінансово-кредитним**.

Крім спільної риси – нееквівалентності, відносинам між суб'єктами цього сектора грошового обороту властиві також істотні відмінності. Частина цих відносин має характер відчуження, коли визначена законами частина доходів економічних суб'єктів вилучається у вигляді податків та інших обов'язкових платежів і надходить у розпорядження держави, яка витрачає їх при виконанні своїх функцій. У результаті виникає не тільки безеквівалентний, а й безповоротний рух грошей, тобто одні суб'єкти ці гроші втрачають назавжди й без одержання будь-якого доходу, а інші їх одержують теж безповоротно й без виплати будь-якої ціни за них. Ця частина

фінансово-кредитного обігу називається **фіскально-бюджетною**.

Друга частина фінансово-кредитного обігу обслуговує сферу перерозподільчих відносин, у яких власність суб'єктів не відчужується, а лише передається в тимчасове користування, наприклад при внесенні грошей на банківський депозит чи під час купівлі цінних паперів. Тому для цих відносин характерне ще одержання доходу тим суб'єктом, який передає свою власність у тимчасове користування. Тобто рух грошей, що забезпечує реалізацію цих відносин, має зворотний характер, коли власник повертає свої гроші в обумовлений термін чи може їх повернути, наприклад при купівлі акцій, і, крім того, одержує дохід у вигляді відсотків або дивідендів. Отже, цей сектор грошового обороту суттєво відрізняється не тільки від грошового обігу, а й від фіскально-бюджетного сектора, і називається **кредитним**.

Грошовий обіг і фінансово-кредитний як складові сукупного грошового обороту тісно взаємозв'язані, внутрішньо переплітаються й доповнюють один одного в забезпеченні цілей розширеного відтворення. Водночас вони – самостійні явища, зі своїм особливим механізмом регулювання й специфічними можливостями впливу на процес відтворення. Детальніше зосередимося на розгляді грошового обігу.

Грошовий обіг – це безперервний рух грошей у сфері обігу, що опосередковує обмін товарів і послуг у суспільстві. Формою організації грошового обігу, що встановлюється, як правило, державним законодавством певної країни, є грошова система.

Грошова система – це форма грошового обігу, що налагоджується державою на різних стадіях розвитку суспільства. У різних країнах вона має суттєві особливості. Однак для всіх національних грошових систем характерні такі загальні риси:

- **найменування грошової одиниці, масштаб цін;**
- **засоби обігу та засоби платежу** (металеві, паперові, електронні, кредитні гроші);
- **порядок карбування монет і випуску в обіг паперових грошей;**
- **порядок обміну національної валюти на іноземні та фіксований державою валютний курс;**
- **грошова маса** – сукупність наявних і безготівкових купівельних і платіжних коштів, що забезпечують обіг товарів і послуг у суспільстві.

Формування грошових систем розпочалося ще в період розкладу первіснообщинного ладу, певною мірою як завершення тривалого процесу розвитку форм вартості товару. Так, уже Київська Русь мала порівняно розвинену грошову систему, а карбування монет тут розпочалося навіть раніше, ніж у деяких великих європейських державах – у X–XI ст. Пізніше, наприклад, Новгородська область платила при Ярославі 300 гривень данини, у XII ст. – 2500 гривень, татарам давали 2000 гривень сріблом. З *давньоруської грошово-вагової системи* пізніше взяла початок *московська грошова система*, при якій із гривні шляхом поділу її на кілька частин виникає карбованець, який згадується в історичних документах на початку XIV ст.

У всіх країнах мірою перетворення суспільного виробництва на товарне, а натурального господарства на товарно-грошове виникає об'єктивна необхідність значно спростити й стандартизувати форми й системи грошового обігу. Розпочинається створення єдиної та централізованої регламентації грошового обігу, загальнодержавного фінансового апарату, централізованого банку й металевих фондів, що належить державі або надійно контролюється нею. Саме таку грошову систему й створює буржуазна держава. Остаточне формування грошових систем завершується в XVI–XVII ст. зі становленням і утвердженням розвинених товарно-грошових відносин і товарного виробництва та запровадженням національних грошових одиниць. Так, у 1694 р. було введено в обіг англійський фунт стерлінгів – одну з найстаріших і, у недалекому минулому, найстабільніших грошових одиниць світу. У 1785 р. у США було прийнято закон про запровадження долара – нинішньої головної валюти світу. У 1795 р. було введено французький франк, у 1830 р. – бельгійський франк, у 1875 р. – югославський динар, у 1885 р. – єгипетський фунт, у 1895 р. – гонконгівський долар.

В історії розвитку суспільства існує *два основних типи грошових систем* (рис. 14.2).

1. Система обігу металевих грошей – це система грошей, що досягла найбільшого розвитку на початку XX ст. В обігу знаходяться повноцінні золоті й срібні монети, що виконують усі функції грошей. Замінниками повноцінних грошей є банкноти, що вільно обмінюються на грошовий метал. Виходячи з історичного розвитку, розрізняють два види металевих систем: *біметалізм і монометалізм*.

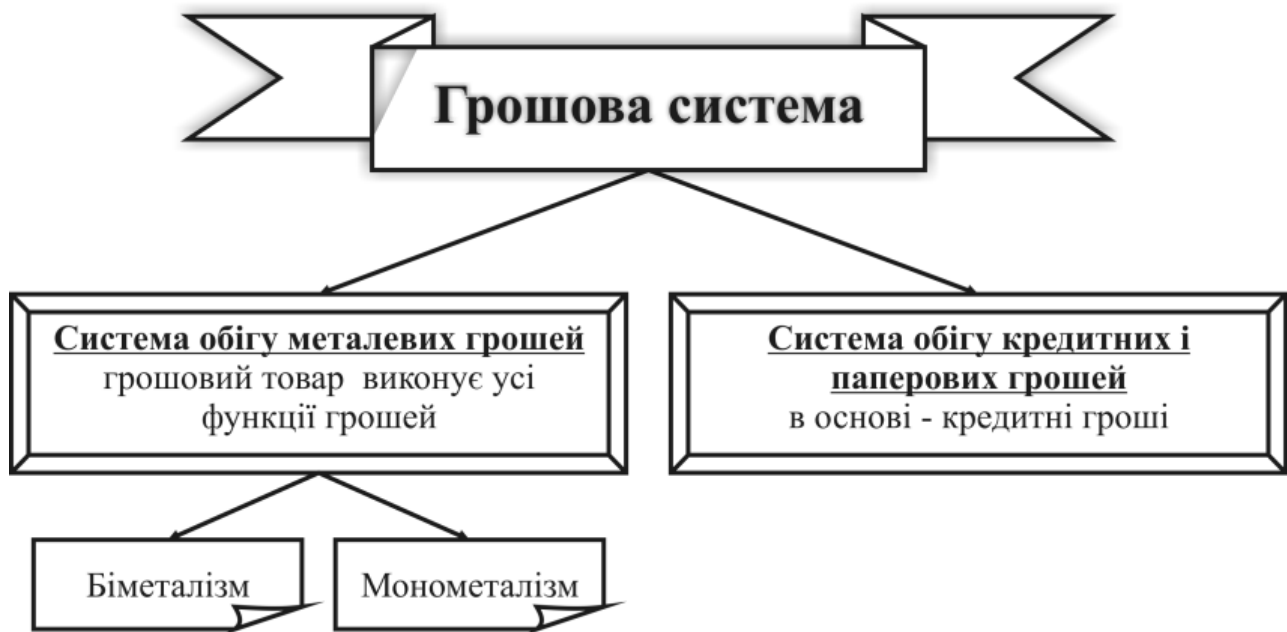


Рис. 14.2. Типи грошових систем

Біметалізм – це грошова система, у якій за золотом і сріблом законодавчо закріплена роль загального еквівалента. Валютні метали відіграють рівноправну роль у грошовій системі. В обігу перебувають монети з обох металів. Біметалізм існував тривалий час у країнах Західної Європи. Однак ця система виявилася нестабільною, внутрішньо суперечливою, тому що при використанні двох еквівалентів виникали труднощі при визначенні вартісного відношення між золотом і сріблом. У зв'язку із цим у другій половині XIX ст. у більшості країн утвердилася система золотого монометалізму. Уперше золотий монометалізм встановлено в Англії наприкінці XVIII ст. Законодавчо закріплено в 1816 році.

Монометалізм – це грошова система, за якої лише один метал служить загальним еквівалентом (золото або срібло). Згідно з рішенням конференції Тимчасового комітету Міжнародного валютного фонду в 1976 р. в Кінгстоні (Ямайка), золото було позбавлене грошових функцій. З тих пір світова грошова система базується на паперовій валюті, яка має кредитну природу.

2. Система обігу кредитних і паперових грошей. На початку 70-х років XX ст. обмін банкнот на золото у світовому господарстві був припинений. З тих пір золото як гроші не обертається, а його купують і продають як звичайний товар. Функції грошей виконують паперові та кредитні гроші.

14.1.2. Грошова маса та закони грошового обігу

Сукупність засобів платежу, що випущені банківською системою й вільно обертаються в економіці, називається грошовою масою.

Грошова маса має певний кількісний вираз, з точки зору якісної характеристики грошової маси важливе значення має її структура, а з погляду практики її регулювання – динаміка руху обсягу та структури.

У державній (у тому числі в міжнародній) статистиці використовують агрегатний метод класифікації грошової маси. **Грошовий агрегат – це специфічний показник грошової маси, що характеризує певний набір її елементів залежно від їх ліквідності.** Кількість агрегатів, які використовуються в статистичній практиці окремих країн, не однакова, що пояснюється істотними відмінностями в елементному складі грошової маси, у спектрах активів, які розглядаються в національній практиці як гроші, у завданнях використання грошової маси в регулятивних цілях. Так, у США застосовуються чотири агрегати для визначення маси грошей, в Англії – п'ять, у Німеччині та Швейцарії – три, Франції – два.

У статистичній практиці України визначаються й використовуються для аналізу і регулювання *чотири грошові агрегати*: M_0 , M_1 , M_2 , M_3 (рис. 14.3). Кожен грошовий агрегат репрезентує нормативно визначені функціональні форми грошей, що відрізняються одна від одної ступенем ліквідності.

Агрегат M_0 – готівкові гроші, що перебувають на цей момент поза банками. Готівка в касах банків сюди не входить. Головним призначенням готівкових грошей є забезпечення розрахунків у реалізації товарів і послуг, виплати заробітної плати, пенсій, стипендій, допомоги, покриття страхових відшкодувань, оплата цінних паперів і доходів із них, платежі за комунальні послуги тощо. Тенденції до обмеження обігу готівкових грошей зростають під тиском значних затрат суспільства на виготовлення грошових знаків і їх зберігання, транспортування та інкасацію, ускладнення контролю за їх використанням, здатності готівки породжувати тіньовий бізнес і вплив капіталу за кордон.

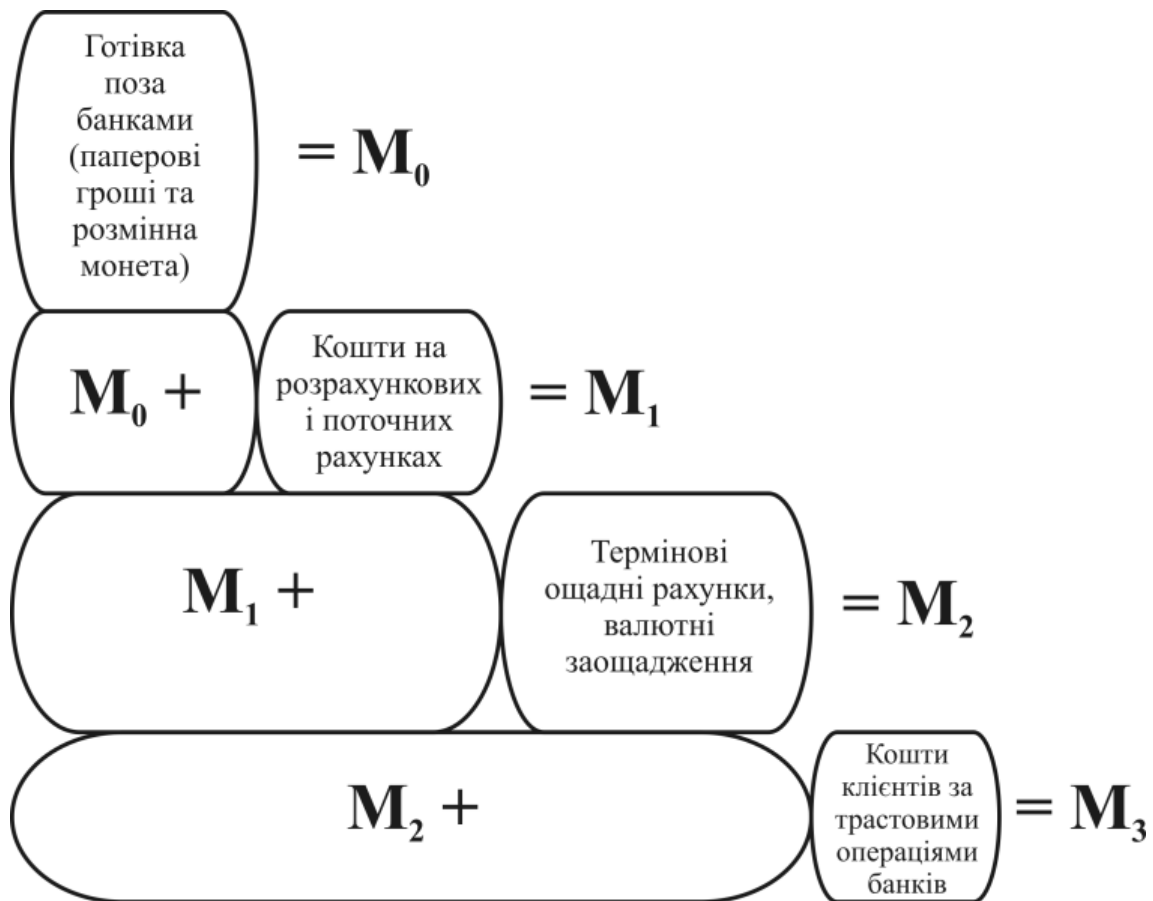


Рис. 14.3. Грошові агрегати

Для розрахунків готівкою застосовуються *паперові гроші й розмінна монета* (рис. 14.4).

Паперові гроші виступають у вигляді *банкнот і казначейських білетів*.

Банкнота – боргові зобов'язання держави, які випускаються в обіг Національним банком. Вони запроваджуються в товарно-грошовий обіг двояко: через купівлю державою певних товарів і послуг і на кредитній чи позичковій основі. В останньому випадку національний банк видає позики банкнотами комерційним банкам за певну плату – облікову ставку. Комерційні банки, у свою чергу, кредитують банкнотами своїх клієнтів (бізнес, населення, інші банки) за звичайною ставкою відсотка, вищою від облікової. Регулюючи норму облікової ставки, держава впливає на обсяги кредитних грошей у національній економічній системі: збільшує їх зі зниженням облікової ставки й навпаки.

Банкноти мають лише товарне забезпечення. Їх ефективність досить низька, оскільки кредитний механізм не гарантує забезпечення своєчасності надходження грошей у банк. Банкноти мають

примусовий офіційний курс і повинні прийматися до розрахунків у всіх установах. В Україні функціонують банкноти номіналом 1; 2; 5; 10; 20; 50; 100; 200, 500 грн.

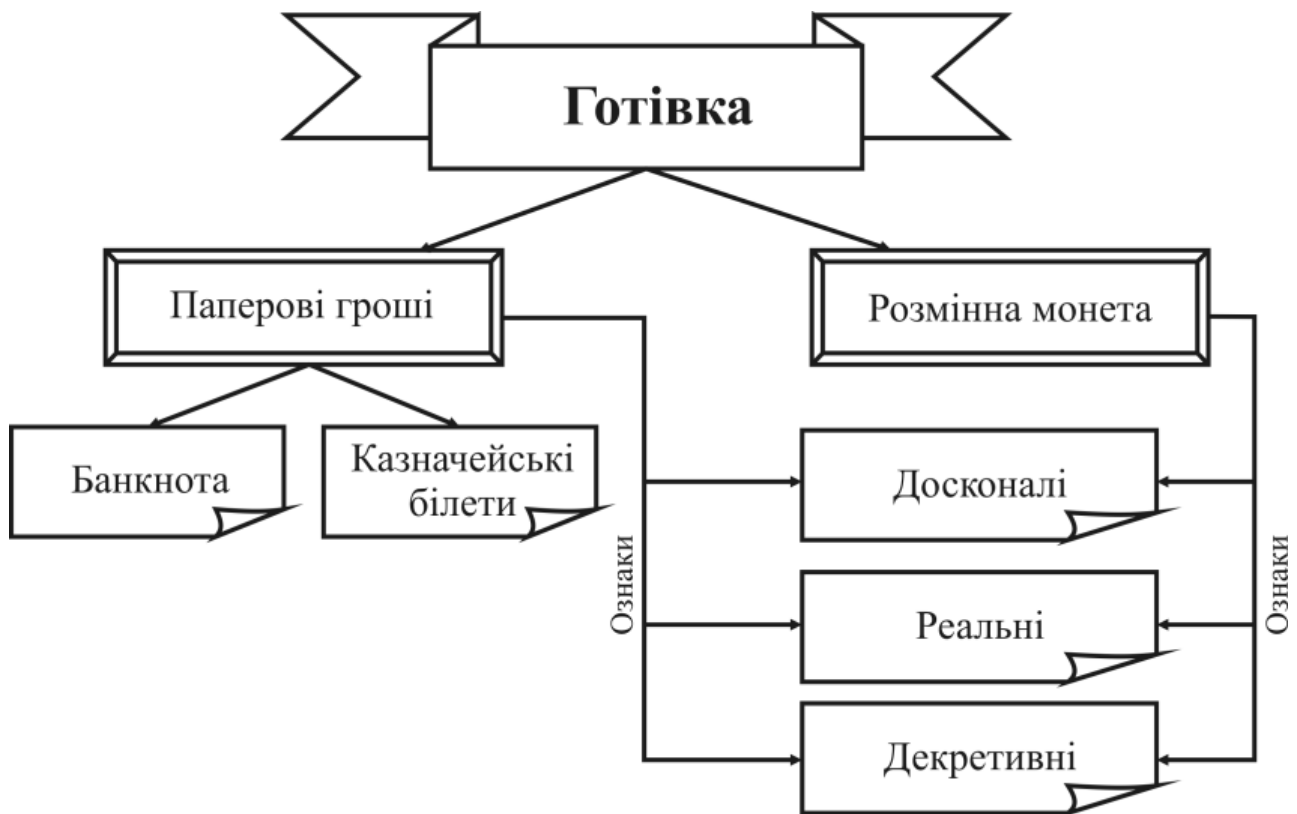


Рис. 14.4. Готівкові гроші

Казначейські білети – паперові гроші, які запускаються в обіг від імені держави державним казначейством. Казначейські білети є похідним видом грошей від банкнот, і вони, як правило, мають так зване банкнотне забезпечення чи банківський стандарт. Банкнотне забезпечення казначейських білетів означає, що Національний банк у будь-який момент зобов'язаний обмінювати їх на банкноти.

Розмінна монета (символічні гроші) запроваджується в обіг монетним двором і, таким чином, також є борговим зобов'язанням держави. Розмінна (білонна) монета функціонує й використовується як особливий вид грошей у грошово-кредитних системах і національних економіках, у яких рівень інфляції низький і масштаб цін дуже високий. За низького масштабу цін потреб у розмінній монеті, як правило, немає.

Готівкові гроші характеризуються такими особливостями:

➤ вони є високоліквідною формою грошей. Ліквідність

грошей – це їх здатність швидко перетворюватися в реальні товари чи послуги. Такі найвисоколіквідніші гроші називаються досконалими або повними грішми;

- готівкові гроші виступають як реальні знаки вартості товарів чи послуг, тому їх часом називають реальними грішми;
- готівкові гроші виступають як декретивні гроші – засоби обміну, що є формами боргових зобов'язань держави, яка гарантує повсюдний прийом даних грошей як сплату за товари та послуги, які купуються. Такі гроші не мають власної вартості, а цінність визначається їхньою здатністю обмінюватися на товари та послуги.

Агрегат M_1 – це грошова маса у вузькому розумінні. Він містить два визначальні блоки грошей. Це готівкові гроші, тобто **агрегат M_0** , і гроші, що знаходяться на розрахункових і поточних рахунках комерційних банків у національній валюті.

Відповідні кошти представляють, по суті, вклади до вимоги. Це зумовлює їхню високу ліквідність, наближаючи її до рівня ліквідності банкноти. На відміну від готівкових грошей, гроші безготівкових розрахунків не мають речовинної форми вираження.

Безготівкові гроші – засоби обміну, які є борговими зобов'язаннями депозитних інститутів сплати певної грошової суми. Вартість таких грошей визначається їх купівельною спроможністю, тобто кількістю товарів і послуг, які можна придбати за грошову одиницю. Безготівкові гроші характеризуються такими особливостями:

- за ступенем ліквідності вони є менш досконалими грішми, ніж готівкові, тому їх так і називають – «недосконалі гроші»;
- на відміну від готівкових грошей вони виступають як номінальні (уявні) знаки вартості товарів чи послуг;
- на відміну від декретивних грошей вони запускаються не тільки Національним банком, але й комерційними банками, ощадним банком, небанківськими установами (рис. 14.5).

Готівкові гроші та кошти на розрахункових і поточних рахунках – це основні форми грошей, охоплювані агрегатом M_1 . Окрім них, у різних країнах до відповідної структури грошей включають й інші грошові форми. Це, зокрема, чекові депозити, що відрізняються від вкладів до вимоги тим, що на них можна отримати певний відсоток.



Рис. 14.5. Ознаки безготівкових грошей

Чек – це письмовий наказ банку власника поточного рахунку про виплату певній особі вказаної в ньому суми грошей. Чеки – це не що інше, як засіб передачі власності на вклади в банках та інших фінансових установах, які широко використовуються як засіб обігу. Крім того, такі вклади можуть бути на вимогу вкладника негайно перетворені в паперові й металеві гроші. Чеки, виписані на ці вклади, за будь-якого практичного використання замінюють гроші. У високорозвинених країнах досить поширене зберігання грошей на *чекових* рахунках. Замість сплати боргів паперовими грішми й монетами виписується чек на певну суму й надсилається поштою. Чек повинен бути підписаний на зворотному боці особою, яка отримала по ньому готівку. Особа, що виписала чек, після цього отримує його погашенням як завірену квитанцію, що підтверджує виконання зобов'язання.

Агрегат M_2 поєднує в собі грошові форми в широкому розумінні цього поняття. Гроші, що входять до цього агрегату, отримали назву «*майже грошей*» або «грошових активів». Хоча вони і не функціонують безпосередньо як засіб обігу, але можуть легко й без ризику фінансових втрат переводитися в готівку або чекові рахунки. Так, можна вимагати зняття наявних грошей із нечекового ощадного рахунку в комерційному банку або ощадній установі. Або, в іншому випадку, можна вимагати переведення фондів з нечекового ощадного рахунку на поточний рахунок. У цьому разі можна стверджувати, що гроші агрегату M_2 – це високоліквідні фінансові активи, що використовуються здебільшого у функції засобу нагромадження.

Грошова маса агрегату M_2 має більш розгалужену структуру. До її складу входять грошові форми агрегату M_1 , термінові ощадні рахунки в комерційних банках та ощадних установах у національній валюті й валютні кошти, що їх можна легко перевести в готівку або на чек, використавши як засіб обігу.

Термінові вклади стають доступними вкладникові лише після закінчення терміну. Хоча термінові вклади володіють явно меншою ліквідністю (здатністю бути витраченими), ніж нечекові ощадні рахунки, вони можуть використовуватися як готівка або, після закінчення терміну, переведені на поточний рахунок.

Практика показує, що «майже гроші» мають значний вплив на поведінку людей при споживанні та заощадженні. Чим більше в людей фінансового багатства у формі «майже грошей», тим більша їхня здатність втратити грошові доходи. Взаємооборотність «майже грошей» і грошей може вплинути на стабільність економіки. Наприклад, коли економічний цикл вступає у фазу розквіту інфляції, значне переведення нечекових вкладів у чекові або готівку може, якщо його не компенсувати, посилити інфляційний тиск. До того ж таке переведення може ускладнити завдання контролю керівними кредитно-грошовими установами за грошовою пропозицією й рівнем економічної активності.

Таким чином, гроші є, по суті, борговими зобов'язаннями держави, комерційних банків і ощадних установ. Ці зобов'язання успішно виконують функції грошей доти, доки їхня вартість або купівельна спроможність порівняно стабільна. Відповідальність держави за стабілізацію вартості грошової одиниці передбачає проведення відповідної грошової політики й ефективного контролю за пропозицією грошей.

Агрегат M_3 визначає загальну масу грошей. Він поєднує агрегати M_1 і M_2 , а також найменш ліквідні грошові активи. Це можуть бути цінні папери власного боргу комерційних банків, окремі види облігацій, приватних депозитних сертифікатів тощо. Ідеться про активи, що мають дещо меншу ліквідність, однак їх за певних умов можна легко конвертувати в грошові форми більш високого рівня.

Наведені грошові агрегати відрізняються між собою не тільки кількісно, а й якісно. Так, агрегат M_1 виражає масу грошей, яка перебуває безпосередньо в обігу, реально виконуючи функції засобів обігу та платежу, і тому є найбільш ліквідною. Вона найтісніше пов'язана з товарною масою, що проходить процес реалізації, і

безпосередньо впливає на ринкову кон'юнктуру. Саме тому цей агрегат перебуває під найпильнішою увагою аналітиків і регулюючих органів.

Пильної уваги заслуговує також агрегат M_0 . Він має ті самі якісні характеристики, що й грошова маса агрегату M_1 , але оборот готівки здійснюється поза банками й тому регулювання і контроль за ним складніші.

В інших грошових агрегатах (M_2 , M_3) ураховані також запаси грошей у різних організаційних формах заощаджень (термінові депозити, ощадні сертифікати, трастові вклади тощо). Ці гроші тимчасово перебувають у спокої, виконуючи для їх власників функцію нагромадження вартості. Тому ліквідність грошової маси знижується з кожним наступним агрегатом.

Найбільш ліквідними й готовими обслуговувати товарооборот є гроші агрегату M_0 . Найнижчу ліквідність мають гроші агрегату M_3 , оскільки значна частина їх не може вступити в обіг без того, щоб власник заздалегідь не попередив про це банк і не зазнав певних фінансових утрат.

Водночас агрегат M_0 – найвужчий показник грошової маси, оскільки характеризує лише один її елемент – готівкову масу. Найширшим агрегатом є M_3 , бо він охоплює всі елементи грошової маси, що перебувають в обігу.

Слід звернути увагу на показник *грошової бази*, який не є агрегатом грошової маси. Це якісно інший показник, що характеризує масу грошей із боку прояву її на балансі центрального банку. Тому цей показник інколи називають ще грошима центрального банку, який їх безпосередньо контролює й регулює, впливаючи в кінцевому підсумку й на загальну масу грошей.

Грошова база включає запаси всієї готівки, яка перебуває в обороті поза банківською системою та в касах банків, а також суму резервів комерційних банків на їх кореспондентських рахунках у центральному банку.

Величину грошової бази Γ_6 можна визначити за формулою:

$$\Gamma_6 = M_o + M_k + M_{рез}, \quad (14.1)$$

де Γ_6 – величина грошової бази;

M_o – сума готівки, що перебуває поза банками;

M_k – сума готівки в касах банків;

$M_{рез}$ – сума грошових резервів, які перебувають на коррахунках

банків у центральному банку.

Структура грошової маси має відповідати вимогам та особливостям економіки країни. В Україні поза банками (готівка: паперові гроші та монети) обертається до 45% грошової маси, що свідчить про високу частку тіньової економіки. У розвинених країнах цей показник не перевищує 10%.

Зміну грошової маси в обігу досліджували *монетаристи*. Головним предметом їх досліджень є перехід від одного рівня рівноваги економіки до іншого, тобто абсолютний (загальний) рівень цін. Причини зміни рівня цін вони вбачали в зміні обсягу грошової маси. Динаміка національного доходу й рівня цін розглядається монетаристами як явища, похідні від величини грошової маси.

Фішер, при обґрунтуванні ним кількісної теорії грошей, виділяв кілька факторів, від яких, як він вважав, залежить «купівельна сила грошей»:

- масу готівки в обігу (M);
- швидкість обігу грошей (разів на рік – V);
- середньозважений рівень цін на реалізовані товари (P);
- загальний обсяг продаж або кількість товарів (Q);
- сума банківських депозитів (M_1);
- швидкість депозитно-чекового обігу (V_1).

Вважаючи, що сума грошей, виплачених за товари й послуги, є добутком кількості реалізованих товарів і рівня цін, Фішер виводить «рівняння обміну»:

$$MV = PQ, \quad (14.2)$$

де M – грошова маса;

V – швидкість обігу грошей;

P – рівень товарних цін;

Q – кількість товарів в обороті.

З даної залежності він робить висновок: **ціни товарів знаходяться у прямо пропорційній залежності від кількості грошей в обігу й обернено пропорційній – від кількості товарів.** Тому рівень цін повинен зростати або падати залежно від зміни кількості грошей, якщо водночас не відбуватимуться зміни у швидкості їх обігу або в кількості благ, які обмінюються.

«Рівняння обміну» Фішера дозволило обчислити кількість грошей (готівкових і безготівкових), необхідних даній країні для нормального розвитку, що знайшло вираз у **специфічному законі**

грошового обігу:

$$M = \frac{PQ}{V}, \quad (14.3)$$

де M – грошова маса;

V – швидкість обігу грошей;

P – рівень товарних цін;

Q – кількість товарів в обороті.

Дана формула дозволяє зрозуміти реальні залежності, що визначають стан грошової системи будь-якої країни, і показує, що кількість грошей не може бути довільною. Зокрема, якщо зростають ціни, то при незмінному обсязі виробництва й тій самій швидкості обігу грошей їх маса повинна бути збільшеною. Якщо ж швидкість обігу зростає, а ціни й обсяги виробництва незмінні, то країна може обходитися меншою кількістю грошей.

Крім специфічного, існує *загальний закон грошового обігу*, який полягає в дотриманні в обігу необхідної кількості грошей. Кількість грошей, необхідних для обігу можна визначити за такою формулою:

$$\text{Кількість грошей} = \frac{СЦ - К + П - ВП}{О}, \quad (14.4)$$

де $СЦ$ – сума цін усіх реалізованих за рік товарів;

$К$ – сума цін товарів, проданих в кредит;

$П$ – сума платежів по зобов'язаннях (по кредиту минулого періоду);

$ВП$ – сума платежів, що взаємно погашаються;

$О$ – швидкість обігу грошей (середнє число обороту грошей на рік).

Закон обігу повноцінних грошей (золота) може бути виражений так: при даній сумі вартості товарів, що реалізуються за готівку, і платежів, що надходять (за відрахуванням тих, які взаємно погашаються), і при даній середній кількості оборотів маса грошей залежить від вартості грошового матеріалу (золота). Якщо, наприклад, вартість золота зменшилася внаслідок зростання продуктивності праці в золотодобувній галузі, то знадобиться відповідно більша його кількість, щоб забезпечити процес реалізації тієї ж маси товарів, адже ціни останніх зростуть.

В умовах золотомонетного обігу перебувала така кількість повноцінних грошей, яка була необхідна. Коли потреба в грошах зменшувалася, частина золотих монет випадала з обігу,

перетворюючись у скарб; якщо ж потреба в грошах зростала, їх додаткова кількість зі скарбу надходила в обіг.

Якщо в сферу обігу випускається така кількість паперових грошей, яка дорівнює кількості золотих грошей, необхідних для обігу, то паперові гроші функціонують так само, як і золоті, і мають таку ж купівельну силу. Але становище змінюється, якщо в обіг випускають більше грошей, ніж потрібно було б золотих. Паперові гроші, на відміну від золотих, не випадають з обігу, тому їх вартість залежить від кількості в обігу паперових грошей, про що й говорить кількісна теорія грошей.

Зі сформульованих законів випливає важливий **принцип грошового обігу** – *грошова маса повинна відповідати потребам обігу*. Підтримування рівноваги в економіці, збалансованого попиту й пропозиції значною мірою залежить від обсягу грошової маси.

14.2. Структура банківської системи. Функції, операції й послуги банків

У будь-якій країні світу головною ланкою кредитної системи є банки, які здійснюють основну масу кредитних і фінансових операцій (рис. 14.6).

Банк – *це особливий економічний інститут, кредитно-фінансова установа, що здійснює фінансове посередництво, залучаючи й нагромаджуючи вільні грошові кошти підприємств, організацій, населення, а потім, перерозподіливши їх, надає кредити.*

Банківська система – *організаційна сукупність різних видів банків у їх взаємозв'язку та взаємодії, яка існує в тій чи іншій країні у визначений історичний період.*

Банківська система в умовах ринку функціонує на основі певних умов. **Функції банківської системи:**

- *створення грошей і регулювання грошової маси;*
- *трансформаційна* – зумовлена посередницькою місією банків. Мобілізуючи вільні кошти й передаючи їх різним суб'єктам, банки мають можливість їх трансформувати (змінювати) на різні строки, розміри, що зменшує фінансові ризики;

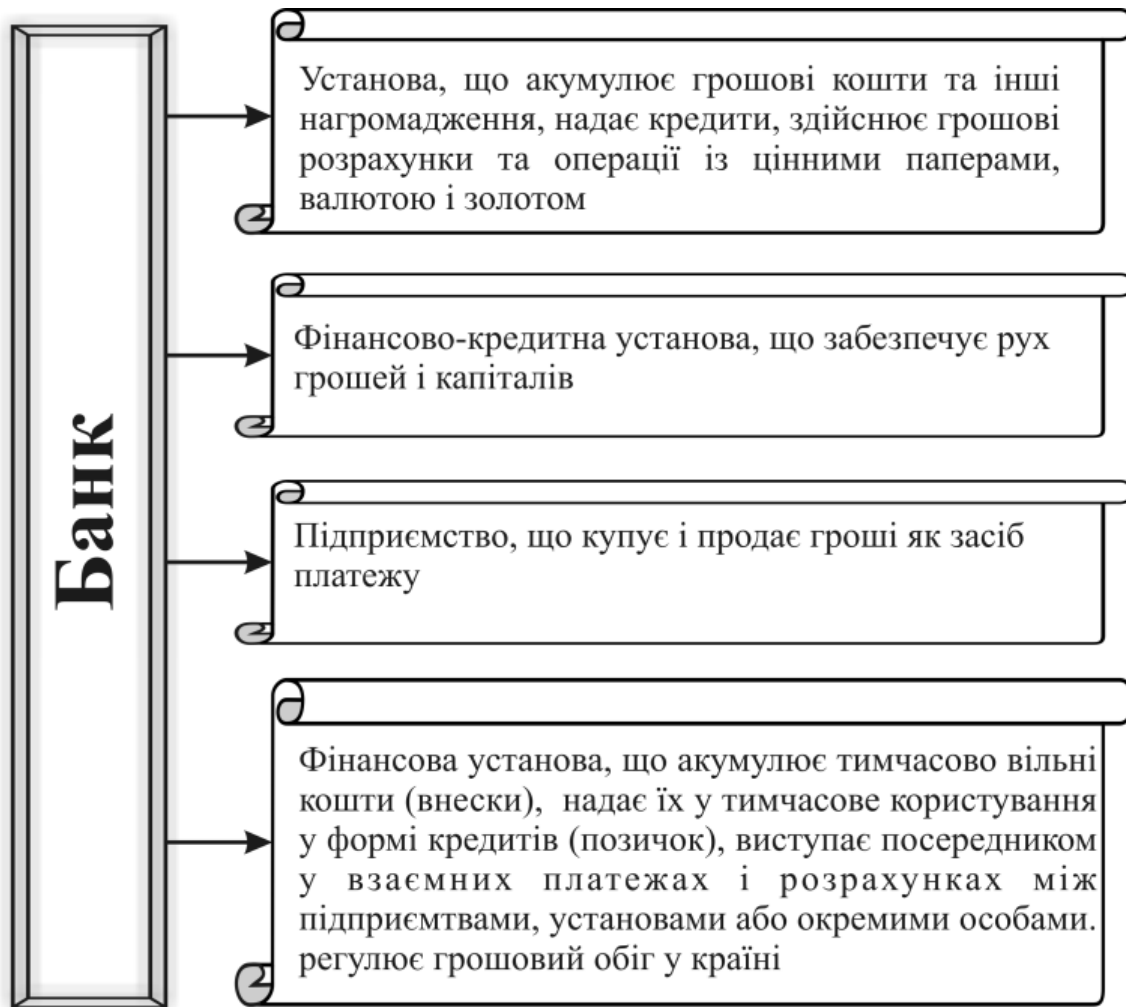


Рис. 14.6. Економічний зміст категорії «банк»

- **стабілізаційна** – забезпечення сталості банків і грошового ринку, яка проявляється:
- у прийнятті ряду законів та інших нормативних актів, що регламентують діяльність усіх ланок банківської системи – від центрального банку до вузькоспеціалізованих комерційних банків;
- у створенні дійового механізму державного контролю й нагляду за дотриманням цих законів і за діяльністю банків узагалі.

Залежно від упорядкованості банків і відповідно до діючого законодавства розрізняють два основних типи побудови банківської системи: *однорівневу та дворівневу банківські системи*.

Однорівнева банківська система передбачає горизонтальні зв'язки між банками, універсалізацію їх операцій і функцій. Усі банки, що діють у країні (включаючи й центральні банки), перебувають на одній ієрархічній сходинці, виконують аналогічні

функції з кредитно-розрахункового обслуговування клієнтури.

Такий принцип побудови банківської системи характерний для економічно слаборозвинених країн, а також для країн з адміністративно-командним режимом управління.

Дворівнева банківська система, яка характерна для країн із ринковою економікою, складається з двох рівнів (рис. 14.7).

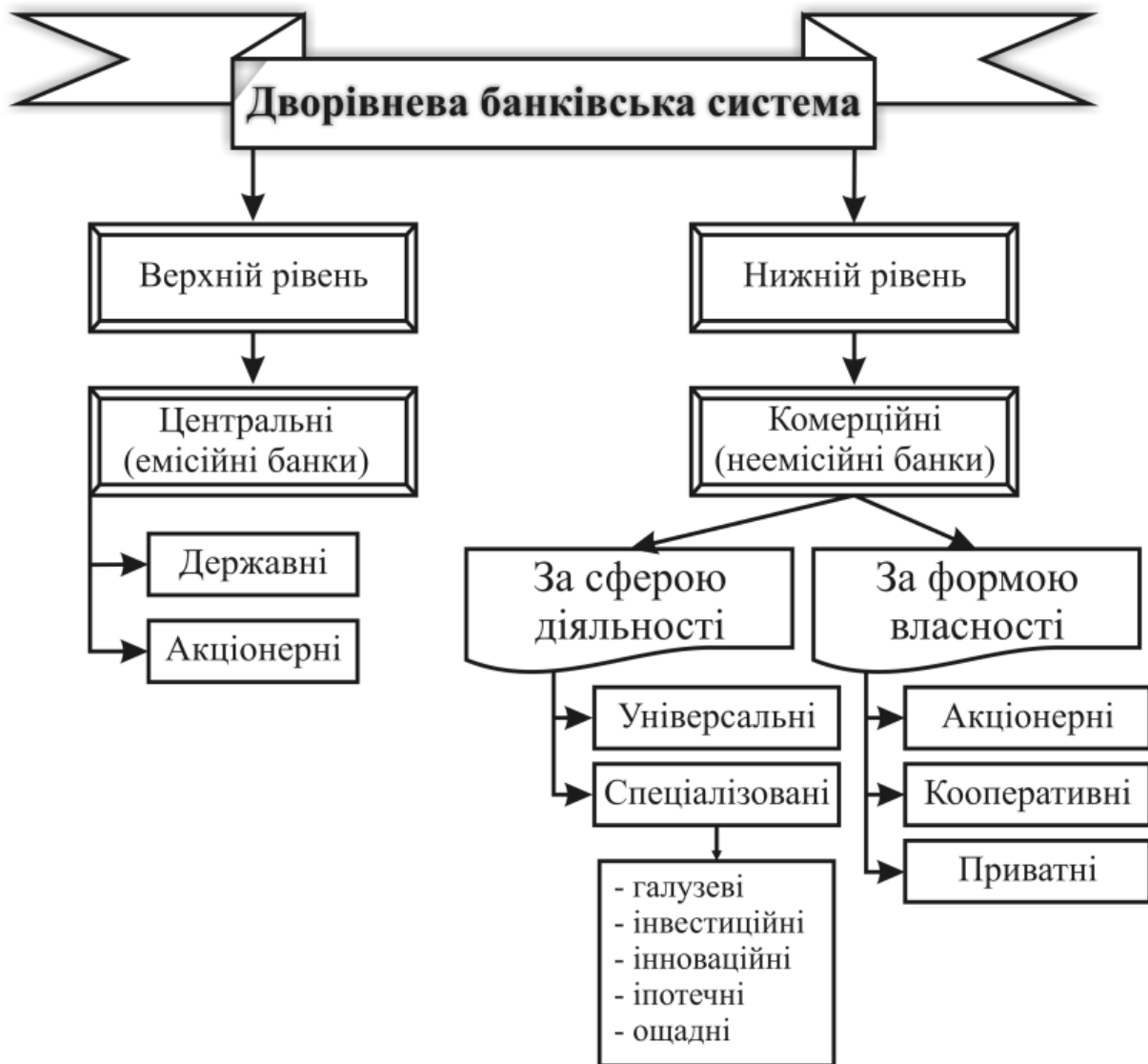


Рис. 14.7. Структура дворівневої банківської системи

Верхній рівень – центральні (емісійні) банки, які є банками в повному значенні цього слова лише для двох категорій клієнтів: банківських інститутів та урядових структур.

Нижній рівень – комерційні банки, клієнтами яких є підприємства, організації, населення.

Сьогодні в більшості країн світу, у тому числі й в Україні, функціонує **дворівнева банківська система**, яка включає:

1. Верхній рівень – центральний банк (в Україні Національний банк України) – головний банківський інститут, який є емісійним центром держави.

НБУ – особлива фінансово-кредитна установа, якій державою надано право монопольного випуску банкнот, регулювання грошового обігу, кредиту й валютного курсу, зберігання золотовалютних резервів держави (рис. 14.8).



Рис. 14.8. Функції банків в Україні

Уперше у світовій практиці центральний банк було створено у Швеції (Риксбанк) у 1668 р., а дещо пізніше, у 1694 р., засновано Банк Англії. Центральні банки можуть бути за формою власності *державними* або *акціонерними*. Так, у Франції, Великобританії, Німеччині, Нідерландах, Іспанії капітал центральних банків повністю

належить державі. У деяких країнах держава володіє лише частиною капіталу (Бельгія, Японія). У США акціонерами центрального банку (федеральних резервних банків) є тільки комерційні банки. Проте в будь-якому разі держава відіграє головну роль у формуванні органів управління центрального банку.

Суттєво різняться в окремих країнах зміст і форми взаємовідносин і взаємозв'язків між центральними банками й існуючими гілками влади. В економічній літературі виділяються дві моделі таких взаємин:

- **перша** – центральний банк виступає агентом уряду (міністерства фінансів) і провідником його грошово-кредитної політики;
- **друга** – центральний банк є незалежним від уряду, що забезпечує йому самостійність у проведенні грошово-кредитної політики без будь-якого впливу з боку урядових органів. Однак на практиці ці моделі в «чистому вигляді» не функціонують. У більшості країн існують проміжні моделі, які передбачають певні принципи взаємодії виконавчої влади із центральним банком і певний ступінь його незалежності.

Національний банк України за своїм правовим статусом є однією з найважливіших інституцій держави. Він не входить до жодної з гілок влади. Свою діяльність здійснює на засадах незалежності й економічної самостійності.

Проте цей головний орган банківської системи з ряду питань є залежним від **Верховної Ради України**, перед якою і звітує про свою діяльність. До повноважень законодавчого органу держави Конституція України відносить:

- *призначення на посаду та звільнення з посади голови Національного банку України, (здійснює Верховна Рада за поданням Президента України);*
- *призначення половини складу Ради НБУ;*
- *заслуховування звітів голови Ради НБУ про діяльність банку.*

Інша половина Ради НБУ згідно з Конституцією України призначається **Президентом України**. Такий підхід дає можливість двом гілкам влади пропорційно, рівною мірою брати участь у формуванні складу Ради НБУ й здійснювати регулятивний вплив держави на фінансово-кредитну політику, її реалізацію. Саме Рада

Національного банку України відповідно розробляє основні засади грошово-кредитної політики та здійснює контроль за її проведенням.

Суттєве значення для ефективного функціонування НБУ мають його взаємовідносини з **Кабінетом Міністрів України**. Ці державні органи проводять взаємні консультації з питань грошово-кредитної політики, розроблення й здійснення загальнодержавної програми економічного та соціального розвитку.

Національний банк України як економічно самостійна державна установа здійснює видатки, як правило, за рахунок власних доходів. Однак одержання прибутків не є метою діяльності Національного банку. Для забезпечення виконання своїх функцій він має право на придбання та розпорядження рухомим і нерухомим майном. Кошторис видатків Національного банку на кожний рік затверджується Радою НБУ.

2. Нижній рівень – мережа комерційних банків, які за умови здорової конкуренції покликані задовольнити підприємства та домогосподарства банківськими послугами й створити умови для стабілізації та поступового піднесення національної економіки.

Комерційні банки – фінансово-кредитні інститути акціонерного типу, які виконують базові функції й операції для юридичних і фізичних осіб із метою привласнення прибутків. Комерційні банки є багатофункціональними установами, що займаються практично всіма видами кредитних і фінансових операцій, пов'язаних з обслуговуванням господарської діяльності своїх клієнтів

Головні функції комерційних банків:

- **аккумуляція грошових коштів,**
- **надання кредиту,**
- **здійснення грошових розрахунків,**
- **емісія кредитних знарядь обігу,**
- **випуск різних цінних паперів тощо** (рис. 14.8).

Відповідною кредитною діяльністю займаються й небанківські фінансово-кредитні інституції, зокрема *кредитні спілки, каси взаємодопомоги, пенсійні, страхові, інвестиційні, інші фонди та компанії* (рис. 14.9).



Рис. 14.9. Небанківські фінансово-кредитні інститути

Комерційні банки здійснюють *пасивні, активні та комісійно-посередницькі операції*.

Пасивні операції – операції, за допомогою яких банки акумулюють ресурси для здійснення активних операцій. До пасивних операцій відносять: *статутний фонд, залучення вкладів (депозити), одержання кредитів від інших банків, емісію банківських і ощадних облігацій* (рис. 14.10).

Депозит (річ, віддана на сховище) – гроші або цінні папери, внесені до банку підприємствами й громадянами на збереження. Грошові депозити є джерелом позичкового фонду банку й використовуються для надання кредитів. По депозитах виплачується певний відсоток, який залежить від строку зберігання: *до запитання* –

повертаються на першу вимогу клієнта й *термінові* – вкладаються на визначений час під більш високі відсотки.



Рис. 14.10. Основні види банківських операцій

Активні операції – це позики. До них відносять: *кредити, здійснення гарантійних операцій по платежах, операції із цінними паперами.*

Кредит (позика, борг) – це специфічний тип економічних відносин, побудованих на довірі; він являє собою видану на умовах повернення та платності однією особою іншій позики в товарах або грошах, яка має цільову спрямованість згідно з договірними засадами. Основною формою кредиту є грошова позика, яка є формою руху позичкового капіталу, за користування яким треба платити певну суму – відсоток.

Кредитування здійснюється за такими принципами:

- **повернення позичених коштів у визначений строк;**
- **цільовий характер позики.** Банк надає позику підприємству для проведення певних господарських заходів (наприклад, для сезонної заготівлі сировини);
- **забезпеченість позички матеріальними цінностями.** Це дає можливість банку контролювати правильне, цільове використання кредиту, установлювати зв'язок кредиту з рухом матеріальних ресурсів;
- **платність позички.** Той, хто бере позичку, має заплатити за неї певний відсоток залежно від розміру позички, строку, на який вона надається, виконання фінансової дисципліни;
- **кредитоспроможність позичальника;**
- **рівноправність сторін у кредитних відносинах.**

Структура кредиту охоплює економічні відносини, які виникають між кредитором і позичальником, *об'єкт кредитування* (мета, з якою він надається) і *форму кредиту* (грошова, товарна, споживча продукція, надання в оренду засобів виробництва, послуги).

Об'єктом кредитування є те, що покладено в основу економічного розвитку за допомогою кредитування: *основні виробничі фонди, оборотні засоби підприємств, купівельна спроможність покупців, зокрема приватних споживачів, земельних власників, власників споруд, державних органів.*

Кредит може надаватися у **формі грошових ресурсів, товарів, послуг, відстрочки платежів** тощо. Відповідно розрізняють:

- **продуктивні кредити**, які сприяють зростанню обсягів виробництва;

- **непродуктивні**, що пов'язані з особистим споживанням населення.

Види кредиту подано на рис. 14.11.

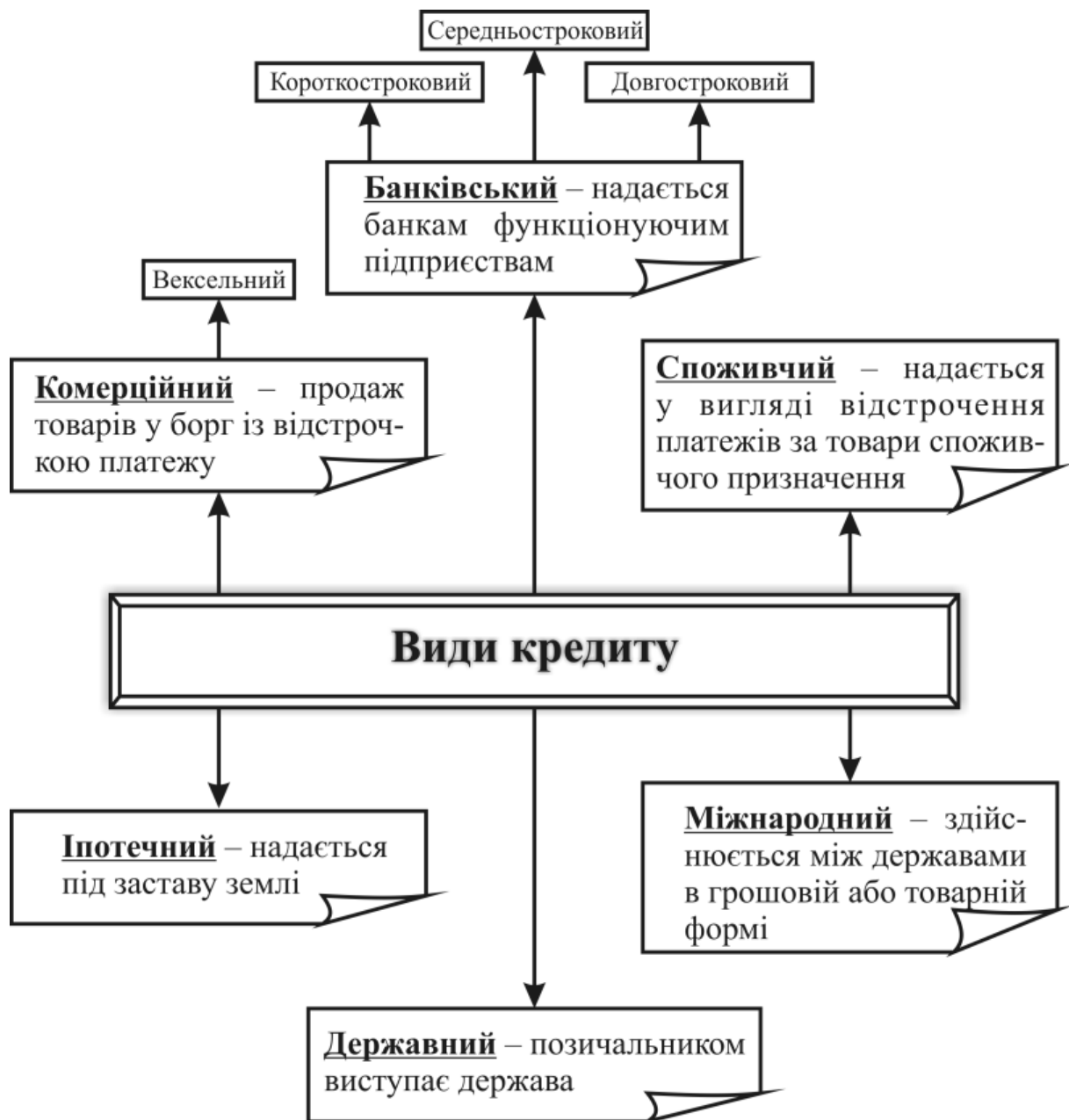


Рис. 14.11. Види кредиту

1. Банківський – надається банками як економічними суб'єктами у вигляді позик. Вони можуть бути забезпеченими та незабезпеченими матеріальними цінностями й фінансовими активами. Банківський кредит за строками поділяється на:

- **короткостроковий** – до одного року, обслуговує поточний оборот;
- **середньостроковий** – забезпечує розширене відтворення,

від 1 до 5 років;

- **довгостроковий** – забезпечує капітальне будівництво й інвестиційні процеси. більше 5 років.

У разі банківського кредиту кредитором виступає банк, а позичальником – підприємство (підприємство).

2. Комерційний – продаж товарно-матеріальних цінностей із відстрочкою платежу. Комерційний кредит може виступати у формі надання послуг між юридичними особами. Тут виникають відносини між продавцем і покупцем товарів. Різновидом комерційного кредиту є **вексельний кредит** – позика, що надається однією юридичною особою іншій і оформляється борговим зобов'язанням (векселем), який обліковується банком.

3. Іпотечний – це надання позик спеціальними комерційними банками під заставу землі та іншого нерухомого майна (будівель виробничих та житлових, будинків, споруд). Кредитором є іпотечний банк, а позичальником власник землі, нерухомості, котрий під їх заставу одержує грошовий кредит.

4. Споживчий – кредитором виступають торговельні підприємства, а позичальником – приватні особи. В Україні розвинений недостатньо, а на Заході існують спеціальні фінансово-кредитні заклади, що кредитують покупку товарів, будівництво житла.

5. Державний – коли держава виступає позичальником, а населення та підприємства – кредиторами. Державний кредит створює внутрішній борг держави. Позичальником є держава, яка випускає облігації державної позики й бере в населення в борг грошові кошти. Вона також може бути кредитором, якщо надає різні позички.

6. Міжнародний – це позики, що здійснюються між державами чи міжнародними фінансово-кредитними організаціями в грошовій або товарній формі. У ролі кредиторів і позичальників виступають країни, міжнародні організації.

Комісійно-посередницькі – виконання операцій за дорученням клієнтів на комісійних засадах, тобто за винагороду (інкасові, трастові та перевідні операції).

За характером операцій (сферою діяльності) комерційні банки поділяються на **універсальні та спеціалізовані** (рис.14.7). **Універсальні банки** виконують усі види послуг і операцій та обслуговують усіх клієнтів. **Спеціалізовані банки** займаються

операціями у вузьких сферах кредиту: *галузеві, інвестиційні, іпотечні*.

За характером виникнення (формою власності) комерційні банки поділяються на:

- **громадсько-правові кредитні установи**, де акціонерами є різні об'єднання громадян (50% обороту);
- **кооперативні банки** (30% обороту);
- **приватні банки** (20%).

Крім операцій комерційні банки надають **послуги** (рис. 14.12).

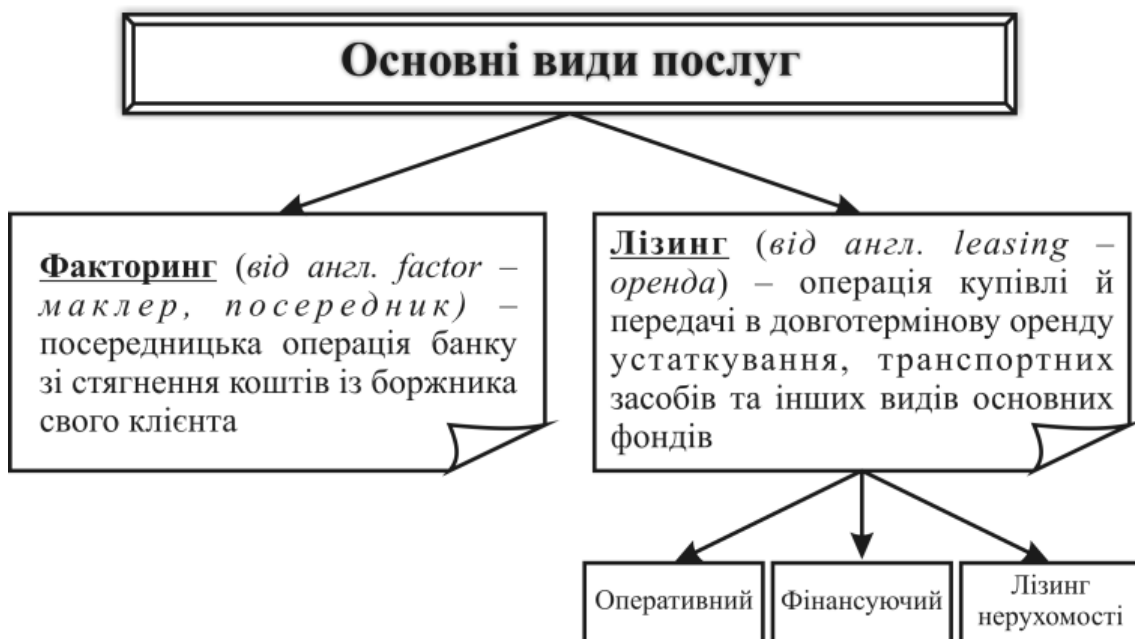


Рис. 14.12. Основні види послуг комерційних банків

Факторинг – вид фінансових послуг, які комерційні банки, їхні дочірні фірми надають дрібним і середнім фірмам (клієнтам), що передають своє право отримання боргу (платіжних вимог) фактор-фірмам. Така фірма купує в клієнтів право на вилучення боргів і частково (від 70 до 90%) оплачує їх вимоги до боржників ще до настання терміну сплати боргу. Решту боргу, крім відсотків, клієнтам повертають після погашення боржником усього боргу. Це прискорює отримання боргів клієнтами. За цю послугу клієнт сплачує певний відсоток (рис. 14.13).



Рис. 14.13. Схема факторингової послуги

Лізинг – це особливий вид оренди предметів довгострокового використання на підставі договору між орендодавцем (лессор) і орендарем (лізер), що передбачає можливість їх наступного викупу орендарем (рис.14.14).

Лізинг поділяється на:

- **оперативний лізинг** до 3 років (електрообчислювальне обладнання);
- **фінансуючий лізинг** від 3 до 6 років (літаки, обладнання);
- **лізинг нерухомості** до 20 років.

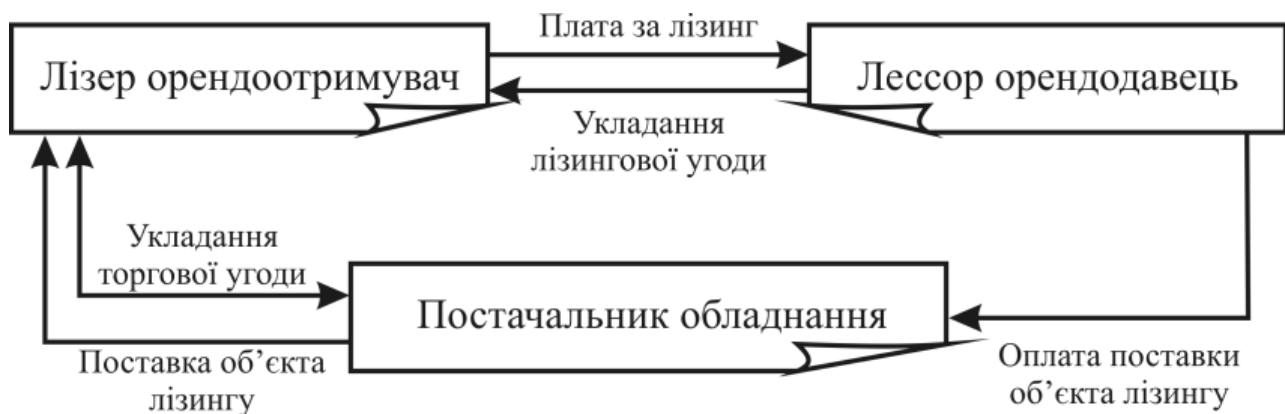


Рис. 14.14. Схема лізингової послуги

Банки відіграють роль підтримки функціонуючої економіки й відкривають можливості до розвитку економіки за рахунок прибутків.

Банківський прибуток – різниця між сумою отриманих відсотків за кредитами та витратами банку на виплати відсотків за депозитними вкладками. Прибутковість банку оцінюють за спеціальним показником – **нормою банківського прибутку**.

$$\text{Норма банківського прибутку} = \frac{\text{Сума чистого прибутку банку}}{\text{Власний капітал банку}} \cdot 100\%. \quad (14.5)$$

Балансовий звіт банку відображає його фінансове становище на певний момент часу й містить такі джерела коштів банку – пасивів зобов'язань і напрями їх прикладання (активи). Інакше кажучи, **активи** – це те, чим фірма володіє, а **пасиви** – те, що вона заборгувала. *Різниця між активами й пасивами називається власним капіталом.* Банки здобувають кошти, отримуючи позики й залучаючи вклади. Ці кошти вони використовують для набування активів у вигляді цінних паперів чи надання позик. Доходи банку, які він отримує від володіння цінними паперами й від наданих позичок, покривають витрати на випуск зобов'язань і забезпечують прибуток.

Особливістю банківського балансового звіту з боку активів є стаття, яка називається «Резерви». **Резерви** – це кошти або активи, що тримаються банками у формі готівки в касі чи у формі депозитів, укладених комерційними банками в центральний банк.

Сума коштів, що внесені як депозити на банківські рахунки й не видані як кредити, тобто є доступними для забезпечення вимог вкладників у будь-який час, складає **фактичні** або **загальні резерви** комерційного банку. Система, за якої банк володіє резервами, що дорівнюють його депозитам, є системою **100% банківського резервування**. За такої системи комерційні банки не можуть впливати на рівень пропозиції грошей, але можуть змінювати її структуру, приймаючи вклади. Система, за якої вартість банківських резервів менша, ніж загальна сума банківських депозитів, має назву **часткового банківського резервування**. Сучасна банківська система базується на частковому резервуванні депозитів. Це означає, що всі комерційні банки повинні мати мінімальні **обов'язкові резерви** пропорційно до суми відкритих депозитів.

Норма обов'язкового резервування – установлені законом вимоги до рівня резервів проти зобов'язань комерційного банку щодо внесків.

$$r = \frac{R}{D}, \quad (14.6)$$

де **r** – норма обов'язкового резервування;

R – сума обов'язкових резервів;

D – сума залучених депозитів.

Формування обов'язкових резервів здійснюється у відсотковому

відношенні до пасивів у цілому за зведеним балансом банку – юридичної особи, включаючи філії. Сума коштів обов'язкових резервів має перебувати на кореспондентському рахунку банку або має бути перерахована на окремий рахунок в управлінні Національного банку України. В Україні вимоги щодо виконання банками нормативу обов'язкового резервування визначає Національний банк України. Обов'язковому резервуванню підлягають усі залучені й обліковані на балансі банку кошти юридичних і фізичних осіб як у національній, так і в іноземній валюті, за винятком кредитів, залучених від інших банків, та іноземних інвестицій, отриманих від міжнародних фінансових установ.

Обов'язкові резерви скорочуються пропорційно до скорочення депозитів. Величина, на яку фактичні резерви банку перевищують його обов'язкові резерви, називається **надлишковими резервами**.

$$E = TR - R, \quad (14.7)$$

де ***E*** – надлишкові резерви;

TR – фактичні резерви;

R – сума обов'язкових резервів.

За системи часткового резервування комерційні банки здатні створювати гроші, збільшуючи пропозицію грошей за рахунок кредитування економіки. Спроможність окремого комерційного банку створювати гроші визначається розміром його надлишкових резервів. Система комерційних банків у цілому може надати позики в обсязі, який у декілька разів перевищує її початкові надлишкові резерви.

14.3. Кредитно-грошова (монетарна) політика центрального банку, її цілі й інструменти

Головним результатом функціонування грошової системи є розроблення й реалізація певної грошово-кредитної політики. Позитивний вплив цієї політики на розвиток економіки визначає ефективність самої грошової системи.

Грошово-кредитна політика – це комплекс взаємозв'язаних, скоординованих на досягнення заздалегідь визначених суспільних цілей, заходів щодо регулювання грошового обороту, які здійснює держава через Центральний банк. У такому трактуванні монетарна політика являє собою організаційно оформлений регулятивний

механізм зі своїми специфічними цілями, інструментами та роллю в економічному регулюванні.

Об'єктами, на які найчастіше спрямовуються регулятивні заходи монетарної політики, є такі змінні грошового ринку:

- *пропозиція грошей;*
- *ставка відсотка;*
- *валютний курс;*
- *швидкість обігу грошей та ін.*

Залежно від економічної ситуації в країні об'єктом монетарного регулювання може бути вибрана одна з них чи навіть кілька одночасно.

В Україні головним **суб'єктом** грошово-кредитної політики є *НБУ*. Крім нього, у виробленні грошово-кредитної політики беруть участь інші органи державного регулювання економіки – *Міністерство фінансів, Міністерство економіки, Верховна Рада*. Органи виконавчої та законодавчої влади визначають основні макроекономічні показники, які слугують орієнтирами для формування цілей грошово-кредитної політики (обсяг ВВП, розмір бюджетного дефіциту, платіжний і торговельний баланси, рівень зайнятості та ін.). Верховна Рада, крім того, регулярно заслуховує доповіді Голови НБУ й одержує інформацію банку про стан грошово-кредитного ринку в Україні.

Проте вирішальна роль у розробленні та реалізації монетарної політики належить НБУ, оскільки він несе відповідальність перед суспільством за стан монетарної сфери.

В економічній науці є **дві теорії**, що визначають зміст грошової політики держави й водночас можливості впливу на економіку через зміну пропозиції грошей, це – *кейнсіанство й монетаризм*.

Кейнсіанство обґрунтовує політику регулювання за допомогою відсоткової ставки, яка впливає на інвестиції й сприяє подоланню спаду виробництва.

Монетаризм обґрунтовує необхідність регулювання державою кількості грошей і за допомогою цього регулювання – можливість впливу на сукупний попит і обсяг національного продукту.

Для з'ясування ролі монетарної політики в ринковій економіці важливе значення має усвідомлення завдань, які вирішуються монетарними методами. Ці завдання називають **цілями монетарної політики**, які поділяються на три групи: *стратегічні, проміжні й тактичні* (рис. 14.15).

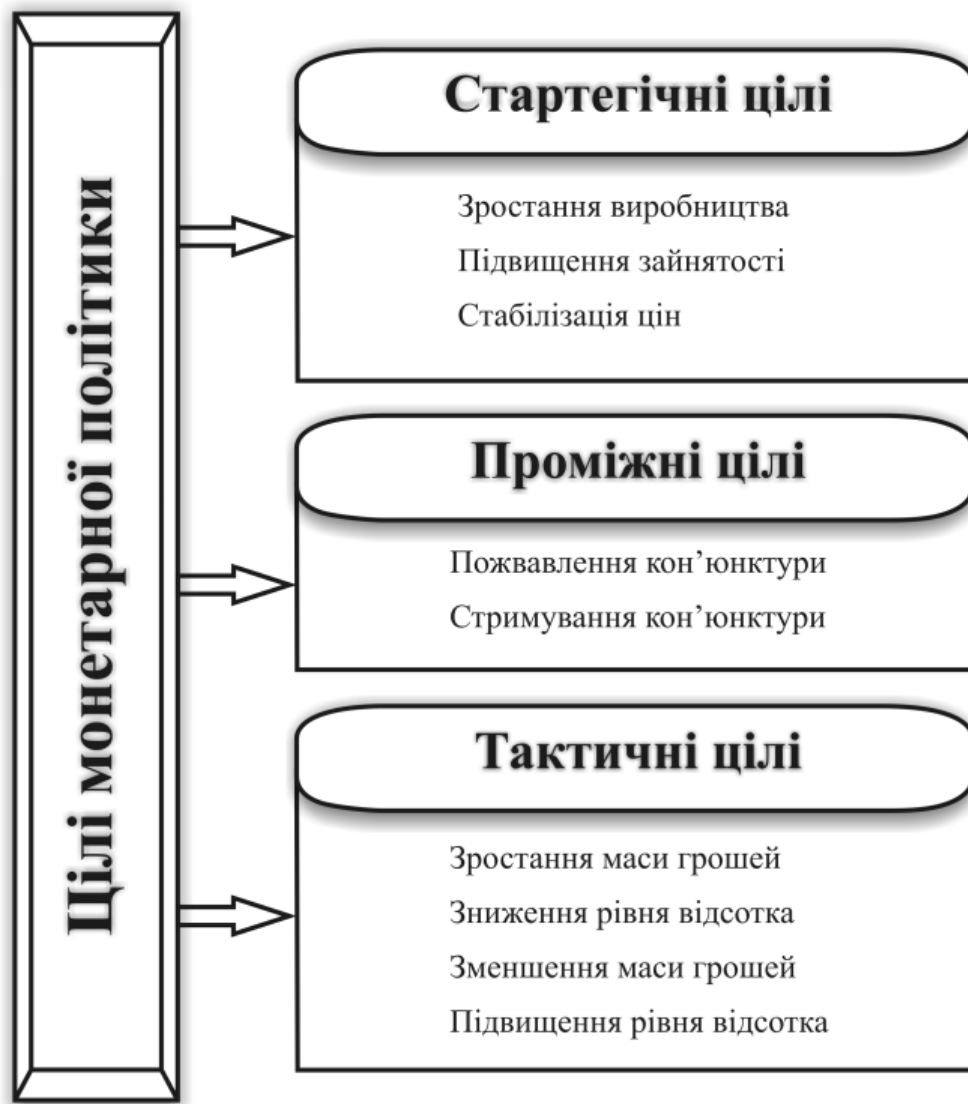


Рис. 14.15. Цілі монетарної політики

Стратегічними звичайно є цілі, що визначені як ключові в загальноекономічній політиці держави. Ними можуть бути зростання виробництва, зростання зайнятості, стабілізація цін, збалансування платіжного балансу. Кожна із цих цілей настільки важлива для суспільства, що владні структури можуть ставити перед собою завдання одночасно реалізувати їх більшу частину.

Проміжні цілі монетарної політики полягають у змінах певних економічних процесів, які сприятимуть досягненню стратегічних цілей. Оскільки в ринкових умовах економічне зростання, зайнятість, динаміка цін, стан платіжного балансу та інші макроекономічні показники визначаються передусім станом ринкової кон'юнктури, проміжними цілями монетарної політики є зміна останнього в напрямі, який визначається стратегічною ціллю. Зокрема, якщо ціллю загальноекономічної політики є економічне зростання при скороченні

безробіття, то проміжною ціллю може бути пожвавлення ринкової кон'юнктури.

Характерною особливістю проміжних цілей є те, що встановлюються вони на тривалі часові інтервали, упродовж яких можуть бути реалізовані й виявити свою ефективність. Так, пожвавлення кон'юнктури ринку через зростання маси грошей чи зниження відсоткових ставок у короткостроковому періоді може спричинити зростання попиту й цін. І лише за умови, що ці заходи активізують інвестиції, зростання виробництва, буде забезпечене збільшення пропозиції, яке зупинить зростання цін і стабілізує їх. Проте для цього потрібен тривалий проміжок часу.

Тактичні цілі – це оперативні завдання банківської системи щодо регулювання ключових економічних змінних, передусім грошової маси, відсоткової ставки та валютного курсу, для досягнення проміжних цілей. Стосовно кожного із цих показників може ставитися одне з трьох завдань: зростання, стабілізація, зниження. Конкретний напрям руху економічної змінної визначається проміжною ціллю монетарної політики та характером показника. Наприклад, для пожвавлення ринкової кон'юнктури як проміжної цілі необхідно, щоб на рівні тактичних цілей грошова маса зростала, а відсоткові ставки знижувалися. За показник грошової маси беруться базові гроші, оскільки саме цей показник перебуває в повному розпорядженні центрального банку.

Характерними ознаками тактичних цілей є:

- короткостроковість;
- реалізація за допомогою оперативних заходів виключно центрального банку;
- багатоаспектність;
- єдність і певна суперечливість.

Ці особливості істотно ускладнюють вибір і механізми реалізації тактичних цілей. Так, якщо зміна маси грошей впливає на зміну сукупного попиту й зачіпає всю макроекономіку, то зміни відсоткової ставки та валютного курсу можуть впливати не тільки на сукупний попит, а й на інтереси певних груп економічних суб'єктів і зумовлювати структурні зміни в економіці. Тому успіх розв'язання багатьох регулятивних завдань залежить від правильного поєднання вказаних тактичних цілей.

Цілі грошово-кредитної політики перебувають в ієрархічній взаємозумовленості. Найвищу сходинку в ній займають стратегічні

цілі, для досягнення яких і орієнтована загальна функція грошово-кредитної політики, що, у свою чергу, реалізується опосередковано через досягнення тактичних цілей.

Розробка та безпосередня реалізація грошово-кредитної політики здійснюються її провідними суб'єктами через низку **інструментів**, що поділяються на *опосередковані, прямі та додаткові* (рис. 14.16).

До інструментів **опосередкованого** регулювання належать:

- операції на відкритому ринку;
- регулювання курсу національної валюти;
- регулювання норми обов'язкових резервів;
- відсоткова політика;
- рефінансування комерційних банків.

До інструментів **прямого** регулювання відносять:

- установлення прямих обмежень на здійснення емісійно-касових операцій;
- введення прямих обмежень на кредитування центральним банком комерційних банків;
- установлення обмежень чи заборони на пряме кредитування центральним банком потреб бюджету;
- прямий розподіл кредитних ресурсів, що надаються комерційним банкам у порядку рефінансування між пріоритетними галузями, виробництвами, регіонами тощо.

Додатковими інструментами грошово-кредитної політики вважаються:

- проведення грошової реформи;
- лібералізація цін;
- регулювання операцій комерційних банків на фондовому ринку;
- обмеження споживчого кредиту;
- зміна умов державної реєстрації банків тощо.

Ефективність тих або інших інструментів є похідною від рівня розвитку грошового ринку. Для економічних систем із низьким рівнем розвитку грошового ринку (перехідні економічні системи) є характерним застосування і прямих, і опосередкованих інструментів. З удосконаленням грошово-кредитних відносин, стабілізації грошового обігу, розвитку ринку цінних паперів відбувається поступовий зсув у бік залучення переважно опосередкованих інструментів.

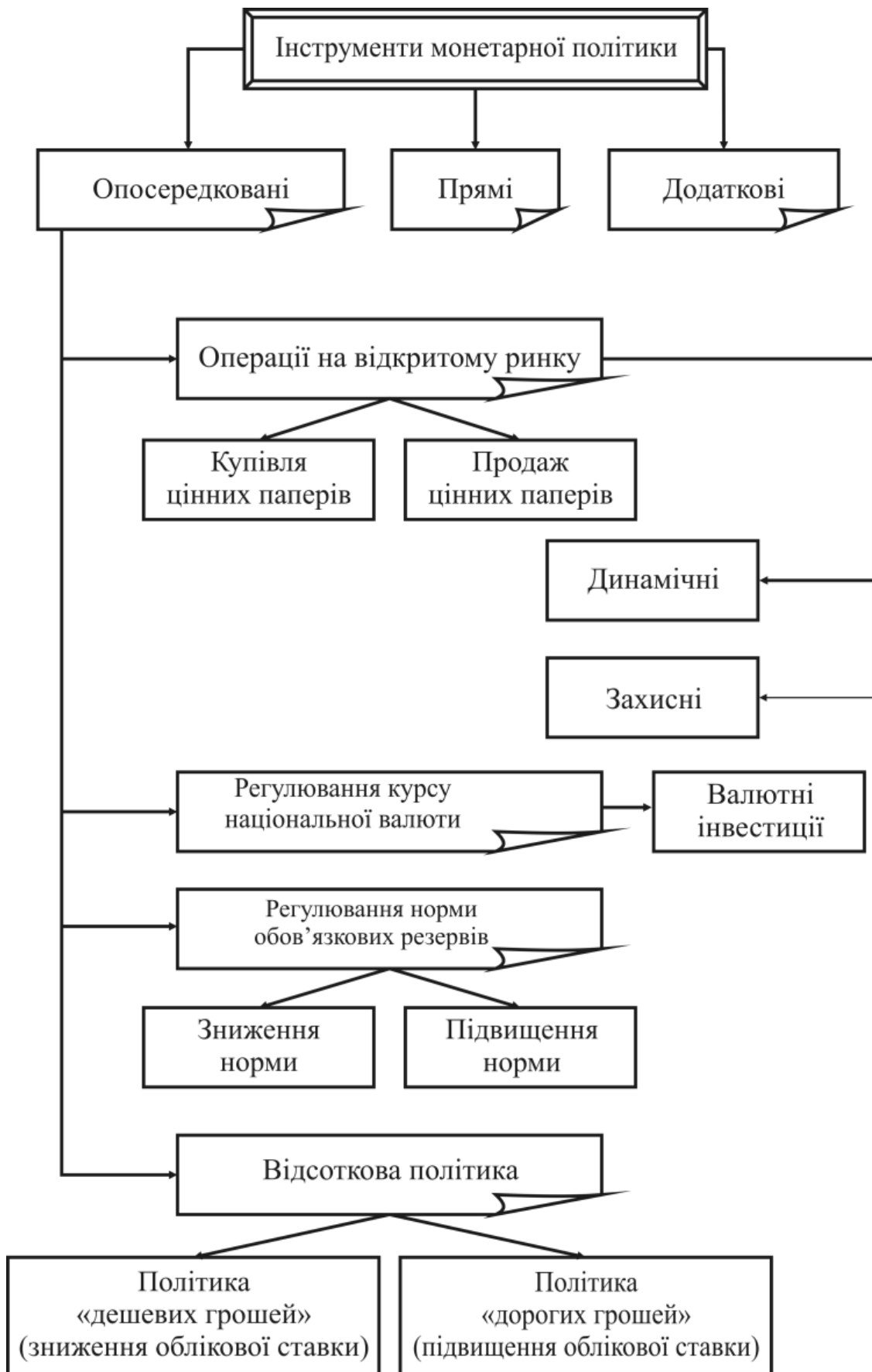


Рис. 14.16. Інструменти монетарної політики

Розглянемо детальніше механізм використання окремих

інструментів опосередкованої дії як більш ефективних і перспективних в умовах України.

Операції на відкритому ринку – це найбільш застосовуваний інструмент монетарної політики у високорозвинутих країнах. У країнах із перехідними економіками застосування цього інструменту обмежується недостатнім розвитком ринку цінних паперів (відкритого ринку), недостатньою ліквідністю державних цінних паперів тощо. Ці чинники стримування операцій на відкритому ринку досить відчутно проявляють себе й в умовах України.

Сутність операцій на відкритому ринку полягає в тому, що, купуючи цінні папери на ринку, центральний банк додатково спрямовує в оборот відповідну суму грошей і цим збільшує спочатку банківські резерви, а потім і загальну масу грошей за інших незмінних умов.

Продаючи цінні папери зі свого портфеля, він вилучає на відповідну суму банківські резерви, а згодом зменшується й загальна маса грошей в обороті. У результаті цих операцій відповідно збільшується чи зменшується пропозиція грошей на ринку, що впливає, зрештою, на кон'юнктуру товарних ринків.

Операції на відкритому ринку бувають *динамічні й захисні*.

Динамічні операції застосовуються для збільшення чи зменшення загальної пропозиції грошей за умови, що інші чинники не впливають на масу грошей.

Захисні операції полягають у підтриманні загальної пропозиції грошей на незмінному рівні в умовах впливу на масу грошей інших чинників. Якщо ці чинники зменшують пропозицію грошей, то слід на певну суму купити цінні папери на відкритому ринку, щоб стабілізувати обсяг пропозиції, і навпаки.

Регулятивного ефекту можна досягти купівлею-продажем будь-яких цінних паперів на відкритому ринку. Проте центральні банки, як правило, обмежуються операціями з державними цінними паперами.

Вплив на пропозицію грошей можна забезпечити купівлею-продажем цінних паперів як у комерційних банків, так і в інших власників. Якщо цінні папери продаються банкам, то їх надлишкові резерви скорочуються негайно, оскільки оплата здійснюється з їх кореспондентських рахунків у центральному банку. Тому регулятивний ефект настане досить швидко, майже негайно. Якщо цінні папери продаються юридичним чи фізичним особам, то надлишкові резерви банків теж скоротяться, бо гроші платників

перебувають на їх рахунках у банках і, врешті-решт, будуть списані з їх коррахунків у центральному банку. Проте регулятивний ефект настане трохи пізніше ніж у першому випадку.

Операції на відкритому ринку можуть проводитися як у формі *прямої купівлі-продажу, так і на умовах зворотного викупу*. В останньому випадку за первинного продажу чи купівлі одночасно укладається угода про зворотний викуп чи продаж цих цінних паперів через певний, як правило, досить короткий, термін.

Регулювання курсу національної валюти – інструмент дуже чіткої, оперативної й потужної дії. За характером впливу на масу грошей він нагадує операції на відкритому ринку. Якщо центральний банк планує зменшити масу грошей в обороті, то йому достатньо продати на ринку відповідну масу іноземних валютних цінностей, що призведе до скорочення банківських резервів і пропозиції грошей. І навпаки, за необхідності збільшити масу грошей в обороті центральному банку слід купити відповідну масу іноземної валюти. Ці операції дістали назву *валютної інтервенції*. Хоч безпосередньою метою цих операцій є регулювання курсу національної валюти, вони опосередковано й досить відчутно впливають і на масу національних грошей в обороті.

Регулювання норми обов'язкових резервів – високопотужний інструмент впливу на пропозицію грошей, що має невідворотну й негайну дію. Механізм цього інструменту полягає в тому, що центральний банк установлює для всіх банків та інших депозитних установ норму обов'язкового зберігання залучених коштів на кореспондентських рахунках без права їх використання й без виплати відсотків по них. Збільшуючи норму обов'язкового резервування, центральний банк негайно скорочує обсяг надлишкових резервів банків, зменшує їх кредитну спроможність, знижує рівень мультиплікації депозитів. Відповідно зменшується загальний обсяг пропозиції грошей. Якщо центральному банку потрібно збільшити пропозицію грошей, то досить відповідно знизити норму обов'язкового резервування, і ситуація змінюватиметься на протилежну – збільшиться обсяг вільних резервів, підвищаться кредитна спроможність банків і рівень мультиплікації депозитів.

Цей інструмент монетарної політики має ту перевагу, що він однаково впливає на всі банки, змінюючи пропозицію грошей негайно й досить потужно.

У розвинутих країнах норма резервування встановлюється на

невеликому рівні й змінюється дуже рідко, а деякі країни взагалі відмовилися від цього інструменту. У країнах із перехідною економікою, де амплітуди коливання грошової маси дуже великі, цей інструмент застосовується значно ширше. Він дає змогу оперативно пригнітити надмірну пропозицію грошей і врівноважити кон'юнктуру на відповідних ринках. Досить широко він застосовується НБУ протягом усього перехідного періоду. Для української практики монетарного регулювання характерні досить високий рівень норми обов'язкового резервування, широка амплітуда й висока частота їх зміни.

Відсоткова політика – один із м'яких інструментів монетарної політики, подібний за характером впливу на пропозицію грошей до операцій на відкритому ринку. Механізм його полягає в тому, що центральний банк установлює ставки відсотків за позиками, які він надає комерційним банкам у порядку їх рефінансування. Для України відсотковою ставкою центрального банку є *облікова ставка НБУ*. Реагуючи на зміну економічної кон'юнктури, центральний банк може як збільшувати, так і зменшувати облікову ставку, а отже, зменшувати або збільшувати грошову пропозицію. Зміна центральним банком облікової ставки в теорії й практиці ринкової економіки називається *політикою «дешевих» та «дорогих» грошей*.

Політика «дешевих» грошей, або експансіоністська грошово-кредитна політика (облікова ставка зменшується), проводиться урядом у тому випадку, якщо необхідно уповільнити спад виробництва, підтримати підприємства, особливо в період структурної перебудови. У результаті відбувається «накачка» економіки грошима, що може викликати зростання інфляції. Тому політику «дешевих» грошей ще називають «політикою інфляційного кредитування».

Засобами цієї політики є:

- викупування в населення державних цінних паперів;
- зменшення норми обов'язкових банківських резервів, тобто збільшення коштів, що їх банки можуть надавати в позику;
- зменшення облікової ставки, під яку центральний банк видає кредити комерційним. У результаті таких дій збільшується пропозиція грошей. Подальші наслідки можна зобразити схематично (рис. 14.17).

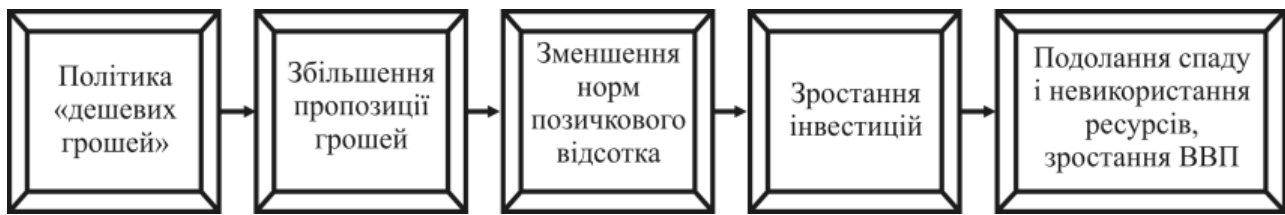


Рис. 14.17. Логіка політики «дешевих грошей»

Політика «дорогих» грошей, або рестриктивна грошово-кредитна політика, проводиться урядом у тому випадку, коли необхідно зменшити рівень інфляції. Зростання облікової ставки знижує бажання комерційних банків одержувати кредити й таким чином зменшує грошову пропозицію в країні. У результаті багато фірм, позбавлених можливості одержати кредит, скорочують виробництво. Проводячи політику «дорогих грошей», уряд ціною падіння виробництва й зростання безробіття намагається знизити темпи інфляції.

Засобами цієї політики є:

- продаж державних цінних паперів банкам і населенню;
- збільшення норми обов'язкових резервів і, відповідно, зменшення тих коштів, що їх банки можуть надавати в кредит;
- збільшення облікової ставки відсотка; за таких умов кредитні установи змушені скоротити надання позичок (рис. 14.18).

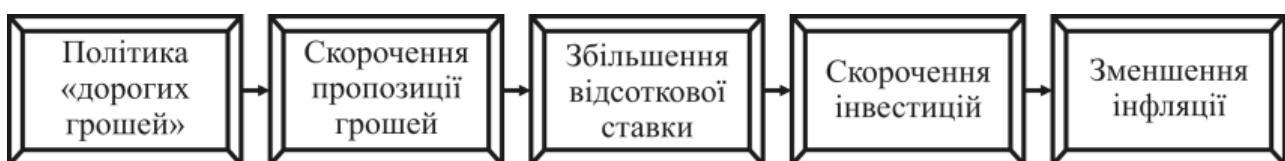


Рис. 14.18. Логіка політики «дорогих грошей»

Проте відсоткова політика як монетарний інструмент має певні недоліки. Вплив його на пропозицію грошей не досить чіткий і оперативний. Для комерційних банків та інших економічних суб'єктів важлива не просто зміна облікової ставки, а зміна її співвідношення з ринковими відсотковими ставками, за якими вони одержують позички в інших кредиторів і самі надають позички. Якщо, наприклад, ринкові позичкові відсотки зросли більше, ніж облікова ставка НБУ, то комерційним банкам буде вигідно не зменшувати свої запозичення в центрального банку. Тому НБУ не досягне ефекту

гальмування пропозиції грошей підвищенням облікової ставки. Крім того, комерційні банки можуть не відреагувати відповідним чином на зміну облікової ставки й з інших причин: через інфляційні очікування, стан своєї ліквідності тощо. У разі високих інфляційних очікувань, погіршення ліквідності комерційним банкам доцільно збільшувати попит на позички НБУ навіть при підвищенні облікової ставки.

Рефінансування комерційних банків – інструмент, що застосовується в тісному поєднанні з відсотковою політикою. Крім зміни облікової ставки, центральний банк може регулювати попит на свої позички з боку комерційних банків зміною інших умов надання цих позичок – зміною їх асортименту, обмеженням цільового призначення, лімітуванням обсягів окремих позичок тощо. Такими заходами центральний банк може більш чітко й цілеспрямовано впливати на зміну банківських ресурсів, а отже, і на пропозицію грошей. Тому цей інструмент має певні переваги перед відсотковою політикою. Проте для його широкого застосування не завжди є достатні передумови, зокрема в портфелях комерційних банків немає достатніх запасів векселів чи інших цінних паперів, які слугували б забезпеченням позичок рефінансування. Особливо актуальна ця обставина для українських банків у перехідний період, коли вексельний обіг і ринок цінних паперів тільки починають формуватися.

З огляду на це застосування зазначеного інструменту було обмеженим. Тривалий час НБУ надавав свої кредити безпосередньо господарюючим суб'єктам (міністерствам, галузям, виробництвам), Міністерству фінансів на покриття бюджетного дефіциту, адміністративно чи через аукціони розподіляв їх між банками, що істотно деформувало його регулятивний вплив на пропозицію грошей через відсоткову політику й політику рефінансування.

Обсяг грошової маси в обігу є надзвичайно важливим макроекономічним важелем держави. Баланс товарної й грошової маси забезпечується постійним регулюванням із метою стабілізації грошового обігу, а отже, і грошей. Регулювання та підтримання стабільного ефективного грошового обігу здійснюють шляхом реформування грошової системи або іншими способами впливу на конкретні елементи системи, такими як:

- **дефляція** – зменшення грошової маси шляхом вилучення з обігу зайвих паперових грошей і зниження, стримування загального (середнього) рівня цін. За змістом дефляція –

процес, протилежний інфляції. Досягається вона за допомогою застосування певних фінансових і грошово-кредитних важелів: підвищення податків, яке знижує купівельну спроможність населення; скорочення попиту на кредит, шляхом підвищення ставок дисконтного відсотка та норм обов'язкових резервів комерційних банків; збільшення реалізації центральним банком цінних паперів; посилення контролю за лімітами кредитування. Зменшувати обсяг грошової маси в країні з метою забезпечення дефляції можна, «заморожуючи» заробітну плату та скорочуючи бюджетні витрати. А найрадикальнішим є метод нуліфікації – тобто ліквідації старих грошей (знаків) і випуск в обіг нових у меншій кількості;

- **деномінація** – заміна номінальної вартості грошових знаків у певному співвідношенні на нові більші грошові одиниці з одночасним перерахунком цін, зарплати, тарифів відповідно. Деномінація спрощує й здешевлює всі грошові операції. Це підтвердив досвід деномінації в 1922–1923 рр. і в 1961 р. у колишньому СРСР;
- **девальвація** – зниження курсу національної валюти, її знецінення щодо іноземних (у тому числі й міжнародних) валют на певний відсоток. Здійснюється і вимушено, і заплановано з метою досягнення необхідного впливу на внутрі- та зовнішньоекономічні відносини;
- **ревальвація** – підвищення раніше встановленої вартості національної валюти. Це явище є протилежним до девальвації, досягається не тільки підвищенням на певний відсоток вартості валюти, а й збільшенням золотого вмісту в національних грошових знаках (за золотого стандарту), а нині – підвищенням курсу національної валюти щодо іноземних (міжнародних) валют. Такий спосіб впливу на грошовий обіг вигідний для кредиторів та імпортерів товарів і втратний для експортерів.

Центральний банк не в змозі одночасно регулювати рівень грошової маси та ставки відсотка. У зв'язку із цим рішення щодо спрямованості грошово-кредитного регулювання приймається, виходячи з конкретних причин і характеру динаміки попиту на гроші. Як правило, оптимальною є *гнучка грошово-кредитна політика*, що

полягає у встановленні необхідного рівня ставки відсотка. У цьому випадку крива пропозиції грошей буде дуже еластичною, а наслідком реалізації державної політики стане значне збільшення грошової маси в порівнянні зі зміною ставки відсотка.

У разі підвищення попиту на гроші внаслідок інфляційних процесів найбільш доцільною є **жорстка грошово-кредитна політика**, що полягає в підтриманні фіксованого обсягу грошової маси. За умов, що пропозиція залишається майже незмінною й представлена лінією, наближеною до вертикалі, відбудеться підвищення ставки відсотка, що обмежить кредитний потенціал комерційних банків.

Контрольні та дискусійні питання

1. Хто в Україні приймає рішення про регулювання грошової маси?
2. Які грошові агрегати ви знаєте? Охарактеризуйте їх.
3. Охарактеризуйте банківську систему України.
4. Що розуміють під монетарною політикою?
5. Охарактеризуйте політику облікової ставки НБУ.
6. Розкрийте суть операцій на відкритому ринку.
7. Яка різниця між політиками «дорогих» і «дешевих» грошей?
8. У чому суть закону Фішера?
9. Чим відрізняються активні операції банків від пасивних? Наведіть приклади активних і пасивних операцій.
10. Яким чином банк робить гроші? Чи правильно, що при нормі резервів 25%, маючи масу депозитів у 100 гр. од., банк може створити нові гроші тільки на суму 250 гр. од.? Поясніть.
11. Які функції кредиту? Чи здатний кредит примножувати суспільне багатство?

Тести для самоконтролю

1. **Комерційні банки мають право:**
 - а) здійснювати емісію грошей;
 - б) регулювати грошову масу;
 - в) проводити розрахунки з населенням;
 - г) установлювати курс валюти.
2. **Яка операція банку, належить до активних:**

- а) надання кредитів населенню для придбання житла;
- б) залучення тимчасово вільних коштів населення на депозити;
- в) переведення грошей із рахунків клієнта на рахунок інших осіб;
- г) одержання плати за зняття грошей із поточного рахунку через банкомат.

3. Облікова відсоткова ставка – це:

- а) плата позичальника банкові за тимчасове користування грошима;
- б) ставка відсотка, під яку центральний банк країни надає кредит комерційним банкам;
- в) плата, що її здійснюють юридичні й фізичні особи банку за надані ним послуги;
- г) ставка відсотка, під яку центральний банк країни надає кредит підприємцям і домогосподарствам.

4. Сутність кредиту як економічної категорії:

- а) зв'язки й залежності, що виникають із приводу грошових ресурсів для потреб відтворення;
- б) депозитні вклади з оплатою відсотків за користування вільними грошовими коштами;
- в) відносини банків з іншими суб'єктами ринку;
- г) надання позики банком на визначений угодою термін.

5. Політика «дорогих грошей» здійснюється:

- а) з метою зростання ділової активності;
- б) з метою зменшення інфляції;
- в) для стимулювання зайнятості населення;
- г) для захисту багатих людей.

ТЕМА 15. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

15.1. Суть і функції фінансів. Моделі фінансових відносин

Словом «фінанси», що в перекладі з французької означає «доход», часто називають різні поняття: ресурси, гроші, капітал, платежі. Проте це не зовсім правильно. **Фінанси – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з утворенням, розподілом і використанням грошових коштів у господарстві країни.**

Призначенням фінансів є забезпечення діяльності та функціонування юридичних і фізичних осіб і держави. Це забезпечення здійснюється через процеси формування доходів окремих суб'єктів, які, у свою чергу, є результатом розподілу й перерозподілу створеного в суспільстві ВВП чи накопиченого національного багатства.

Виділяють такі основні функції фінансів: *розподільча, регулююча, контролююча та стимулююча.*

Розподільча функція полягає в розподілі фінансових ресурсів між регіонами, галузями, різними напрямками видатків підприємств та організацій. За допомогою цієї функції здійснюється розподіл валового внутрішнього продукту, національного доходу, грошової виручки підприємств та організацій.

Регулююча функція переважно реалізується тоді, коли потрібно внести відповідні зміни до розподілу грошових ресурсів. Іноді вона набуває характеру коригування розподілу доходів, наприклад, надання додаткових коштів регіонам для ліквідації наслідків стихійних лих, подолання диспропорційності в розвитку економіки, ліквідація відставання окремих галузей, забезпечення стабілізації економіки, усунення кризових явищ. У ролі фінансових регуляторів виступають: індексація доходів населення, переоцінка основних фондів унаслідок морального зношення.

Контролююча функція полягає в тому, що за допомогою фінансів можна перевірити стан розвитку народного господарства, ефективність діяльності підприємств, використання грошових ресурсів. Виконання цієї функції дає можливість здійснювати господарську діяльність згідно з вимогами чинного законодавства.

Стимулююча функція реалізується через використання податкових пільг, зниження податкових ставок, звільнення від податків, обмеження податкової бази. Об'єктом податкових пільг є

інвестиції для розвитку спеціальних економічних зон, деякі пріоритетні галузі виробництва, засоби підвищення конкурентоспроможності робочої сили. Фінансові стимули використовуються також для зміцнення договірної дисципліни (штрафи, санкції) і для стимулювання господарської ініціативи регіональної та місцевої влади.

Фінанси виникли як реакція на реальні потреби суб'єктів суспільного життя. Завдяки *аккумуляції* грошових ресурсів, тобто зібранню та накопиченню їх у спільному фонді, і *розподілу* їх незалежно від внеску суб'єктів, що формували цей фонд, здійснюється стабілізаційний вплив на економічний стан членів сім'ї, економічний і соціальний клімат підприємства, відбувається економічне та соціальне вирівнювання в суспільстві.

Фінанси виступають основою фінансової системи, яка пронизує всю національну економічну систему.

Фінансова система – сукупність форм, методів і цілей формування, розподілу, використання фондів грошових засобів держави, господарюючих суб'єктів і населення.

Фінансова система України має досить складну й багаторівневу структуру (рис. 15.1).



Рис. 15.1. Структура фінансової системи

Розрізняють такі **сфери фінансової системи**: *фінанси суб'єктів господарювання, державні фінанси, страхування, фінансовий ринок і міжнародні фінанси*, які, у свою чергу, поділяються на різні ланки.

Зокрема, **фінанси суб'єктів господарювання** включають дві ланки: *фінанси підприємств і фінанси домогосподарств*. До **державних фінансів** належать державний бюджет, цільові державні фонди, державний кредит і фінанси державного сектора. У сферу

страхування входять *особисте, майнове, відповідальності та підприємницьких ризиків*. **Фінансовий ринок** охоплює *ринок цінних паперів і ринок позичкових капіталів*. Сфера **міжнародних фінансів** об'єднує такі ланки: *міжнародні розрахунки, міжнародні фінансові інститути й фінанси міжнародних організацій*.

Поділ фінансової системи на окремі сфери й ланки зумовлений потребами управління економічним розвитком суспільства. Склад фінансової системи має динамічний характер. У процесі економічного розвитку суспільства одні ланки можуть відмирати, а інші виникати або доповнювати одна одну. Побудова фінансової системи здійснюється за *принципами єдності й функціонального призначення*.

Принцип єдності передбачає проведення єдиної економічної й фінансової політики всіма сферами й кожною ланкою фінансової системи. При цьому кожна сфера й ланка фінансової системи здійснює відрахування певної частини фінансових ресурсів до Державного бюджету й позабюджетних цільових фондів. За рахунок цих коштів забезпечується фінансування оборони й управління, соціальний захист населення, утримання соціально-культурної сфери тощо. Значна частина фінансових ресурсів залишається суб'єктам господарювання для забезпечення їх фінансово-господарської діяльності.

Принцип функціонального призначення сфер і ланок фінансової системи виражається в тому, що в кожній із них вирішується лише їй властиві завдання. Водночас кожна ланка й сфера фінансової системи мобілізує фінансові ресурси для забезпечення централізованих заходів держави й гарантування фінансової незалежності при виконанні покладених на них функцій. Для цього вони застосовують лише властиві кожній із них методи діяльності й форми мобілізації фінансових ресурсів. Кожна сфера та ланка фінансової системи має свій апарат управління й розпоряджається власними фінансовими ресурсами відповідно до покладених на неї завдань.

Головне місце в керуванні фінансами будь-якої держави й України зокрема займає **Міністерство фінансів**, на яке покладені завдання управління всією фінансовою системою країни. Крім того, **Державна контрольно-ревізійна служба** спеціалізується на здійсненні фінансового контролю; **Державне казначейство** створено з метою забезпечення повного й своєчасного виконання Державного

бюджету; **Державна податкова адміністрація** організовує справляння податків і контроль за дотриманням податкового законодавства.

До фінансів іноді зараховують усі грошові відносини. Проте грошові відносини й фінанси – це не тотожні поняття. До сфери фінансів належать, *по-перше*, грошові відносини, які виражають відносини між суспільством в особі держави, з одного боку, і підприємствами й організаціями, з іншого, а також грошові відносини підприємств і організацій між собою; *по-друге*, грошові відносини, які перебувають під контролем центрального банку (в Україні – Національного банку).

Для того щоб зрозуміти сутність фінансових відносин, потрібно розглянути їх види й суб'єкти.

Суб'єктами фінансових відносин є держава, державні органи різних рівнів управління, підприємство, його структурні підрозділи, громадські організації, члени суспільства.

Види фінансових відносин характеризують суть відносин між окремими суб'єктами (рис. 15.2). Часто вони набувають форми платежів, відрахувань до фондів, розподілу доходів, різних податків, пільг тощо.

Фінансова система України досі ще не звільнилася від таких негативних рис тоталітарної держави, як однорівнева форма, централізоване планування, державний розподіл фінансів і матеріальних ресурсів для вирішення проблем держави, суспільства й підприємств.

Моделі фінансових відносин – це специфічна схема розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту в країні. На цій основі виокремлюють дві ознаки, за якими характеризують моделі фінансових відносин: *за послідовністю розподілу ВВП; за рівнем державної централізації ВВП.* Вони взаємопов'язані, оскільки кожна фінансова модель може характеризуватися з точки зору цих двох ознак. Загалом у суспільстві за послідовністю розподілу ВВП виокремлюють фінансову модель адміністративно-командної та фінансову модель ринкової економік (рис. 15.3).

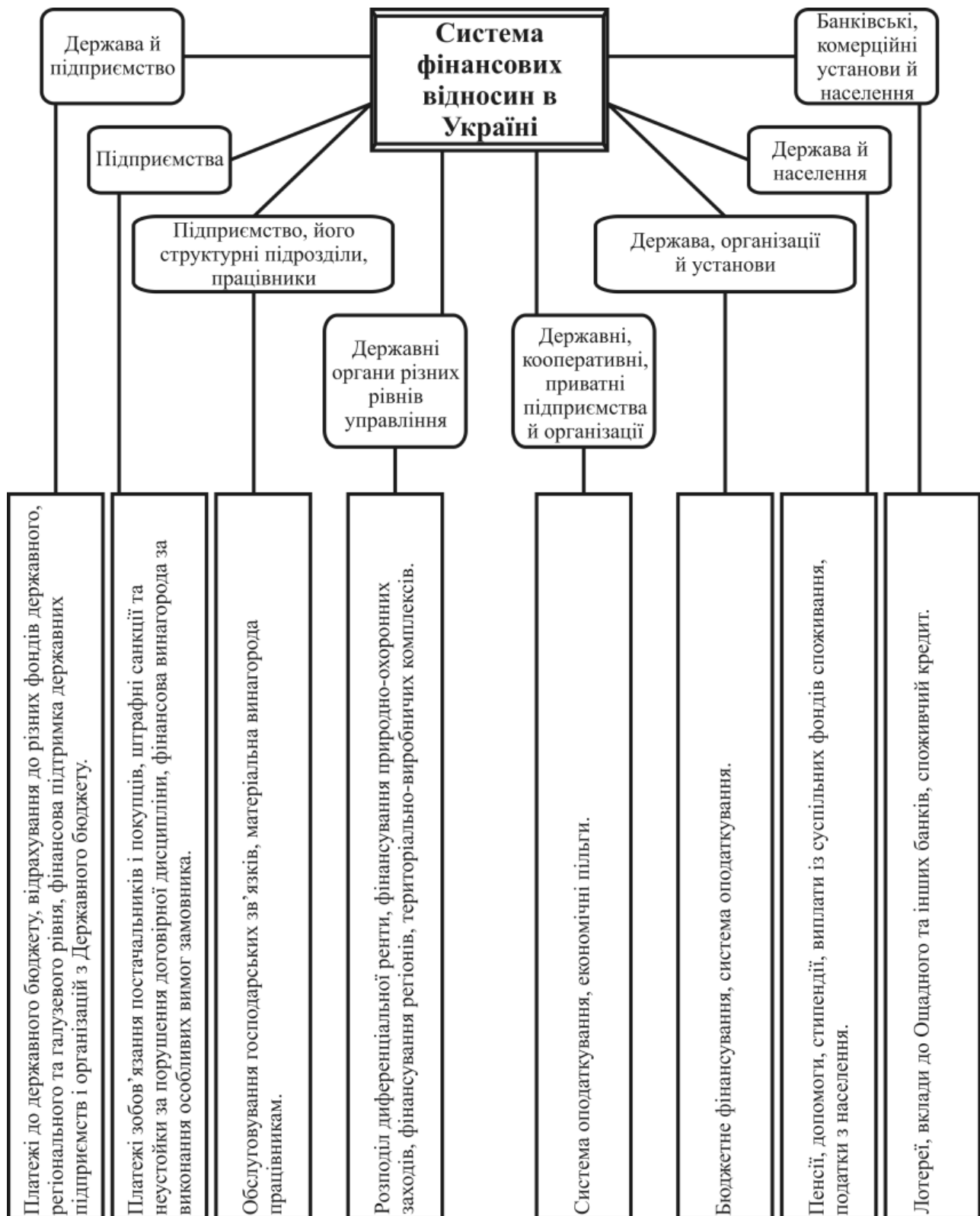


Рис. 15.2. Система фінансових відносин в Україні

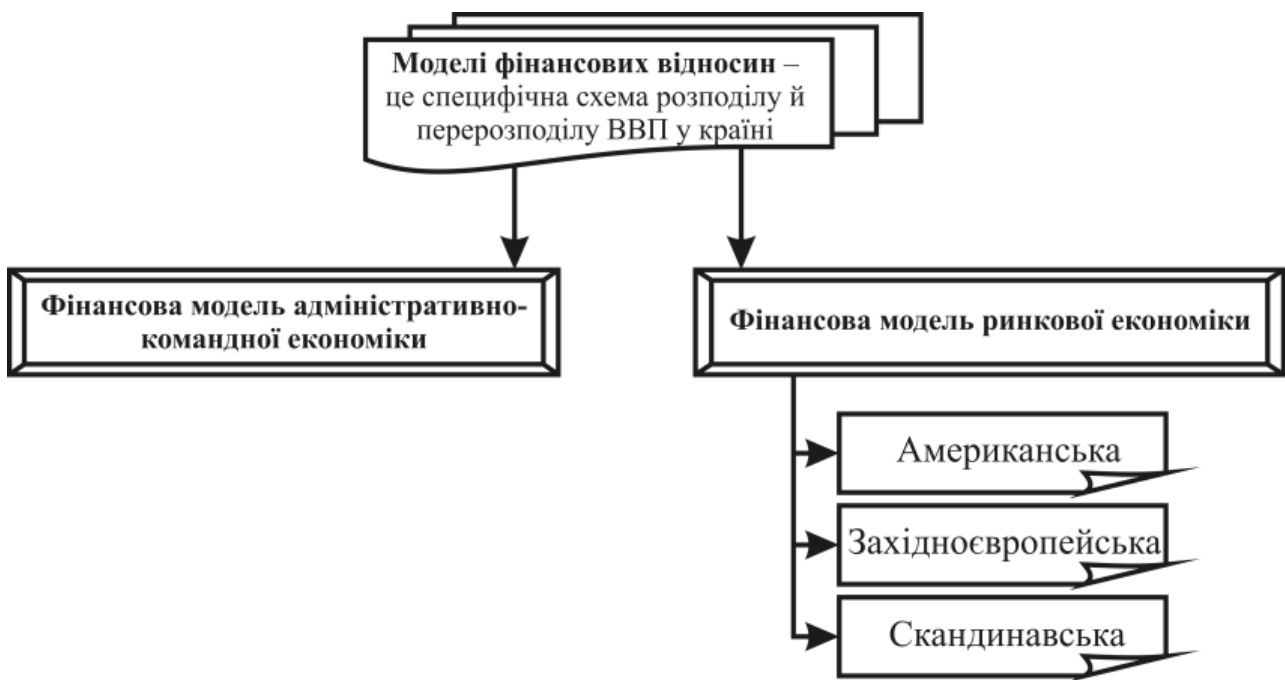


Рис. 15.3. Моделі фінансових відносин

Фінансова модель адміністративно-командної економіки. За цієї моделі переважна частина НД відразу централізується в бюджеті й виключається з розподільчих відносин. Держава спрямовує в бюджет частину децентралізованого чистого доходу у формі прибутку підприємств (через систему платежів із прибутку). Частину прибутку (до 40%) залишають на підприємстві, іншу частину НД виплачують робітникам і службовцям у формі заробітної плати, яка підлягає прибутковому оподаткуванню. За адміністративної моделі переважну частину доходів держава отримує в процесі первинного розподілу НД. Її недоліками є те, що вона не дає уявлення про реальний рівень доходів юридичних і фізичних осіб; не відображає їх внеску у створення НД; не дає змоги достовірно визначити рівень оподаткування; не містить стимулів до продуктивної праці.

Фінансова модель ринкової економіки. Сутність її полягає в тому, що первинний розподіл вартості реалізованого НД здійснюється між тими, хто бере участь у його створенні: власниками засобів виробництва (отримують прибуток) і робітниками та службовцями (отримують заробітну плату). Головна особливість цієї моделі полягає в отриманні державою своїх доходів через перерозподіл НД. Пропорції первинного розподілу НД між підприємцями, робітниками й службовцями регулюються ринковим механізмом і законодавчим порядком.

Ринковий механізм зумовлює встановлення оптимальних

пропорцій між заробітною платою й прибутком, оскільки всі суб'єкти ринкових відносин зацікавлені не лише в збільшенні своєї частки, а й у високому рівні доходів інших. Наприклад, підприємці зможуть розширювати виробництво й обсяги продаж продукту, а значить, отримувати високі прибутки лише за достатньо високого рівня доходів населення; робітники й службовці зацікавлені в зростанні прибутку підприємства, від якого залежить зростання їх заробітної плати. На сучасному етапі питома вага заробітної плати в НД більша, ніж прибутку.

Законодавче регулювання процесу розподілу й перерозподілу НД полягає у встановленні мінімального рівня оплати праці; обмеженні максимального рівня рентабельності на основі застосування економічних інструментів, а також регламентації пропорцій перерозподілу НД.

Фінансову модель ринкової економіки характеризують такі ознаки:

- відображення рівня доходів суб'єктів ринкових відносин, що створює цілісну картину їх реального внеску у формування НД;
- достовірне визначення рівня оподаткування доходів суб'єктів, що зумовлює формування їх уявлення про об'єктивність розмірів власного заробітку й необхідність сплачування податків;
- виявлення й фіксація мотивів, стимулів до зростання доходів на основі постійного розширення та диверсифікації виробництва, підвищення продуктивності праці.

За рівнем державної централізації ВВП у межах фінансової моделі ринкової економіки умовно можна виокремити *американську, західноєвропейську та скандинавську моделі*.

Американська фінансова модель високоефективна, хоча й досить жорстка. Дає змогу не тільки заробляти, а й вимагає цього завдяки примусовій фінансовій стимуляції. Оскільки фінансове втручання держави в економіку зведено до мінімуму, державна допомога надається лише тим верствам населення, які без неї не можуть обійтися.

Сутність *західноєвропейської фінансової моделі* зводиться до паралельного функціонування державних і комерційних установ у соціальній сфері. Цю модель характеризує вищий рівень централізації ВВП ніж в американській моделі, який створює передумови для

розгалуженої державної соціальної сфери, особливо в галузі освіти.

Скандинавська фінансова модель є найефективнішою й відповідає концепції соціально-ринкової економіки. Передумови її формування й функціонування полягають у високому рівні ВВП на душу населення (забезпечує високий рівень суспільного й індивідуального споживання) і високому рівні загальної культури та свідомого ставлення громадян до праці й до вимог із боку держави.

Українська фінансова модель, перебуваючи на стадії трансформації, поки що не відповідає жодній з охарактеризованих вище моделей. З огляду на спрямування її розвитку до соціально-ринкової економіки важливо забезпечити досягнення високого рівня розвитку суспільства; оптимізацію характеру й масштабів діяльності держави, її втручання в економіку; утвердження справедливої соціальної політики; інтенсивну та всеохоплюючу міжнародну діяльність; виважену воєнну доктрину; повноцінне використання історичних традицій українського народу; підвищення рівня загальної й управлінської культури. Важливе значення при цьому має запровадження ефективної системи стимулів до праці, дбайливого господарювання.

15.2. Концепції бюджетної політики

До структури бюджетної системи України входять: *Державний бюджет України та місцеві бюджети* (рис. 15.4).

Державний бюджет – це основний фінансовий план створення (доходи) і використання фонду грошових коштів держави (видатки).

Місцевими бюджетами визнаються бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах і бюджети органів місцевого самоврядування.

Бюджети органів місцевого самоврядування включають бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань.

Бюджетною системою України є сукупність окремих її ланок, юридично пов'язаних між собою, яка базується на загальноприйнятих принципах, що відповідають міжнародним стандартам.

Відповідно до становлення сучасної бюджетної системи України в основу законодавчих та інших нормативних документів покладені нетрадиційні **принципи її побудови**, а саме:



Рис. 15.4. Структура бюджетної системи України

- **принцип єдності** (цілісності) бюджетної системи України, що забезпечується існуванням єдиного рахунку надходжень і платежів до бюджету та єдиної бюджетної класифікації доходів і видатків, єдністю регулювання бюджетних правовідносин, єдиною структурою бюджетної документації, вимогами надання необхідної статистичної та бюджетної інформації від одного бюджету до іншого, спільною грошовою системою та єдиною соціально-економічною політикою держави;

- **принцип стабільності** бюджетної системи України, тобто незмінність протягом бюджетного року та підпорядкованість принципам утворення й функціонування територіального устрою України;
- **принцип збалансованості** бюджетів. Бюджети, що входять до складу бюджетної системи України, є збалансованими за доходами та видатками;
- **принцип самостійності** бюджетів, що забезпечується наявністю джерел закріплених і власних доходів, надходжень від яких достатньо для здійснення своїх функцій, і правом визначення напрямів їхнього використання відповідно до бюджетного законодавства;
- **принцип періодичності** затвердження бюджетів. Бюджет затверджується щорічно шляхом прийняття Верховною Радою України закону про державний бюджет України та рішення органу місцевого самоврядування про затвердження відповідного бюджету. Акти приймаються включно на один бюджетний рік до початку першого звітного періоду та діють протягом визначеного бюджетного періоду;
- **принцип реальності** бюджетів. Бюджет ґрунтується на реальних економічних показниках, ураховуючи обсяг ВВП, надходження від податків, зборів, інших обов'язкових платежів. Надходження до бюджету мають бути реально забезпечені протягом певного проміжку часу, а видатки, які планується здійснити, не повинні перевищувати обсяг усіх доходів для забезпечення збалансованості бюджетів;
- **принцип повноти** включення доходів і видатків до бюджету. До складу доходів бюджету включаються всі доходи держави й органів місцевого самоврядування, що були отримані з різних джерел. До складу видатків бюджету включаються будь-які бюджетні витрати на потреби держави або територіальної громади;
- **принцип наочності** показників бюджетів. Показники бюджету, їхній взаємозв'язок із показниками економічного та соціального розвитку має бути ясним і наочним із метою проведення аналізу й порівнянності, а також обґрунтування доцільності бюджетних видатків;
- **принцип балансу** загальнонаціональних і місцевих інтересів, коли фінансові ресурси перерозподіляються між

державою та органами місцевого самоврядування відповідно до розподілу повноважень. Усі учасники бюджетного процесу повинні бути зацікавлені в ефективному адмініструванні податків та інших доходів незалежно від того, до яких бюджетів вони надходять;

- **принцип визначеності** відповідальності кожного рівня влади за бюджетну політику. Кожний рівень влади несе власну відповідальність за власну бюджетну політику. Політична відповідальність держави й органів самоврядування територіальних громад залежить від упровадження та регулювання податкової політики за власними податками й зборами.

Адміністративна відповідальність органів влади залежить від ефективності використання ними фінансових ресурсів на виконання закріплених за кожним рівнем повноважень.

Провідне місце в бюджетній системі посідає Державний бюджет України.

Бюджет – це план формування й використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій, які здійснюються органами державної влади області, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду.

Бюджет поділяється на такі види (рис. 15.5):



Рис. 15.5. Бюджет та його види

- **фактичний бюджет** відображає реальні видатки, надходження й дефіцит за певний період;
- **структурний бюджет** відображає, якими мають бути урядові видатки, надходження й дефіцит, якщо економіка функціонує за потенційного обсягу виробництва;
- **циклічний бюджет** показує вплив ділового циклу на

бюджет і вимірює зміни видатків, надходжень і дефіциту, які виникають через те, що економіка не працює за потенційного обсягу виробництва, а перебуває в стані піднесення або спаду. Циклічний бюджет є різницею між фактичним і структурним бюджетами.

Джерела формування доходів і напрями видатків державного бюджету показані на рис. 15.6.

Доходи бюджету – усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, дарунки, гранти).

Видатки бюджету – кошти, що спрямовуються на здійснення програм і заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум.

У державному бюджеті зосереджується значна частина національного доходу країни. Проте бюджет охоплює не всі фінансові ресурси країни. Зокрема, він не включає кошти для розширення виробництва за рахунок прибутку державних, колективних і приватних підприємств; кошти на покриття витрат виробництва підприємств сфери матеріального виробництва; суспільні резерви й страхові запаси колективних підприємств; кошти на утримання санаторіїв і будинків відпочинку, що належать профспілковим організаціям; кошти різних творчих організацій тощо. Отже, бюджетні кошти є лише частиною грошових ресурсів країни. Ці кошти використовуються за принципом «бюджетні кошти – для бюджетної сфери».

Бюджетний дефіцит – *це та сума, на яку в поточному році видатки бюджету перевищують його доходи. Його можна розрахувати як різницю між величиною дефіциту бюджету й виплатою відсотків за борг.*

Тягар боргу – це відношення державного боргу до ВВП.

Фактичний дефіцит державного бюджету складається під впливом дискреційної бюджетно-податкової політики (*структурний дефіцит*) і циклічних коливань в економіці (*циклічний дефіцит*). *Структурний дефіцит* визначається як бюджетний дефіцит при діючих податкових ставках і потенційному рівні випуску. Перевищення фактичного дефіциту над структурним дає *циклічний дефіцит*, а структурного над фактичним – *циклічний надлишок*. Зміна

розміру циклічного дефіциту визначається змінами в структурі податків і державних витрат.

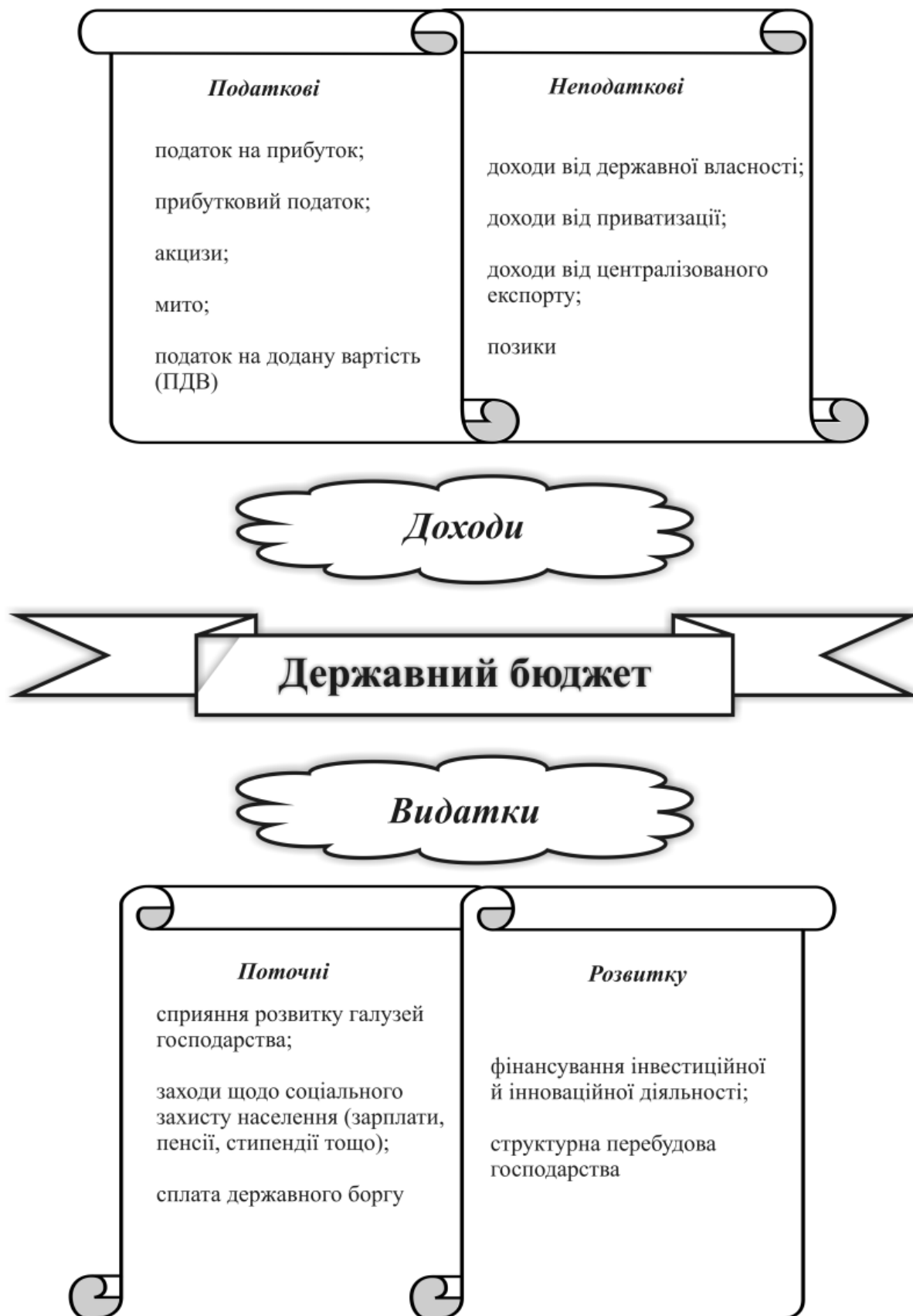


Рис. 15.6. Доходи та видатки Державного бюджету

Важливим елементом стратегії макроекономічного управління є зменшення розміру бюджетного дефіциту. Економічна наука пропонує багато концепцій бюджетного дефіциту, за допомогою яких визначається ефективність фінансової політики та її вплив на економічну систему. Найважливішими з них є:

- *загальний дефіцит бюджету (фактичний)* – державні витрати мінус державні доходи та субсидії;
- *зовнішній дефіцит* – зовнішні видатки держави мінус державні надходження від зовнішніх джерел;
- *внутрішній дефіцит* – це загальний дефіцит мінус зовнішній дефіцит;
- *операційний дефіцит* – загальний дефіцит мінус інфляційна частка відсоткових платежів;
- *первинний дефіцит* – різниця між величиною загального дефіциту й сумою всіх відсоткових платежів;
- *поточний бюджетний дефіцит* – поточні державні доходи мінус поточні державні видатки.

Іноді спостерігається протилежне явище, таке, як **профіцит державного бюджету** – *це перевищення доходів держави над її видатками*.

У Державному бюджеті України передбачено систему заходів щодо **запобігання бюджетному дефіциту**, зокрема:

- заборонено здійснювати розрахунки з бюджетом у негрошовій формі, зокрема шляхом взаємозаліку, застосування векселів, бартерних операцій і зарахування зустрічних платіжних вимог у фінансових установах;
- заборонено проведення реструктуризації або списання заборгованостей (недоїмки) суб'єктів господарювання по бюджетних коштах, за податками, зборами (обов'язковими платежами), надання відстрочки щодо терміну їх сплати;
- регламентовано, що керівники бюджетних установ мають утримувати відповідну кількість працівників, здійснювати виплату заробітної плати (грошового утримання) лише в межах фонду заробітної плати;
- встановлено, що витрати на безоплатне матеріальне й побутове забезпечення окремих категорій працівників (військовослужбовців) мають здійснюватися за рахунок і в межах бюджетних асигнувань;
- заборонено збільшувати бюджетні асигнування на виплату

заробітної плати працівникам бюджетних установ за рахунок зменшення інших видатків, а також на капітальні вкладення за рахунок зменшення бюджетних призначень на поточні видатки;

- подовжено мораторій на вступ до міжнародних організацій і приєднання до міжнародних угод, умови членства в яких передбачають оплату внесків або здійснення будь-яких інших виплат за рахунок коштів державного бюджету.

Для фінансування дефіциту бюджету використовуються *неінфляційні й інфляційні джерела*.

Неінфляційні джерела містять у собі:

- внутрішні та зовнішні позики на фінансових ринках: кредити комерційних банків, іноземних урядів і міжнародних організацій; продаж державних цінних паперів комерційним банкам, фірмам і домогосподарствам;
- трансферти – фінансування у вигляді безоплатної допомоги.

Зменшити дефіцит бюджету уряд може й шляхом накопичення заборгованості – прострочування платежів по боргах або за рахунок підвищення податків. Ці заходи теж мають неінфляційний характер.

Інфляційним джерелом фінансування бюджетного дефіциту є *монетизація дефіциту*, яка відбувається в результаті позик центрального банку урядові та купівлі центральним банком державних цінних паперів.

Найбільший негативний вплив справляє монетизація дефіциту. Фінансування дефіциту через центральний банк безпосередньо впливає на розмір грошової маси. При цьому держава отримує *сеньйораж* – доход від друкування грошей. Наслідком цього є зростання рівня цін. Боргове фінансування дефіциту бюджету веде до накопичення державного боргу, який потрібно обслуговувати. *Обслуговування боргу* пов'язане з виплатою відсотків по ньому й поступовою сплатою основної суми боргу.

Для того щоб ліквідувати дефіцит бюджету, слід проводити політику випереджаючого зростання доходів щодо видатків держави.

Ступінь стабілізаційного впливу бюджетного дефіциту залежить від способів його фінансування, до яких належать: *кредитно-грошова емісія (монетизація), випуск позик, збільшення податкових надходжень у бюджет*.

Шляхи подолання бюджетного дефіциту:

- збільшення обсягів виробництва;
- зростання віддачі від інвестицій;
- ефективне ресурсозбереження, зниження витрат;
- збільшення грошових надходжень до бюджету;
- скорочення видатків на управління;
- ліквідація збитковості в господарствах країни.

В економічній теорії розрізняють три головні підходи до проблеми бюджетного дефіциту: *концепцію «збалансованого бюджету»*, *концепцію «збалансованого бюджету в ході економічного циклу»* та *концепцію «функціональних фінансів»*.

Концепція «збалансованого бюджету» – це підхід до проблеми бюджетного дефіциту, який передбачає дотримання рівності між видатками і доходами в межах кожного року, для цього уряд має або підвищити ставки податків, або скоротити державні видатки, або використовувати сполучення цих заходів.

Концепція «збалансованого бюджету в ході економічного циклу» – це підхід до проблеми бюджетного дефіциту, який передбачає, що бюджет має бути збалансованим у межах економічного циклу, а не протягом кожного року.

Концепція «функціональних фінансів» – це підхід до проблеми бюджетного дефіциту, за яким метою державних фінансів є забезпечення збалансованості економіки, а не бюджету. Якщо бюджетний дефіцит є необхідною умовою для стабілізації економіки, то, з одного боку, держава свідомо йде на його створення, з іншого, – вона передбачає певні джерела його фінансування.

Багаторічний бюджетний дефіцит призводить до зростання державного боргу. **Державний борг – це борг держави перед власними громадянами й іноземними кредиторами, завдяки якому вона покриває дефіцит державного бюджету.** Розрізняють внутрішній і зовнішній державний борг (рис. 15.7).

Внутрішній державний борг – заборгованість держави домогосподарствам і фірмам даної країни, які володіють цінними паперами, випущеними її урядом.

Зовнішній державний борг – це заборгованість держави перед іноземними громадянами, фірмами, урядами та міжнародними фінансовими організаціями.



Рис. 15.7. Класифікація державного боргу

Для оцінки величини державного боргу використовують *відносні показники заборгованості* – державний борг, виміряний як відсоток ВВП, або як відношення суми обслуговування боргу до ВВП.

Для оцінки рівня зовнішньої заборгованості використовують низку показників: зовнішній борг як відсоток експорту та відсоток ВВП, реальний зовнішній борг на душу населення, коефіцієнт обслуговування боргу – відношення суми виплат з обслуговування боргу до величини експорту товарів і послуг.

Основними причинами створення й збільшення державного боргу є:

- збільшення державних видатків без відповідного зростання державних доходів;
- циклічні спади й автоматичні стабілізатори економіки;
- скорочення податків із метою стимулювання економіки без відповідного коригування (зменшення) державних витрат;
- вплив політичних бізнес-циклів – надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів із метою завоювання популярності виборців і збереження влади.

Існує взаємозв'язок між розмірами бюджетного дефіциту й державного боргу. Бюджетний дефіцит збільшує державний борг, а зростання боргу, у свою чергу, потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування й тим самим збільшує бюджетний дефіцит.

На обсязі бюджетного дефіциту відбиваються всі зміни у величині державного боргу, у тому числі зумовлені впливом інфляції. Тому важливо, щоб державна заборгованість вимірювалася в реальних, а не в номінальних величинах.

Державний борг і дефіцит державного бюджету пов'язані не лише *якісно* (борг виникає тому, що є дефіцит), а й *кількісно*: чим довше (за роками) зберігатиметься дефіцит бюджету, тим більшим стає борг держави.

Наявність державного боргу призводить до певних соціальних наслідків.

Тягар державного боргу несуть на собі всі громадяни – платники податків, а вигоди дістають лише деякі. Папери державного боргу розміщуються здебільшого серед високоприбуткових підприємств і заможних громадян. Отже, лише вони матимуть доходи від володіння ними. Відшкодовують же сам борг і відсотки по ньому, що сплачуються з державного бюджету, усі

громадяни – платники податків.

Державний борг, що виник із вини одного покоління, може лягати тягарем на плечі наступних поколінь. Відсотки з державного боргу збільшують загальну суму самого боргу. Ситуація загострюється, якщо взяті в борг кошти держава використовує не на ефективні інвестиції, а, наприклад, на поточне споживання. Подібне використання коштів у майбутньому призведе до скорочення споживання, зниження рівня добробуту громадян, адже для покриття боргу доведеться або збільшувати податки, або зменшувати соціальні витрати.

15.3. Податки – основне джерело доходів бюджету

Доходи бюджету – це частка централізованих ресурсів держави, які потрібні для виконання нею відповідних функцій. Вони виражають економічні відносини, що виникають у процесі формування фондів грошових коштів і надходять у розпорядження органів державної влади й управління. ***Головні джерела формування надходжень до державного бюджету:***

- податки;
- відрахування на соцстрах та інші види відрахувань;
- державна позика (внутрішня та зовнішня);
- емісія грошей;
- продаж державного майна.

Основне джерело доходів – це податки. За економічним змістом **податки** – це фінансові відносини між державою й платниками податків із метою створення загальнодержавного централізованого фонду грошових коштів, необхідних для виконання державою її функцій.

Податки – обов’язкові платежі, які є основним джерелом державних доходів, використовуваних для фінансування суспільних благ і послуг, а також для впливу на соціально-економічні процеси.

Плата, на відміну від податків, передбачає певну еквівалентність відносин платника з державою, тобто платник перераховує кошти до бюджету, одночасно отримуючи можливість використання певних ресурсів чи послуг (наприклад, плата за користування надрами, плата за утримання дітей у школах-інтернатах).

Збори передбачають цільове призначення платежів, тобто вказані надходження вводяться для фінансування певних конкретних

цілей, наприклад, збори до фондів соціального страхування, митні збори.

Використання вищевказаних термінів у практичному аспекті в Україні не завжди відповідає їх теоретичному значенню. Так, досить часто зборами називають платежі, які не мають цільового призначення, замість того, щоб використовувати термін «податки» як, наприклад, майже всі збори, які відносяться до складу місцевих податків і зборів (курортний збір, готельний збір тощо), або акцизний збір.

До інших платежів, які формують доходи держави, зараховують різноманітні надходження, такі як отримання коштів від продажу державної власності, фінансові санкції й штрафи, гранти, добровільні пожертвування тощо. Як правило, такі надходження мають разовий, а не регулярний характер, на відміну від вищевказаних.

Сутність податків проявляється в їх функціях:

- **фіскальний** – створення державної скарбниці для забезпечення існування держави та її установ, органів тощо;
- **перерозподільний** – податки є важливим інструментом розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів;
- **стимулюючий** – вилучення податків впливає на активізацію трудової й виробничої діяльності, краще використання основних виробничих фондів, стимулювання тих чи інших галузей виробництва завдяки створенню податкових пільг.

Використання податкових пільг сприяє розвитку підприємницької діяльності, закріпленню кадрів в окремих галузях господарства. Здійснення митної політики спрямоване на збереження національного виробника й активізацію його виробничої діяльності.

В основі побудови механізму стягнення податків лежать **елементи податків**, такі як: суб'єкт, об'єкт, ставка, одиниця оподаткування, база оподаткування, джерело сплати й квота.

Суб'єкт податку – це та фізична чи юридична особа, яка безпосередньо його сплачує.

Об'єкт оподаткування вказує на те, що саме оподатковується: які операції, товари, доходи, власність тощо. Об'єкт оподаткування має бути стабільним, піддаватися чіткому обліку, мати безпосереднє відношення до платника.

Одиниця оподаткування – це одиниця виміру (фізичного чи

грошового) об'єкта. Фізичний вимір досить точно відображає об'єкт оподаткування, наприклад оцінка земельної ділянки для сплати податку на землю проводиться в гектарах, сотих гектара тощо. Грошовий вимір може бути безпосереднім – при оцінці доходів (одиницею оподаткування в цьому випадку виступає грошова одиниця) і опосередкованим – при оцінці кількісних показників у грошовій формі (наприклад, при оцінці земельної ділянки в грошовому виразі).

База оподаткування – це розмір об'єкта оподаткування в грошовому чи фізичному вимірі. Якщо одиницею оподаткування виступає грошова одиниця, то база оподаткування буде виражена у вартісних обсягах (обсяг доходів громадян, вартісний обсяг продажів тощо). Якщо ж одиницею оподаткування є фізичний вимір об'єкта оподаткування, то в цьому разі базою оподаткування виступатиме добуток одиниці оподаткування на кількість таких одиниць (наприклад, одиницею оподаткування акцизним збором міцних горілчаних виробів є 1 літр 100% спирту, а отже, базою оподаткування виступатиме кількість літрів 100% спирту, яку вміщує оподатковувана партія міцних горілчаних виробів). Саме до бази оподаткування застосовуються ставки для визначення суми податку.

Ставка – це розмір податку на одиницю оподаткування. Залежно від обсягу оподатковуваних операцій ставки можуть бути *універсальні (єдині), диференційовані або тверді* (рис. 15.8).

Універсальні або єдині ставки передбачають створення рівних умов для всіх платників податків. **Диференціація** податкових ставок може проводитися щодо розміру або виду об'єкта оподаткування (наприклад, різні підакцизні товари оподатковуються акцизним збором за різними ставками) і щодо статусу й місцезнаходження платників (так, наприклад, для суб'єктів підприємництва в спеціальних економічних зонах ставка податку на прибуток зменшується вдвоє).

Тверді ставки встановлюються для податків, з яких база оподаткування визначена у фізичному вимірі. У свою чергу, тверді ставки поділяються на фіксовані – тобто в грошовому виразі на одиницю оподаткування, позначену в кількісному виразі (наприклад, ставка щодо акцизного збору з бензину становить 40 євро за 1 тону), і відносні – тобто в частках до встановленої державою величини в грошовому виразі на одиницю оподаткування (наприклад, ставка мита за посвідчення заповітів нотаріальними органами становить 0,05

неоподатковуваного мінімуму доходів громадян).



Рис. 15.8. Види ставок оподаткування

Методи оподаткування поділяються на:

- **пропорційні** – ставка не змінюється при зміні обсягів бази оподаткування;
- **прогресивні** – ставка збільшується при збільшенні бази оподаткування;
- **регресивні** – ставки зменшуються при збільшенні бази оподаткування.

У податковій практиці для одного податку можуть застосовуватись одночасно як тверді, так і відсоткові ставки. Так, наприклад, з позовних заяв майнового характеру мито стягується за ставкою 1% ціни позову, але не менше 3 і не більше 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Джерело сплати – це доход платника, з якого він сплачує податок. Джерело сплати може збігатися з об'єктом оподаткування (оподаткування доходу громадян прибутковим податком) або не збігатися (сплата податку на транспортний засіб, який не використовується для одержання доходів).

Квота – це частка податку в доходах платника. У практиці оподаткування податкові квоти не встановлюються, а лише використовуються для аналізу характеристик рівня оподаткування.

Податки класифікують за кількома ознаками (рис. 15.9).

Класифікація податків дає можливість більш повно висвітлити сутність і функції податків, показати їх роль у податковій політиці держави, напрям і характер впливу на соціально-економічну сферу.

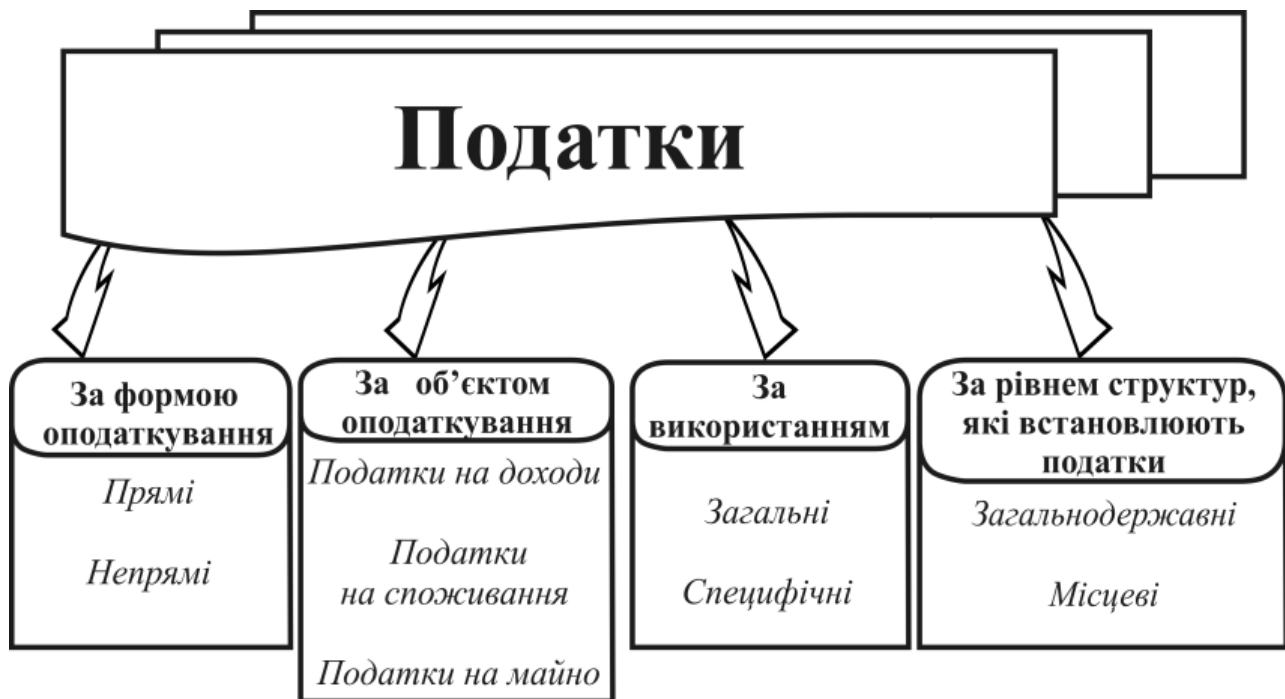


Рис. 15.9. Класифікація податків

За формою оподаткування виокремлюють *прямі* й *непрямі* податки. **Прямі** податки встановлюються безпосередньо щодо платників, їх розмір прямо залежить від масштабів об'єкта оподаткування (наприклад, податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб). **Непрямі** податки встановлюються в цінах товарів і послуг, а їх розмір для окремого платника прямо не залежить від його доходів (наприклад, акцизний збір, мито, ПДВ). Основним джерелом податкових надходжень є прямі й непрямі податки.

За економічним змістом об'єкта оподаткування податки поділяються на: *податки на доходи*, *податки на споживання*, *податки на майно*.

За використанням податки бувають: *загальні* та *специфічні*. **Загальні** використовуються на фінансування поточних і капітальних витрат державного та місцевих бюджетів без закріплення за конкретним видом витрат. **Специфічні** мають цільове призначення (соціальне страхування).

Залежно від рівня державних структур, які встановлюють податки, вони поділяються на *загальнодержавні* й *місцеві*.

Загальнодержавні податки встановлюються вищими органами влади і можуть розподілятися таким чином між ланками бюджетної системи:

- повністю надходити до державного бюджету;
- повністю надходити до місцевих бюджетів;
- розподілятися у визначених пропорціях між державним і місцевими бюджетами.

До загальнодержавних належать податки та збори, що встановлені Податковим Кодексом і є обов'язковими до сплати на усій території України:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на доходи фізичних осіб;
- податок на додану вартість;
- акцизний податок;
- збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
- екологічний податок;
- рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;
- рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні;
- плата за користування надрами;
- плата за землю;
- збір за користування радіочастотним ресурсом України;
- збір за спеціальне використання води;
- збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
- фіксований сільськогосподарський податок;
- збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;
- мито;
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Місцеві податки встановлюються місцевими органами влади. Існує кілька варіантів повноважень місцевих органів влади щодо їх установа:

- місцеві органи влади мають право встановлювати надбавки до загальнодержавних податків;

- установа місцевими органами місцевих податків у межах переліку, затвердженого вищими органами влади;
- установа місцевими органами влади будь-яких податків без обмежень.

До місцевих належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених Податковим Кодексом, рішеннями сільських, селищних і міських рад у межах їх повноважень, і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад.

До *місцевих податків* належать:

- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- єдиний податок.

До *місцевих зборів* (обов'язкових платежів) належать:

- збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Перелік загальнодержавних та місцевих податків і зборів, що наведений вище, лише називає ті податки й збори, які можуть стягуватися в Україні.

15.4. Державні видатки. Урядові закупівлі й трансфертні платежі

Акумуляовані в бюджеті доходи розподіляються у формі видатків на окремі цілі й напрями. Оподаткування й урядові видатки є найвідчутнішими серед безлічі економічних важелів, за допомогою яких держава втручається в економічне життя країни. Видатки показують напрями й цілі бюджетних асигнувань.

За структурою державні видатки поділяються на:

- пов'язані з державним управлінням;
- видатки на оборону;
- соціально-економічні цілі;
- господарську діяльність держави;
- зовнішньоекономічну діяльність.

Видатки всіх бюджетів поділяються на *поточні* й *видатки розвитку*, або капітальні видатки. **Поточні видатки** – це витрати бюджетів на фінансування мережі підприємств, установ, організацій і органів на початок бюджетного року, а також на фінансування

заходів із соціального захисту населення та інших, що не належать до видатків розвитку. У складі поточних видатків виділяють: видатки бюджету, зумовлені зростанням мережі перелічених вище об'єктів із зазначенням усіх факторів, які вплинули на обсяг видатків. **Видатки розвитку** – витрати на фінансування інвестиційної й інноваційної діяльності, зокрема, фінансування капітальних вкладень виробничого й невиробничого призначення, фінансування структурної перебудови народного господарства, субвенції та інші видатки, пов'язані з розширенням відтворенням.

Саме податки – економічна основа для здійснення урядових закупівель товарів, послуг і державних трансфертних платежів.

За останні десятиріччя урядові видатки значно зросли й досягли 20% ВВП: закупівля зброї, будівництво автомагістралей і поштових споруд, утримання суддів, пожежних, учителів; допомога з безробіття, виплати на соціальне страхування й забезпечення, допомога ветеранам війни.

Урядові закупівлі безпосередньо поглинають або використовують ресурси: отримана при цьому продукція є складовою частиною національного продукту. Через них суспільство намагається перерозподілити ресурси від індивідуального до суспільного споживання товарів.

Трансфертні платежі не поглинають ресурсів і не пов'язані з виробництвом. Через них уряд змінює структуру виробництва товарів приватного сектора.

Форми виплат із державного бюджету:

- **асигнування** – видатки на утримання підприємств та установ;
- **субсидії** – державна допомога організаціям, установам, громадянам;
- **субвенції** – державна грошова допомога місцевим органам влади або окремим галузевим господарським органам для розвитку;
- **дотації** – допомога підприємствам, організаціям, установам для покриття збитків із метою підтримки.

15.5. Фіскальна (бюджетно-податкова) політика уряду та її інструменти

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика – це політика уряду, що спрямована на стягнення податків і здійснення

державних видатків із метою стимулювання економічної активності, зайнятості та економічного росту.

Основними принципами цієї політики є *фінансова й економічна ефективність, соціальна справедливість*.

Принцип фінансової ефективності передбачає такі елементи: достатність доходів, мінімізацію видатків на збирання доходів і запобігання ухиленню від сплати платежів до бюджету, гнучкість податкової системи, рівномірне розподілення податків між адміністративно-територіальними одиницями.

Запобігання ухиленню від сплати податків може бути досягнуто, по-перше, за рахунок створення такої системи платежів до бюджету, яка б надто високим рівнем оподаткування не створювала зацікавленості в несплаті податків; по-друге, за рахунок створення ефективної системи контролю за правильністю та своєчасністю сплати податків платниками. Слід підкреслити, що для мінімізації ухилень від сплати податків необхідно поєднувати обидва з названих методів, оскільки при високому рівні оподаткування навіть дуже значне збільшення адміністративної системи контролю за сплатою податків не забезпечує їх задовільного стягнення, у той час як видатки на утримання цієї системи сильно зростають.

Економічна ефективність реалізується через показник еластичності системи доходів бюджету, який показує, як змінюється обсяг надходжень до бюджету залежно від зміни обсягу ВВП або якогось іншого макроекономічного показника. Податкова система з показником еластичності, близьким до одиниці, відповідає як інтересам бюджету, оскільки забезпечує автоматичне збільшення доходів в умовах економічного піднесення, так й інтересам платників, оскільки в період кризи з падінням промислового виробництва автоматично зменшуються і вимоги до сплати податків, що не веде до збільшення податкового тягара в не найкращий для виробників період.

Принцип економічної ефективності в процесі формування податкової системи має неоднозначне трактування. Податкові відносини виникають на стадії перерозподілу національного доходу й через податкову політику держава втручається у відносини перерозподілу.

Принцип соціальної справедливості – забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподаткованого

мінімуму доходів громадян і застосування диференційованого й прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи.

Функції фінансової політики:

- вплив на стан господарської кон'юнктури;
- перерозподіл національного доходу;
- нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм.

До фінансової політики відносять тільки такі маніпуляції державним бюджетом, які не змінюють кількості грошей в обігу. Фінансова політика може бути використана для стабілізації економіки. Фундаментальна мета фінансової політики полягає в тому, щоб ліквідувати безробіття або інфляцію.

Розглянемо види фінансової (бюджетно-податкової) політики (рис. 15.10).



Рис. 15.10. Фінансова (бюджетно-податкова) політика уряду

Фінансова політика повинна орієнтуватися на позитивне сальдо державного бюджету, якщо перед економікою стоїть проблема контролю над інфляцією. Уряд може проводити *дискреційну* та *автоматичну* фінансову політику.

Дискреційна фінансова політика – політика свідомого регулювання урядом видатків, податкових ставок та кількості податків.

Дискреційна фінансова політика, яка претендує на ефективне використання державного бюджету, завжди вирішує складну альтернативу: стабілізація економіки чи збалансування державного бюджету. Особливо гострою стає ця альтернатива за умов падіння виробництва, викликаного дефіцитом сукупного попиту. З одного боку, щоб зупинити падіння виробництва, потрібно застосовувати стимулюючу фінансову політику. З іншого, – це викличе від'ємне зменшення бюджетного сальдо, тобто спрямує бюджет до дефіциту.

Дискреційна фінансова політика може бути: *стимулююча (фінансова експансія)* і *стримуюча (фінансова рестрикція)*.

У період спаду виникає питання про **стимулюючу фінансову політику**, яка включає: 1) збільшення державних видатків; 2) зменшення податків; 3) поєднання збільшення державних видатків і зменшення податків. Іншими словами, якщо в кінцевому пункті має місце збалансований бюджет, фінансова політика повинна рухатися в напрямі урядового бюджетного дефіциту в період спаду або депресії. Отже, стимулююча фінансова політика збільшує сукупний попит за допомогою зростання державних витрат і зниження податків.

І навпаки, якщо в економіці має місце викликана надмірним попитом інфляція, цьому випадку відповідає **стримуюча фінансова політика**, яка включає: 1) зменшення державних видатків; 2) збільшення податків; 3) поєднання зменшення державних видатків зі збільшенням податків. Можемо зробити висновок, що стримуюча фінансова політика стримує сукупний попит за допомогою зниження державних витрат і підвищення податків.

Автоматична (недискреційна) фінансова політика, при якій бюджетний дефіцит і бюджетний надлишок виникають автоматично, унаслідок дії автоматичних стабілізаторів економіки. Такими стабілізаторами в економіці є прогресивне оподаткування й трансфертні платежі. **Автоматичні (вмонтовані) стабілізатори** – механізми ринкової економіки, що не залежать від держави й згладжують спади й підйоми в економіці, або це механізм, який дозволяє зменшити циклічні коливання в економіці без проведення спеціальної економічної політики. Дія автоматичних стабілізаторів впливає на зміну обсягу виробництва, рівня цін і ставок відсотка. Стабілізатори при зміні попиту забезпечують більш плавну зміну випуску продукту. Дія автоматичних стабілізаторів відбивається на розмірі циклічного дефіциту бюджету.

Спробу обґрунтувати межу зниження рівня податків зробив американський економіст Артур Лаффер. **Крива Лаффера** – графічне зображення залежності між ставками оподаткування та величиною податкових надходжень до бюджету: при підвищенні ставок оподаткування від 0 до 100% сума податкових надходжень у бюджет зростає тільки до певної оптимальної величини, а потім знижується внаслідок спаду виробництва й ухилення від сплати податків. Криву Лаффера використовують для встановлення ефективних ставок оподаткування (рис. 15.11).

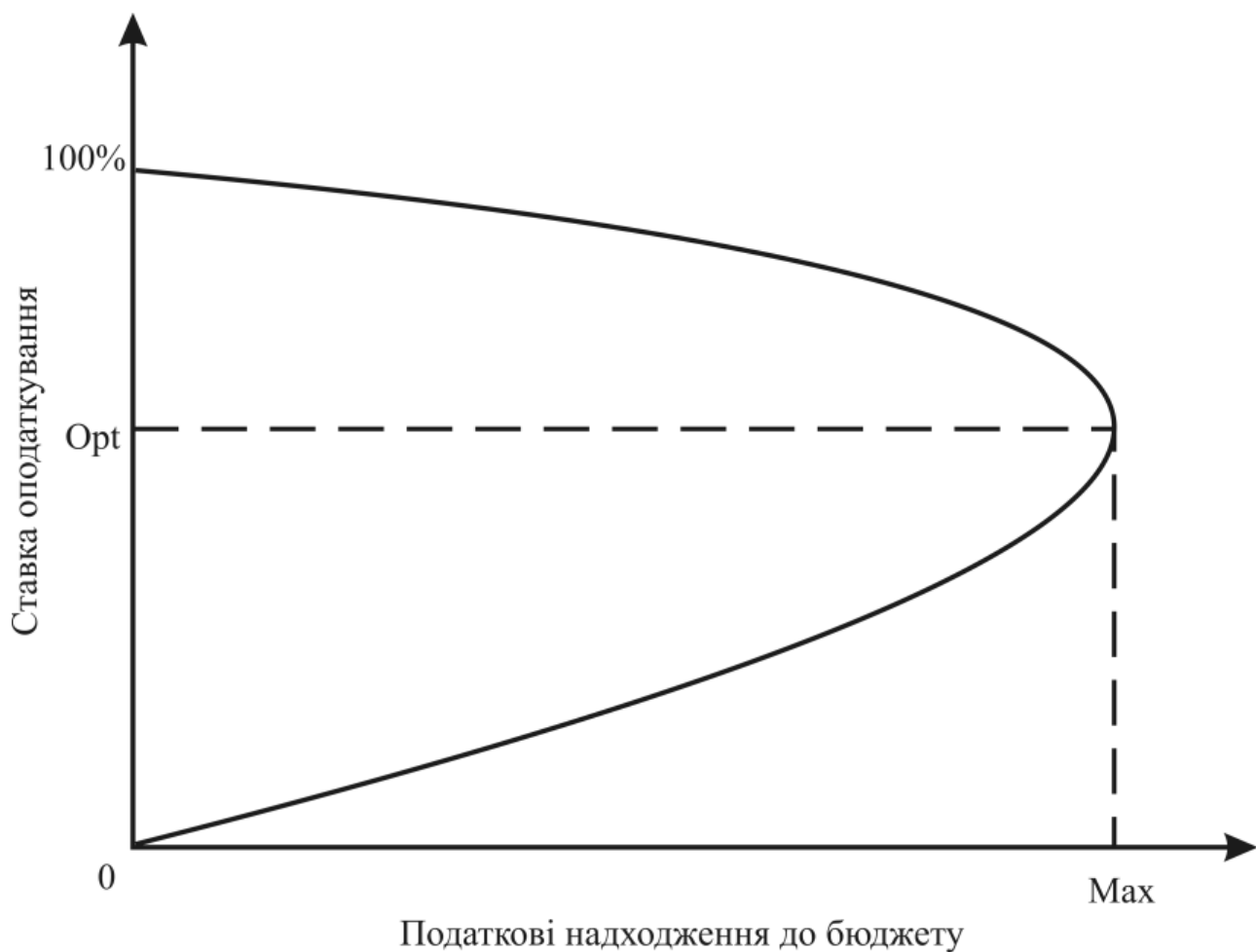


Рис. 15.11. Крива Лаффера

На думку Лаффера, податкові надходження до бюджету знижуються після точки Max, адже більш високі податкові ставки стримують економічну активність, гальмують науково-технічний прогрес, а доходи в бюджет скорочуються. Професор Лаффер спробував теоретично довести, що при ставці податку більше 50% різко знижується ділова активність фірм і населення в цілому. Необхідно знайти такий рівень податкової ставки, за якої надходження в бюджет буде найбільшим.

Вплив зниження податків на економічні процеси Лаффер вбачав:

- у зростанні податкової бази внаслідок збільшення пропозиції праці й капіталу, що створює умови для збільшення обсягу виробництва;
- у переміщенні праці та капіталу, що вже використовуються ринком, з низькооподатковуваних у порівняно високооподатковуваних сфери, що поліпшить розподіл капіталу за сферами економіки й сприятиме підвищенню її ефективності;
- у зменшенні випадків ухилення від податків.

Справа в тому, що більш низька податкова ставка збільшує кількість об'єктів оподаткування, залучає до підприємницької діяльності більшу кількість людей, ніж при високих податкових ставках. І навпаки, з ростом податків прибутки в скарбницю, як це не парадоксально, зменшуються, тому що частина підприємців розориться, частина піде в тіньову економіку, стимули до праці згаснуть.

Важливо встановити межу податкового рівня, перевищення якого мало б негативні наслідки для економіки та державного бюджету. Економісти вважають, що точно визначити її досить важко, проте світовий досвід свідчить, що найбільший ефект дає податкова ставка на рівні 30–35%, хоча для різних країн і далеко не завжди вона є оптимальною.

Коли діючі податкові ставки перевищують оптимальний рівень (точка Opt), тоді вони стримують виробництво. Але якщо рівень податкових ставок знизиться, то це справить позитивний вплив на економіку. Нижчі податкові ставки сприяють збільшенню обсягів виробництва та податкової бази, яка збільшується швидше, ніж зменшується рівень податкових ставок. Унаслідок цього податкові надходження до бюджету зростають і досягають максимуму.

Якщо зменшити податкові ставки нижче від оптимального рівня (від точки Opt до 0%), то це знову призведе до низьких податкових надходжень до бюджету. Стимулюючий ефект, який справляє на економіку зниження податкових ставок нижче від оптимального рівня, істотно зменшується, а тому скорочуються податкові надходження.

Можна виділити явища, які свідчать про досягнення критичної точки оподаткування:

- падіння або непропорційно повільне зростання надходжень

до державного бюджету при підвищенні податкових ставок;

- зниження темпів економічного зростання й особливо погіршення становища з інвестиціями, реальними доходами населення;
- зростання тіньового сектора економіки, масове ухилення від податків.

Контрольні та дискусійні питання

1. Які рівні включає фінансова система?
2. Охарактеризуйте спільні та відмінні риси категорій «фінанси» й «гроші».
3. Між якими суб'єктами можуть складатися фінансові відносини в Україні і яка їх особливість?
4. Назвіть принципи, що закладені в основу побудови бюджетної системи України.
5. Чи можна говорити про те, що існування бюджетного дефіциту завжди негативно впливає на економічний розвиток країни? Які існують способи покриття бюджетного дефіциту?
6. В умовах економічної кризи існує дефіцит бюджету. Який спосіб його фінансування буде більш стимулюючим: створення нових грошей чи позики в населення? Чому?
7. Яким чином може зростати державний борг і чому він є тягарем для економіки?
8. Обґрунтуйте, чому курс на постійну збалансованість державного бюджету є надто жорсткою вимогою щодо фіскальної політики?
9. Для чого потрібна класифікація податків?
10. Яким чином можливість перекладання податкового тягара акцизів із продавців на споживачів залежить від еластичності попиту на дані товари?
11. Припустимо, що уряд хоче скоротити податки, щоб стимулювати економіку в період спаду. Чи має значення те, які саме податки скоротити: з населення або з корпорацій?
12. Що включають у себе державні видатки?
13. Які інструменти фіскальної (бюджетно-податкової) політики застосовує уряд?
14. Наскільки практичною є крива Лаффера? Назвіть сферу її

застосування.

15. Яким держава може використовувати фінансову політику для збільшення зайнятості й стимулювання економічного зростання?

Тести для самоконтролю

1. **Яке з положень найгрунтовніше розкриває зміст категорії «фінанси»:**
 - а) фінанси – це гроші;
 - б) фінанси – це вся сукупність грошових доходів населення;
 - в) фінанси – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з утворенням, розподілом і використанням грошових коштів у господарстві країни;
 - г) план створення й використання загальнодержавних фінансів.
2. **Визначте, які з наведених податків і зборів є місцевими:**
 - а) податок на прибуток підприємств;
 - б) рекламний збір;
 - в) податок на додану вартість;
 - г) збір за використання земельних надр.
3. **Якщо уряд щорічно буде прагнути до збалансованого бюджету, то такий бюджет:**
 - а) буде згладжувати циклічні коливання;
 - б) буде посилювати циклічні коливання;
 - в) ніяк не вплине на обсяги виробництва й зайнятості;
 - г) буде сприяти посиленню інфляції.
4. **Найбільша частка в доходній частині державного бюджету належить:**
 - а) неподатковим надходженням;
 - б) доходам від операцій із капіталом;
 - в) податковим надходженням;
 - г) цільовим фондам.
5. **Податок буде пропорційним, якщо величина середньої податкової ставки:**
 - а) зменшується зі зменшенням доходу;
 - б) зростає зі зростанням доходу;
 - в) зменшується зі зростанням доходу;
 - г) не змінюється при будь-якій зміні доходу.

ТЕМА 16. СУЧАСНЕ СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

16.1. Закономірності розвитку світового господарства.

Сучасний світ, не зважаючи на глибокі суперечності й докорінні відмінності між державами, є взаємопов'язаним, взаємозалежним і являє собою певну цілісність (рис. 16.1).

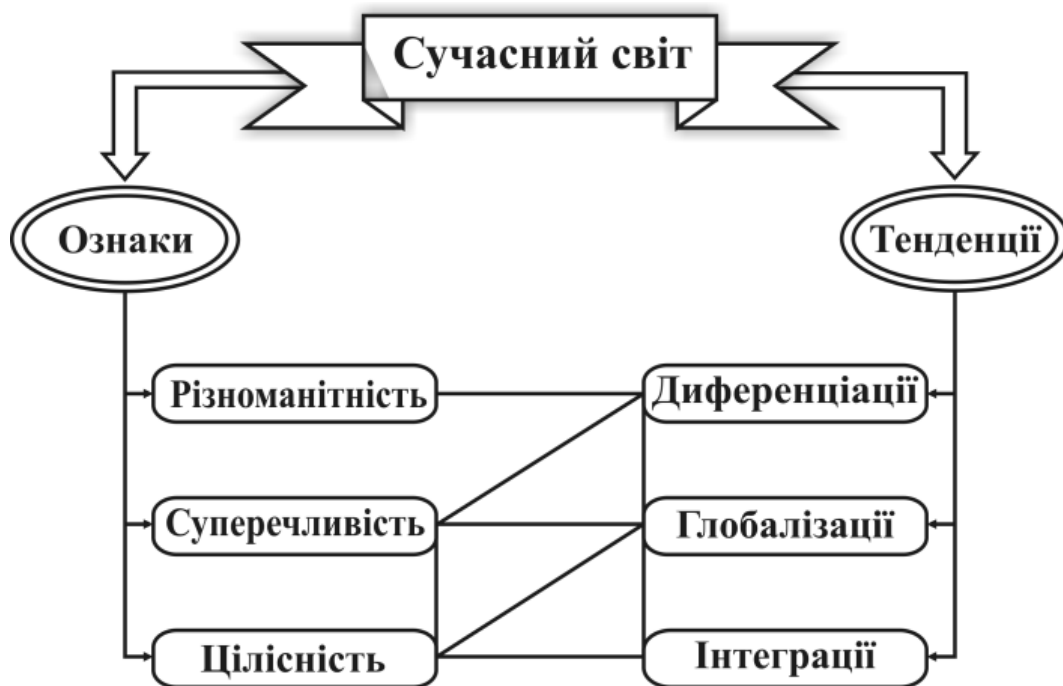


Рис. 16.1. Ознаки та тенденції сучасного світу

Різноманітність сучасного світу виражається в багатоманітності народів, незалежних держав, регіонів, об'єднань країн і громадян, що розрізняються за національними, географічними, політичними, ідеологічними, соціальними, економічними та іншими ознаками. Зростаюча різноманітність світу визначається тенденцією до диференціації форм, видів і проявів суспільного життя. Одна з важливих рис різноманітності світу – це виникнення нових незалежних держав і національних економік.

Наступна риса, яка характеризує сучасний світ, – **суперечливість**, що визначається не тільки існуванням і взаємодією двох «полюсних» ознак (різноманітність і цілісність) і протилежних тенденцій (диференціації, з одного боку, інтеграції та глобалізації – з іншого), але й системою протиріч. Ці протиріччя виникають між державами, угрупованнями держав, національними економіками, між національною та міжнародною економікою, у міжнародних

економічних відносинах і між сферами сучасного світу.

Інша характерна риса сучасного світу – **цілісність**, яка проявляється у взаємозалежності та єдності різноманітних складових, рис та ознак сучасного світу. Ця цілісність зумовлена тенденціями **інтеграції** форм і видів суспільного життя, яка проявляється у взаємопроникненні національних економік, розмиванні меж між різними соціальними прошарками населення, зближенні рівнів політичної культури, функціонуванні зростаючої кількості міждержавних і міжнародних економічних, політичних, соціальних та інших утворень.

Для сучасного цілісного світу характерною є тенденція **глобалізації**, тобто процесу зростання взаємозалежності країн унаслідок збільшення масштабів та обсягів міжнародних економічних відносин на основі комунікаційних та інформаційних технологій. Проте глобалізація має як позитивні, так і негативні наслідки (рис. 16.2).



Рис. 16.2. Позитивні та негативні наслідки глобалізації

Особливостями розвитку сучасного світу є кардинальні соціально-економічні зміни, прискорений розвиток продуктивних сил суспільства та зростаюча взаємозалежність держав світового співтовариства. Суспільний прогрес потребує налагодження

конструктивної, творчої взаємодії держав і народів у масштабах усієї планети й створює для цього необхідні передумови. Забезпечення миру й соціального прогресу як загальнолюдського інтересу стає домінантою сучасної епохи.

16.1.1. Сутність і структура світового господарства

Об'єктивний характер прориву національної замкненості зумовлений тим, що в сучасних умовах вона є нерациональною, адже позбавляє економіку відособленої країни переваг, що породжує міжнародний поділ праці та її кооперацію. До того ж економічна замкненість народного господарства окремих країн у сучасних умовах практично неможлива.

Взаємодія в кінці ХХ ст. *національних економік* ознаменувалася тим, що світове господарство все більше набувало ознак цілісності внаслідок активізації економічної взаємодії між країнами світової спільноти та їх господарського зближення.

Світове господарство як економічна категорія являє собою *єдність національних економік, пов'язаних міжнародним поділом праці, торговельно-виробничими, фінансовими та науково-технічними зв'язками.*

Економічна взаємодія у світовому господарстві відбувається як у сфері безпосереднього виробництва шляхом виробничої кооперації та спеціалізації, так і у сфері обігу у формі обміну товарами й послугами. Така взаємодія існує й у сфері науково-технічних зв'язків і фінансів. Міжнародні економічні зв'язки є похідними від економічних відносин в окремих країнах, але їх розвиток має значний вплив на розвиток національних економік.

Основними **суб'єктами** світового господарства є *держави світу* з належними їм національними економіками, *транснаціональні корпорації (ТНК), міжнародні економічні організації, а структура* його *включає світовий ринок товарів і послуг, світовий ринок робочої сили, світовий ринок технологій, міжнародну валютну систему, міжнародну кредитно-фінансову систему* (рис. 16.3).

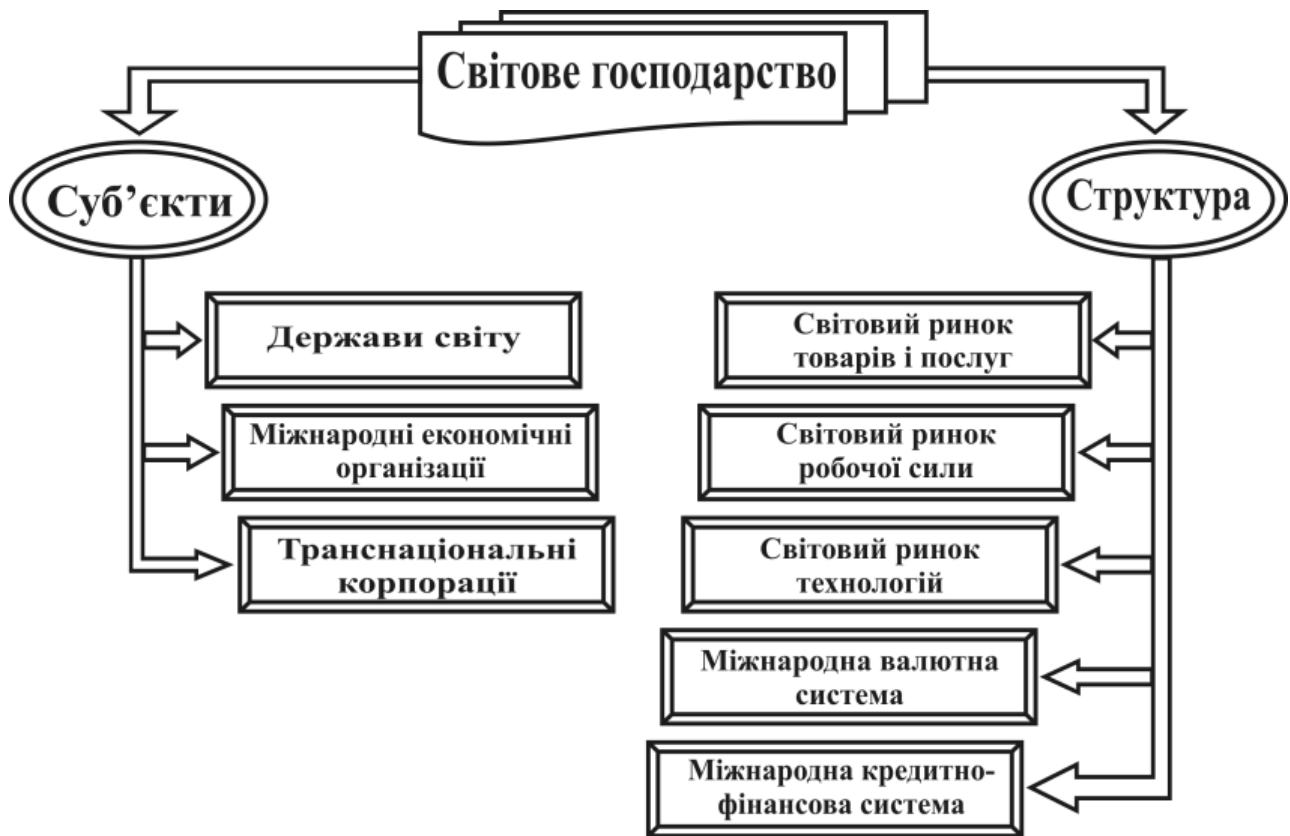


Рис. 16.3. Структура та суб'єкти світового господарства

Серед суб'єктів світового господарства визначальними стають **транснаціональні корпорації**.

ТНК зародилися вже наприкінці XIX – на початку XX ст. Спочатку це були просто *великі монополії*, сфера економічної діяльності яких виходила за межі національних економік, згодом – *міжнародні монополії* (ММ) як суб'єкти міждержавних економічних відносин і, нарешті, *ТНК* як носії глобальних (транснаціональних) економічних відносин. ТНК за своїм змістом відрізняються від міжнародних монополій тим, що відображують якісно новий етап інтернаціоналізації економічних відносин – етап їх системної транснаціональної глобалізації. Якщо міжнародні монополії – це суб'єкт індустріальної епохи, то ТНК – постіндустріальної.

Водночас відмінності між ММ і ТНК є відносними. ММ у своєму розвитку в нових умовах переростають у ТНК. Це утруднює статистику. На початку сучасного етапу інтернаціоналізації в 1970 р. у світі налічувалося 7,3 тис. ТНК, до складу яких входило 27,3 тис. зарубіжних філій із річним оборотом 626 млрд дол. Кількість ТНК на початку XXI ст. досягла 63 тис., а їхніх зарубіжних філій – 690 тис. За цей час випереджаючими темпами зростало міжнародне виробництво

ТНК. За експертними оцінками, обсяг продажу зарубіжних філій ТНК досяг на початку ХХІ ст. 14 трлн дол.

Оцінюючи діяльність ТНК, слід виходити з їх домінуючої функції: ТНК є важливим інструментом поглиблення інтернаціоналізації всіх сфер економічних відносин, концентрації капіталу на освоєнні та поширенні у світових масштабах новітніх технологій, сучасного менеджменту, соціальних новацій, комунікаційних зв'язків. ТНК є важливим інструментом прискорення економічного розвитку країн, що розвиваються. Показовим у цьому є те, що багато з них конкурують між собою в питаннях формування найбільш сприятливих інвестиційних (у тому числі політичних і соціальних) умов щодо залучення у свої економіки капіталів ТНК. На жаль, економіка України з різних причин ще не набула такої привабливості. Участь капіталів ТНК у розвитку економічних процесів у нашій країні залишається незначною.

Посилення взаємозалежності, подолання національної замкненості економік окремих країн, зростання цілісності світового господарства породжуються дією ряду факторів. Серед них слід назвати загальність НТР, освоєння досягнень якої потребує спільних зусиль і дій країн світу. Самостійно жодна з них не може використати досягнення людства в галузі науки й техніки. Значний вплив на зазначені процеси має інтернаціоналізація виробництва й обігу на основі міжнародного поділу праці та її інтеграції в межах міжнародних економічних зв'язків. У цьому ж напрямі діє динамічний розвиток світової інфраструктури у вигляді світової транспортної системи та мережі комерційної й комунікаційної інформації, єдиної системи науково-технічної інформації, формування уніфікованої статистичної звітності.

Необхідність більш тісної взаємодії між національними економіками світового співтовариства диктується й наявністю глобальних проблем, які постали перед людством.

Взаємодія між складовими світового господарства перебуває під впливом і опосередкованих факторів, насамперед політичних. Вони можуть сприяти подальшому зближенню господарської діяльності окремих країн у тому разі, коли відсутня їх дискримінація, перетворення в нерівноправних партнерів. Останнє, як правило, викликає відцентрові тенденції, коли національні економічні інтереси переважають над інтернаціональними.

Отже, **світове господарство постає як цілісна економічна**

система сучасного світу у вигляді взаємодіючих, взаємопов'язаних технологічними, економічними та соціальними відносинами національних господарств.

Світове господарство охоплює практично всі країни світу, котрі здатні відповідною мірою впливати на функціонування окремих складових усієї системи світогосподарських зв'язків. Кожна із цих країн має свої історичні, економіко-географічні, національні, соціально-політичні, релігійні та інші особливості, які по-різному впливають на їх соціально-економічний розвиток, роль і місце у світовому господарстві. Це породжує необхідність класифікації країн світового господарства відповідно до певних критеріїв.

Найпростіший та очевидний підхід – виділення підсистем світового господарства за **географічною ознакою** згідно з особливостями регіонального розвитку. З таких позицій можна розглядати підсистеми – **Західна Європа, Північна Америка, Близький Схід, країни Південно-Східної Азії** тощо. Іноді як самостійні підсистеми розглядаються окремі країни, що володіють великим економічним потенціалом, наприклад США, Китай, Індія.

Більш складний аналіз припускає застосування інших критеріїв. Одним із них є рівень розвитку ринкових відносин. Відповідно до цього критерію в складі сучасного світового господарства виділяють такі групи країн (рис. 16.4).

Групу економічно-розвинених країн складає 25–30 держав. Чільне місце серед них належить так званій «великій вісімці» – **США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада, Росія**. У цих країнах сконцентровані найсучасніші технології, а їх частка у світовому промисловому виробництві складає приблизно 60%, а у світовій торгівлі – 65%.

До країн із **ринковою економікою, що розвивається**, належать приблизно 140 держав Азії, Африки, Центральної і Південної Америки, де мешкає понад 2/3 населення Землі. Частина цих країн у недалекому минулому мала статус колоній, вони значно диференційовані за рівнем економічного розвитку. За роки своєї незалежності ними досягнуті певні успіхи в соціально-економічних перетвореннях, але переважній більшості з них ще не вдалося скоротити своє відставання від найбільш розвинених країн світу. Виняток складають країни-експортери нафти й група так званих «нових індустріальних країн» – **Сінгапур, Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Бразилія, Мексика, Малайзія, Таїланд** та деякі

інші. Цим державам удалося оновити структуру економіки шляхом пристосування її до умов розвитку, які диктує науково-технічний прогрес, забезпечити високі темпи зростання й чільне місце серед провідних світових експортерів високотехнологічної продукції та надання високоякісних послуг.

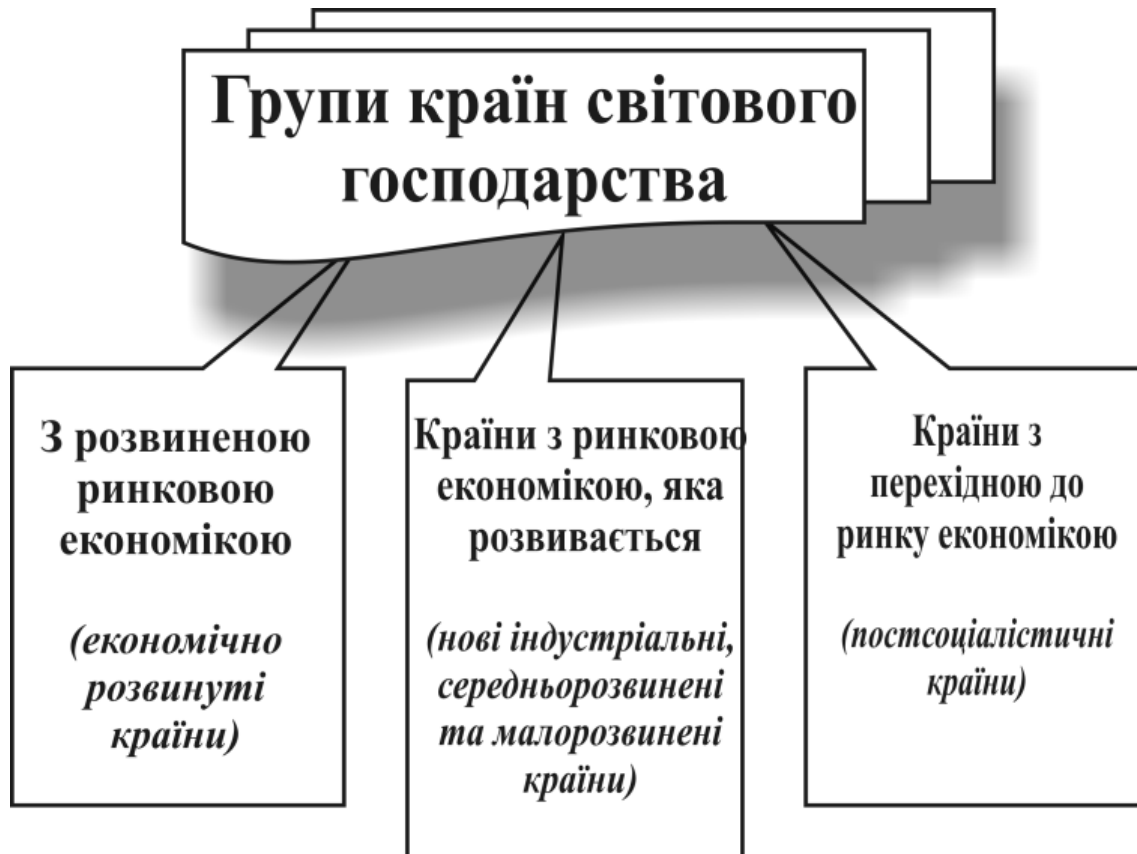


Рис. 16.4. Групи країн світового господарства за розвитком ринкових відносин

Групу країн із **перехідною економікою** представляють приблизно 30 держав колишнього СРСР, Центральної і Східної Європи й Азії, що трансформуються в напрямку утвердження ринкової економіки. Позитивними підсумками минулих років перетворень у більшості цих країн є, насамперед, відмова від директивного планування та розподілу матеріальних ресурсів, адміністративного регулювання цін і заробітної плати, ліквідація хронічного дефіциту товарів і монополії державної форми власності та державної монополії зовнішньої торгівлі, здійснення приватизації й формування ринкової інфраструктури. Водночас трансформація колишньої економічної системи в ринкову супроводжувалася значними соціально-економічними втратами населення. Серед них

слід виділити значний економічний спад і безробіття, різке зниження реальних доходів населення та поглиблення його соціального розшарування, скорочення витрат держави на розвиток соціальної інфраструктури й зростання державного боргу, збільшення відставання від найбільш розвинених держав світу. Інтенсивність процесів трансформації командно-адміністративної економічної системи, гострота проблем, які виникають, і тенденції розвитку ринкових відносин, що формуються, значно відрізняються в конкретних постсоціалістичних країнах.

Світове господарство належить до складних економічних систем, які утворюють групи країн із різним рівнем соціально-економічного розвитку в процесі тривалої еволюції міжнародних економічних відносин.

16.1.2. Основні етапи становлення та розвитку світового господарства

У своєму розвитку світове господарство пройшло кілька етапів (рис. 16.5).



Рис. 16.5. Етапи розвитку світового господарства

Доіндустріальна стадія виробництва – кінець XVII ст. Історично першими формами міжнародних економічних зв'язків були міжнародна торгівля, міграція робочої сили, валютно-кредитні відносини, які зародилися ще в епоху рабовласництва. Тоді сформувалися регіональні центри торгівлі в Середземномор'ї, Південній і Південно-Східній Азії, де гроші різних країн обмінювалися між собою й ставали об'єктом купівлі-продажу. Існувала така професія, як міняйли. Великі торговельні общини застосовували комерційний кредит, який надавався організаторам

заморських експедицій. Трудова міграція існувала переважно у примусовій формі торгівлі рабами. Ці процеси започаткували формування світового ринку.

Початок XVIII – середина XIX ст. Характеризується подальшим розвитком виробництва товарів, зростаюча маса яких надходить у регулярний обмін між країнами; перетворенням зовнішньої торгівлі на частину національної економіки; виникненням *світового ринку* – вищого досягнення капіталізму.

Кінець XIX – початок XX ст. Саме в цей період завершилося формування світової системи господарства на основі великого машинного виробництва.

Кінець 20-х – середина 80-х років XX ст. Після Першої світової війни почався процес якісних змін системи світового господарства, який завершився з падінням колоніальної системи. Світова економіка розкололася на дві основні системи – соціалістичну та капіталістичну й була доповнена багатьма колоніальними країнами, які звільнилися від зовнішньоекономічної залежності. У цей період ринкова економіка суттєво трансформувалась у напрямі соціального господарювання. Щільніше почали переплітатися ринкові інструменти з державним регулюванням на макрорівні. З розвитком продуктивних сил і господарських відносин активно утверджувалася змішана економіка. Ринкову систему світового господарства в середині 80-х років XX ст. утворювало понад 160 країн, у тому числі понад 30 індустріально розвинутих.

Кінець 80-х – початок 90-х років XX ст. Визначальною рисою цього етапу є наростання інтеграційних процесів у виробництві, розвиток їх організаційно-економічних форм, пов'язаних із виробництвом товарів і комплектуючих у різних країнах. На формування світового господарства в 90-ті роки XX ст. вплинуло відокремлення більшості країн Східної Європи від соціалістичної системи господарювання, ліквідація Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ) і розпад СРСР, утворення нових незалежних держав.

Загалом світове господарство **наприкінці XX – на початку XXI ст.**, зберігаючи розмаїття, велику кількість суперечностей і різнопланових тенденцій, усе ж є більш цілісним, інтегрованим і динамічним, ніж у середині XX ст., і набуває глобального характеру. Для нього стали характерними нові економічні зв'язки й відносини,

розширилися митні й політичні союзи. Процес його становлення ще не завершився, оскільки продовжується поглиблений розвиток усіх факторів, що його зумовлюють.

Історично першою основою функціонування й розвитку світового господарства виступає *міжнародний поділ праці*.

Передумови міжнародного поділу праці (МПП) формуються в процесі суспільного поділу праці за родом діяльності та просторової диференціації. Участь у міжнародному поділі праці стає передумовою нормального розвитку виробництва.

Міжнародний поділ праці виступає вищим ступенем розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами. Він опирається на стійку, економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн на тих чи інших видах продукції й веде до взаємного обміну результатами виробництва між ними в певних кількісних та якісних співвідношеннях.

На формування міжнародного поділу праці й ступінь залучення до нього окремих країн впливають певні **фактори** (рис. 16.6).



Рис. 16.6. Структура МПП і фактори впливу

Природно-географічні (відмінності в кліматичних умовах, території, чисельності населення, економіко-географічному положенні, наявності природних ресурсів).

Соціально-економічні (стан людського капіталу, науково-

технічний прогрес; технологічна структура економіки; продуктивність чинників виробництва; ступінь соціальної диференціації; особливості історичного розвитку, соціально-економічний тип національного виробництва й зовнішньоекономічних зв'язків тощо).

Духовні (національні традиції, релігія, тип культури, ідеологія і т. д.).

Політичні фактори іноді мають вирішальний вплив на міжнародний поділ праці. Серед них виділяють правовий режим економічної діяльності, ступінь демократизації суспільства, рівень державного суверенітету, міжнародні позиції в ООН і на світовій арені в цілому, співвідношення політичних сил у країні, характер і ступінь впливу державних інститутів на економічні процеси тощо.

Основними формами міжнародного поділу праці є *міжнародна спеціалізація та кооперація виробництва* (рис. 16.6).

Міжнародна спеціалізація виробництва виражається в диференціації національних виробництв, що прогресують, виділенні в самостійні технологічні процеси, окремі галузі та підгалузі виготовлення товарів в обсягах, вищих за внутрішні потреби, що веде до зростання взаємодоповнення національних економік.

Для *макрорівня* характерною є спеціалізація окремих країн на виробництві певних видів товарів і послуг. На *мезорівні* розвивається процес міжгалузевої міждержавної спеціалізації. На *мікрорівні* домінують внутрішньогалузева та внутріфірмова спеціалізації між окремими країнами. Остання є підґрунтям процесу міжнародної спеціалізації виробництва в цілому.

Міжнародна спеціалізація виробництва розвивається у двох напрямках – *виробничому* та *територіальному*. **Виробничий** представлений міжгалузевою, внутрішньогалузевою спеціалізаціями та спеціалізацією окремих підприємств. **Територіальний** включає спеціалізацію окремих країн; груп країн і регіонів на виробництві певних товарів та їх складових для світового ринку (рис. 16.7).

До основних видів міжнародної спеціалізації виробництва відносять:

- **предметну** (підприємства різних країн спеціалізуються на виробництві й експорті повністю завершеного виробу);
- **подетальну** (виробництво та міжфірмовий обмін частинами, компонентами продуктів);

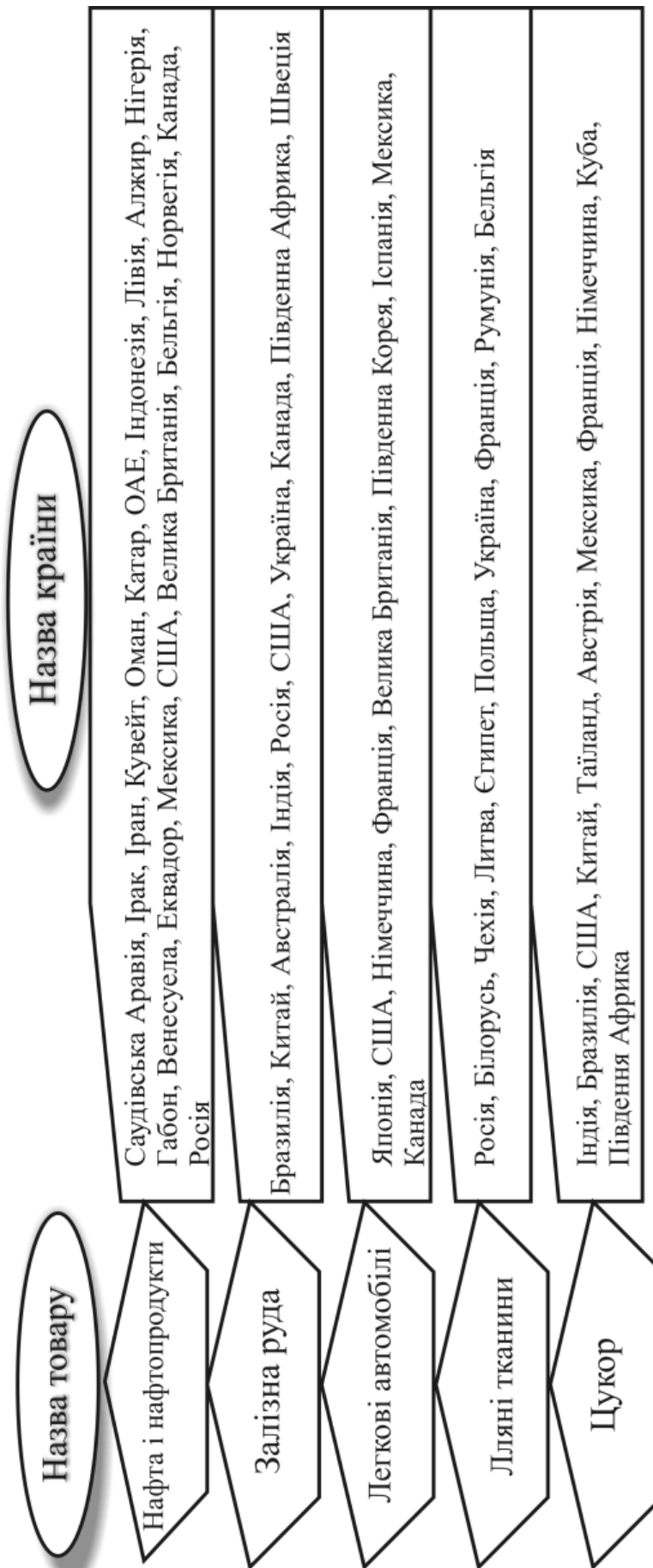


Рис. 16.7. Приклади міжнародної спеціалізації

- **технологічну** або постадійну спеціалізацію (поділ єдиного технологічного процесу на окремі стадії між підприємствами різних країн).

Невід'ємною від спеціалізації виробництва є **міжнародна кооперація виробництва, яка проявляється в узгодженні й об'єднанні багатьох спеціалізованих виробничих процесів для виготовлення кінцевої продукції**. Взаємопов'язаність міжнародної спеціалізації й кооперації виробництва забезпечує єдність світового виробничого процесу на всіх його стадіях відповідно до рівня розвитку продуктивних сил і характеру економічних відносин.

У сучасних умовах на розвиток світового господарства значний вплив має *інтернаціоналізація господарського життя*. Основним її чинником став перехід розвинутих країн у 60–80-ті роки ХХ ст. на нову високотехнологічну базу з переважанням інформаційних технологій. Це спричинило бурхливу інтернаціоналізацію відтворювальних процесів в обох галузях – *інтеграційній* (через зближення, взаємопристосування національних господарств) і *транснаціональній* (через створення міжнаціональних виробничих комплексів).

Інтернаціоналізація виробництва – об'єктивний історичний процес налагодження міжнаціональних формувань і стійких виробничих зв'язків між різними країнами, зумовлений розвитком міжнародного поділу праці, виробничою й науково-технічною спеціалізацією і кооперацією, унаслідок чого виробничий процес в окремо взятій країні стає частиною процесу, що відбувається в інтернаціональному або світовому масштабі.

Сучасними **тенденціями та характерними рисами** інтернаціоналізації виробництва є:

- зростання кількості галузей, виробництв і видів економічної діяльності, які розраховані на інтернаціональне використання і споживання їх продукції;
- поглиблення міжнародного характеру не тільки загального та часткового, але й одиничного поділу праці;
- домінуючий розвиток міжнародного кооперування виробництва у формі заздалегідь узгодженого постачання товарів і послуг;
- інтернаціоналізація руху людського капіталу;
- розвиток розгалуженої світової інфраструктури.

Інтернаціоналізація відображає вихід відтворювального процесу за межі національних кордонів і стає частиною процесу, який відбувається в межах інтернаціонального або світового рівня. Така об'єктивна історична тенденція охоплює всі країни незалежно від соціально-економічної системи чи рівня розвитку.

16.2. Система міжнародних економічних відносин

У сучасних умовах тенденція до все більшої взаємозалежності національних економік, до зростання ролі зовнішніх факторів у процесі суспільного відтворення в окремій країні стала загальною. Звідси випливає, що поняття світового господарства не можна зводити до простої суми національних економік. Не меншою мірою його суть визначається тим універсальним зв'язком, який забезпечує їх реальну єдність на основі міжнародних економічних відносин.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) являють собою систему господарських відносин між різними країнами світу. Вони є похідними від національних, економічних відносин, залежать від них, зумовлюються особливостями національної економіки та перебувають під значним впливом зовнішньої економічної політики держави. Так, зміни курсу національної валюти впливають на конкурентоспроможність товарів на ринку іншої країни, ліберальне податкове законодавство забезпечує приплив капіталів у країну, яка його впроваджує, зміни митних тарифів породжують зміни в потоках експорту й імпорту товарів.

Міжнародні економічні відносини втілюються в життя *на макро-, мега-, мезо- та мікрорівнях*. **Макрорівень** – це рівень державних і міждержавних економічних відносин, які визначають і забезпечують загальні умови розвитку МЕВ. **Мегарівень** є адекватним МЕВ як суперечливій єдності. **Мезорівень** охоплює економічні зв'язки між регіонами, галузями та міжгалузевими комплексами окремих країн. **Мікрорівень** являє собою зовнішньоекономічну діяльність фізичних осіб, підприємств, фірм (рис. 16.8).

За ступенем взаємодії стосунків між суб'єктами міжнародних економічних відносин виділяють *чотири рівні* (рис. 16.8).

Міжнародні економічні контакти – найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки даного рівня більш властиві юридичним і фізичним особам.

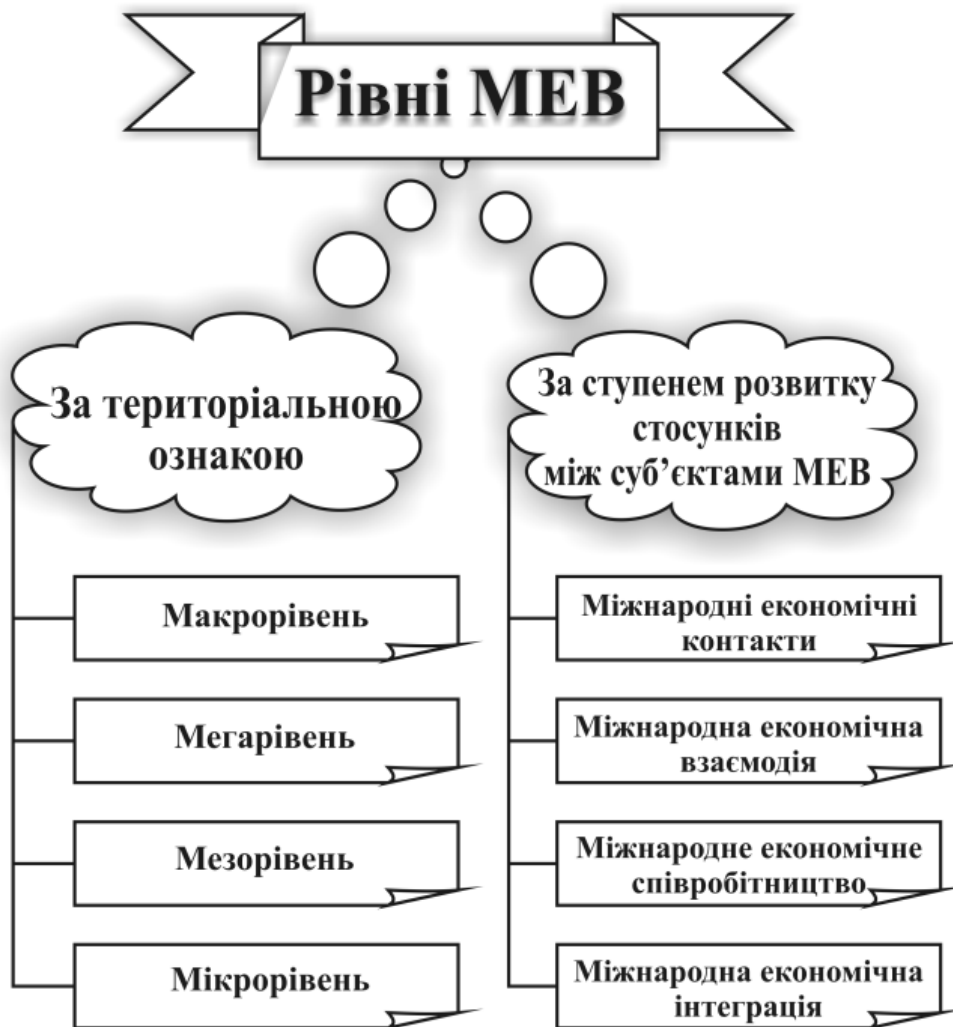


Рис. 16.8. Рівні міжнародних економічних відносин

Міжнародна економічна взаємодія – це добре відпрацьовані стійкі економічні зв'язки між суб'єктами міжнародної економіки, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, укладених на тривалий період.

Міжнародне економічне співробітництво – міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які у своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах. Даному рівню притаманне партнерство суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Міжнародна економічна інтеграція виступає як вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується взаємним сплетінням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах із третіми країнами. Нині чітко окреслилися та існують такі основні види інтеграційних об'єднань (рис. 16.9).



Рис. 16.9. Основні види інтеграційних об'єднань

Названі види міжнародних інтеграційних об'єднань розглядаються також як етапи їх розвитку, коли кожний наступний вид інтеграції не може бути реалізований без вирішення проблем і завдань попереднього.

Кожний вищий рівень МЄВ не є чимось протилежним нижчому, а його розвиненим продовженням, який містить у собі більшість ознак нижчого.

Найважливішими **формами** міжнародних економічних відносин є *міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталів, міжнародна міграція робочої сили, міжнародні валютно-фінансові відносини*.

16.2.1. Міжнародна торгівля, її види та структура, торговельна політика

Міжнародна торгівля – історично перша форма міжнародних економічних відносин, що ґрунтується на глибокому міжнародному розподілі праці, спеціалізації окремих країн на виробництві деяких товарів й послуг згідно з їх техніко-економічним рівнем, природними, географічними та іншими умовами.

Перші концепції міжнародної торгівлі розглядаються **меркантилістами**, які вважали, що справжнім багатством є гроші, а його джерелом виступає сфера обігу (рис. 16.10).

Для збагачення держави вони пропонували проводити політику *активного грошового та торговельного балансу*. Щоб запобігти надмірному імпорту іноземних товарів і відтоку грошей за кордон, вони вважали необхідним здійснення **протекціонізму** як системи заходів щодо захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.



Рис. 16.10. Концепції міжнародної торгівлі

Концепція фритредерства – лібералізації зовнішньої торгівлі, формується в умовах промислового перевороту.

На відміну від меркантилістів класики вважали, що успіх у зовнішній торгівлі пов'язаний зі спеціалізацією країни у виробництві експортної продукції.

Відповідно до **теорії абсолютних переваг** (absolute advantage theory), розробленої **А. Смітом**, міжнародна торгівля є вигідною в тому разі, якщо дві країни торгують такими товарами, які кожна з них виробляє з меншими витратами, ніж країна-партнер. Країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), і імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами із меншими витратами (у виробництві яких перевага належить їхнім торгівельним партнерам). Оскільки праця є єдиним чинником виробництва, умова абсолютної переваги у витратах означає лише, що одній країні потрібно менше часу на виробництво одиниці товару, ніж іншій країні.

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

Згідно з *теорією порівняльних переваг*, розробленою **Д. Рікардо**, країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, альтернативна ціна яких нижча, тобто які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами. *Альтернативна ціна* являє собою робочий час, необхідний для виробництва одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва іншого товару.

У цьому випадку торгівля буде взаємовигідною для обох країн незалежно від того, чи є виробництво в одній із них абсолютно більш ефективним, ніж в іншій. Ціна імпортного товару визначається через ціну товару, який потрібно експортувати, щоб оплатити імпорт, тому кінцеве співвідношення цін при торгівлі визначається внутрішнім попитом на товари в кожній із країн, що торгують. У результаті торгівлі на основі відносних переваг кожна країна отримує позитивний економічний ефект, який називається виграшем від торгівлі.

У межах *марксизму* міжнародна торгівля розглядається як сфера міжнародного обміну, у межах якої діє закон інтернаціональної вартості як закон світових цін. За цим законом національні вартості товару повинні наближатися до рівня інтернаціональної, що виражає суспільно необхідні затрати праці за середньосвітових умов виробництва. Інтернаціональна вартість, як правило, вища, ніж вартість товару в розвинених країнах, і нижча, ніж вартість товару в країнах, що розвиваються.

Неокласики розглядають міжнародну торгівлю переважно з точки зору оптимізації використання обмежених економічних ресурсів.

За теорією Хекшера–Оліна (факторних переваг), кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві продукції, випуск якої потребує інтенсивного використання надлишкових факторів виробництва, й імпортувати продукцію інтенсивного використання дефіцитних для неї факторів. Тобто в прихованому вигляді країна експортує надлишкові фактори виробництва, а імпортує дефіцитні.

На прикладі США й Англії розглянемо теорію Хекшера–Оліна. Для США надлишковим фактором виробництва є земля, дефіцитним – праця, для Англії – надлишковим є праця, а дефіцитним – земля. Виробництво зернових потребує інтенсивного використання землі й незначного використання праці, а виробництво тканин – інтенсивного використання праці й незначного – землі. Таким чином, відповідно до

теорії Хекшера–Оліна, США будуть спеціалізуватися на виробництві зернових (у прихованому вигляді експортуватимуть землю, імпортуватимуть працю), Англія – на виробництві тканин (у прихованому вигляді експортуватиме працю, а імпортуватиме землю).

Серед *нових і новітніх теорій міжнародної торгівлі* в економічній літературі виділяють *підхід С. Робока та К. Сіммондса, теорію С. Ліндера, теорію «циклу життя продукту» та теорію міжнародної конкурентоспроможності націй (теорію конкурентних переваг) М. Портера.*

С. Робок і К. Сіммондс, опираючись на те, що в сучасних умовах внутрішньофірмовий обіг складає приблизно 70% міжнародної торгівлі та 40% експорту капіталу, об'єктом аналізу обирають *окрему фірму.*

Теорія переважного попиту С. Ліндера дає змогу встановити причинні зв'язки в ланцюгу «дохід–переваги–технологія–зовнішня торгівля». С. Ліндер стверджував, що зростання доходів на душу населення та зміни в структурі попиту приводять до розширення та вдосконалення виробництва товарів, отримання порівняльних переваг у виробництві та збільшення їх експорту в країни з подібними характеристиками.

Відповідно до *теорії «циклу життя продукту» Ч. Киндельбергера, Р. Вернона, Л. Уелса*, в міру стандартизації технології виробництва випуск технологічно складних товарів переміщується в країни з більш низьким рівнем доходу. При цьому умовами виникнення порівняльних переваг стають не наукові дослідження та розробки, а низька заробітна плата.

Теорія міжнародної конкурентоспроможності націй М. Портера показує вплив певних параметрів на рівень конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Серед цих *параметрів* М. Портер виділяє: факторні умови попиту на внутрішньому ринку, рівень розвитку обслуговуючих галузей; стратегію фірм і конкуренцію, роль уряду, випадкові обставини тощо.

Для національного господарства участь у міжнародній торгівлі набуває форми *зовнішньої торгівлі.*

Зовнішня торгівля – це торгівля однієї країни з іншими країнами, яка складається з вивозу (експорту) і ввозу (імпорту) товарів і послуг. Усі витрати (як із-за кордону, так і за кордон), пов'язані з торгівлею товарами, туризмом, виплатами відсотка та

дивідендів, іноземними позиками та позиками іншим країнам, змінами валютних резервів, відображаються в платіжному балансі.

Платіжний баланс – це систематичний звіт про всі економічні операції між країною та іншими країнами за певний проміжок часу, як правило, за рік або за квартал. Він складається в національній валюті або в іноземній валюті міжнародних розрахунків, наприклад у доларах США.

Розрахунки платіжного балансу можуть бути додатні (кредит) і від’ємні (дебет). *Сальдо* – це різниця між дебетом і кредитом. Якщо стаття забезпечує країну додатковою іноземною валютою, як це робить експорт, то вона належить до кредиту. Якщо стаття балансу як імпорт змушує нас використовувати запас валюти, то це стаття дебету. У рахунках платіжного балансу кожна операція фіксується подвійним записом. Оскільки більшість операцій між економічними агентами пов’язана з еквівалентним обміном цінностями, тобто зустрічними економічними потоками, які врівноважують один одного, то в рахунках відображаються обидва потоки. Один із них реєструється як кредит із додатним знаком, інший – як дебет із від’ємним знаком. Тому платіжний баланс – сума дебету й кредиту – дорівнює нулю.

Складаючи платіжний баланс, розрізняють *реальні та фінансові* потоки. Рух товарів, послуг, матеріальних або інших нефінансових активів називають **реальними потоками**. Реальні потоки в грошовому виразі відображають на поточному рахунку. Рух вимог і зобов’язань, що виникають у зв’язку з переміщенням реальних потоків, називають **фінансовими потоками** та відображають на рахунку капіталу й фінансів.

Платіжний баланс містить два основних розділи: «*Рахунок поточних операцій*» і «*Рахунок капіталу і фінансів*» (рис. 16.11).

Баланс поточних операцій є підсумком *торговельного балансу, балансу послуг, чистих доходів і чистих поточних трансфертів*.

Рахунок поточних операцій узагальнює статистичні дані про рух товарів, послуг, доходів і поточних трансфертів. Додатне сальдо поточного рахунку свідчить про перевищення національного доходу країни над її витратами. Від’ємне сальдо засвідчує протилежне.



Рис. 16.11. Структура платіжного балансу

Стаття «Товари» відображає імпорт та експорт товарів.

Експорт забезпечує приплив валюти в країну, тому його записують у кредиті зі знаком плюс. Імпорт, навпаки, сприяє відпливу валюти з країни, і тому його записують у дебеті зі знаком мінус. Якщо експорт перевищує імпорт, то виникає *надлишок у торговельному балансі*, або *активний торговельний баланс*. Пасивний торговельний баланс означає, що країна споживає товарів більше, ніж виробляє, оскільки імпорт перевищує експорт.

Стаття «Послуги» включає такі субстатті, як оплата

закордонних перевезень, туризм, доходи й видатки від сервісу, будівельні, страхові, фінансові, інформаційні та інші послуги. Хоча за останні десятиріччя в більшості країн світу швидко зростає вартість торгівлі послугами, але вона все ще значно менша, ніж торгівля товарами. Вартість послуг, наданих резидентами нерезидентам, називають експортом послуг і записують у кредиті. Вартість послуг, отриманих резидентами від нерезидентів, називають імпортом послуг і записують у дебеті.

Баланс товарів і послуг країни – це різниця між експортом товарів і послуг країни та її імпортом.

Стаття «Доходи» враховує заробітну плату, одержану за кордоном, і доходи від іноземних фінансових активів (відсотки з кредитів, дивіденди з акцій, відсотки за кредит тощо), які записуються в кредиті цієї статті. Доходи, які сплачені нерезидентам, записують у дебеті статті «Доходи». Сальдо цих доходів називають *чистим зовнішнім доходом*. Національний доход країни, яка надає іншим країнам послуги праці або позичає капітал, збільшується, а національний доход країн, що користуються ним, зменшується.

Стаття «Поточні трансферти» – це односторонні перекази державних і приватних одиниць у країну й із неї. Трансферти, одержані резидентами від нерезидентів, відображаються в кредиті, а трансферти, надані нерезидентам, – у дебеті платіжного балансу. До трансфертів належать: сплата податків на доход і власність, штрафи та санкції, пенсії, що виплачуються громадянам країни, які проживають за кордоном, приватні подарунки тощо. У структурі трансфертів виділяють міжурядові та приватні трансферти.

Рахунок операцій із капіталом і фінансових операцій об'єднує два самостійні рахунки – *операцій з капіталом та фінансовий*. **Рахунок капіталу** враховує *капітальні трансферти й придбання (продаж) нефінансових активів*.

Капітальні трансферти, на відміну від поточних трансфертів, змінюють обсяг капіталу країни. Капітал країни-одержувача зростає, а капітал країни-донора зменшується. Прикладами капітальних трансфертів є передавання прав власності на основні активи, списання боргів тощо. До капітальних трансфертів відносять також грошові перекази, які збільшують матеріальні або фінансові активи отримувача (строкові депозити, акції, житло, об'єкти виробничого призначення) та ін.

Одержані резидентами капітальні трансферти відображаються в кредиті, оскільки вони зменшують суму їхніх зобов'язань перед нерезидентами. Трансферти, надані нерезидентам, зменшують активи резидентів і відображаються в дебеті.

До **нефінансових активів** відносять авторські права, патенти, ліцензії, торгові марки. Придбання резидентами нефінансових активів відображається в дебеті, а продаж нерезидентам – у кредиті.

Фінансовий рахунок відображає операції з активами й зобов'язаннями (пасивами) резидентів стосовно нерезидентів. **Активи і зобов'язання розділяються на такі чотири групи: прямі інвестиції, портфельні інвестиції, інші інвестиції та резервні активи.**

До **прямих інвестицій** належать такі інвестиції, коли інвестор володіє десятьма й більше відсотками звичайних акцій акціонерного товариства. Збільшення прямих інвестицій нерезидентів до країни і зменшення прямих інвестицій резидентів за кордоном відображаються в кредиті. Збільшення інвестицій резидентів за кордон й зменшення інвестицій нерезидентів відображаються в дебеті.

Якщо частка інвестицій, якими володіє іноземний інвестор, становить менше 10% акціонерного капіталу, це називається **портфельною інвестицією**. До портфельних інвестицій належать також облігації та інші довгострокові цінні папери (державні й корпорацій), інструменти грошового ринку (короткострокові облігації, векселі), фінансові похідні інструменти (валютні ф'ючерси, опціони тощо).

Інші інвестиції охоплюють усі операції з активами й пасивами, які не віднесені ні до прямих, ні до портфельних інвестицій, ні до резервів. Це кредити постачальників, аванси, довгострокові кредити МВФ тощо.

Портфельні та інші інвестиції класифікуються за належністю фінансових інструментів до активів або зобов'язань резидентів стосовно нерезидентів. У кредиті відображається збільшення міжнародних зобов'язань і зменшення іноземних активів резидентів. У дебеті – збільшення іноземних активів і зменшення зобов'язань резидентів перед нерезидентами.

До **резервних активів** належать активи, що перебувають у власності або під контролем центрального банку країни: готівка й депозити в іноземних валютах, облігації, казначейські векселі та інші

ліквідні боргові зобов'язання нерезидентів, деноміновані в іноземних валютах, монетарне золото, спеціальні права запозичення (CDR), резервна позиція країни в МВФ та ін.

CDR – це кредити, що надаються країнами-імпортерами та контролюються міжнародною організацією, яка називається *Міжнародний валютний фонд (МВФ)*, з осередком у Вашингтоні. Кожна країна має свою квоту на кредит, що залежить від обсягу її імпорту. CDR обмінюються лише між центральними банками та конвертуються в інші валюти.

Дані, що надходять із різних джерел, можуть бути неповні й не збігатися, до того ж різниця в часі реєстрації угод і неоднорідність цін також можуть спричинити розбіжності. У платіжному балансі вони реєструються в спеціальній статті **«Помилки та упущення»**. Водночас значна частина зовнішньоекономічних операцій узагалі не реєструється й не відображається в платіжному балансі (контрабанда товарів, незаконні послуги тощо).

Сальдо поточного рахунку й сальдо рахунку капіталу та фінансів без операцій із резервами центрального банку є підсумковим платіжним балансом, або балансом автономних операцій. Він формується в результаті незалежних дій економічних агентів, які здійснюють міжнародні поточні й фінансові угоди на власний розсуд, не беручи до уваги можливі наслідки своєї країни загалом.

Зростаюча залежність національних господарств кожної країни від зовнішньої торгівлі, цін на світовому ринку, посилення конкурентної боротьби зумовлює необхідність державного втручання в регулювання зовнішньої торгівлі шляхом законодавчого встановлення певних правил.

Торговельна політика – це сукупність цілеспрямованих дій, за допомогою яких здійснюється стимулювання або обмеження торгівлі за допомогою державних важелів впливу.

Історично утворилися різні форми державного захисту національних інтересів у боротьбі на світових ринках. Усі вони належать до однієї з двох протилежних систем: *вільної торгівлі або протекціонізму* (рис. 16.12).

В умовах виникнення на національному ринку товарного дефіциту держава віддає перевагу *фритредерству*, що сприяє збільшенню обсягів міжнародної торгівлі. Якщо на ринку виникає загроза надвиробництва або необхідність підтримки національного

товаровиробника, то держава вживає *протекціоністські* заходи.

Протекціонізм – *державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгівельної політики.*



Рис. 16.12. Напрями торгівельної політики

До інструментів тарифного регулювання відносять *мито*.

Мито – *це грошовий збір, який стягують відповідні державні органи за виконання ними певних функцій, надання послуг.*

Фіскальне мито, як правило, застосовується стосовно виробів, що не виготовляються всередині країни. Ставки фіскального мита в основному невеликі, їхньою метою є забезпечення бюджету податковими надходженнями.

Захисне (протекціоністське) мито призначене для захисту місцевих виробників від іноземної конкуренції. Хоча протекціоністське мито, як правило, недостатньо високе для припинення імпорту іноземних товарів, воно все ж таки ставить іноземного виробника в не вигідне конкурентне становище при

торгівлі на внутрішньому ринку.

До **нетарифних методів** відносяться кількісні обмеження, добровільні обмеження, антидемпінг.

Кількісні обмеження включають у себе *квотування й ліцензування*. Так, Японія і європейські країни вимагають від імпортерів одержання ліцензій. Обмежуючи випуск ліцензій, можна ефективно обмежувати імпорт. Саме так вчинила Великобританія, заборонивши імпорт вугілля.

Квоти – це граничні обсяги певних товарів, які дозволено імпортувати (експортувати) на територію країни протягом певного терміну. Квотування зовнішньої торгівлі здійснюється шляхом її ліцензування, коли держава видає ліцензії на експорт чи імпорт обмеженого обсягу продукції й водночас забороняє не ліцензовану торгівлю.

Ліцензії – це дозволи на імпорт (експорт) товарів протягом якогось часу, що видаються компетентними органами.

Добровільні обмеження є відносно новою формою нетарифних торговельних бар'єрів. Так, японські автомобілеукладачі під загрозою введення Сполученими Штатами більш високих митних тарифів або низьких імпорتنих квот погодилися на введення добровільних експортних обмежень на свій експорт у США.

Для захисту від навмисного демпінгу країни використовують **антидемпінгове мито** як інструмент нетарифного регулювання.

Демпінг полягає в просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче від субнормального рівня, існуючого в цих країнах. Демпінг може здійснюватися як за рахунок ресурсів окремих фірм, які прагнуть заволодіти зовнішнім ринком своєї продукції, так і за рахунок державних субсидій експортерам.

Демпінг заборонений як міжнародними правилами в рамках СОТ, так і національними антидемпінговими законами багатьох країн.

До **нетарифних методів** зовнішньоторговельного регулювання відносяться також *ускладнення митних процедур, збільшення кількості необхідної документації, підвищення вимог до якості упаковки й маркірування, різні податки на імпорт і експорт зверх мита, валютні обмеження, пов'язані з отриманням дозволу на використання валюти для імпортової закупівлі та різними зборами*.

16.2.2. Міжнародний рух капіталу

В умовах сьогодення вільне й ефективно регульоване переміщення капіталів у світових масштабах є одним з основних факторів розвитку міжнародної економіки.

Міжнародний рух капіталу (МРК) – *виток частини капіталу з товарно-грошового обігу однієї країни та його застосування у відтворювальному процесі іншої країни з метою максимізації ефективності використання, зокрема, середньої норми прибутку.* Саме завдяки МРК у сучасних умовах суб'єкти господарювання мають доступ як до національних, так і до міжнародних інвестиційних і кредитних ресурсів, які акумулюються й перерозподіляються переважно через міжнародні фінансові ринки. Ці ресурси мають фінансову (57,7%) і матеріальну (42,3%) складові. Фінансове багатство накопичується у вигляді цінних паперів (48,8%) та готівки (8,9%), а матеріальне – у нерухомості (35,6%) і дорогоцінних металах (6,7%).

Вивіз капіталу стає можливим лише на вищих стадіях розвитку капіталізму, коли в найбільш розвинутих країнах унаслідок стрімкого економічного піднесення створилися значні запаси капіталу, інвестиційні потреби внутрішнього ринку було майже повністю задоволено й сформувалося відносно надлишкове нагромадження.

У подальшій історії розвитку даного процесу можна умовно виділити три етапи.

Перший етап. Кінець XVII – початок XVIII ст., коли відбулося первісне накопичення капіталу й настав період активного розвитку капіталістичних товарно-ринкових виробничих відносин. З цього часу майже до кінця XIX ст. капітал рухався виключно в одному напрямку (з метрополій у колонії), а його вивіз носив переважно обмежений і випадковий характер.

Другий етап охоплює період із кінця XIX до середини XX ст., коли капіталістичні виробничі відносини набули значного поширення. Процес руху капіталу на зазначеному етапі здійснювався у двох взаємопротилежних напрямках: з промислових країн у країни, що розвиваються, і навпаки.

Третій етап розпочався із середини 50-х – на початку 60-х рр. XX ст. Сучасні темпи росту експорту капіталу в усіх його формах випереджають темпи росту товарного експорту та темпи росту ВВП у промислово розвинутих країнах. Характерною особливістю сучасного МРК є те, що більшість країн одночасно виступають як експортери,

так й імпортери капіталу. До того ж експорт капіталу викликає значний за обсягами зворотний рух капіталів у вигляді відсотків із кредитів, підприємницького прибутку, дивідендів з акцій.

Міжнародний рух капіталу має низку **форм реалізації**, що на практиці класифікують за декількома ознаками (рис. 16.13).

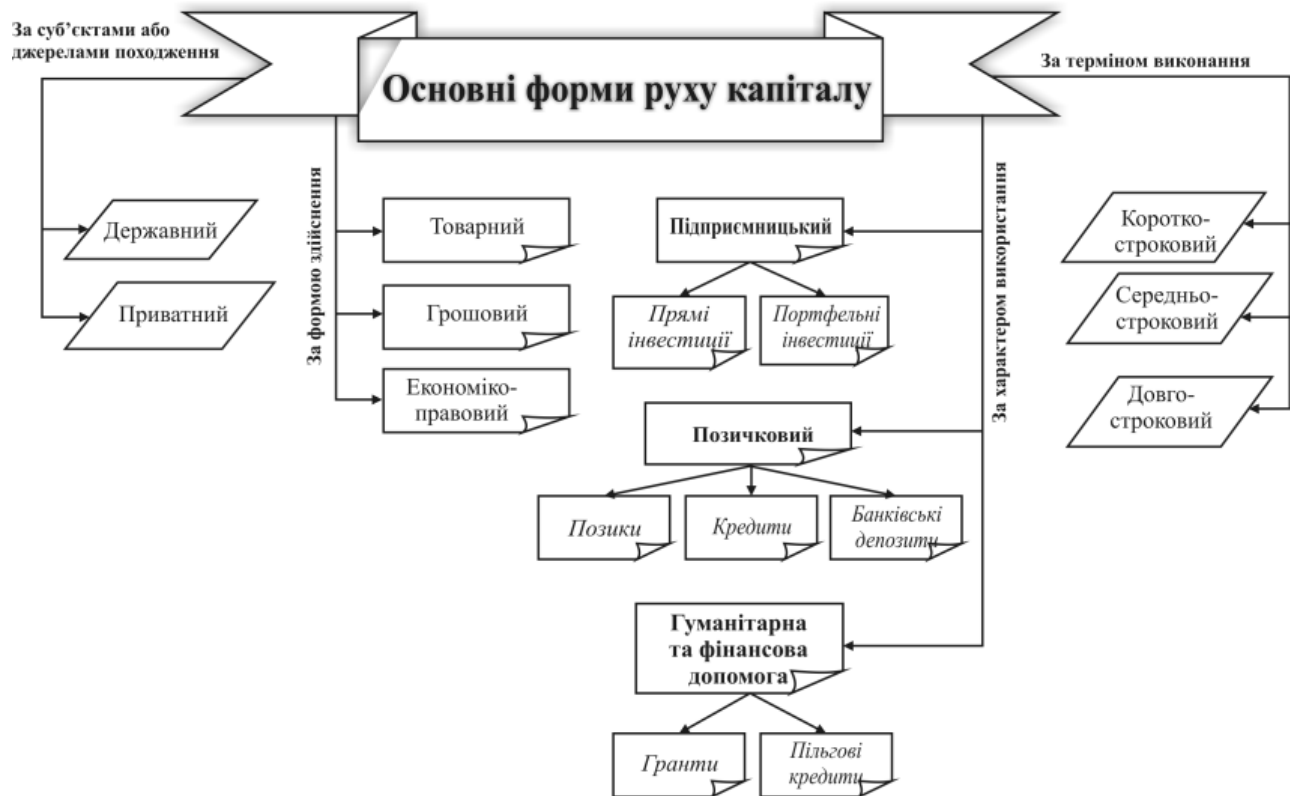


Рис. 16.13. Основні форми руху капіталу

За джерелами походження капітал, що знаходиться в русі на світовому ринку, ділиться на:

➤ **державний капітал** – кошти з державного бюджету, що переміщують за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням урядів, а також за рішенням міжурядових організацій.

У цю категорію руху капіталу зараховують усі державні позики, дари (гранти), допомога, які надаються однією країною іншій на основі міжурядових угод. Офіційним також вважається й капітал, яким розпоряджаються міжнародні міжурядові організації від імені своїх членів (кредити МВФ, Світового банку, витрати ООН на підтримку світу та ін.). Джерелом офіційного капіталу є кошти державного бюджету, тобто гроші платників податків. Тому рішення про переміщення такого капіталу за кордон приймаються спільно урядом й органами представницької влади (парламентом).

- **приватний капітал** – кошти приватних (недержавних) фірм, банків та інших недержавних організацій, що переміщують закордон або приймаються з-за кордону за рішенням їх керівних органів.

У цю категорію руху капіталу включаються інвестиції капіталу за кордон приватними фірмами, надання торгових кредитів, міжбанківське кредитування. Джерелом походження цього капіталу є кошти приватних фірм, власні або позикові, не пов'язані з державним бюджетом. Але, незважаючи на відносну автономність фірм у прийнятті рішень про міжнародне переміщення капіталу, що належить їм, уряд звичайно залишає за собою право його регулювати й контролювати.

За характером використання міжнародний капітал ділиться на:

- **підприємницький капітал** – кошти, що прямо або непрямо вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку.

Як підприємницький капітал частіше за все використовується приватний капітал, хоч або сама держава, або підприємства, що належать державі, також можуть вкладати кошти за кордон. Підприємницький капітал вивозиться у формі прямих і портфельних інвестицій.

- **позичковий капітал** – кошти, що позичаються з метою отримання процента.

У міжнародних масштабах як позичковий капітал в основному використовується офіційний капітал із державних джерел, хоч міжнародне кредитування з приватних джерел також досягає досить значних обсягів. Позичковий капітал вивозиться у формі позик, кредитів, банківських депозитів тощо

- **гуманітарна та фінансова допомога** – спрямована на забезпечення довгострокових економічних і політичних інтересів. Вивозиться у формі грантів, пільгових кредитів тощо.

За терміном вкладення міжнародний капітал ділиться на:

- **короткостроковий капітал** – вкладення капіталу терміном менш ніж на один рік. Переважно це позичковий капітал у формі торгових кредитів;
- **середньостроковий капітал** – вкладення капіталу терміном від одного до п'яти років;
- **довгостроковий капітал** – вкладення капіталу терміном

більш ніж на п'ять років. Усі вкладення підприємницького капіталу у формі прямих і портфельних інвестицій, так само як і позиковий капітал у вигляді державних кредитів, звичайно є довгостроковими.

За формою переміщення (руху) міжнародний капітал поділяється на:

- **товарний капітал** – капітал рухається у формі товарів, рухомого та нерухомого майна;
- **грошовий капітал** – у формі капіталу виступають іноземна та національна валюта, грошові вимоги, цінні папери;
- **економіко-правовий капітал** – капітал рухається у формі прав інтелектуальної власності та прав на господарську діяльність.

Наприкінці ХХ ст. понад 50% капіталу, що рухається в міжнародному середовищі, належало корпораціям, банкам, ТНК, страховим, пенсійним та інвестиційним фондам. Частка державного капіталу оцінюється приблизно в 30% і має тенденцію до зростання, частка міжнародних валютно-кредитних і фінансових організацій – приблизно 12% і має найбільші темпи зростання, а 8% припадає на змішаних суб'єктів.

16.2.3. Міжнародна міграція робочої сили

Ще однією формою міжнародних економічних відносин є міжнародна міграція робочої сили.

Міжнародна міграція робочої сили – це переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці терміном більше року, зумовлене характером розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, дією економічних законів.

Основними причинами міжнародної міграції робочої сили є:

- національні відмінності в рівнях заробітної плати;
- зміни в розміщенні виробництва;
- кон'юнктура ринків праці та структура зайнятості;
- нерівномірність інвестиційних процесів у різних країнах;
- нерівномірність економічного розвитку країн;
- прискорення інтернаціоналізації виробництва;
- потреба у використанні іноземної робочої сили національними державами тощо.

Міжнародна міграція робочої сили складається з процесів

еміграції й імміграції (рис. 16.14). **Еміграція** – це виїзд працездатного населення за межі країни. **Імміграція** – це в'їзд працездатного населення до країни. Особливе місце в міграційних процесах займає **рееміграція** – це повернення емігрантів на батьківщину. Різниця між потоками імміграції й еміграції називається *міграційним сальдо*, який показує обсяг чистої міграції. Сума цих потоків показує обсяг *валової міграції*.

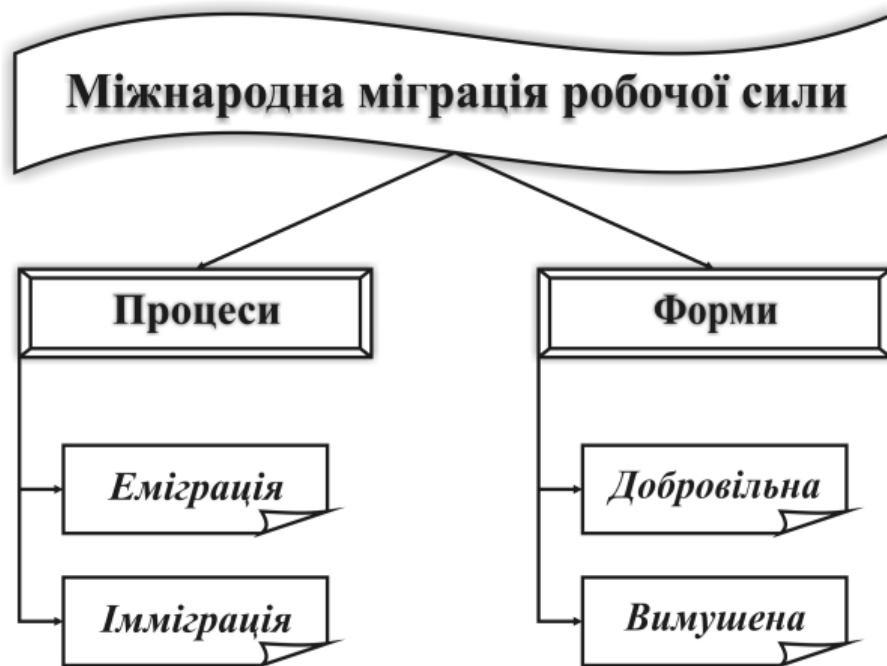


Рис. 16.14. Структура міжнародної міграції робочої сили

Розрізняють *вимушену* та *добровільну* міграції. Прикладом **вимушеної міграції** може служити вивіз з Африки до Америки в XVI–XIX ст. десятків, мільйонів негрів-рабів або депортація до Німеччини 9–10 мільйонів людей з окупованих нею країн у роки Другої світової війни.

Добровільна міграція має два види:

- *переселенська міграція*, яка спрямована в країни зі значними неосвоєними територіями. Тільки за перші 40 років XX ст. до Америки з Європи виїхало майже 40 млн чоловік. Найбільша кількість емігрантів (до 20 млн чол.) виїхала з Великобританії. Мігранти розселялися в США, Канаді, Бразилії, Аргентині, Австралії, Південній Африці;
- *міграція, пов'язана з договірною контрактацією робочої сили*.

Міжнародні мігранти підрозділяються на п'ять основних категорій:

- іммігранти, легально допущені в країну;
- робітники-мігранти за контрактом;
- нелегальні іммігранти;
- особи, що просять політичного або економічного притулку;
- біженці.

Міжнародна міграція висококваліфікованих спеціалістів отримала назву **«втеча умів»**. Початок її було покладено після Другої світової війни, коли з Німеччини до США було вивезено декілька тисяч спеціалістів у галузі фізики, ракетобудування та ін. Кульмінації «втеча умів» досягла в 60–70 роках ХХ ст., коли в пошуках кращих умов праці і більш високого рівня життя вчені, інженери та інші спеціалісти високої кваліфікації переселяються із Західної Європи до США. У 80-х роках збільшилась еміграція спеціалістів із країн, що розвиваються. У 90-х роках до традиційних потоків приєдналася «втеча умів» із країн Центральної та Східної Європи, а також зі Співдружності Незалежних Держав.

У сучасних умовах можна виділити такі країни та регіони, що є **«територіями тяжіння»** міграції з інших країн:

- **США, Канада й Австралія.** США щорічно приймають іммігрантів більше, ніж усі інші країни разом узяті. Основні потоки малокваліфікованої робочої сили направляються до США з ближніх латиноамериканських країн. Висококваліфіковані робітники емігрують до США практично з усіх країн світу. Міграційне сальдо складає в США близько 0,5 млн. чоловік щорічно.
- **Західна Європа.** Імміграція до Західної Європи оцінюється на рівні 180 тис. чоловік щороку. Її джерелами є арабські країни Південної Африки та Близького Сходу, країни Африки, що на півдні від Сахари, східноєвропейські країни та країни СНД.
- **Близький Схід.** Нафтодобуваючі країни цього регіону використовують дешеву іноземну робочу силу із сусідніх арабських країн, а також Індії, Бангладеш, Кореї, Філіппін на важких низькооплачуваних роботах.

Великомасштабність світової міграції трудових ресурсів – одна з найважливіших особливостей сучасності. Трудова міграція набула глобального характеру. На кінець ХХ ст. у світі нараховувалося

близько 50 млн трудящих-мігрантів. Причому, якщо в 50–70 роках ХХ ст. основні міграційні потоки рухались із країн, що розвиваються, у розвинуті країни, то, починаючи з 80-х років, формується міграційний потік, наприклад країни ОПЕК і нові індустріальні країни. Разом із міграцією капіталів мігрує й робоча сила з країн Західної Європи, США та Японії. Наприклад, сьома у світі з виробництва персональних комп'ютерів тайванська ТНК «Ейсер» вимушена ввозити філіппінських робітників для складання комп'ютерів на її тайванських підприємствах і робітників з Індонезії для роботи на її підприємствах у Малайзії.

У 90-х роках ХХ ст. новим феноменом стала інтенсифікація трудової міграції між країнами, що розвиваються. У Латинській Америці потоки іммігрантів направляються в Аргентину та Мексику, в Африці – у Нігерію, ЮАР, Берег Слонової Кості. У зв'язку зі швидким розвитком нових індустріальних країн, до цих країн значно збільшився потік емігрантів, що наймаються на тимчасові роботи.

Однією з важливих особливостей сучасної міжнародної міграції стала активна участь держави в регулюванні відносин між капіталом та іноземною робочою силою. Держава дає дозвіл на в'їзд і слідкує за терміном виїзду іммігрантів, намагається створювати сприятливі умови для праці іноземних робітників, особливо висококваліфікованих.

Найбільш розвинений міжнародний ринок праці склався в Західній Європі, де є свобода переміщення робітників між країнами Європейського Союзу й уніфікація трудового законодавства. Разом із тим існують специфічні особливості для кожної країни регіону. Так, для Італії характерна як зовнішня, так і внутрішня міграція, переважно з півдня на північ країни. У Німеччині іноземці складають 10% зайнятих. Специфікою ринку праці та міграційної політики Франції, Англії, Нідерландів є їх зв'язок із минулими колоніями, які є вагомим постачальником трудових ресурсів до цих країн.

16.3. Міжнародні валютні відносини

Функціонування й розвиток міжнародних валютних відносин пов'язані з обслуговуванням усього комплексу економічних зв'язків, що складаються між окремими країнами, юридичними суб'єктами ринку й приватними особами. Ідеться про обслуговування зовнішньої торгівлі, вивіз капіталу, надання позик і кредитів, науково-технічний

обмін, розвиток туризму, інші відносини на державному та приватному рівнях.

Розвиток валютних відносин визначається об'єктивними передумовами – удосконаленням міжнародного поділу праці та спеціалізації виробництва, інтернаціоналізацією всього комплексу виробничого відтворення й суспільно-політичного середовища.

16.3.1. Міжнародна валютна система й етапи її еволюції

Найважливішим елементом міжнародних валютних відносин є **валютна система – державно-правова форма організації валютних відносин**. Розрізняють *національні, регіональні та світову (міжнародну)* валютні системи (рис. 16.15).

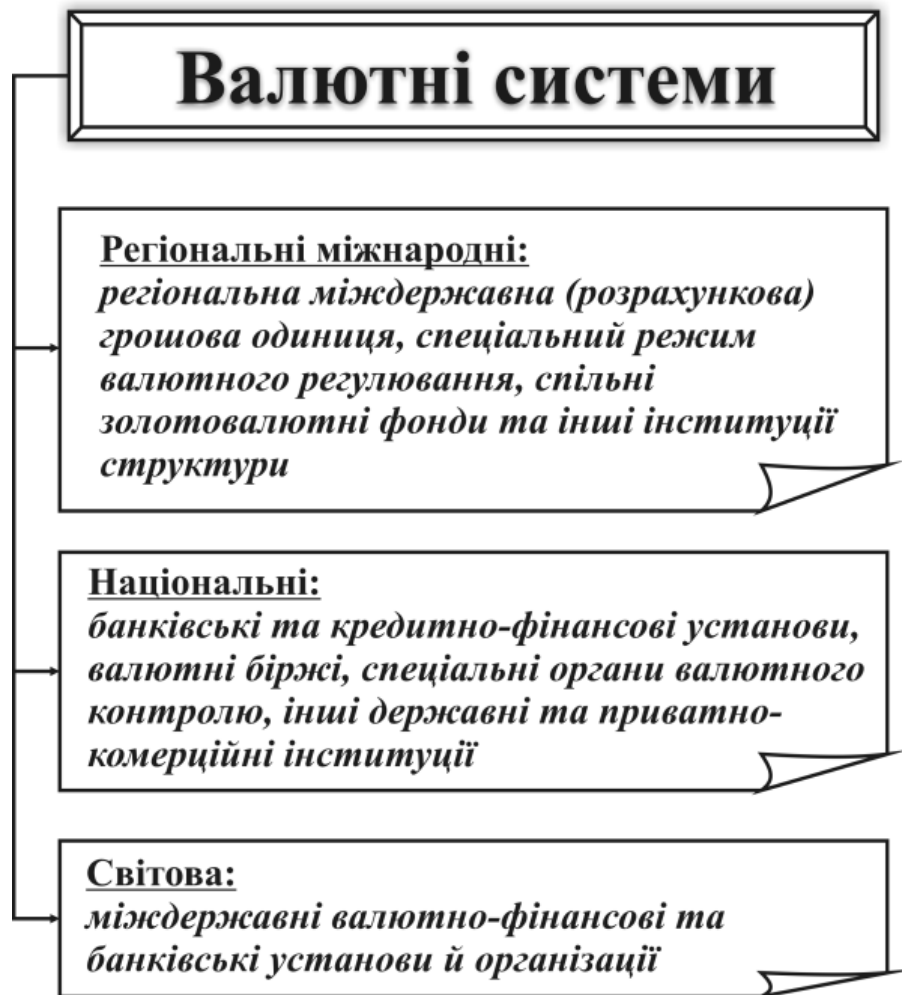


Рис. 16.15. Види валютних систем

Регіональна міжнародна валютна система – *це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн*. Визначальними елементами регіональної міжнародної валютної

системи є:

- *регіональна міжнародна розрахункова одиниця;*
- *спеціальний режим регулювання валютних курсів;*
- *загальні валютні фонди й регіональні кредитно-розрахункові установи.*

Типовим прикладом такої структури є європейська валютна система з її власною грошовою одиницею – євро. У своєму розвитку вона пройшла кілька етапів. На першому етапі в перші повоєнні роки валютні угоди між країнами Західної Європи укладалися переважно на двосторонній основі. На підставі цих угод здійснювалися взаємне регулювання платіжних балансів, безготівкові розрахунки, обов'язковий залік взаємних вимог і зобов'язань, пільгове кредитування.

Наступним етапом валютних відносин стало функціонування в 1950–1958 рр. *Європейського Платіжного Союзу (ЄПС)*, що розвивався на багатосторонній кліринговій основі. ЄПС об'єднував 17 країн Західної Європи.

Підписання в 1957 р. Римської угоди про утворення Європейської Економічної Співдружності започаткувало наступний етап у розвитку валютних відносин. З 1 січня 1959 р. почав функціонувати *Європейський Валютний Союз*, у якому продовжували співробітництво всі 17 країн, що входили до колишнього Європейського Платіжного Союзу.

Новий етап європейської валютної інтеграції пов'язаний із трансформацією з 1 січня 1999 р. Європейського валютного союзу в *Європейську валютну систему*. Уже тоді було визначено кінцеву мету – заміну національних грошових одиниць країн-учасниць Європейської валютної системи єдиною валютою – *євро*. З 1 січня 2002 р. євро була запроваджена в готівковий обіг і остаточно замінила німецьку марку, французький франк, італійську ліру та інші національні грошові одиниці. Це стало важливим чинником глибокої інтеграції всіх сторін суспільного життя країн–учасниць Європейської валютної системи. Функцію регулювання цієї системи здійснює Європейський центральний банк, який є незалежною інституцією.

Історично першими виникли національні валютні системи, які були закріплені національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Національна валютна система є складовою грошової системи країн, хоч відносно самостійною, оскільки

виходить за національні рамки. Її особливості визначаються ступенем розвитку й станом економіки та зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Національна валютна система – це форма організації економічних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави.

На основі національного законодавства встановлюється механізм взаємодії національних і світових грошей, способ їх конвертованості, рейтинг і регулювання валютних курсів, формування та використання міжнародної ліквідності. До складу національної валютної системи входять відповідні інфраструктурні ланки – банківські та кредитно-фінансові установи, біржі, спеціальні органи валютного контролю.

Світова (міжнародна) валютна система (СВС) – це форма організації міжнародних валютних відносин, що історично склалася й закріплена міждержавною домовленістю.

Світова валютна система розвивається на регіональному та глобальному світових рівнях. Світова валютна система базується на функціональних формах світових грошей. Головне завдання світової валютної системи полягає в ефективному опосередкуванні платежів за експорт та імпорт товарів, капіталу, послуг.

Сучасна СВС виникла не відразу, а пройшла у своєму розвитку ряд етапів.

Система золотого стандарту сформувалася на початку XIX ст. і функціонувала до 20–30-х років XX ст. Її визначальні риси:

- **фіксація золотого змісту національних валют;**
- **безпосередня конвертованість національних валют у золото;**
- **наявність фіксованих валютних курсів.**

Обмінний курс національних грошей розраховувався на основі їх золотого вмісту, який визначався державою. Так, якщо вміст американського долара визначався в 1/20 унції золота, а англійського фунта стерлінгів в 1/4 унції, то їх обмінний курс дорівнював співвідношенню 1:5 ($1/4 : 1/20 = 5$), тобто один фунт стерлінгів обмінювався на 5 доларів.

Система золотого стандарту була відносно стабільною, забезпечувала врівноваження платіжних балансів держав і стабільність валютних курсів. Однак вона суттєво обмежувала

можливості проведення окремими державами власної валютної політики. Безпосередньою реакцією на будь-яке збільшення обсягу емісії паперових грошей та інфляційне знецінення національних грошей був відтік золота за кордон і відповідне зменшення золотих запасів країни.

Ці недоліки зумовили заміну після Першої світової війни **золотомонетного стандарту золотодевізним**. Разом із золотом функцію міжнародних платіжних засобів стали виконувати й деякі валюти провідних країн світу. Інституціонально система золотодевізного стандарту була оформлена рішеннями міжнародної Генуезької конференції в 1922 році, проте валютні системи майже 30 країн Заходу продовжували функціонувати в режимі золотого стандарту.

Повний відхід країн Заходу від золотого стандарту стався в період Великої депресії 1929–1933 років і в перші післякризові роки. До початку Другої світової війни всі країни Заходу призупинили обмін на золото паперових грошей, що підірвало основи функціонування системи золотого стандарту.

Головна причина усунення системи золотого стандарту полягає в загальній трансформації економіки провідних країн. Якщо раніше вона базувалася на ринкових саморегуляторах, то, починаючи з 1930-х років, у ній сформувалася підсистема державного регулювання економіки.

Таким чином, якщо золото як національні та світові гроші є інструментом стихійно-автоматичного регулювання ринкової економіки, то паперові знаки вартості, що опираються на кредит, більше відповідають економіці, яка поєднує в собі ринкові й державні регулятори.

У роки Другої світової війни система міжнародної торгівлі та валютних відносин фактично зазнала повного краху. Щоб виправити становище, 1944 р. у м. Бреттон-Вудс (США) зібралася міжнародна валютно-фінансова конференція, на якій було створено *Міжнародний Валютний Фонд* (МВФ) і засновано нову *Бреттон-Вудську валютну систему*. На відміну від золотого стандарту її підвалиною стала система золотовалютного стандарту, що згодом трансформувалась у систему золотодоларового стандарту.

Бреттон-Вудська валютна система функціонувала до середини 70-х років минулого століття і мала такі визначальні принципи:

➤ збереглася роль золота як загального еквівалента,

платіжного засобу та розрахункової одиниці в міжнародному обігу. Водночас зв'язок усіх валют із золотом здійснювався опосередковано. Серед країн, що входили до МВФ, лише долар США зберігав зовнішню конвертованість (для центральних банків інших держав) у золото. У цьому полягала його докорінна відмінність від усіх інших валют. Завдяки тому, що паритети майже всіх валют було зафіксовано в МВФ у доларах США, їхній зв'язок із монетарним товаром здійснювався за системою: *золото–долар–національні валюти*. У цьому поєднанні долар виступав як домінуюча валютна одиниця, як знак золота, як різновид світових грошей;

- ґрунтування на принципі *фіксованих валютних курсів*. Офіційні курси валют установлювалися визначенням їхнього золотого вмісту (масштабу цін) і відповідно до цього твердо фіксувалися відносно долара. Вони не могли відхилятися більш як на 1% у той чи інший бік без відповідної згоди МВФ;
- долар, функціонуючи в режимі золотого стандарту, прирівнювався до золота за визначеним паритетом на основі фіксації ринкової ціни на золото: він містив 0,888 г золота, ціна однієї унції (31,1 г) золота становила 35 доларів.

Ідеться про досить жорстку систему валютних нормативів, функціональне регулювання й контроль за додержанням яких здійснював МВФ. Коли якась країна втрачала можливість утримувати курс своєї валюти до долара в установлених межах ($\pm 1\%$), вона могла вдатися до таких дій:

- *по-перше*, використати частку свого золотовалютного резерву для проведення стабілізаційних операцій на валютному ринку;
- *по-друге*, вдатися до цільових позик, що надавалися зі спеціального фонду МВФ; нарешті,
- *по-третє*, здійснити девальвацію власної грошової одиниці. Зміна вартості (масштабу цін) грошової одиниці понад 10% могла здійснюватися лише за відповідною санкцією МВФ.

Упродовж тривалого періоду ефективність функціонування Бреттон-Вудської системи (золото–долар–національна валюта)

забезпечувалася високим рівнем стійкості й довіри до долара, який виконував функцію міжнародного засобу платежу та резервної валюти. Ця довіра опиралася на те, що, на відміну від усіх інших валют, долар зберігав за собою на валютному зовнішньому ринку антиінфляційний імунітет, гарантований його конвертованістю для центральних банків у золото. Така конвертованість забезпечувалася нагромадженням США значної частки (понад 70% у перші повоєнні роки) централізованих запасів золота.

Слід урахувати й надзвичайно високу частку США у світовій торгівлі й експорті капіталу, а також бездефіцитність упродовж тривалого часу платіжного балансу цієї країни. За цих умов долар, так само надійний, як золото, виконував функцію резервної валюти Бреттон-Вудської системи.

Наприкінці 60-х – на початку 70-х років ситуація істотно змінилася. США значною мірою втратили на світовому ринку свої конкурентні переваги: виник дефіцит платіжного балансу, почали розвиватися інфляційні процеси, різко скоротилися запаси золота. Ці обставини унеможливили подальше функціонування Бреттон-Вудської валютної системи, у якій американському долару належала системоутворювальна функція.

Контури нової валютної системи, що функціонує й розвивається у світовій економіці й донині, були визначені на нараді представників країн – членів МВФ, що відбулася в м. Кінгстоні на Ямаїці в січні 1976 р. Кінгстонська угода започаткувала створення **Ямайської валютної системи**, зміст визначальних принципів, якої зводиться до таких положень:

- проголошено повну демонетизацію золота у сфері валютних відносин. Анульовано офіційний золотий паритет, офіційну ціну на золото та фіксацію масштабу цін (золотого вмісту) національних грошових одиниць, знято будь-які обмеження у його приватному використанні. МВФ припинив публікацію даних про золотий вміст окремих валют. Унаслідок цих дій золото втратило статус світових грошей і перетворилося на звичайний високоліквідний товар;
- перетворено колективну міжнародну одиницю на *спеціальні права запозичення (CDR)* як головний резервний актив та міжнародний засіб розрахунків і платежу. Йдеться про те, що система: золото–долар–національна валюта,

трансформувалась у нову систему: CDR – *національна валюта*. У цій структурі CDR отримала статус альтернативи не лише золота, а й долара як міжнародних грошей;

- впроваджено «плаваючі» валютні курси національних грошових одиниць. Слід зважити на два протилежні аспекти такої системи. З одного боку, вона надає валютним відносинам гнучкості, може ефективно реагувати на зміни співвідношень вартості національних валют. З цього погляду валютна система точніше відображує внутрішній стан економіки окремих країн загалом та їхнього платіжного балансу зокрема. З іншого боку, коливання валютних курсів порушують стабільність торговельних зв'язків, породжують спекулятивні операції. У зв'язку із цим Кінгстонською угодою передбачається збереження елементів регулювання системи валютних співвідношень через здійснення відповідних операцій на валютному ринку. Ідеться, отже, про функціонування системи не просто «плаваючих», а «регульовано плаваючих» валютних курсів.
- розвиток принципів поліцентризму, або валютного «плюралізму»: взаємодія в межах єдиної системи локальних (регіональних) валютних структур. Підпорядковуючись загальним принципам МВФ, регіональні валютні структури водночас розвиваються і на власних функціональних засадах.

16.3.2. Валюта та валютний ринок

Функціональною формою світових грошей є валюта. **Валюта** – *це грошова одиниця певної країни, яку можна використовувати у внутрішніх і міжнародних розрахунках.*

Законодавством України дається таке визначення поняттю «валюта» – *це такі валютні цінності, стосовно яких валютним законодавством країни встановлено особливий режим обігу на території країни та при перетині її кордону.*

Залежно від емітента розрізняють три різновиди валюти:

- **національна валюта** – використання національної грошової одиниці як міжнародного засобу обігу й платежу (гривня);

- **іноземна валюта** – іноземні грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет, що перебувають у міждержавному обігу. Крім того, поняття «іноземна валюта» в широкому значенні охоплює іноземні цінні папери – платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви, сертифікати тощо), фондові ресурси (акції, облігації) та інші валютні цінності. Якщо іноземна валюта використовується як засіб офіційних (державних) нагромаджень, вона отримує статус резервної валюти;
- **колективні валюти** – спеціальні міжнародні грошові одиниці, що виконують певну сукупність функцій світових грошей і функціонують як на інтернаціональних (світових), так і на регіональних засадах (CDR, євро).

Для подальшого аналізу еволюції міжнародної валютної системи важливе значення мають поняття валютного курсу і конвертованості валюти (рис. 16.16).

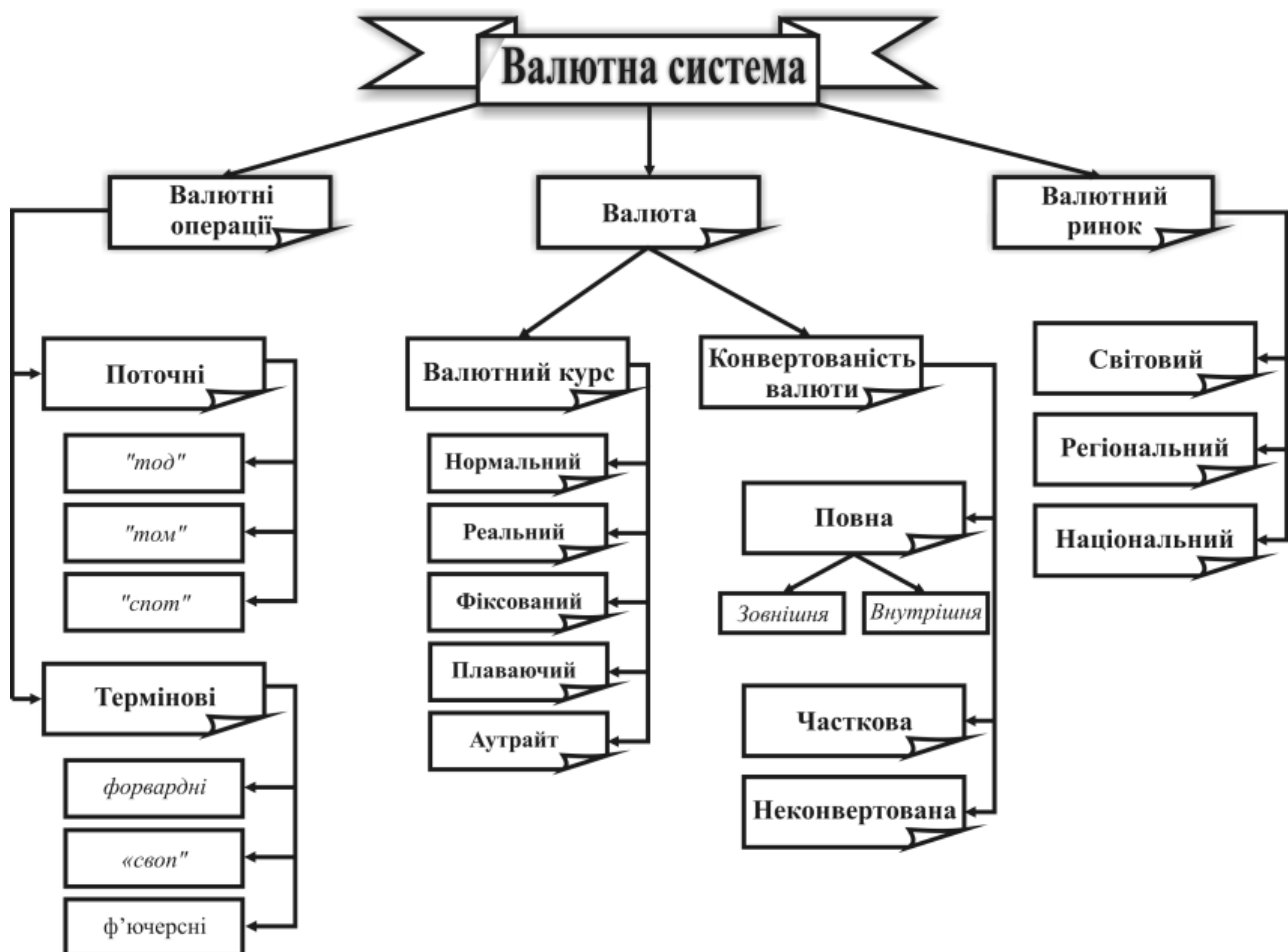


Рис. 16.16. Основні складові міжнародної валютної системи

Валютний (обмінний) курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни. Установлення валютного курсу називається *котируванням*. Якщо валютний курс відображає ціну одиниці іноземної валюти через національну валюту, то має місце пряме котирування. Вираження ціни одиниці національної валюти в іноземних грошових одиницях означає зворотнє котирування.

Розрізняють *номінальний* і *реальний* валютні курси. **Номінальний валютний курс** визначається як відносна ціна двох валют. **Реальний валютний курс** визначається як номінальний валютний курс, помножений на відношення рівня іноземних цін до рівня внутрішніх цін.

У сучасній валютній системі використовуються два *режими валютного курсу*:

- **фіксований** – передбачає наявність певного зареєстрованого паритету, який підтримують органи державного валютного контролю; застосовується, як правило, у межах окремих міжнародних регіональних угруповань,
- **гнучкий (плаваючий)** певної грошової одиниці формується під безпосереднім впливом попиту й пропозиції, що встановлюються в кожному конкретному випадку на валютному ринку.

На величину валютного курсу і його динаміку досить істотно впливають стан платіжного балансу країни, рівень відсоткових ставок, які регулюють міграцію капіталу, а також чинники, пов'язані з коливаннями цін національного ринку й інфляційним очікуванням.

Аутрайт – валютний курс при міжбанківських термінових валютних угодах з урахуванням премії або знижки.

Конвертованість валюти – це її здатність до вільного обміну на інші валюти за визначеним курсом.

Девальвація валюти означає зниження обмінного курсу грошової одиниці однієї країни відносно грошової одиниці іншої країни.

Ревальвація валюти – це підвищення валютного курсу грошової одиниці даної країни відносно грошових одиниць інших або міжнародних грошових одиниць.

Конвертованість національної валюти проголошується державою після оформлення її відповідними законодавчими актами.

Законодавством визначається, на які іноземні валюти може обмінюватися національна валюта, чи може вона бути об'єктом купівлі-продажу на валютних ринках, яким фізичним і юридичним особам у необмеженому чи обмеженому розмірі дозволяються або забороняються ті чи інші операції, пов'язані з обміном національної валюти на іноземну.

Розрізняють *повну та часткову конвертованість валют*.

Повна конвертованість включає *зовнішню та внутрішню* конвертованість. **Зовнішня конвертованість** передбачає відсутність обмежень та безперешкодне використання валюти в усіх видах операцій тільки для іноземних фізичних та юридичних осіб. **Внутрішня конвертованість** валюти передбачає відсутність обмежень і безперешкодне використання валюти в усіх видах операцій для фізичних та юридичних осіб даної країни.

Часткова конвертованість – це зовнішня конвертованість по щодо обмеженого кола операцій.

Конвертованість валюти перебуває в прямій залежності від економічного потенціалу країни, стабільності її внутрішнього грошового обігу, ступеня розвитку національних грошових ринків і ринків капіталу. Повністю конвертовані валюти мають країни з розвинутою та відкритою економікою; країни – крупні експортери нафти; невеликі країни, які виконують функції офшорних зон фінансової інфраструктури і є зручними «гаванями» для філій транснаціональних банків.

Конвертованість національної валюти та валютні обмеження перебувають у зворотній залежності. Чим більше держава регламентує можливість обміну, тим менш конвертована грошова одиниця. До найбільш поширених **форм валютних обмежень** належать:

- наявність декількох обмінних курсів залежно від типу економічних операцій; використання двосторонніх платіжних угод (клірингів). Платежі, отримані від іноземного партнера, у цьому випадку не можуть бути спрямовані для придбання товарів в іншій країні;
- вимоги національної влади щодо продажу центральному банку або репатріації вітчизняними фірмами-експортерами своїх валютних надходжень;
- ліцензування експорту й імпорту, а також специфічні правила й норми в галузі руху капіталів і продажу

(наприклад, регламентування іноземних інвестицій, вивозу прибутків, отримання зовнішніх кредитів, експорту, імпорту та ін.).

Неконвертованість валюти має місце, якщо держава забороняє проведення будь-яких операцій, пов'язаних з обміном національної валюти на іноземні без попереднього дозволу уповноважених валютних органів.

Валютний ринок як економічна категорія – *це система стійких економічних та організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах*. На валютному ринку здійснюється широке коло операцій щодо зовнішньоторговельних розрахунків, туризму, міграції капіталів, робочої сили тощо, які передбачають використання іноземної валюти покупцями, продавцями, посередниками, банківськими установами та фірмами.

Функції валютних ринків:

- реалізація валютної політики держави, спрямованої на забезпечення регулювання національної економіки та розширення зовнішньоекономічних зв'язків;
- сприяння поглибленню міжнародного розподілу праці та міжнародної торгівлі;
- визначення й формування попиту та пропозиції на іноземні валюти;
- своєчасне здійснення міжнародних розрахунків;
- регулювання валютних курсів;
- хеджування валютних ризиків;
- диверсифікація валютних резервів;
- одержання прибутку від операцій із валютою та валютними цінностями тощо.

Валютні ринки в сучасному розумінні сформувалися в XIX ст. Цьому сприяли: розвиток міжнародних економічних зв'язків, світової валютної системи, банківських систем, удосконалення засобів зв'язку й інформації. **Суб'єктами валютного ринку** виступають *продавці валюти, її покупці та посередники* (рис. 16.17).

Комерційні банки – виконують на договірній основі доручення іноземних банків – кореспондентів. Банки, яким надано право на проведення валютних операцій, називаються уповноваженими девізними або валютними. Найбільший вплив на світових валютних ринках мають такі банки, як Deutsche Bank, Citibank, Barclays Bank.



Рис. 16.17. Суб'єкти валютного ринку

Фірми – здійснюють зовнішньоторговельні операції. Вони, як правило, не мають прямого доступу на валютний ринок і проводять валютні операції через комерційні банки.

Компанії – здійснюють закордонне вкладання активів, наприклад, Investment Funds, International Corporations.

Центральні банки – управляють валютними резервами, проводять валютні операції, впливають на рівень обмінного курсу, регулюють рівень процентних ставок із депозитів у національній валюті. Найбільш впливовими вважаються: Федеральна Резервна Система США (FED), Бундесбанк (Німеччина) і Bank of England (Великобританія).

Приватні особи – проводять широкий спектр неторговельних операцій, пов'язаних із закордонним туризмом, переказом зарплати, пенсій, гонорарів, купівлею й продажем наявної валюти.

Валютні біржі та брокерські фірми – зводять покупців і продавців іноземної валюти й здійснюють між ними валютні операції.

Валютні ринки класифікуються за різними ознаками. Так, за **видом операцій** розрізняють *світовий ринок депозитних і конверсійних операцій*. За **територіальною ознакою** розрізняють *світові, регіональні, національні ринки*. До провідних світових ринків належать: європейський, південноамериканський, далекосхідний. У них виділяються такі міжнародні валютно-фінансові центри, як Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майні, Париж, Нью-Йорк, Токіо, Сінгапур. На світових валютних ринках банки проводять операції з ключовими валютами (американський долар, євро, єна та ін.), які широко використовуються у світовому платіжному обігу.

Валютними операціями називають певні банківські та

фінансові операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності. Це – використання валютних цінностей як засобу платежу; вивезення, ввезення, пересилання та переказування валютних цінностей; отримання й надання кредитів, нарахування відсотків, дивідендів; залучення інвестицій, придбання цінних паперів та інші операції, здійснення яких відбувається тільки за умови отримання відповідних ліцензій Національного банку України.

Залежно від терміну операції прийнято виділяти *ринки спот* (з поставкою валюти протягом 48 годин) й *ринки термінових угод* (поставка валюти на певних умовах, відмінних від спот) (рис. 16.16).

До **поточних операцій** відносять операції з короткими термінами валютування – у межах трьох робочих днів. Розрізняють такі **поточні операції**:

- **«тод»** (поставка валюти сьогодні – «сьогодні на сьогодні»);
- **«том»** (поставка валюти наступного робочого дня – «сьогодні на завтра»);
- **«спот»** (поставка валюти на другий робочий день – «сьогодні на післязавтра»).

Терміновими операціями є валютні операції, пов'язані з поставкою валюти на строк понад три дні з дня її укладення. Стандартними термінами виконання строкових контрактів є, як правило, 1, 3, 6, 9 і 12 міс.

Форвардні валютні операції – це контракти з обміну валют, які відбуватимуться в майбутньому, але за курсом, зафіксованим на поточну дату. Укладаються, як правило, на строк до одного року, проте в окремих випадках, коли йдеться про ринок стабільних валют, можливе оформлення угод на п'ять або більше років.

Операція «своп» – це валютна операція, при якій поєднуються форвардні умови й умови «спот» (продаж готівкової валюти здійснюється з одночасною її купівлею на строк).

Ф'ючерсні валютні операції – це строкові угоди на біржах, що являють собою купівлю-продаж золота, валюти, фінансових і кредитних інструментів за фіксованою в момент укладання контракту ціною, з виконанням операції через певний проміжок часу (більше від трьох днів і до двох-трьох років). Розрахунки здійснюються через клірингову палату, яка виступає посередником між продавцем і покупцем і гарантує виконання сторонами своїх зобов'язань. Валютний опціон – це договірне зобов'язання, що дає право (для

покупця) і зобов'язання (для продавця) купити або продати певну кількість однієї валюти в обмін на іншу за фіксованим у момент укладання угоди курсом наперед узгоджену дату або протягом узгодженого періоду. В обмін на одержання такого права покупець опціону сплачує продавцю певну суму, яку називають премією. Ризик покупця опціону обмежений розміром цієї премії, а ризик продавця опціону знижується на величину одержаної премії.

Контрольні та дискусійні питання

1. Розкрийте сутність світового господарства.
2. Чим визначається активність країни у світових економічних відносинах?
3. Що розуміється під міжнародними економічними відносинами?
4. На яких засадах формується міжнародна валютна система, яка її еволюція?
5. Проаналізуйте суть торговельної політики.
6. Яка різниця між активним й пасивним платіжним балансом?
7. У чому полягає специфіка міжнародного валютного ринку, яка його структура?
8. Які ви знаєте види валютних курсів?
9. Проаналізуйте залежність платіжного балансу та валютного курсу.
10. Падіння курсу української гривні не вигідне іноземним імпортерам українських товарів. Ви згодні із цим твердженням?
11. Якщо в Україні буде знайдено великі поклади нафти, то як це вплине на валютний курс гривні?
12. Як визначається валютний курс в Україні?

Тести для самоконтролю

1. **Продовжити визначення: «Світове господарство – це...»:**
 - а) сукупність галузей і сфер виробництва;
 - б) сукупність національних економік;
 - в) економічна єдність світу;
 - г) територіальний розподіл світу між окремими державами.
2. **Формами міжнародного поділу праці є:**
 - а) міжнародна спеціалізація і міжнародна кооперація;

- б) економічна інтеграція і міжнародна спеціалізація;
- в) митний та економічний союз;
- г) валютний союз і спільний ринок.

- 3. Термін «інтернаціоналізація господарського життя» означає:**
- а) участь країн у світовому господарстві;
 - б) зближення економік країн, що проявляється в зростанні виробничої взаємозалежності, міжнародного товарообороту, русі капіталів і робочої сили;
 - в) поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва й капіталу;
 - г) утворення ТНК і ТНБ.
- 4. Історично першою формою економічного міжнародного співробітництва є:**
- а) міжнародна валютна система;
 - б) міжнародна економічна інтеграція;
 - в) міжнародна торгівля;
 - г) міжнародне підприємництво й співробітництво в науково-технічній сфері.
- 5. Золотий стандарт:**
- а) ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої;
 - б) співвідношення золотого вмісту грошових одиниць;
 - в) валютна система, у якій кожна країна визначає золотий вміст своєї грошової одиниці;
 - г) міжнародний обмін, що виключає торгівельні бар'єри.

ТЕМА 17. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

17.1. Економічне зростання: суть, показники та типи

Економічне зростання можна визначити як збільшення виробництва товарів і послуг у масштабі всього національного господарства. Воно входить до числа найважливіших проблем суспільного розвитку. Від нього залежить можливість будь-якої держави забезпечити достатній життєвий рівень свого народу. Лише зростаюча економіка може збільшити рівень задоволення необмежених потреб і розв'язати соціально-економічні проблеми як усередині країни, так і на міжнародному рівні.

Економічне зростання дозволяє реалізовувати нові програми з питань боротьби з бідністю й забрудненням навколишнього середовища без падіння існуючого рівня споживання, скорочення обсягів інвестицій і виробництва суспільних благ.

Економіка, що динамічно розвивається, на противагу статичній економіці знімає перепони, породжені обмеженістю обсягів виробництва й дозволяє суспільству повніше реалізовувати поставлені економічні цілі та здійснювати нові широкомасштабні програми.

Економічне зростання завжди пом'якшує суперечність між необмеженими потребами та вкрай обмеженими ресурсами.

В умовах економічного зростання вибір соціальних цілей стає менш болісним і веде до зменшення суперечностей між групами населення, що мають різні та протилежні інтереси. У цих умовах набагато легше вирішувати соціальні негаразди, що є в будь-якому суспільстві, дбати про культурні цінності народу, створювати нові освітні заклади та вдосконалювати існуючі, удосконалювати інфраструктуру країни, реалізовувати житлові програми тощо. Таким чином, значно покращуються умови життя населення та створюються обставини для подальшого економічного зростання.

Кожне суспільство прагне досягти економічного зростання й постійно жити в часи повної зайнятості, технічного прогресу, швидкого збільшення виробничих потужностей і неухильного підвищення життєвого рівня народу. Але, як показує світовий досвід, будь-яке економічне зростання є нерівномірним і переривається періодами нестабільності.

Головне питання, на яке прагне відповісти теорія економічного зростання, зводиться до того, як можна збільшити реальний обсяг номінального продукту в довгостроковому періоді, тобто в умовах

повної зайнятості. Відповідь на це питання має практичне значення, оскільки його вирішення дозволяє подолати обмеженість ресурсів і, отже, розширити можливості економіки задовольняти потреби суспільства. Незважаючи на те, що економічне зростання - це лише один із критеріїв економічного розвитку, у макроекономіці частіше за все аналізують саме його, бо при вимірюванні процесу економічного розвитку виникають проблеми.

Під економічним зростанням національного господарства мається на увазі такий його розвиток, при якому збільшується реальний національний продукт. Економічне зростання - це характерна особливість сучасного світу. Країни зростали за чисельністю населення, за загальними масштабами виробництва й зайнятості; за реальним національним продуктом; за рівнем життя типової сім'ї; за кількістю вільного часу; за мірою полегшення важкої праці, яка раніше була долею людини, що заробляє на життя. Усе це, поодиночі та в цілому, - аспекти економічного зростання.

Економічне зростання є процесом збільшення потенційного й реального валового національного продукту, зміцнення економічної могутності країни. Теорія економічного зростання аналізує чинники, що забезпечують зростання, і сили, які зумовлюють швидке зростання могутності країни чи навпаки.

В економічній літературі суть економічного зростання визначається по-різному. З одного боку, воно визначається як збільшення загального обсягу ВВП за певний період або ж як збільшення ВВП на душу населення.

З іншого боку - це ситуація, за якої разом з зростанням населення відбувається аналогічне до темпів зростання національного доходу. Інші економісти ототожнюють економічне зростання з розвитком економіки взагалі - зростання продуктивних сил, суспільного продукту, добробуту населення тощо. Однак більшість учених під економічним зростанням **розуміють такий економічний розвиток, коли протягом певного періоду кількісно і якісно зростає суспільне виробництво яке перебуває в постійному русі, динаміці** (рис. 17.1).



Рис. 17.1. Суть економічного зростання

Основною проблемою теорії економічного зростання – є збільшення обсягу виробничих потужностей, або збільшення потенційного рівня ВВП. Тому економічне зростання графічно можна передати двома способами:

- зміщенням праворуч лінії довгострокової сукупної пропозиції (рис. 17.2);

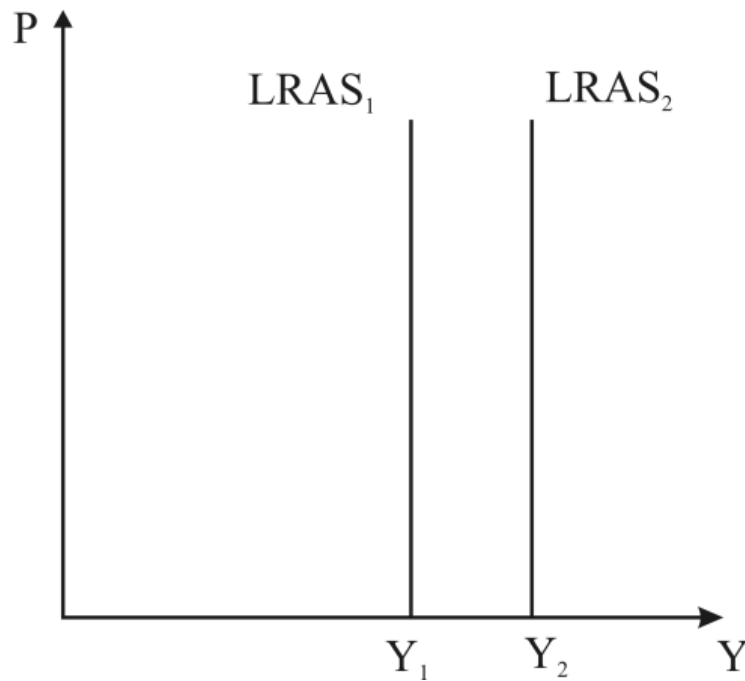


Рис. 17.2. Збільшення сукупної пропозиції у довгостроковому періоді

- зміщенням праворуч кривої виробничих можливостей (рис. 17.3).

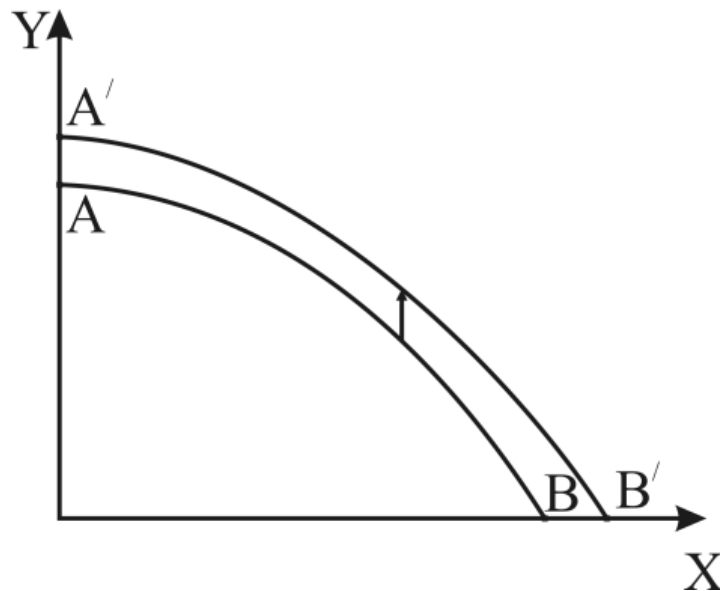


Рис. 17.3. Збільшення виробничих можливостей

Отже, процес економічного зростання відображає довгострокове зростання сукупної пропозиції, збільшення кількості і якості ресурсів і вдосконалення технології.

Економічне зростання має свою систему показників, які характеризують його кількісний чи якісний стан (рис. 17.4).



Рис. 17.4. Показники економічного зростання

Абсолютний приріст показує, на скільки даний обсяг продукту більший чи менший від обсягу базового періоду:

$$A_n = Y_1 - Y_0. \quad (17.1)$$

де A_n – абсолютний приріст;

Y_1 – обсяг виробництва в поточному році;

Y_0 – обсяг виробництва минулого періоду (або періоду, з яким порівнюють).

Темп зростання (коефіцієнт зростання) показує, у скільки разів обсяг продукту поточного року більший чи менший від обсягу базового року:

$$T_{zp} = \frac{Y_1}{Y_0}. \quad (17.2)$$

де T_{zp} – темп зростання (коефіцієнт зростання);

Y_1 – обсяг виробництва в поточному році;

Y_0 – обсяг виробництва минулого періоду (або періоду, з яким порівнюють).

Темп приросту (коефіцієнт приросту) показує, на скільки відсотків зростає обсяг продукції за період, що розглядається

$$T_{np} = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} \cdot 100\% . \quad (17.3)$$

де T_{np} – темп приросту (коефіцієнт приросту);

Y_1 – обсяг виробництва в поточному році;

Y_0 – обсяг виробництва минулого періоду (або періоду, з яким порівнюють).

Залежно від того, яким способом досягається результат, розрізняють два типи економічного зростання - **екстенсивний та інтенсивний** (рис. 17.5).

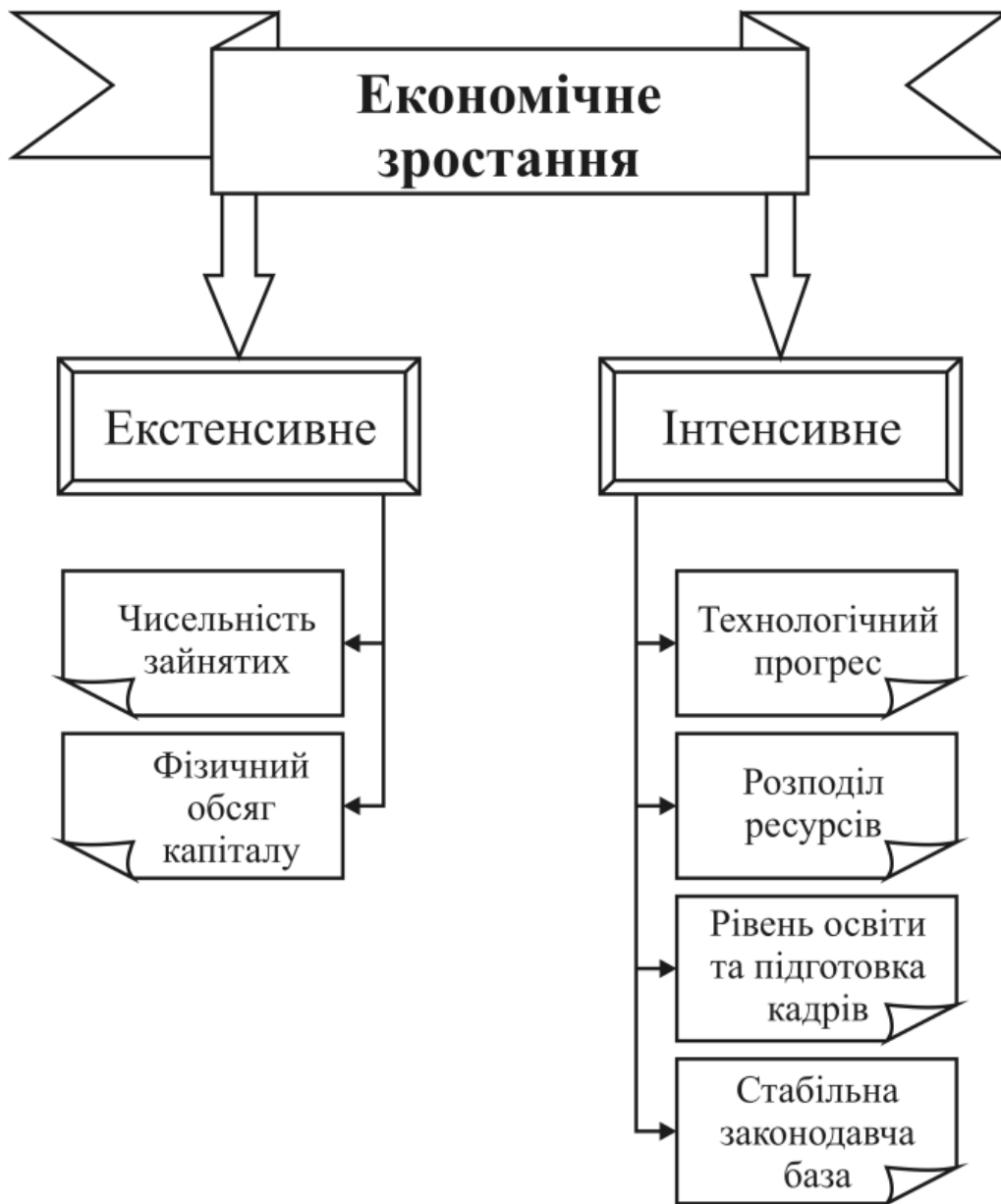


Рис. 17.5. Типи економічного зростання

При *екстенсивному типі* зростання досягається шляхом

кількісного приросту факторів виробництва (виробничих ресурсів) при їх незмінному технічному рівні, тобто при незмінних продуктивності праці й ефективності виробництва. Наприклад, для зростання ВВП у певній пропорції, в такій самій пропорції необхідно збільшити виробничі ресурси (кількість зайнятих у виробництві, засобів виробництва тощо).

Інтенсивний тип економічного зростання означає зростання обсягу суспільного продукту на ґрунті якісного вдосконалення факторів виробництва. Він базується на застосуванні більш ефективних засобів виробництва та більш досконалії технології й організації праці.

Окрім того, інтенсивний тип зростання характеризується різними комбінаціями витрат ресурсів, між якими існує взаємозалежність двоякого роду: пряма - збільшення витрат одних ресурсів викликає збільшення витрат інших ресурсів, обернена - збільшення витрат одних ресурсів приводить до зменшення витрат інших.

Проте поділ економічного зростання на екстенсивне й інтенсивне значною мірою умовний, оскільки в чистому вигляді не існує жодного, а реальне економічне зростання залежить від відповідної комбінації екстенсивних та інтенсивних виробничих факторів.

17.2. Чинники економічного зростання та їх характеристика

Для того, щоб суспільство могло жити сьогодні й у майбутньому, процес виробництва повинен постійно повторюватися, тобто необхідний процес відтворення.

Відтворення сучасної системи продуктивних сил здійснюється в результаті взаємодії таких її основних складових елементів, як робоча сила, засоби та предмети праці, наука, використовувані людьми сили природи, форми й методи організації виробництва, а також інформація. Найважливішим у цій системі є постійне відтворення кваліфікованої робочої сили, тобто такої робочої сили, яка має високий рівень освіти, культури, прагне постійно вдосконалювати їх.

Важливою умовою відтворення за сучасних умов є необхідність випередження робочою силою рівня техніки, форм і методів організації праці тощо. Лише за таких умов робітник може швидко пристосовуватися до появи нової техніки, до нестандартних ситуацій, що виникають у процесі виробництва. Інакше при появі більш

досконалої та складної техніки остання не буде використовуватися до того часу, поки не будуть підготовлені робітники належної кваліфікації.

Таким чином, в умовах ринкової економіки для забезпечення економічного зростання необхідні **основні чинники: праця, капітал, технічний прогрес і земля** (природні ресурси) (рис. 17.6).



Рис. 17.6. Чинники економічного зростання

Зростання національного доходу в будь-якій економіці визначається **продуктивністю та витратами праці**.

Продуктивність праці визначається кількістю продукту, виробленого за одиницю часу, або кількістю продукту, що припадає на одного зайнятого. Продуктивність праці залежить від технічного прогресу, обсягу інвестицій, загальноосвітньої та професійної підготовки працівників, ефективного розміщення ресурсів тощо.

Витрати праці вимірюються кількістю людино-годин, яка визначається добутком кількості зайнятих у виробництві на загальну кількість відпрацьованих ними годин.

Так, наприклад, американський економіст Е. Денісон, досліджуючи чинники, які впливають на зростання реального доходу в США протягом 1929-1982 років, одержав такий результат: 32% приросту було отримано за рахунок зростання витрат праці, а 68% - за рахунок зростання продуктивності праці. При цьому із цих 68% - 28% припадають на технічний прогрес, 19% - на витрати капіталу й 14% - на освіту й професійну підготовку.

Як видно з наведеного прикладу, найбільш важливим чинником, що забезпечує **зростання економіки, є продуктивність праці**, на яку припадає 2/3 приросту реального доходу.

Практика промислово розвинутих країн показує, що економічне зростання проходило там не стільки за рахунок збільшення людино-витрат, скільки за рахунок підвищення продуктивності праці. Її підвищення відбувається головним чином завдяки технічному прогресу, а також завдяки зростанню капіталоозброєності, поліпшенню якості робочої сили, переміщенню трудових ресурсів із низькопродуктивних у високопродуктивні галузі, а також завдяки ряду інших чинників.

Іншим важливим чинником економічного зростання є **капітал** - це обладнання, будівлі і товарні запаси. Основний капітал включає й житловий фонд, тому що люди, мешкаючи в будинках, отримують вигоду з послуг, що надаються завдяки будинкам.

Фабричні будівлі з їх обладнанням є чинниками виробництва, тому що працівники, озброєні великою кількістю машин, будуть виробляти більше товарів. Товарні запаси також вносять свій вклад у виробництво.

Витрати капіталу залежать від величини накопиченого капіталу. У свою чергу, накопичення капіталу залежить від норми накопичення: чим вища норма накопичення, тим більші (при інших рівних умовах) розміри капіталовкладень. Приріст капіталу залежить і від розмаху накопичених активів - чим вони більші, тим менша, при інших рівних умовах, швидкість збільшення капіталу, темп його зростання. Так, наприклад, розміри накопиченого капіталу в США й країнах Західної Європи великі та темпи його зростання в 3-5 разів нижчі, ніж у таких країнах, як Південна Корея, Бразилія, Тайвань, де процес накопичення почався порівняно недавно.

При цьому потрібно мати на увазі, що обсяг основного капіталу, що припадає на одного працівника, тобто капіталоозброєність, є вирішальним чинником, який визначає динаміку продуктивності праці. Якщо за певний період зростав обсяг капіталовкладень, а чисельність робочої сили збільшилася, то продуктивність праці буде зменшуватись, оскільки скорочується капіталоозброєність кожного працівника.

Найбільший вплив на продуктивність праці має **технічний прогрес** (НТП), який означає застосування у виробництві нової техніки, технології, організації виробництва й управління. НТП характеризується інтеграцією виробництва з наукою, оновленням виробничого апарату й асортименту продукції. Нова техніка й технологія вимагають більш освічених і кваліфікованих спеціалістів, що, у свою чергу вимагає підтримувати витрати на підготовку кадрів та освіту на достатньо високому рівні.

Інвестиції в освіту й підготовку кадрів дають прямий економічний і соціальний ефект. Тому будь-які заходи, що спрямовані на економічне зростання, будуть недостатніми, якщо професійна підготовка робочої сили, якість освіти й здоров'я населення не будуть відповідати потребам розвитку економіки.

З технічним прогресом тісно пов'язані інвестиції у виробництво, тобто додаткові витрати капіталу для розширення виробництва. Зростання інвестицій підвищує фондоозброєність, яка, у свою чергу, веде до підвищення продуктивності праці. Важливе значення має спрямування інвестицій у галузі, що забезпечують науково-технічний прогрес. Ефект від капіталовкладень значною мірою залежить від рівня розвитку інфраструктури в національній економіці.

Науково-технічний прогрес є важливим двигуном економічного зростання. Він охоплює ряд явищ, що характеризують вдосконалення процесу виробництва. Науково-технічний процес включає в себе удосконалення технологій, нові методи й форми управління й організації виробництва. Науково-технічний прогрес дозволяє по-новому комбінувати дані ресурси з метою збільшення кінцевого випуску продукції. При цьому, як правило, виникають нові, більш ефективні галузі. Збільшення ефективного виробництва стає основним чинником економічного зростання.

Важливим чинником економічного зростання є **земля**, а точніше, кількість і якість природних ресурсів. Очевидно, що великі запаси різноманітних природних ресурсів, наявність родючих земель,

сприятливі кліматичні й погодні умови, значні запаси мінеральних і енергетичних ресурсів вносять вагому частку в економічне зростання країни.

Однак наявність багатих природних ресурсів не завжди є самодостатнім чинником економічного зростання. Наприклад, деякі країни Африки й Південної Америки володіють істотними запасами природних ресурсів, але досі перебувають у списках відсталих країн. Це означає, що тільки ефективне використання ресурсів веде до економічного зростання.

Проаналізовані чинники можна також подати в такому вигляді:

- чинники пропозиції;
- чинники попиту;
- чинники розподілу.

В економічній теорії прийнято виділяти чинники, що знаходяться на стороні **сукупної пропозиції**. До них відносяться:

- кількість і якість природних ресурсів;
- кількість і якість трудових ресурсів;
- обсяг основного капіталу;
- рівень науково-технічного прогресу (технологія).

При цьому слід розрізняти здатність до **зростання й реальне зростання**. Зокрема, наявність значних природних ресурсів дає лише **потенційну можливість економічного зростання**, тоді як зростання стає реальністю лише за умови освоєння і введення наявних природних ресурсів в оборот. Наявні трудові ресурси є трудовим потенціалом суспільства, який слід розумно використовувати. **Реальне ж економічне зростання** залежить від рівня зайнятості населення, професійної підготовки робочої сили, загального стану здоров'я, тривалості життя людей тощо.

Обсяг основного капіталу залежить від розміру фонду нагромадження суспільства та спрямованості інвестицій на створення нових життєвих благ (товарів і послуг, машин й устаткування тощо). Рівень технології якісно характеризує продуктивність праці, ефективність виробництва, а рівень організації виробництва показує узгодженість усіх виробничих факторів, що примножує його результативність. Стан технології залежить від рівня розвитку науки й техніки, здатності виробництва вчасно реагувати на нові науково-технічні досягнення.

Економічне зростання залежить також від **чинників попиту**. Економіка країни повинна забезпечити попит на зростаючий обсяг

ресурсів, інвестицій, товарів і послуг. Для цього слід постійно підвищувати сукупний попит у суспільстві.

Від чинників сукупного попиту залежить реалізація національного продукту, що зріс, тобто всі елементи сукупного попиту повинні забезпечувати повну зайнятість усіх ресурсів, що збільшуються.

На темпи й розміри економічного зростання значний вплив мають і **чинники розподілу**. Для зростання виробництва недостатньо тільки нарощувати виробничі ресурси, їх необхідно правильно розподіляти. Зміни в структурі попиту вимагають переміщення капіталів і трудових ресурсів у галузі з більшим попитом на них. Якщо переміщення капіталу не встигає за зміною структури попиту, то частина виробничих потужностей залишається ненавантаженою, зростає безробіття, зменшується обсяг виробництва і, відповідно, обсяг національного доходу, ВВП чи ВВП.

Отже, економічне зростання має місце тоді, коли цьому сприяють як чинники пропозиції, так і чинники попиту та розподілу. Взаємозв'язок між самими чинниками є складним і суперечливим. Зміни в чинниках пропозиції породжують зміни в обсязі сукупного попиту та розподілі ресурсів і навпаки. Залежно від того, за рахунок яких чинників збільшується чи зменшується національний дохід, ВВП чи ВВП, зумовлюється якість економічного зростання.

17.3. Наслідки економічного росту

В останні роки виникли серйозні сумніви щодо бажаності економічного росту для країн, що вже досягли добробуту (рис. 17.7).

В основі цих сумнівів лежить ряд взаємозалежних аргументів проти зростання:

➤ *Забруднення навколишнього середовища.*

Супротивники економічного зростання насамперед стурбовані погіршенням стану навколишнього середовища. Вони стверджують, що індустріалізація й економічний ріст породжують такі негативні явища сучасного життя, як забруднення, промисловий шум і викиди, погіршення вигляду міст тощо. Усі ці витрати економічного росту виникають, оскільки виробничий процес лише перетворює природні ресурси, але не утилізує їх повністю.

Практично все, що йде у виробництво, згодом повертається в навколишнє середовище у вигляді відходів. Чим значніше економічне зростання й вищий рівень життя, тим більше відходів повинно буде

поглинути навколишнє середовище. У будь-якому суспільстві, що уже досягло добробуту, подальший економічний ріст може означати тільки задоволення все більш несуттєвих потреб при зростанні загрози екологічної кризи. Тому деякі економісти вважають, що економічний ріст повинен цілеспрямовано стримуватися.



Рис. 17.7. Аргументи за та проти економічного зростання

Чи вирішує економічний ріст усі проблеми? Прихильники економічного росту думають, що він сам по собі вирішує соціально-економічні проблеми. Однак це твердження не можна вважати цілком доведеним. Супротивники економічного росту, зокрема, стверджують, що проблема бідності в країні (нерівність у доходах), власне кажучи, є проблемою розподілу, а не виробництва. Для її вирішення необхідні політична сміливість і воля, а зовсім не збільшення суспільного продукту.

➤ **Відсутність гарантій.**

Супротивники економічного росту вважають, що швидкий ріст, особливо відновлення технологій, породжує занепокоєння й непевність серед людей. Працівники будь-якого рівня побоюються, що накопичені ними професійні навички й досвід можуть виявитися

застарілими з ростом технічного прогресу.

➤ **Економічний ріст і людські цінності.**

Критики економічного росту також висувують цілий ряд аргументів на користь того, що, хоч економічний ріст забезпечує нам «засоби до життя», він не може забезпечити нам «гарне життя». Насправді, працюючи все більше, ми одержуємо при цьому все менше радості. Протягом двох сторіч технічного прогресу трудящі перетворилися з ремісників і художників у придатки машин, що натискають на кнопки, і втратили естетичне й почуттєве задоволення від роботи. Точніше кажучи, економічний ріст означає індустріалізацію, масове виробництво, що не носить творчого характеру і не приносить задоволення працівнику, а також відчуження трудящих від прийняття життєво важливих рішень.

Водночас існує багато економістів, що виступають на захист економічного росту як важливої суспільної мети, наводячи такі аргументи:

➤ **Рівень життя.**

Як відзначалося раніше, економічний ріст є основною умовою матеріального достатку й підвищення рівня життя. Він пом'якшує протиріччя між необмеженими потребами й обмеженими ресурсами. В умовах економічного росту вибір соціальних цілей стає менш болісним і веде до менших протиріч між різними групами населення. Існує можливість одночасно модернізувати збройні сили, підтримувати інфраструктуру на поточному рівні, здійснювати програми допомоги старим, хворим і бідним, удосконалювати систему освіти та інші галузі соціальної сфери і при цьому підвищувати особисті доходи, за винятком податків.

➤ **Економічний ріст і навколишнє середовище.**

Прихильники економічного росту вважають, що його зв'язок зі станом навколишнього середовища занадто перебільшений. На практиці ці проблеми можна відокремити одну від одної. Якщо суспільство зовсім відмовиться від економічного росту, зберігаючи ВВП на постійному рівні, йому доведеться вибирати між різними структурами виробництва, і цей вибір буде впливати на стан навколишнього середовища та якість життя. Суспільству все-таки потрібно визначити: зберігати природну красу або вирубувати ліс на дрова. І якщо ліс вирубаний, необхідно вирішити, чи використовувати деревину для спорудження будинків чи пустити її на рекламні стенди.

Забруднення є не стільки побічним продуктом економічного росту, скільки результатом неправильного ціноутворення, а саме: значна частина природних ресурсів (ріки, озера, океани й повітря) розглядається як «загальна власність» і не має ціни. Тому ці ресурси використовуються надмірно інтенсивно, що погіршує їхній стан. Забруднення навколишнього середовища є прикладом побічного результату чи витрат переливу. Вирішення цієї проблеми можливе при введенні законодавчих обмежень чи особливих податків («плати за стоки»), щоб компенсувати пороки системи ціноутворення й запобігти нераціональному використанню природних ресурсів. Звичайно ж існують серйозні проблеми, що пов'язані із забрудненням навколишнього середовища. Але обмеження економічного росту не вирішить цих проблем. «Щоб обмежити забруднення, потрібно обмежити саме забруднення, а не економічний ріст».

➤ ***Нерівність доходів.***

Економічний ріст – це єдиний реальний спосіб досягти справедливого розподілу доходів у нашому суспільстві. Менш імовірно, що виборці із середнього класу проголосують за перерозподіл частини свого доходу на користь бідних. Скоріше вони виступлять за те, щоб виділити бідним трохи більшу частку зі зростаючого суспільного продукту. Тому основним засобом поліпшення економічного становища бідних є підвищення загального рівня доходів у результаті економічного росту. Відповідно відмова від економічного росту означала б для бідних утрату будь-якої можливості поліпшити своє матеріальне становище.

➤ ***Позаекономічні фактори.***

Захисники економічного росту стверджують, що його уповільнення чи припинення не зробить автоматично сприятливого впливу на людські цінності й не забезпечить людям «пристойне життя». Насправді варто очікувати зворотного. Дійсно, кінець економічного росту не скасує роботу на конвеєрі. Навпаки, економічний ріст постійно супроводжувався скороченням частки зайнятих у конвеєрному виробництві. Неправильно й те, що економічний ріст завжди робив працю неприємною й небезпечною. Відновлення устаткування, як правило, знижує напруженість праці й імовірність нещасних випадків.

Нарешті, не можна погодитися з тим, що вповільнення чи призупинення економічного росту послаблює прагнення людей до матеріальних цінностей і зменшує їхнє відчуження від виробництва.

Скоріше результати будуть зворотними. Найгучніші протести проти погоні за наживою лунають саме в тих країнах і серед тих груп населення, де нині рівень добробуту найбільш високий. Інакше кажучи, саме високий рівень життя, що забезпечується економічним ростом, і дає можливість усе більшій кількості людей витратити час на освіту, творчість і самореалізацію.

Якщо погодитися з тим, що в цілому економічний ріст бажаний, природно, виникає питання, які заходи державного регулювання здатні щонайкраще стимулювати цей процес.

Кейнсiанцi розглядають економічний ріст переважно з погляду **факторів попиту**. Звичайно вони пояснюють низькі темпи росту неадекватним рівнем сукупних витрат, що не забезпечує необхідного приросту ВВП, тому проповідують низькі ставки відсотка (політику «дешевих грошей») як засіб стимулювання капіталовкладень. При необхідності фінансово-бюджетна політика може використовуватися для обмеження урядових витрат і споживання, для того, щоб високий рівень капіталовкладень не приводив до інфляції.

На противагу кейнсiанцям, прихильники **«економіки пропозицій»** роблять наголос на фактори, що підвищують виробничий потенціал економічної системи. Зокрема, вони закликають до зниження податків як засобу, що стимулює заощадження й капіталовкладення, що заохочує трудові зусилля й підприємницький ризик. Наприклад, зниження чи скасування податку на доход від відсотків приведе до збільшення віддачі від заощаджень. Аналогічним чином, якщо обкладати прибутковим податком суми, що йдуть на виплати по відсотках, це призведе до обмеження споживання й стимулювання заощаджень. Деякі економісти виступають за введення єдиного податку на споживання в якості повної чи часткової заміни особистого прибуткового податку. Зміст цієї пропозиції полягає в обмеженні споживання й стимулюванні заощаджень.

Стосовно капіталовкладень ці економісти звичайно пропонують зменшити чи скасувати податок на прибуток корпорацій, зокрема надати значні податкові пільги на інвестиції. Було б правомірно сказати, що кейнсiанцi приділяють більше уваги короткостроковим цілям, а саме підтримці високого рівня реального ВВП, впливаючи на сукупні витрати. На відміну від них, прихильники «економіки пропозицій» віддають перевагу довгостроковим перспективам, роблячи наголос на фактори, що забезпечують ріст суспільного

продукту при повній зайнятості й повному завантаженні виробничих потужностей.

Економісти різних теоретичних напрямків рекомендують й *інші можливі методи стимулювання економічного росту*. Наприклад, деякі вчені пропагують індустріальну політику, за допомогою якої уряд узяв би на себе пряму активну роль у формуванні структури промисловості для заохочення економічного росту. Він міг би вжити заходи, що прискорюють розвиток високопродуктивних галузей і сприяють переміщенню ресурсів із низькопродуктивних галузей. Уряд також міг би збільшити свої витрати на фундаментальні дослідження й розробки, стимулюючи технічний прогрес. Ріст витрат на освіту може сприяти підвищенню якості робочої сили й росту продуктивності праці.

При всій численності й складності можливих методів стимулювання економічного росту більшість економістів єдині в тому, що збільшення темпів економічного росту є дуже непростим завданням.

Контрольні та дискусійні питання

1. Розкрийте сутність економічного зростання.
2. Які ви знаєте типи економічного росту?
3. Проаналізуйте чинники економічного зростання.
4. Назвіть показники економічного зростання.
5. Що важливіше: економічне зростання чи стабільність?
6. Чи є суттєва різниця між темпами економічного зростання 3% і 4%?
7. У чому проявляється зв'язок між відтворенням і економічним зростанням?
8. У чому виявляється інтенсифікація економіки в сучасних умовах господарювання?
9. Що спільного й відмінного в поняттях «економічне зростання» та «економічний розвиток»?
10. У чому полягають особливості економічного зростання та трансформації економіки України до ринкової?
11. Як ви розумієте вищий критерій економічного прогресу?
12. Назвіть суперечності суспільного виробництва, розвиток яких вирішально впливає на суспільний прогрес.

Тести для самоконтролю

1. **Економічне зростання являє собою:**
 - а) процес кількісного збільшення та якісного вдосконалення результатів і чинників виробництва на макрорівні;
 - б) перехід країни від одного стану економіки до іншого, більш досконалого;
 - в) розширення виробництва на основі якісного поліпшення всіх його чинників;
 - г) розширене відтворення суспільного виробництва.
2. **Дати визначення інтенсивного типу економічного зростання:**
 - а) за рахунок кількісного збільшення функціонуючих чинників виробництва;
 - б) розширення виробництва на основі якісного поліпшення всіх його чинників та їх раціонального використання;
 - в) розширення виробництва за рахунок якісного поліпшення всіх його чинників та їх кількісного зростання;
 - г) зростання суспільного продукту прискореними темпами.
3. **Дати визначення типу економічного зростання в Україні:**
 - а) екстенсивний;
 - б) регресивний;
 - в) інтенсивний;
 - г) переважно екстенсивний.
4. **Основний показник економічного зростання визначається через...**
 - а) темпи зростання промислового виробництва;
 - б) темпи зростання номінального ВВП на одну особу;
 - в) темпи зростання національного доходу;
 - г) темпи зростання реального ВВП на одну особу.
5. **Якщо крива виробничих можливостей суспільства пересувається вправо, то це засвідчує:**
 - а) наявне економічне зростання в країні;
 - б) наявне економічне зростання на мікрорівні;
 - в) стабілізацію виробництва в країні;
 - г) ознаки наявного економічного спаду в країні.

ТЕМА 18. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

18.1. Закономірності переходу від директивно-планової до ринкової економіки

Проблема економічної системи суспільства є однією з найважливіших у сучасній економічній теорії й набула особливої актуальності протягом останньої чверті минулого століття, коли економісти спробували спрогнозувати подальшу трансформацію суспільства. Це зумовлено як теоретичними, так і практичними аспектами дослідження, а також важливістю глибокого розуміння закономірностей трансформації економічної системи для відповідного конструювання економічної політики держави. Набуває нових вимірів демократична організація суспільства, з'являються нові ціннісні орієнтири й переосмислюються вже відомі, насправді докорінні перетворення відбуваються в головній сфері функціонування соціуму – економічній діяльності й економічній системі суспільства в цілому.

Економічні системи всіх країн проходять певні етапи еволюції: *минуле, сьогодення та майбутнє* (рис. 18.1).



Рис. 18.1. Еволюція економічних систем

Джерелом розвитку економічної системи є суперечності, глибина й гострота яких визначають, чи може система бути вдосконалена завдяки реформам і перейти на вищий ступінь розвитку, як це ми бачимо на прикладі України, коли йдеться про перехід від адміністративно-командної системи до ринкової.

Перехід від високомонополізованої адміністративно-командної економіки, яка панувала в Україні в **1922–1991 рр.**, значною мірою був ускладнений через успадковані від колишнього СРСР структуру й спеціалізацію української економіки, а також через істотні прорахунки економічного й політичного характеру. Унаслідок спеціалізації економіки, сформованої впродовж багатьох десятиріч на основі розподілу праці в СРСР, Україна виробляла в середньому лише біля 20% кінцевого продукту. У промисловому секторі їй було відведено роль виробника напівфабрикатів із низьким вмістом додаткової вартості. У зв'язку з розробкою енергетичних ресурсів Сибіру, енергомісткі українські металургійні та машинобудівні підприємства були переорієнтовані на споживання нафти й газу з Росії, опинившись у цілковитій залежності від російських енергоносіїв. Рішення про перехід до взаємних розрахунків за енергоносії за світовими цінами, прийняте країнами колишнього СРСР, негативно відбилася на українській економіці. Рекордно високий рівень інфляції в Україні в 1993 р. значною мірою спричинений саме цим стрімким підвищенням цін. Негативною складовою структури виробництва була орієнтованість економіки України на потреби військово-промислового комплексу.

Реалізація економічних процесів здійснювалася на основі монополії державної власності на засоби виробництва й абсолютизації державної влади. Централізований розподіл матеріальних благ, трудових і фінансових ресурсів проводився без участі безпосередніх виробників і споживачів відповідно до заздалегідь вибраних критеріїв на основі централізованого планування. Значна частина ресурсів під впливом пануючих ідеологічних і політичних установок спрямовувалася на розвиток військово-промислового комплексу.

Основним чинником деформації соціалізму в колишньому СРСР стало *одержавлення власності*, а основними причинами загальної кризи одержавленого соціалізму є *недостатня економічна ефективність*. Ринок в одержавленій економіці функціонував в основному на стадії роздрібної торгівлі.

Невідповідність між економічним устроєм держави й існуючими потребами розвитку суспільства спричинює таке явище, як економічна криза, визначальною рисою якої є *економічна деградація* – процес руйнування національної економічної системи відзначається різким зниженням промислової, комерційної, інтелектуальної,

інвестиційної та інших видів економічної діяльності, глибоким спадом обсягів національного виробництва, посиленням інфляційних процесів, високим рівнем безробіття. Єдино можливим шляхом подолання економічної кризи є перехід до іншого, якісно ефективнішого типу економічної системи. Цей період характеризується становленням і функціонуванням особливого типу економічної системи – **перехідної**, яку за своїм характером слід трактувати як змішану, оскільки вона зберігає значний вміст механізмів та інституцій старої економічної системи, але поступово набирає рис та ознак тієї нової системи, до якої просувається.

Перехідній економічній системі притаманні певні визначальні особливості, зокрема:

- нестійкість існуючої системи в поступовому її переході до іншої системи спричинена змінами;
- альтернативний характер розвитку, що передбачає декілька шляхів до кінцевого результату;
- поява й функціонування перехідних економічних форм, що поєднують у собі елементи старої й нової економічних систем, вказуючи напрям переходу.

1991–2005 рр. – часовий період, притаманний перехідній економіці України. Починаючи з 90-х років, економічна система України трансформується в напрямі посилення ролі ринкових регуляторів. Хоча за низкою ознак її можна також віднести до змішаної: *по-перше*, поряд із державними існують недержавні підприємства, а саме – приватні підприємства з колективною формою управління (акціонерні та викуплені трудовим колективом), кооперативи, різні форми товариств, малі та середні приватні підприємства, спільні підприємства; *по-друге*, регулювання здійснюється як за допомогою ринкових важелів, так і державою; *по-третє*, набувають розвитку сучасні форми конкуренції, різні форми підприємництва, ринковий механізм регулюється за участю державного законодавства.

За теоретичними прогнозами, кінцевою метою функціонування й розвитку перехідної економічної системи в Україні є **становлення ринкової економічної системи**, більш ефективної завдяки прогресивним формам і механізмам регульованого ринку, що склався, утвердився й успішно функціонує в західній економіці. Але це не означає, що в українську економіку штучним шляхом слід запроваджувати якийсь тип ринкової економіки. Ринкова економічна

система повинна органічно вирости з реформованої української економіки, яка, випробувавши передові економічні досягнення на власному національному ґрунті, має використати ті з них, які оптимально ефективні й близькі національній специфіці господарювання та раціональні за своєю формою й змістом.

Структурні реформи передбачають формування конкурентного середовища, здійснення великомасштабної приватизації, розвиток фондового ринку, корпоратизацію великих підприємств, упровадження механізмів банкрутства, антимонопольне регулювання, цінову лібералізацію, стимулювання виробництва експортної й імпортозамінної продукції, інвестиційне забезпечення структурних змін в економіці за пріоритетними напрямками. Процес приватизації в Україні й в організаційному, і у фінансовому відношеннях опирався на широку підтримку міжнародних економічних організацій. В Україні формується двосекторна модель економіки в складі державного й приватного секторів. Держава задекларувала лібералізовані засади економічної політики щодо приватного сектора, конституційне закріплення свободи підприємництва, недопущення привілейованості державних підприємств відносно приватних, стимулювання пріоритетних напрямів підприємницької діяльності засобами фіскальної політики, сприяння залученню відповідних інвестицій.

Для прискорення структурної перебудови економіки й перенесення центру ваги з базових на переробні галузі важливе значення має залучення в українську економіку зарубіжних інвестицій. Пріоритетними галузями для зарубіжних фірм є металообробна, машинобудівна, харчова, легка, медична й мікробіологічна промисловості, транспорт, авіа- й суднобудування, зв'язок. Головною метою державної зовнішньоекономічної політики є створення умов для формування довгострокових конкурентних переваг українських товаровиробників із метою забезпечення їхнього функціонування на економічній арені світу як конкурентоспроможних учасників галузевих і міжгалузевих банків. Важливим завданням розбудови державності й економіки України є її інтеграція до світового економічного простору.

Перехід від командно-адміністративної системи до ринкової передбачає: створення законодавчої системи для захисту майнових прав юридичних і фізичних осіб, роздержавлення, перехід до вільного ціноутворення.

Відповідно до виконання вищеперелічених вимог **1 грудня 2005 року** Європейський Союз ухвалив політичне рішення про надання Україні статусу країни з ринковою економікою. Нині в нашій країні формується *соціально-орієнтована ринкова економіка*, становлення якої вимагає розвитку процесів лібералізації та зменшення ролі державного втручання в господарське життя.

Проте в національній ринковій економіці періодично виникають такі «хвороби» або негаразди, як коливання ділової активності (призводить до зменшення обсягів національного виробництва); зростання безробіття; диспропорції у сфері ціноутворення, процеси інфляції й дефляції; диференціація доходів певних верств населення та інші.

До основних проблем, характерних для української економіки, слід віднести: *безробіття, низький рівень доходів населення та корупцію*.

Причини негативних явищ в економіці України можна умовно поділити на дві групи: *об'єктивні* та *суб'єктивні* (рис. 18.2).



Рис. 18.2. Причини негативних явищ в економіці України

Отже, ринковий механізм не в змозі вирішити всі проблеми економічного розвитку, зокрема, формування та забезпечення нових соціально-економічних цілей, науково-технічного прогресу, регулювання соціальних відносин, проблем зайнятості, екології, міждержавної інтеграції тощо. Тому в національній економічній

системі зростає регулююча роль держави в здійсненні економічних і правових процесів.

18.2. Економічний потенціал України

Аналізуючи економічний потенціал України, необхідно розглянути окремі його складові: *природно-ресурсний потенціал, ринкове середовище, освіченість населення та географічне положення країни* (рис. 18.3).

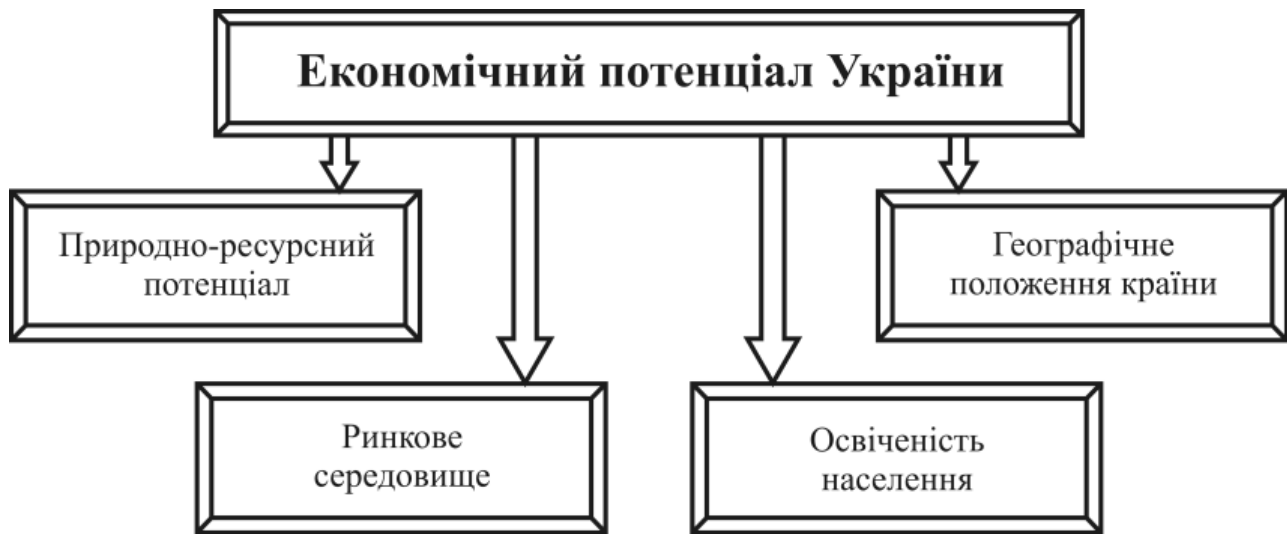


Рис. 18.3. Елементи економічного потенціалу України

Природно-ресурсний потенціал. Україна володіє значним природно-ресурсним потенціалом. Це величезні масиви чорноземних ґрунтів – найродючіших земель у світі: сільськогосподарські угіддя займають 41,8 млн га, що становить 19% загальноєвропейських. Сюди ж належать запаси унікальних руд, цінних нерудних матеріалів тощо. Запаси марганцевих руд і флюсових вапняків становлять чверть світових, каолінів – 60%, самородної сірки – понад 75% світових запасів. Залізні, марганцеві, титано-цирконієві, баритові, фосфатні, графітові, уранові родовища, дорогоцінні мінерали – ось далеко не повний перелік запасів корисних копалин вітчизняних родовищ. Окрім того, розвідані поклади золота на Дніпропетровщині, Одещині, Закарпатті. Багата Україна різноманітними нерудними матеріалами, такими як флюсові та доломітові вапняки, кварцові піски, тугоплавкі глини, талько-магнезит, плавиковий шпат. Україна забезпечена запасами цементної сировини, крейдою, скляними пісками, облицювальним каменем, є поклади кольорових

напівдорогоцінних мінералів. Наявність різноманітних корисних копалин – важлива складова економічного потенціалу України й чинник налагодження ефективних економічних зв'язків з іншими країнами світу.

Ринкове середовище. Для того, щоб економіка стабільно розвивалася, ринкове середовище в ній має бути сприятливим. Головним чинником економічної привабливості країни й темпів її економічного розвитку є розвиток ринкової економіки. Другою необхідною умовою, яка робить середовище бізнесу сприятливим і забезпечує економічний підйом, є надійний захист майнових прав. Без такого захисту фірми та підприємці ризикують тим, що прибутки від їхніх зусиль будуть привласнені або державою, або кримінальними елементами. В Україні поступово створюються належні умови для правового захисту бізнесу. І чим надійнішими вони стануть, тим вищим буде потенціал економічної привабливості нашої держави та можливості для зростання економіки.

Освіченість населення. Населення України має майже 100% письменність, високоосвічених технічних і наукових фахівців. За рівнем освіти населення наша держава входить до числа провідних країн світу. Потенціал високої освіченості населення України створює сприятливі умови для зростання добробуту українських громадян. Одним зі шляхів збільшення освітнього потенціалу є забезпечення відповідності українських освітніх програм міжнародним стандартам, комп'ютеризація шкіл і забезпечення доступу до мережі Інтернет, збільшення видатків державного бюджету на початкову, середню та вищу освіту.

Географічне положення країни. Україна має вигідне економіко-географічне та геополітичне розташування. Вона знаходиться в географічному центрі Європи, межує з багатьма з тих європейських держав, які теж утверджують ринкову економіку. Через Україну проходять потужні магістральні нафто- і газопроводи з Азії в Європу, магістральні транспортні шляхи із заходу на схід і з півночі на південь. Щодня державні кордони України перетинають близько 100 тис. осіб, 20 тис. автомобілів, 295 вантажних і 311 пасажирських поїздів. Територія України омивається водами двох морів: Чорного й Азовського з незамерзаючими портами.

Таким чином, Україна володіє значним економічним потенціалом, раціональне використання та розвиток якого дозволять країні посісти гідне місце серед високорозвинених країн світу.

18.3. Політика соціального захисту населення

Нестійкість, альтернативний характер і пріоритетність соціальної рівності є *основними рисами перехідної економіки України*. В умовах формування ринкового середовища особливої соціальної підтримки та соціального захисту потребує українська молодь, яка складає більше половини працездатного населення держави, має свої інтереси та потреби, болісно відчуває на собі тягар економічної кризи та недостатність державних асигнувань на соціальні потреби. Водночас молодь – це майбутнє держави, тому від забезпечення стартових умов її діяльності залежить подальший розвиток нинішнього суспільства, а також наступних поколінь.

Молодь завжди уособлювала майбутнє людства. Намагаючись брати повноправну участь у житті суспільства, молоді люди бажають якнайшвидше вписатися в існуючий порядок – соціалізуватися. Разом із цим, будучи основним людським ресурсом розвитку країни, молодь виконує роль основної сили, яка перетворює існуючий порядок, є провідником соціальних змін, економічного розвитку й технічного прогресу держави.

Як відповідь на необхідність створення умов, які б сприяли найрезультативнішій соціалізації кожної молодої особистості, її інтеграції в суспільство, зародилася молодіжна політика.

Молодіжна політика України включає програми професійної підготовки та працевлаштування молоді, однак молодь наголошує, що для її соціального становлення особливо важливим є не просто забезпечення зайнятості, а можливість мати роботу з оплатою праці, на яку можна було б нормально жити. Крім цих програм, вона містить також координацію та напрями широкого спектра соціальних послуг, які спрямовані на реалізацію та гарантування соціальних потреб молоді: забезпечення дозвілля, житла, освіти, підтримки молодих сімей.

Становлення нових поколінь молоді як великих соціально-демографічних груп населення – визначальна складова процесу самовідтворення суспільства. Розвиток кожного молодого покоління відбувається на фоні й у руслі загальних тенденцій цивілізаційного поступу, розвитку конкретного суспільства як перехід молодої людини з одного якісного стану до іншого, якому відповідають зміни її правового статусу, соціально-економічного становища, способів залучення до соціальної структури, характеру життєдіяльності тощо.

Держава, здійснюючи певну політику щодо молоді, може більшою чи меншою мірою сприяти цьому процесові, водночас значний відбиток на його зміст і характер накладають місцеві особливості, конкретні умови й можливості кожного регіону.

Незважаючи на гарантовану Конституцією України доступність набуття освіти громадянами держави, сільська молодь перебуває в значно гірших умовах стосовно можливості здобуття освіти, ніж молодь міст. Адже умови сільського життя дуже часто створюють перепони їхньому освітньому процесу. Тому на сучасному етапі постала необхідність організації безперервної системи освітніх ланок, спрямованої на широкий і повний розвиток особистості, формування в молодих людей стійких мотивів до набуття й удосконалення знань протягом усього життя, а також уведення в дію механізмів, які б забезпечували доступність освіти.

Становлення сучасної молоді як у регіоні, так і в державі, не потребує надмірної опіки з боку дорослих. Їй необхідно лише створити належні умови для праці, навчання й відпочинку, допомогти відчувати власну гідність, віру у свої сили, бажання власноруч досягти кращого життя, а не пасивно очікувати його. Це можливо реалізувати шляхом зміцнення державних структур, що займаються проблемами молоді, збільшивши фінансування галузі, ввівши штатні одиниці по роботі з молоддю в сільській місцевості.

В Україні, як і в більшості країн колишнього соціалістичного табору, має місце глибока криза духовних цінностей, що формувались і розповсюджувались впродовж десятиліть. Така об'єктивна ситуація породжує певне непорозуміння між поколіннями, ускладнює процес відтворення й подальшого розвитку духовних цінностей нашого народу взагалі.

Якщо молодь України буде витиснута на узбіччя економічного, соціального, духовного життя, то майбутнього в нашої молоді держави немає. У молоді, як і всієї нашої країни, чимало проблем, тому сьогодні як ніколи важливо консолідувати зусилля всіх, кому не байдуже власне майбутнє й майбутнє всієї України, хто зацікавлений у послідовному вирішенні невідкладних питань суспільства.

Вирішення соціально-економічних проблем молоді та реалізація їхніх соціальних потреб у скрутних економічних умовах нашої держави є першочерговим завданням молодіжної політики як на державному, так і на регіональному рівні.

Відпрацювання такої взаємодії можливе лише тоді, коли держава має та здійснює послідовну молодіжну політику як один із специфічних, пріоритетних напрямів у своїй діяльності. Відсутність такої політики або ж її необ'єктивний характер призводить до серйозних кризових явищ у молодіжному середовищі, зокрема, і в усьому суспільстві загалом.

Сучасна людська цивілізація знаходиться на переломі епох, коли на зміну епосі матеріального виробництва приходить епоха гуманістичного виробництва. Відбувається зміщення пріоритетів із багатства економічного до багатства соціального, гуманістичного, а його провідною складовою стає людина як особистість.

Для **епохи матеріального виробництва** характерне розуміння економічного багатства як матеріальних цінностей, грошей. Тут створення людиною самої себе є лише побічним результатом виробництва продукту. Однак тим самим ця епоха створювала й продовжує створювати матеріальні основи для розвитку багатой індивідуальності, яка однаково всебічна й у своєму виробництві, і у своєму споживанні.

У наступаючій **епосі гуманістичного виробництва** на місце економічного багатства і економічних злиднів стає багата людина зі своїми зростаючими потребами. Не тільки багатство людини, але й її бідність отримує однаковою мірою людське, а відповідно, і суспільне значення, оскільки вона є пасивним зв'язком, що змушує людину відчувати потребу в тому найвеличнішому багатстві, яким є інша людина.

Творча особистість виступає головним чинником соціально-економічного прогресу в епоху гуманістичного виробництва. Тим самим освіта й виховання стають свого роду «*першим підрозділом*» суспільної діяльності в межах соціокультурної сфери (креатосфери), що забезпечує формування людини, яка володіє творчими здібностями, людини, що здатна побачити проблеми та протиріччя і творчо їх розв'язати. Відповідно діяльність зі створення предметного світу культури, що здійснюється вченими, інженерами, художниками, може служити аналогом *другого підрозділу*, де створюються культурні цінності. Акцентуючи увагу на соціокультурних видах діяльності, що забезпечують «соціоолюднення» через освіту, науку, художню культуру, не треба забувати про «природоолюднюючі» види діяльності (медицина, генна інженерія, фізична культура, спорт

та ін.), що складають суттєвий резерв підвищення якості життя людини.

Соціально-орієнтована ринкова економіка як різновид змішаної економіки це:

- економіка, яка склалася на основі розвинутої ринкової системи відносин;
- економіка підприємницького типу, розвиток якої поєднується зі свідомим її регулюванням із боку держави;
- економіка, яка заснована на використанні переважно інтенсивних факторів економічного зростання;
- економіка, соціальна орієнтація якої впливає з необхідності реалізації трьох попередніх її рис.

Таким чином, визначаючи соціальні пріоритети перехідної економіки, треба виходити з її загальної соціальної орієнтації, що передбачає практичне підпорядкування відтворювальних процесів завданням розвитку особистості, подолання відчуження людини від суспільства, природи та культури. До найбільш суттєвих **рис соціально орієнтованої економіки** можна віднести:

- перетворення трудової діяльності у сферу розвитку людини;
- зростання вільного часу, що раціонально використовується;
- досягнення високого рівня добробуту людини.

Загальна мета застосування державного впливу на економіку полягає в тому, щоб розглянути *людину як мету виробництва*, примусити економіку функціонувати як чинник розвитку людства, а не людину як чинник виробництва, надати ринковій економіці «людського обличчя». Тому застосування ринкових важелів як найбільш досконалих регуляторів господарських процесів за нинішнього розвитку цивілізації неможливе без свідомого, зваженого нівелювання негативних властивостей ринку. За визнанням фахівців, у ХХІ ст. державі неподільно належить монополія захисту населення, конкуренції й ринку.

Людина, яка володіє розумом і створила матеріальні та суспільні механізми своєї могутності, виявилася чужою законам природної еволюції й стала головним дестабілізуючим чинником життя на планеті. Суперечність, таким чином, корениться в суспільній суті людини, у конфлікті між її потребами й можливостями. Отже, вихід із неї – у свідомому вирішенні цієї проблеми. Таке вирішення бачиться в утвердженні стратегічних шляхів прогресу людства й окремих

країн, виходячи з тверезого врахування дії об'єктивних суспільних законів і її наслідків.

На сучасному етапі суспільна потреба в розгалуженій системі соціального захисту перевищує здатність наявних економічних моделей до повного її забезпечення. Тому серед головних проблем розвинених країн – пошук ефективних джерел коштів на соціальний захист. Істотною залишається також проблема збереження мотиваційної системи, на якій базуються ринковий механізм, запобігання наростанню споживацьких тенденцій при збільшенні рівня соціальної захищеності, для вирішення якої застосовується цільова, а також адресна допомога.

Активна *соціальна політика* спрямовується на боротьбу з бідністю, збереження людського капіталу, його пристосування до потреб ринкової економіки, сприяння економічному зростанню, забезпечення соціальної справедливості та політичної стабільності.

Трансформаційні процеси в Україні, зумовлені реформуванням форм власності, глибоким розшаруванням членів суспільства за рівнем доходів, обмеженими фінансовими можливостями держави, ставлять у розряд першочергових питання про соціальне партнерство між державою й громадянами, соціальними групами, суб'єктами виробничого процесу тощо.

В умовах *соціально-ринкової трансформації* держава має виступити соціальним амортизатором перетворень і одночасно проводити активну соціальну політику на нових, адекватних ринковим вимогам засадах.

Соціальна політика держави включає:

- регулювання соціальних відносин у суспільстві, регламентацію умов взаємодії суб'єктів економіки в соціальній сфері (в тому числі між роботодавцями й найманою робочою силою);
- вирішення проблеми безробіття та забезпечення ефективної зайнятості;
- розподіл і перерозподіл доходів населення;
- формування стимулів до високопродуктивної суспільної праці й надання соціальних гарантій економічно активній частині населення;
- створення системи соціального захисту населення;
- забезпечення розвитку елементів соціальної інфраструктури (закладів освіти, охорони здоров'я, науки,

культури, спорту, житлово-комунального господарства та ін.);

- захист навколишнього середовища тощо.

Етапи формування та реалізації соціальної політики (рис. 18.4).



Рис. 18.4. Етапи формування та реалізації соціальної політики

Ринкова трансформація економіки України неможлива без створення надійної соціальної бази її здійснення. **Соціальна база ринкового реформування** – соціальні верстви й групи, зацікавлені в проведенні реформ, які сприяють їхній реалізації шляхом трудової й політичної активності.

У широкому розумінні опорою реформування є середній клас. Його ключовими характеристиками є: особиста свобода, самостійна економічна діяльність, наявність власності, рівень доходів, професія, спосіб і якість життя, роль у суспільстві.

Нормативно-правовим забезпеченням соціального захисту населення в Україні є *постанови Кабінету Міністрів України, постанови та розпорядження Верховної Ради України, укази Президента України та закони України*.

Реалізація соціальної політики в Україні здійснюється через:

- **систему соціального захисту**, яка включає: пенсії, допомоги з безробіття, систему короткотермінових грошових допомог при хворобі, при народженні дитини;
- **універсальні системи**: програма допомоги сім'ям із дітьми, державні програми дотацій і житлових субсидій, допомога на поховання, державна система охорони

здоров'я, державна система освіти;

- **соціальний захист осіб, котрі постраждали в результаті аварії на ЧАЕС;**
- **систему соціальних допомог:** цільові допомоги (грошові, натуральні, безготівкові, тобто пільги щодо оплати); соціальне забезпечення (система інтернатних установ і територіальних центрів);
- **соціальний захист через недержавні організації;**
- **соціальну допомогу з фондів підприємств;**
- **систему соціального захисту населення,** яка складається із: соціального страхування, соціальної допомоги, соціальних гарантій.

В Україні у 2000 році було прийнято Закон «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», у якому зазначено, що основні державні соціальні гарантії встановлюються з метою забезпечення конституційного права громадян на достатній життєвий рівень.

Державні соціальні гарантії – установлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, установлені законодавчо, що забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

Згідно з розрахунками Ради по вивченню продуктивних сил Національної академії наук, право на пільги відповідно до законодавства мають: за соціальним статусом – 31% населення, за професійною ознакою – 13,8% економічно активного населення. Загальний обсяг пільг потребує щороку понад 30 млрд гривень.

Система соціального захисту в Україні перебуває в кризовому стані. Невдоволені *пенсіонери*: більшість із них добросовісно пропрацювали десятки років на виробництві, але тепер позбулися своїх накопичень, а на свою пенсію навіть не мають можливості нормально харчуватися, купити обнову. Невдоволені *працівники бюджетної сфери*, що по кілька місяців не можуть одержати заробітну плату, оскільки в держави не має для цього коштів. Невдоволений також *уряд*, оскільки соціальні виплати зайняли в бюджеті таке місце, що внаслідок їх обов'язковості потіснили всі інші витрати, передусім інвестиції.

Чи зумовлено це лише тяжкою економічною кризою, яку переживає Україна, помилками в економічній політиці, чи

позначаються також причини, пов'язані з невирішеністю питань трансформації соціального захисту.

Більше ніж сорокарічний період «холодної війни» створив багато штучних білих плям у взаємопізнанні розвитку народів Заходу та Сходу. Так, для жителів США, ряду країн Європи до цього часу є маловідомими події Великої Вітчизняної війни, вклад народів СРСР у перемогу над фашизмом. У свою чергу, для народів колишнього СРСР майже незнайомими були події, що пов'язані з формуванням у країнах Західної Європи соціально-орієнтованої ринкової економіки. Це була не лише глибока зміна інститутів і системи мотивації в ринковій економіці, що потягнула зміни в податковій, торгівельній, фінансовій політиці, але й певна зміна в механізмі суспільних відносин, великий злам у психології правлячих класів.

У ході формування соціально-орієнтованої ринкової економіки передусім був закріплений такий підхід: держава не може бути осторонь щодо вирішення питань соціальної політики. Але якщо для Ф. Рузвельта, Д. М. Кейса це були лише питання зайнятості, то Л. Ерхард – батько німецького «економічного дива» й водночас один із творців та основний організатор соціально-орієнтованої економіки використав майже всю палітру соціальної політики – допомоги, пенсії, субсидії, дотації тощо. Був серйозно підірваний традиційний стереотип, що держава в ринковій економіці не бере участі у вирішенні питань соціального захисту.

Формування соціально-орієнтованої ринкової економіки відбулося успішно лише завдяки підтримці держави, яка створила механізми конструктивної взаємодії різних соціальних груп, що займали прямо протилежні позиції. У переважній більшості країн Європи соціально-орієнтована держава перестала усуватися від вирішення соціальних питань, а брала активну участь у їх розв'язанні. Було б помилкою сказати, що це відбулося добровільно. Це проходило під тиском робітничого, профспілкового руху, і особливо під впливом політичних змін у Східній Європі, формування принципово нових систем соціального забезпечення в цих країнах. Перехоплюючи ініціативу в лівих сил, у країнах ринкової економіки держава почала брати на себе вирішення багатьох питань соціального захисту, створення відповідної законодавчої бази. Практика 60–70-х років у Західній Європі характеризувалася зростанням ролі держави у формуванні соціальної політики та практичній організації соціального захисту. Зрештою, цей курс знайшов вираз у прийнятті

Європейської соціальної хартії.

Економічною основою соціально-орієнтованої держави є багатоукладність форм власності. Їх взаємодія та конкуренція забезпечують гнучкість економіки, пристосування виробництва до потреб споживання, що досягається відповідністю процесів усуспільнення ефективного поєднанню різних рівнів господарського маневру – народногосподарського, міжгалузевого, галузевого, внутрішньогалузевого. Організація соціального життя ґрунтується на взаємодії держави, роботодавців і профспілок. Держава має міцну податкову систему, активно впливає на інвестиційну та торгівельну діяльність, організовує розгалужену й водночас диференційовану й адресну систему соціальних виплат, беручи в ній участь.

Зростання рівня споживання населення, що досягалося завдяки підвищенню рівня заробітної плати та соціальних виплат, дозволило значно інтенсифікувати процеси праці та виробництва, активно впроваджувати й, головне, ефективно освоювати нову техніку й одержати значно більші доходи. З іншого боку, зростання заробітної плати та доходів працівників значно розширило місткість внутрішнього ринку, дозволило нарощувати обсяги виробництва. Це, зрештою, практично переконало у вигідності, прибутковості нової системи для всіх сторін. Поступове її розповсюдження в країнах Західної Європи, з одного боку, і відсутність дійового зв'язку між системою стимулювання та інтенсивністю й результативністю праці в адміністративно-розподільчій економіці, з іншого, зумовило відставання останньої в зростанні продуктивності праці, її поразку в змаганні з капіталістичною економікою, що зайнялася, нарешті, вирішенням соціальних проблем.

Відіграючи активну роль у проведенні соціальної політики, *державна в ринковій економіці не перетворюється у відділ соціального забезпечення*. Організація системи соціального захисту забезпечує зворотний зв'язок між рівнем соціальних послуг та інтенсивністю і результатами праці окремого працівника, загальними економічними результатами виробництва та комерційно-фінансової діяльності господарських організацій.

Невідкладними заходами щодо реформування системи соціального захисту є впровадження механізмів адресної допомоги найнезахищенішим верствам населення з одночасною поступовою ліквідацією практики надання її через дотації та пільги всім

категоріям населення, що їх потребують. Основними **шляхами реалізації** цих заходів слід вважати такі:

- запровадження й фінансове забезпечення на державному рівні мінімальних соціальних гарантій (пенсій, стипендій, допомоги малозабезпеченим непрацездатним громадянам, безробітним);
- установлення науково обґрунтованих пропорцій між середніми мінімальними рівнями заробітної плати й пенсій, допомогою з безробіття та допомогою малозабезпеченим громадянам пенсійного віку й сім'ям із дітьми, різними оцінками рівнів бідності;
- запровадження, виходячи з динаміки споживчих цін, попереджувальних заходів соціального захисту населення, адресної допомоги й субсидій;
- захист купівельної спроможності малозабезпечених непрацездатних громадян і сімей через періодичний перегляд сукупного доходу, який припадає на одну особу, що дає право на допомогу.

Ці пропозиції є *тактичними* завданнями. *Стратегічними* завданнями реформування системи соціального захисту слід уважати значне зростання ролі страхових підходів у її механізмах і створення законодавчих, інституційних і фінансових засад для нової системи соціального страхування, що передбачає обов'язкове страхування, пов'язане зі стажем роботи громадянина і його участю у створенні фондів соціального страхування; державне страхування окремих категорій громадян і відповідне забезпечення гарантій, які бере на себе держава (щодо військовослужбовців та ін.), добровільне страхування. Така система соціального страхування має забезпечити більш ефективний соціальний захист населення, об'єктивну диференціацію пенсій та інших соціальних гарантій відповідно до внеску кожного громадянина, його страхового статусу тощо.

Оскільки соціальна політика держави базується на визначенні головної мети, пріоритетних напрямів політики у сфері оплати праці, доходів населення та соціального захисту, метою її є забезпечення зростання рівня й поліпшення умов життя населення країни.

У визначенні майбутніх напрямів економічного та соціального розвитку пострадянських країн беруть участь *Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий Банк (СБ), Європейський Союз (ЄС), Міжнародна організація праці (МОП)*. Згоди в дискусіях на

тему соціального добробуту на світовому, регіональному й національному рівнях ще не досягнуто.

Україна як асоційований член Ради Європи розглядає питання ратифікації Європейської Соціальної Хартії від 3 травня 1996 р. і Конвенції МОП № 102 (1952 р.) про мінімальні норми соціального забезпечення та впровадження принципів загальної системи соціального забезпечення з дев'яти категорій: *медична допомога, безробіття, виробничий травматизм, старість, охорона материнства, інвалідність, утрата годувальника, утримання сім'ї, допомога в разі хвороби*. Це рішення визначено Генеральною Угодою між Кабінетом Міністрів України, Конфедерацією роботодавців України та Всеукраїнськими профспілками й профоб'єднаннями на 2002–2003 роки. Мінімальні вимоги Хартії зобов'язують нову країну – члена Ради Європи мати налагоджену систему соціальної безпеки та соціальної допомоги, бо цей документ є виразником загальної спадковості прав і принципів, спрямованих на обґрунтування соціальної політики.

Проте в Україні поки що відсутні фінансові можливості для виконання норм Хартії щодо встановлення розміру заробітної плати та пенсій, спроможних забезпечити рівень життя, гідний людини, створення суспільства рівних можливостей для людей (в тому числі з фізичними вадами тощо).

Соціальна стабільність у суспільстві – необхідна умова сталого розвитку. Економічне зростання значною мірою залежить від стратегії й тактики державного регулювання, від визначення пріоритетів і напрямів соціальної політики адекватних ринковим відносинам, спрямованих на забезпечення соціального захисту та безпеки населення. Від ефективності соціальної політики, дія якої спрямована на захист індивідуума в суспільстві, від різноманітних форм соціальних та економічних ризиків залежить ставлення громадян до впроваджуваних реформ.

Соціальний захист населення включає заходи, спрямовані на захист громадян країни від економічної та соціальної деградації не тільки через безробіття, а й у разі втрати або різкого скорочення доходів у результаті захворювань, виробничої травми, інвалідності, похилого віку тощо. Витрати на соціальний захист населення, звичайно, залежать від можливостей економіки. У країнах із розвиненою ринковою економікою склалася потрібна система

фінансування соціальних програм, суб'єктами якої є держава, роботодавці й одержувачі соціальних виплат.

Соціальний захист – це державна підтримка тих верств населення, які можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів, з метою забезпечення відповідного життєвого рівня, тобто заходи, що включають подання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим громадянам (найуразливішим верствам населення), а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення; комплекс законодавчо закріплених гарантій, що протидіють дестабілізуючим життєвим чинникам (інфляції, спаду виробництва, економічній кризі, безробіттю тощо).

Система соціальних гарантій передбачає надання соціально важливих благ і послуг громадянам без урахування їх трудового внеску й визначення потреби (безплатні освіта, лікування тощо). Мінімальний рівень цих гарантій залежить від конкретних історичних умов, а також можливостей суспільства. До соціальних гарантій належать також соціальні пільги, тобто соціальні гарантії окремим категоріям населення. Ця форма соціального захисту також характеризується універсальністю надання соціальних благ і послуг у межах певної соціально-демографічної групи населення (ветерани війни, інваліди та ін.) і забезпеченням за рахунок податкової бюджетної системи держави.

У структурі системи соціального захисту населення можна виокремити такі основні елементи: *пенсійне страхування, страхування у зв'язку з хворобою, страхування у зв'язку з травмою на роботі, страхування у зв'язку з професійними захворюваннями, страхування у зв'язку з утратою годувальника, страхування безробіття, захист материнства, гарантія мінімального доходу, соціальна допомога*. Звичайно, усі ці елементи охоплені соціальною політикою держави та державним фінансуванням різною мірою. Соціальну політику держави слід будувати на трьох рівнях з урахуванням економічного становища в країні, джерел фінансування й можливостей регіонів.

Перший рівень соціальної політики держави – соціальна допомога, яка гарантує громадянам прожитковий мінімум і можливість психофізичного виживання. **Другий рівень** – соціальне забезпечення, що гарантує нормальний рівень існування людини (відшкодування втрат регулярного доходу, компенсація додаткових витрат у зв'язку з інфляцією, запобігання причинам, що призводять

до втрати регулярного прибутку, тощо). **Третій рівень** – соціальні послуги, які забезпечують трудову активність, участь у громадському житті (програми професійної перекваліфікації, створення додаткових робочих місць та ін.).

Такий підхід передбачає зміну соціальних функцій держави. З одного боку, вона повинна створювати умови для того, щоб населення було здатне власними силами вирішувати більшість соціальних проблем, з іншого – подавати певну допомогу громадянам та їх родинам, якщо вони з різних причин не можуть власними силами підтримувати необхідний мінімальний життєвий рівень. Це потребує нових підходів до соціального захисту населення.

Слід урахувати, що економіка соціального захисту ще недостатньо ефективна навіть у високорозвинених країнах. Що стосується України, то в ній економіка соціального захисту населення перебуває на початковій стадії розвитку. Невідкладними заходами з реформування системи соціального захисту є впровадження механізмів адресної допомоги найнезахищенішим верствам населення з одночасною поступовою ліквідацією практики подання її через дотації та пільги всім категоріям населення незалежно від рівня їхніх доходів.

18.4. Основні риси ринкової економіки в Україні

З ринковими реформами на початку 90-х років XX ст. пов'язувалися сподівання на модернізацію економіки пострадянських країн. Вважалося, що децентралізація власності й управління економічними процесами, усунення держави від активної ролі в управлінні економікою, створення ринкової інфраструктури автоматично забезпечать формування ринкової організації економічної системи, функціонування механізму саморегуляції економіки. При цьому недостатньо враховувалися світові різновиди демократії й ринкової економіки, не всі з яких відповідають специфіці країни, менталітету її народу. За зразок була обрана американська модель ринкового господарства.

Об'єктивним змістом перехідної економіки України є *формування ринкових відносин*. Формально елементи цих відносин існували й у плановій економіці. Але зовнішні форми їх існування не були наповнені адекватним змістом.

Перехід до ринкових відносин передбачає насамперед **лібералізацію економіки**, здійснення якої пов'язане з:

- переходом до вільного ціноутворення;
- організацією торгівлі на основі використання принципу свободи торгівлі для всіх суб'єктів господарської діяльності;
- підпорядкуванням діяльності виробників вимогам ринку.

Зазначені проблеми охоплюють лише внутрішньоекономічну лібералізацію економіки. Але для повноцінного функціонування ринку цього замало. Необхідно здійснити також **лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків**, основними формами якої є:

- ліквідація повного одержавлення зовнішньоекономічних зв'язків;
- створення умов для надходжень зарубіжних інвестицій;
- помірна лібералізація експорту й імпорту (відміна не виправданих обмежень і пільг);
- забезпечення конвертабельності національної валюти – гривні.

Формування повноцінних ринкових відносин неможливе без створення *ринкової інфраструктури* – системи закладів, які покликані обслуговувати ринковий механізм із метою безперебійного руху товарних і грошових потоків, їх відповідного розподілу в просторі й часі.

Процес формування ринкових відносин і ринкової інфраструктури супроводжується становленням ринкового й державного механізмів регулювання економіки.

Особливості ринкової трансформації економіки України можна визначити так:

- вихідний стан ринкових перетворень – антипод ринку – планова економіка. Тому перехід до ринкових відносин здійснюється шляхом глибоких якісних перетворень попередніх відносин;
- високий рівень тіньової економіки (понад 45% ВВП) і засилля олігархічно-кланових структур;
- зростання ролі неекономічних факторів розвитку. Це насамперед стосується правильності вибраного курсу економічних перетворень і засобів їх здійснення;
- трансформаційний економічний спад, зумовлений значною мірою прорахунками у виборі курсу перетворень і засобів його реалізації;
- необхідність налагодження принципово інших економічних

відносин із країнами колишнього СРСР;

- складність інтеграції України у світове господарство;
- затяжна тривалість трансформаційного періоду порівняно з рядом інших постсоціалістичних країн.

За останні роки понад 80 країн світу здійснили фундаментальні реформи з метою створення ринкової системи. Усі вони визнали основоположний факт економічного життя: для досягнення процвітання та підвищення життєвого рівня неможливо обминути створення ринкової системи, тісно взаємопов'язаної з усією світовою економікою.

Відомо, що всі країни, які йдуть ринковим шляхом розвитку, мають різні ринкові моделі. Скажімо, є американська, канадська, німецька, японська та інші моделі. На які з них може орієнтуватися Україна?

Спочатку слід відзначити, що існуючі системи й спрямованість їх розвитку залежать від географічного положення; наявності природних ресурсів; історичних умов розвитку; традицій населення і його звичаїв; рівня розвитку продуктивних сил; соціальної спрямованості суспільства.

В усіх країнах є свої підходи, відмінні особливості ринкових відносин господарювання. Разом із тим у всіх **ринкових моделях є спільні риси**, до яких відносяться:

- наявність різноманітних форм власності;
- перевага вільних цін на товари й послуги;
- розвинута система вільної конкуренції;
- невелика частка державного регулювання економіки.

Україна повинна будувати таку модель ринкової економіки, яка найбільше відповідає *особливостям нашого розвитку, структурі економіки, географічному положенню*. Ураховуючи те, що Україна має могутній індустріальний і науково-технічний потенціал, підготовлені кадри, нам недоцільно обирати модель ринкової економіки, у якій переважає приватна власність і економіка регулюється виключно ринковими законами. Цей шлях був би не прогресом, а регресом.

Таким чином, Україні важливо обрати правильний шлях переходу до ринку. Найпоширенішими з них є: *еволюційний, «шокової терапії» (або прискорений), жорсткого регулювання* (рис. 18.5).

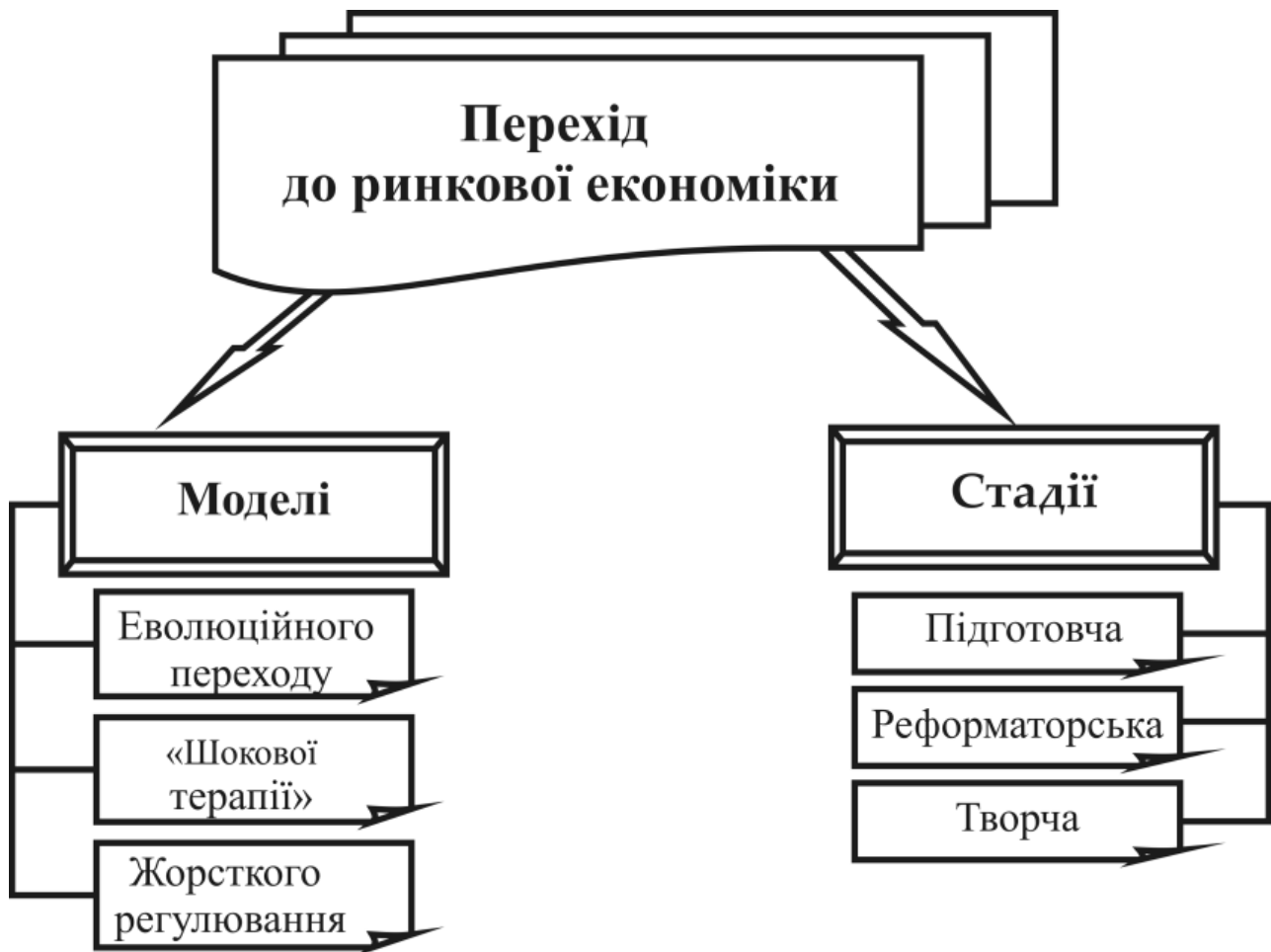


Рис. 18.5. Моделі та стадії переходу до ринкової економіки

Модель еволюційного переходу до ринку ґрунтується на поетапному і поступовому впровадженні ринкових відносин. Вона характеризується значною тривалістю (10–15 років) і поступовістю змін.

Модель «шокової терапії» передбачає одночасне й швидке введення всіх атрибутів ринку, стрімкий перехід від неринкових до ринкових відносин.

Модель жорсткого регулювання переходу до ринку ґрунтується на державному регулюванні цін на найважливіші товари та доходи населення.

Вводити ринкову економіку в Україні слід прискорено, але без «шоку». Таким є поелементний, еволюційно-радикальний шлях. Він поєднує перший і третій варіанти, тобто поступовість, поетапність і державне регулювання цін на найважливіші товари, з одного боку, і прибутків, з іншого. Миттєво нам не вдасться увійти в ринок, тому що в країні, по суті, немає розвиненої інфраструктури, без якої він не може існувати.

Перехід до ринкової економіки потребує також докорінних організаційних перетворень, проведення цілеспрямованих реформ, зміни психологічного мислення. В організаційному плані перехід до ринкової економіки може бути поділений на **три основні стадії**:

- **підготовча** – демократизація економіки;
- **реформаторська** – оздоровлення, стабілізація економіки;
- **творча** – організація навчальної діяльності ринку.

Демократизація економіки включає: ліквідацію структур апарату примусового господарювання в економічній сфері; демонополізацію товарного й грошового обігу; декретування права власності; створення необхідних умов для конкуренції; кадрове забезпечення реформи.

Реформування економіки передбачає: створення надійного механізму управління грошово-кредитною системою; організаційно-господарське реформування економіки; створення ефективного механізму економічного стимулювання та регулювання підприємницької діяльності.

Творчий процес – організація навчальної діяльності ринку – об'єднує: відновлення функцій грошей; створення бюджетно-податкового механізму; свободу вибору форм власності; створення ринкової системи з усіма її елементами.

У межах основних стадій та їх напрямів розробляються *загальна й конкретні цільові програми*. Наприклад, програма економічної реформи й політики України включає такі розділи: фінансова політика, грошово-кредитна політика, лібералізація цін, зовнішньоекономічна політика, програма приватизації, інвестиційна політика, конверсія й структурна перебудова економіки та ін.

Економіка України знаходиться в умовах, які без перебільшення можна назвати **«напередодні світової депресії»**. Наближення краху заснованої на доларі світової фінансової системи дедалі частіше штучно гальмується військово-політичними чи військовими заходами, що стало можливим у пострадянському однополюсному світі.

Сьогодні складний для світової економіки час, який потребує пильної уваги експертного співтовариства, концентрації інтелектуальних зусиль на шляхах і засобах вироблення відповідей, адекватних сучасним викликам.

Виявилися хибними прогнози щодо того, що глобальна економічна криза:

- відбудеться в середньостроковій перспективі (1 – 1,5 – 2 роки);
- матиме сегментарний характер і не зачепить усі сектори економіки;
- відчуватиметься лише окремими країнами світу.

Наближення загальносвітової депресії прогнозують найавторитетніші фінансові установи й експерти. Такі оцінки висловили, наприклад, фахівці Goldman Sachs Group, колишній глава Федеральної резервної системи США Алан Грінспен, лауреати Нобелівської премії з економіки Майрон Шоулз і Джозеф Стігліц.

Міжнародне рейтингове агентство Fitch погіршило з 2,9 до 2,7% прогноз темпів зростання світової економіки на 2009 рік, а також прогноз темпів зростання економік низки ключових країн, таких як США, Японія, Великобританія та країни Єврозони.

Найбільш песимістичні погляди в аналітиків Fitch на американську економіку, вірогідність депресії якої, на їхню думку, у 2009 році є достатньо високою.

ООН оприлюднила ще гірші прогнози, згідно з якими темпи зростання світової економіки у 2009 році складуть 2,1%. Ще в травневій доповіді ООН було зазначено: «Достеменно не відомо, як швидко заходи, що вживаються США з метою стимулювання в контексті кредитно-грошової та податково-бюджетної політики, матимуть результат і чи не призведе збереження проблем на фінансовому ринку і ринку житла до сповзання цієї провідної в економічному відношенні країни до більш глибокого спаду, що матиме наслідки для всього світу».

Сьогодні очевидно, що антикризові заходи американського уряду не дають відчутних довгострокових позитивних результатів. Це засвідчує, зокрема, оголошена 7 вересня заява Міністерства фінансів і Федерального агентства з фінансування житла США щодо впровадження державного керування на іпотечних гігантах Fannie Mae і Freddie Mac, які володіють або виступають гарантами майже половини всіх іпотечних кредитів у США на суму понад 5 трильйонів доларів.

Чи не нагадує це заходи, яких вживав уряд Ф. Рузвельта з метою виведення американської економіки з Великої депресії?

Аналогічна ситуація склалася також в Європейському Союзі.

За даними Eurostat, валовий внутрішній продукт 15 країн, що входять до єврозони, у II кварталі ц. р. знизився на 0,2 відсотка в

порівнянні з першим кварталом і зріс лише на 1,4% в порівнянні з відповідним кварталом попереднього року.

Зокрема, у Німеччині, у найбільшій європейській економіці, за даними Федерального статистичного управління, ВВП у другому кварталі ц. р. скоротився на 0,5% в порівнянні з першим кварталом. Зростання німецької економіки у кварталному обчисленні склало 1,5%.

За даними опитування, проведеного Європейським центробанком, зростання економіки єврозони у 2009 році складе лише 1,3%, а не 1,6%, як прогнозувалося раніше.

Таким чином, спостерігаються чіткі ознаки наближення глобальної кризи, яка охопить більшість країн світу (можливо, за винятком Китаю, Індії, Бразилії, В'єтнаму та ін.).

Можна виокремити **ряд причин прямування економіки до прірви депресії**, які мають не короткостроковий чи кон'юнктурний, а фундаментальний характер, що зумовлюється системними недоліками світової економічної системи (рис. 18.6).

По-перше, це **вади глобальних фінансів**. За висновками багатьох експертів, світова економіка, насамперед у розвинених країнах, протягом останніх десятиліть перетворилася з продуктивної на спекулятивну.

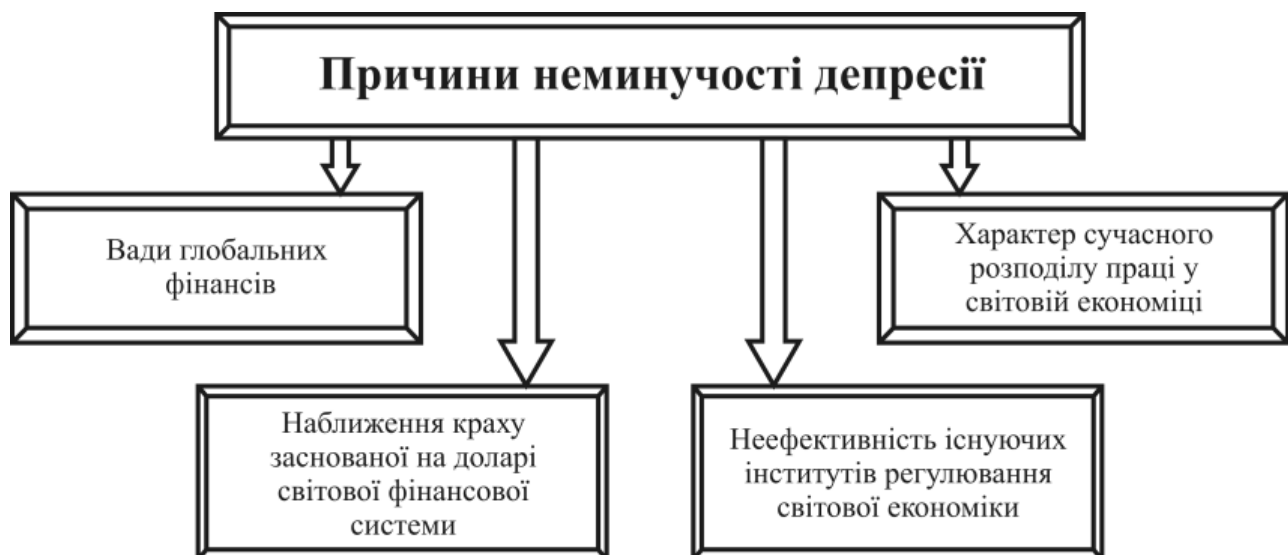


Рис. 18.6. Причини прямування світової економічної системи до прірви депресії

Динаміка фондового ринку зумовлюється не реальною цінністю представлених на ньому цінних паперів, що ґрунтується на споживчій цінності відповідних товарів і послуг, а спекулятивним попитом.

Унаслідок цього на ринку під впливом навіть другорядних подій можуть миттєво з'явитися або, навпаки, зникнути з ринку десятки мільярдів доларів.

Таким чином, цінність сучасних грошей майже повністю відірвалася від цінності їхнього товарного наповнення. Порушено фундаментальну пропорцію ринкової економіки, що формалізується «рівнянням обміну» Фішера: вартість грошей в обігу має відповідати вартості вироблених товарів і наданих послуг. Замість традиційної формули товарно-грошового обміну «товар – гроші – товар» або більш пізньої «гроші – товар – гроші» маємо безтоварну формулу «гроші – гроші», що відбиває спекулятивну сутність новітньої фінансової системи та сучасного фондового ринку.

По-друге, неминучість депресії зумовлюється **характером сучасного розподілу праці у світовій економіці**. Розвинені країни дедалі більше залежать від постачання з країн, що розвиваються, не тільки енергоносіїв чи сировини, але й готової продукції споживчого призначення. Це стало наслідком переведення до «третього світу» виробництв попередніх технологічних укладів і зосередження найбагатших країн світу на розвиткові сфери послуг, що обслуговує переважно їхні внутрішні потреби.

За таких умов трансформація економічної політики країн «третього світу», які більше не згодні на постачання своєї продукції на світовий ринок за низькими цінами, закономірно призвела до виникнення величезних дисбалансів у зовнішній торгівлі. Зовнішні прояви такої трансформації – стрімке підвищення цін на енергоносії та продовольство.

Особливо негативно це позначається на економіці США, які компенсують величезний дефіцит платіжного балансу емісією доларової маси. Зрозуміло, що рано чи пізно цей набряк має прорвати.

По-третє, **наближення краху заснованої на доларі світової фінансової системи** дедалі частіше штучно гальмується військово-політичними чи військовими заходами, що стало можливим у пострадянському однополюсному світі.

Проте події в Грузії призвели до виникнення принципово нової глобальної конфігурації, у якій застосування силового арсеналу утвердження глобальних переваг однієї країни є обмеженим.

Нині ми живемо в розколотому світі з високим ступенем нестабільності, у якому існуючі інститути безпеки довели свою

неефективність. Намагання надалі вирішувати економічні проблеми силовими засобами можуть призвести до виникнення широкомасштабного політичного або навіть збройного конфлікту, наслідки якого неважко передбачити.

Достатньо згадати, що саме Перша світова війна поклала край глобалізації кінця XIX – початку XX століття.

За умов, що склалися, матиме надзвичайно руйнівні наслідки політика, вочевидь спрямована на порушення інтересів і безпеки великих країн. Особливо якщо ці країни визначальним чином впливають на стан світового енергетичного ринку та ресурсне забезпечення держав Заходу.

Наміри щодо блокування вступу Росії до СОТ, виключення з G8 (країн «великої вісімки»), обмеження потоків капіталів тощо – контрпродуктивні, позаяк не додають конструктиву у формуванні «порядку денного» світової економіки на майбутнє.

По-четверте, події останніх десятиліть довели **неефективність існуючих інститутів регулювання світової економіки**.

Це, насамперед, стосується Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Світової організації торгівлі (СОТ).

МВФ виявився безпорадним перед сповзанням глобальної економіки в зону депресії. Головні причини неефективності цього інституту – негативна «кредитна історія», накопичена ним під час застосування шкідливих рецептів економічного «оздоровлення» країн-реципієнтів протягом 90-х років, а також неготовність відмовитися від використання застарілих монетаристських підходів до формування політики Фонду в країнах «третього світу».

Крах Дохійського раунду переговорів країн СОТ став наочною ілюстрацією глухого кута, до якого завела спрямованість цієї організації на захист інтересів розвинених держав у «третьому світі».

Відсутність загальновизнаних ефективних міжнародних механізмів забезпечення балансу інтересів розвинених країн і країн, що розвиваються, унеможлиблює стабільний розвиток глобальної економіки.

Отже, малі економіки стали заручниками всіх чинників глобальної нестабільності – світової економічної нерівноваги, кризи діючих інститутів підтримання стабільності, боротьби великих держав за зони політичного та економічного впливу. Це повною мірою відчула на собі економіка України.

Протягом п'ятнадцятирічних переговорів щодо вступу до СОТ українська сторона зробила суттєві поступки нашим партнерам. Як результат, Україна має одну з найбільш *відкритих економік* у світі за рівнем захисту внутрішнього ринку.

Проте пропорційно збільшувався вплив негативних процесів у глобалізованій світовій економіці на економіку України.

Якщо світова криза десятирічної давнини не мала руйнівних наслідків для України (на відміну від країн Східної Азії та Росії), то сучасні тенденції, про які йшлося вище, мають для України порівняні за масштабом аналогічні наслідки.

Насамперед, ідеться про інфляційні процеси, які в Україні сягнули найбільших масштабів в Європі. За період із червня 2007 до травня 2008 рр. споживчі ціни зросли на 31 %. Україна повною мірою відчуває вплив зростання цін на енергоносії та продовольчі товари, роль так званої «імпортованої» інфляції.

Стрімкими темпами нарощується від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, яке в I півріччі 2008 р. склало 7202 млн доларів (у I півріччі 2007 року – 2343 млн доларів). Коефіцієнт покриття експортом імпорту знизився до 0,84 (у 2007 р. – 0,92).

Від'ємне сальдо торгівлі товарами за I півріччя 2008 р. склало 9845 млн доларів (у 2007 році – 4171 млн доларів).

Світові тренди дзеркально відбиваються й на українському фондовому ринку, посилюючись під впливом внутрішніх негараздів української політичної й економічної ситуації.

Ключовий український фондовий індекс ПФТС протягом поточного року знизився з позначки 1177 (28 грудня 2007 року) до 499 (8 вересня 2008 р.), тобто більше ніж удвічі, а обсяги торгів, відповідно, з 5415 до 843 млн грн (у 6,5 раза). Тільки протягом одного дня 5 вересня торги в ПФТС припинялися двічі, що відбувається в разі зниження котирувань 75% акцій більш ніж на 7%.

Загальносвітовим тенденціям відповідає й скорочення виробництва в деяких галузях, зокрема в будівництві.

Але чи не найбільш руйнівну роль у наростанні негативних процесів в українській економіці відіграє *перманентна політична криза*, яка в багатьох відношеннях віддзеркалює процеси, що відбуваються в стосунках між провідними геополітичними гравцями.

Вона не тільки не додає впевненості бізнес-середовищу та відлякує інвесторів, але й унеможлиблює реалізацію давно назрілих

реформ на законодавчому рівні, яких гостро потребує українська економіка.

Перманентний передвиборний стан сприяє загостренню популізму, коли замість непопулярних, але необхідних структурних змін ініціюються хвилі соціальних виплат населенню. Антиінфляційні заходи мають виключно монетарний або адміністративний характер, що заганняє інфляцію «вглиб» та уповільнює економічне зростання.

За таких умов досить високі темпи зростання (107,3% у 2007 р., 106,5% за січень-липень 2008 р.) утримуються за рахунок стрімко зростаючого попиту, що дедалі більше задовольняється імпортованою продукцією, розвитку інфраструктури для її реалізації, достатньої ліквідності банківської системи та, будемо відвертими, певної інерційності економічного розвитку.

Уже в наступному році із черговим підвищенням цін на енергоносії й очікуваним погіршенням світової кон'юнктури для продукції традиційного українського експорту (метали, хімія, продовольство) резерви для збереження прийнятних темпів зростання будуть значною мірою втрачені.

За оцінкою Світового банку, темп зростання ВВП України у 2009 році становитиме лише 2,5%.

Тому, зважаючи на вкрай негативні **політичні** (криза влади, розкол політичної еліти, зростаюча поляризація країни за низкою фундаментальних ознак) та **економічні** (відсутність низки обов'язкових законодавчих умов ефективності бізнес-середовища й інвестування, неефективна податкова політика, критично низький рівень захисту внутрішнього ринку) умови життєво необхідною є консолідація провідних політичних сил навколо ключових завдань стабілізації економічного розвитку, створення умов для забезпечення його нової якості, упровадження першочергових структурних реформ, наближення в такий спосіб до копенгагенських критеріїв членства в Європейському Союзі, адже Україна має потенціал, який слід розвивати та ефективно використовувати.

Контрольні та дискусійні питання

1. У чому полягає унікальність перехідної економіки України?
2. Який тип економічної системи переважає в Україні?

3. Поясніть, чому в постсоціалістичних країнах необхідна ліквідація монополії державної власності.
4. Яка об'єктивна потреба в переході України до ринкової економіки та реальні можливості?
5. Перелічіть основні напрями й методи соціально-економічної політики держави.
6. Що повинно бути першочерговим завданням молодіжної політики як на державному, так і на регіональному рівні?
7. Обґрунтуйте відмінності епохи матеріального виробництва від епохи гуманістичного виробництва.
8. Перелічіть риси соціально-орієнтованої економіки.
9. Які етапи формування та реалізації соціальної політики в Україні?
10. Назвіть ряд причин прямування економіки до прірви депресії.

Тести для самоконтролю

1. **Європейський Союз ухвалив політичне рішення про надання Україні статусу країни з ринковою економікою:**
 - а) 1 грудня 1991 р.;
 - б) 1 грудня 2005 р.;
 - в) 24 липня 1991 р.;
 - г) 24 липня 2005 р.
2. **Вибрати, який тип ринкової економіки формується в Україні:**
 - а) вільного підприємництва;
 - б) узгодженого вільного підприємництва;
 - в) соціально-орієнтована;
 - г) перерозподілу доходів.
3. **Основними рисами перехідної економіки є:**
 - а) нестійкість та альтернативний характер перехідної економіки, пріоритетність соціальної рівності;
 - б) невтручання держави безпосередньо в економічні процеси;
 - в) однозначність прогнозів розвитку перехідної економіки;
 - г) стійкість перехідної економіки.
4. **До основних проблем, характерних для української економіки, слід віднести:**
 - а) безробіття, низький рівень доходів населення та корупцію;

- б) відсутність чіткого адміністративного поділу держави;
- в) не вигідне географічне розташування;
- г) перевиробництво.

5. До суб'єктивних причин негативних явищ в економіці України слід віднести:

- а) відсутність чіткої мети та стратегії переходу до ринкової економіки;
- б) не вигідне географічне розташування;
- в) орієнтацію промислового комплексу на виробництво військової продукції;
- г) негативний вплив на економіку наслідків Чорнобильської катастрофи.

ЕКОНОМІЧНИЙ СЛОВНИК

А

Абсолютний приріст – показує, наскільки даний обсяг продукту більший чи менший від обсягу базового періоду.

Абсолютні переваги – теорія міжнародної торгівлі, розроблена А. Смітом, згідно з якою міжнародна торгівля є вигідною в тому випадку, якщо 2 країни торгують такими товарами, які кожна з них виробляє з меншими витратами, ніж країна-партнер. Країни експортують ті товари, які вони виробляють із меншими витратами й імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами. Оскільки праця є єдиним фактором виробництва, умова абсолютної переваги у витратах означає лише, що одній країні потрібно менше часу на виробництво одиниці товару, ніж іншій країні.

Автоматична (недискреційна) фіскальна політика, при якій бюджетний дефіцит і бюджетний надлишок виникають автоматично, унаслідок дії автоматичних стабілізаторів економіки. Такими стабілізаторами в економіці є прогресивне оподаткування й трансфертні платежі.

Агрегат М0 – готівкові гроші або паперові гроші та монети, що перебувають на цей момент поза банками.

Агрегат М1 – готівка + кошти на розрахункових і поточних рахунках.

Агрегат М2 – готівка + кошти на розрахункових і поточних рахунках + термінові ощадні рахунки та валютні заощадження.

Агрегат М3 – готівка + кошти на розрахункових і поточних рахунках + термінові ощадні рахунки та валютні заощадження + кошти клієнтів за трастовими операціями банків.

Адміністративно-командна система – економічна система, заснована на державній власності та централізованих методах управління. Усі рішення щодо обсягу ресурсів, їхнього використання, структури та розподілу продукції приймаються централізованими органами. Підприємства – власність держави – здійснюють виробництво на основі державних директив. Тому така система ще називається **плановою економікою**.

Акселератор – це числовий коефіцієнт, що показує відношення приросту інвестицій до приросту національного доходу.

Активні операції банку – це операції у вигляді позики. До них

відносять: кредити, здійснення гарантійних операцій із платежів.

Акції (від лат. *actio* – дія, дозвіл) – цінні папери, випущені акціонерними товариствами, які засвідчують вкладення певної кількості капіталу й дають право їхньому власникові на отримання певного доходу (дивіденду) з прибутку акціонерного товариства.

Альтернативна вартість – це суб'єктивна оцінка індивідом тих благ, якими він змушений пожертвувати, щоб отримати бажане благо. Тобто це кількість певного продукту, від якого слід відмовитися, щоб отримати деяку кількість іншого продукту.

Альтернативна ціна – робочий час, необхідний для виробництва одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва іншого товару.

Амортизаційні відрахування – відрахування частини вартості основних фондів для відшкодування їх зносу, тобто для їх відтворення, шляхом віднесення (списання) на собівартість продукції згідно з існуючими нормами. Вони показують обсяг капіталу, спожитого в ході виробництва за окремі роки. Саме амортизаційні відрахування й формують згадану різницю між валовими чистими інвестиціями.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації й кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових і матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.

Аутрайт – валютний курс при міжбанківських термінових валютних угодах з урахуванням премії або знижки.

Б

Банк – фінансовий інститут, що акумулює грошові кошти та інші нагромадження (золоті запаси, цінні папери тощо), надає кредити, здійснює грошові розрахунки, випуск в обіг грошей і цінних паперів, операції із золотом та інші функції.

Банківська система – організаційна сукупність різних видів банків у їх взаємозв'язку та взаємодії, яка існує в тій чи іншій країні у визначений історичний період.

Банківський прибуток – різниця між сумою отриманих відсотків за кредитами та витратами банку на виплати відсотків за

депозитними вкладками.

Банкнота – боргові зобов'язання держави, які випускаються в обіг національним банком.

Безготівка – засоби обміну, які є борговими зобов'язаннями депозитних інститутів зі сплати певної грошової суми. Вартість таких грошей визначається їх купівельною спроможністю.

Безробітні (за методологією МОП) – особи у віці 15–70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно відповідають трьом умовам: не мали роботи (прибуткового заняття); протягом останніх чотирьох тижнів шукали роботу або намагались організувати власну справу; упродовж найближчих двох тижнів були готові приступити до роботи, тобто почати працювати за плату за наймом або на власному підприємстві.

Безробіття – це неспроможність капіталістичної системи забезпечити частину працездатного населення роботою та можливістю реалізувати власність на свою робочу силу відповідно до вимог законів даного ладу.

Біметалізм – це грошова система, у якій за золотом і сріблом законодавчо закріплена роль загального еквівалента.

Біржа – організаційно-правова форма оптової торгівлі масовими товарами за стандартами та зразками (товарна біржа) або систематичних операцій із купівлі-продажу цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), робочої сили (біржа праці), угод із фрахтування (фрахтова біржа).

Благо – це те, що задовольняє людську потребу (предмет, явище, процес).

Бухгалтерський прибуток – це різниця між загальним виторгом і явними витратами фірми. Такий прибуток називають ще розрахунковим, бо під час його обчислення враховують лише грошові платежі, які фіксуються в бухгалтерській звітності фірми.

Бюджет – це план формування й використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій, які здійснюються органами державної влади області, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду.

Бюджети органів місцевого самоврядування включають бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань.

Бюджетна система – це сукупність окремих ланок, юридично пов'язаних між собою, яка базується на загальноприйнятих принципах, що відповідають міжнародним стандартам.

Бюджетне обмеження – це лінія, що показує, яку кількість товарів – послуг (споживацьких наборів) може придбати споживач за певну суму грошей у межах свого доходу.

Бюджетний дефіцит – це та сума, на яку в поточному році видатки бюджету перевищують його доходи. Його можна розрахувати як різницю між величиною дефіциту бюджету й виплатою відсотків за борг.

В

Валовий (балансовий) прибуток – різниця між валовою виручкою, яка отримана від реалізації продукції, і сумою матеріальних витрат, амортизації й зарплати.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – показник ринкової вартості всіх кінцевих товарів і послуг, вироблених на території країни за допомогою факторів виробництва (землі, праці, капіталу та підприємницького хисту), незалежно від того, кому ці фактори належать – резидентам чи іноземцям за звітний рік.

Валовий національний продукт (ВНП) – це показник сукупної ринкової вартості всього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг, вироблених за допомогою факторів виробництва (землі, праці, капіталу та підприємницького хисту), що належать представникам певної країни, наприклад українцям, незалежно від того, де розміщені ці фактори виробництва – в Україні чи за кордоном, за один рік.

Валові приватні внутрішні інвестиції – видатки, пов'язані з кінцевими покупками машин, устаткування й верстатів підприємцями, з усім будівництвом і змінами в запасах, а також витрати домогосподарств на придбання житла.

Валюта (в перекладі з італ. – цінність, вартість) – це грошові знаки іноземних держав, а також кредитні та платіжні документи в іноземних грошових одиницях, що застосовуються в міжнародних розрахунках.

Валютний ринок – це система стійких економічних та організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах. На валютному ринку здійснюється широке коло операцій щодо зовнішньоторговельних розрахунків, туризму, міграції капіталів, робочої сили тощо, які передбачають використання іноземної валюти покупцями, продавцями, посередниками, банківськими установами та

фірмами.

Валютний союз – міждержавна угода між групою країн, які встановили межі взаємних коливань курсів національних валют, а також використовують спеціальну умовну грошову одиницю в рамках міждержавних відносин країн союзу.

Валютні операції – певні банківські та фінансові операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності. Це використання валютних цінностей як засобу платежу; вивезення, ввезення, пересилання та переказування валютних цінностей; отримання й надання кредитів, нарахування відсотків, дивідендів; залучення інвестицій, придбання цінних паперів та інші операції, здійснення яких відбувається тільки за умови отримання відповідних ліцензій Національного банку України.

Варант – цінний папір, що випускається разом з облігацією чи привілейованою акцією й дає її власникові право на додаткові пільги у визначений час.

Ваучер – майновий купон, що видається в процесі приватизації державного майна для придбання акцій підприємств, які підлягають приватизації.

Вексель (від нім. Wechsel – розмін) – письмове боргове зобов'язання за встановленою законом формою, яке видається позичальником (боржником, векселедавачем) кредиту (векселеотримувачу), що надає останньому право вимагати від боржника повернення зазначеної у векселі суми в певний строк.

Величина (обсяг) попиту – кількість товару, яку бажає й може придбати споживач (споживачі) у певний проміжок часу за деякою ціною з діапазону можливих цін за інших незмінних умов.

Венчурні (ризикові) фірми – це інноваційні підприємства, діяльність яких спрямована на реалізацію «ризикових проектів» у сфері наукомісткого виробництва для отримання нових продуктів, послуг і технологій із метою присвоєння максимального прибутку.

Видатки бюджету – кошти, що спрямовуються на здійснення програм і заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум.

Видатки на послуги – це оплата комунальних та освітніх послуг, послуг транспорту тощо.

Використовуваний дохід (ВД) – це особистий дохід за вирахуванням особистих податків, які складаються з особистих

прибуткових податків, податків з особистого майна й податків зі спадщини. Використовуваний дохід являє собою дохід, яким домогосподарства розпоряджаються в кінцевому вигляді.

Винагорода за працю – включає заробітну плату й безліч доповнень до неї, зокрема, внески підприємців на соціальне страхування й до різноманітних приватних фондів пенсійного забезпечення, медичного обслуговування й допомоги на випадок безробіття тощо.

Виробництво – це спосіб поєднання ресурсів та їх узгодженого, цілеспрямованого використання для створення матеріальних благ і послуг.

Виробнича інфраструктура – це комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво й забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві й в економічній системі в цілому. До її складу належать торгівля, кредитно-фінансові заклади, спеціалізовані галузі послуг (інформаційних, рекламних, консультаційних та ін.).

Виробнича собівартість містить виробничі затрати підприємства в цілому, тобто це цехова собівартість із доданими загальнозаводськими й цільовими видатками.

Витрати виробництва – це вартість усіх видів чинників виробництва (засобів праці, предметів праці, робочої сили), що витрачаються для виготовлення певної кількості економічних благ. В економічній науці розрізняють економічні та бухгалтерські витрати. Першим видом витрат більше оперують економісти-теоретики, другим – бухгалтери.

Витрати фірми – витрати, які пов'язані з виробництвом тих товарів і послуг, що були реалізовані.

Відносні переваги – теорія міжнародної торгівлі, розроблена Д. Рікардо, згідно з якою країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, альтернативна ціна яких нижча, тобто які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами. У цьому разі торгівля буде взаємовигідною для обох країн незалежно від того, чи є виробництво в одній із них абсолютно більш ефективним, ніж в іншій. У результаті торгівлі на основі відносних переваг кожна країна отримує позитивний економічний ефект, який називається вигодою від торгівлі.

Відрядна заробітна плата – оплата вартості й ціни товару робоча сила залежно від розмірів виробітку.

Відсоткова ставка – норма відсотка, виражена в грошах за їх поточною купівельною спроможністю.

Відсоток – це виплати грошового доходу приватного бізнесу постачальникові грошового капіталу. Сюди не входять лише відсоткові платежі, що здійснюються державою.

Власність – це сукупність відносин між людьми з приводу привласнення ними об'єктів власності, у першу чергу засобів виробництва, які породжують право володіння, користування й розпорядження цими об'єктами та результатами їх функціонування.

Г

Гіпотеза – науково обгрунтоване припущення про можливі зв'язки, відносини, причини явищ. Для постановки гіпотези мають бути достовірні факти, які сприяють розв'язанню суперечностей між новими фактами й теоретичними поглядами, які вже застаріли. Вона дає можливість перевірити всі можливі шляхи дослідження й обрати найбільш правильні та науково обгрунтовані.

Готівка – засоби обміну, що є формами боргових зобов'язань держави й не мають власної цінності (готівкові гроші). Вартість таких грошей перевищує витрати на їхнє виробництво, а цінність визначається їхньою здатністю обмінюватися на товари та послуги. Монопольне право емісії готівкових грошей закріплене за центральним банком і підпорядковане певним вимогам: державній гарантії обігу; здатності підтримувати стабільність їх купівельної спроможності тощо.

Гранична корисність (Marginal Utility) – це приріст корисності від споживання кожної додаткової одиниці товару чи послуги.

Гранична схильність до заощадження – відношення будь-якої зміни в заощадженнях до тієї зміни в доході, яка його викликала.

Гранична схильність до споживання – відношення будь-якої зміни в споживанні до тієї зміни в доході, яка його викликала.

Граничні витрати MC (Marginal Cost) – це приріст сукупних витрат у результаті приросту обсягу випуску на одиницю або додаткові витрати, пов'язані з виробництвом ще однієї додаткової одиниці продукції.

Гроші – це товар особливого роду, що служить загальним еквівалентом для обміну всіх інших товарів.

Грошова система – форма грошового обігу, що налагоджується

державою на різних стадіях розвитку суспільства.

Грошовий агрегат – це специфічний показник грошової маси, що характеризує певний набір її елементів залежно від їх ліквідності.

Грошовий обіг – безперервний рух грошей у сфері обігу, що опосередковує обмін товарів і послуг у суспільстві.

Грошовий оборот – процес безперервного руху грошей між суб'єктами економічних відносин у суспільному відтворенні.

Д

Девальвація – зниження курсу національної валюти, її знецінення щодо іноземних (у тому числі й міжнародних) валют на певний відсоток.

Демпінг (від англ. *dumping* – скидання) – продаж товарів монополіями, компаніями, великими фірмами за штучно заниженими, пільговими, «заохочувальними» цінами, які часом можуть бути нижчими від собівартості з метою завоювання чи закріплення на товарних і регіональних ринках. Продаж товарів на експорт за граничними демпінговими цінами сприяє витісненню конкурентів і завоюванню зовнішніх ринків. Інколи проводиться з метою реалізації надлишкових запасів товарів і позбавлення від затоварення. Існує й валютний демпінг – вивезення товарів за цінами, нижчими від світових, з країни із знеціненою валютою в країни із стійкою чи менш знеціненою валютою. Це експансіоністські методи придушення конкурентів і завоювання ринків. Часто ініціюються державними органами шляхом політичної й правової підтримки та пільгового оподаткування.

Деномінація – заміна номінальної вартості грошових знаків у певному співвідношенні на нові більші грошові одиниці з одночасним перерахунком цін, зарплати, тарифів відповідно.

Депозит (річ, віддана на сховище) – гроші або цінні папери, внесені до банку підприємствами й громадянами на збереження. Грошові депозити є джерелом позичкового фонду банків і використовуються для надання кредитів. По депозитах виплачується певний відсоток, який залежить від строку зберігання: до запитання – повертаються на першу вимогу клієнта й термінові – вкладаються на визначений час під більш високі відсотки.

Державне регулювання економіки – комплекс форм і засобів централізованого впливу на розвиток економічних об'єктів і процесів для стабілізації економічної системи та її розширеного відтворення.

Державний борг – це борг держави перед власними громадянами й іноземними кредиторами, завдяки якому вона покриває дефіцит державного бюджету. Розрізняють внутрішній і зовнішній державний борг.

Державний бюджет – основний фінансовий план створення (доходи) і використання(видатки) фонду грошових коштів держави.

Державні закупівлі товарів і послуг – видатки, які йдуть безпосередньо на виробництво товарів і послуг, на утримання армії, апарату управління, виплату заробітної плати працівникам державного сектора економіки тощо.

Державні соціальні гарантії – установлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, установлені законодавчо, що забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

Дефіцит (або нестача) – кількість, на яку величина попиту продукту перевищує величину пропозиції за певної ціни, що є нижчою від рівноважної.

Дефлятор ВВП – індекс Пааше, розрахований для сукупності товарів і послуг, що входять до складу ВВП.

Дефляція – зменшення грошової маси шляхом вилучення з обігу зайвих паперових грошей і зниження, стримування загального (середнього) рівня цін.

Дивіденд – доход, який отримує домогосподарство як власник акції за рахунок прибутку акціонерного товариства. Величина дивіденду залежить від чистого прибутку й кількості випущених акцій.

Дивіденди – частина прибутку акціонерного товариства (компанії), яка розподіляється щорічно між його членами після сплати податків, зборів, обов'язкових відрахувань у спеціальні фонди та на розширення виробництва, поповнення резервів, виплати процентів за облігаціями та винагород персоналу управління. Розмір Д. залежить від суми одержаного прибутку й виду акцій.

Дискреційна фіскальна політика – політика свідомого регулювання урядом видатків, податкових ставок і кількості податків. Дискреційна фіскальна політика може бути стимулююча (фіскальна експансія) і стримуюча (фіскальна рестрикція).

Довгостроковий період – це період часу, достатній для зміни кількості всіх зайнятих ресурсів, включаючи й виробничі потужності.

З точки зору галузі цей період включає в себе достатньо часу, щоб діючі в ній підприємства змогли покинути галузь і розформуватися, а нові – виникнути й вступити до галузі. Це період змінних потужностей.

Додана вартість – це ринкова ціна обсягу продукції, виготовленої фірмою, за вирахуванням вартості спожитої сировини й матеріалів, придбаних у постачальника.

Додаткова заробітна плата – винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість. Вона включає доплати, надбавки, премії та компенсаційні виплати, які передбачені законодавством.

Домогосподарство – це особа або група осіб, поєднаних із метою забезпечення всім необхідним для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства.

Досконала (чиста) конкуренція – тип ринку, який характеризується наявністю безлічі продавців, товар стандартизований, впливу на ціну якого індивідуальний продавець не має; вступ на ринок вільний.

Доходи бюджету – усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, дарунки, гранти).

Доходи від індивідуальної трудової діяльності – доходи, не пов'язані з працею в державних, кооперативних, колективних підприємствах та установах. Індивідуальна трудова діяльність – виробництво товарів і надання платних послуг у домашніх умовах і на невеликих підприємствах дрібнотоварної власності (пошиття одягу, виготовлення сувенірів, ремонт побутової техніки, платні послуги лікарів, викладачів, юристів).

Е

Економіка – у перекладі з грецької економіка означає мистецтво ведення домашнього господарства («oikos» – дім, домашнє господарство, «nomos» – вчення, закон). Це найважливіша сфера суспільного життя, у якій на основі використання різноманітних ресурсів здійснюються виробництво, обмін, розподіл і споживання продуктів людської діяльності, формується й постійно розвивається система продуктивних сил і економічних відносин, якими управляють різні типи економічних законів.

Економікс – наука, яка вивчає поведінку окремих осіб, груп

людей у процесі організації виробництва, розподілу, обміну та споживання створених благ із метою задоволення власних потреб, використовуючи для цього наявні обмежені ресурси.

Економічна ефективність – це досягнення виробництвом найвищих результатів за найменших витрат живої й уречевленої праці. Для визначення ефективного використання кожного чинника виробництва окремо використовується система конкретних показників економічної ефективності виробництва: продуктивність праці, трудомісткість, капіталовіддача, капіталомісткість, матеріаловіддача, матеріаломісткість.

Економічна політика – основний напрям дій держави, уряду як усередині країни, так і на міжнародній арені в галузі управління економікою, надання певної спрямованості економічним процесам залежно від поставлених цілей, завдань, інтересів країни. Е. п. включає структурну, інвестиційну, фінансово-кредитну, соціальну, зовнішньоекономічну, науково-технічну, податкову, бюджетну політики.

Економічна система – сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства. Економічна система складається з трьох основних елементів: **продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання.**

Економічна сторона власності – сукупність виробничих, економічних відносин між людьми (класами, соціальними верствами, групами, окремими індивідами) щодо привласнення різноманітних об'єктів власності (засобів виробництва, предметів споживання, послуг, робочої сили, патентів та ін.) у всіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні та споживанні).

Економічна теорія – це суспільна наука про виробничі відносини між людьми в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів і послуг із метою одержання максимального матеріального задоволення потреб за умов обмежених ресурсів.

Економічне зростання – такий економічний розвиток, коли протягом певного періоду кількісно і якісно зростає суспільне виробництво, яке перебуває в постійному русі, динаміці.

Економічний добробут – частина людського добробуту, що є

результатом споживання благ і послуг.

Економічний закон – це внутрішній, істотний, сталий причинно-наслідковий взаємозв'язок між певними структурними елементами системи виробничих відносин, економічних явищ і процесів.

Економічний прибуток фірми визначається як різниця між сукупною виручкою (доход фірми) і витратами – явними й неявними.

Економічний принцип – це узагальнення, які містять певні допущення, усереднення. Вони часто формулюються у вигляді середніх даних і статистичних імовірностей. Поряд із тим ці узагальнення при їхньому застосуванні й тлумаченні містять у собі дуже великий зміст і можуть виявитися необхідними при аналізі економічних процесів. Скажімо, у ринковій економіці діють принципи економічної доцільності (раціональності), доходності та інші, вивчення яких допомагає пізнавати суть і природу ринкових явищ і процесів.

Економічний союз – угода щодо проведення єдиної узгодженої економічної політики, вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. У країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

Економічний цикл (цикл ділової активності) – це періодичний підйом або спад реального ВВП на фоні загальної тенденції до зростання протягом декількох років. Економічний цикл – це часовий проміжок між двома кризами.

Економічні блага – сукупність матеріальних речей і послуг, які є предметом виробничої діяльності й обміну, використовуються для задоволення людських потреб і кількість яких обмежена порівняно з потребами, які вони задовольняють.

Економічні витрати – це платежі, які має робити фірма для отримання й використання всіх ресурсів. Вони складаються з двох частин: явних і неявних витрат.

Економічні відносини – відносини між людьми, що виникають у процесі суспільного виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ і послуг. До них належать: техніко-економічні, організаційно-економічні й соціально-економічні відносини.

Економічні відносини – сукупність суспільних виробничих відносин, що складаються між людьми в процесі відтворення матеріальних благ (у виробництві, розподілі, обміні й споживанні).

Економічні категорії – поняття, що дані економічною наукою для позначення економічних відносин, їх конкретних форм, проявів, сторін, властивостей, рис. Прикладами Е .к. є товар, гроші, вартість, ціна, власність, попит, пропозиція.

Економічно активне населення (робоча сила) – це сума зайнятих і безробітних у даний момент часу.

Економічно неактивне населення (особи поза робочою силою): учні та студенти; пенсіонери за віком, по інвалідності та на пільгових умовах; особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей і доглядом за хворими; особи, які зневірилися знайти роботу; інші особи, які не мали необхідності в працевлаштуванні, та ті, що шукають роботу, але не готові приступити до неї найближчим часом.

Експорт 1. Продаж товарів іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення товарів через митний кордон держави, включаючи реекспорт товарів, крім передачі майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності іноземному суб'єкту господарської діяльності за кордоном як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу при спільній господарській діяльності.
2. Кількість і вартість вивезених за кордон товарів.

Екстенсивне економічне зростання – досягається завдяки кількісному приросту факторів виробництва за їхнього незмінного технічного рівня.

Екстернальні теорії циклу – це такі теорії, що пов'язують причини циклів із зовнішніми (екзогенними) чинниками, незалежними від економіки (вільні політичні події, демографічні фактори, війни).

Еластичність – міра зміни одного показника щодо зміни іншого, від якого залежить перший показник.

Еластичність попиту – чутливість попиту до зміни вартості товарів або інших чинників, тобто кількість товарів, на яку люди збільшать або зменшать свої покупки в разі зміни детермінантів попиту.

Еластичність пропозиції – реакція пропозиції товарів і послуг залежно від цін на ці товари й послуги.

Ефект виробництва (абсолютний результат) – це продукт, який створений у процесі виробництва.

Ефект доходу – вплив зміни ціни продукту на купівельну спроможність споживача й відповідно, на кількість продукту, яку

придбає покупець, зважаючи (або не зважаючи) на ефект заміщення.

Ефект заміщення – зміна величини попиту на товар унаслідок зміни його ціни порівняно із цінами інших товарів; вплив зміни ціни ресурсу на кількість цього ресурсу, який використовує споживач.

Ефективність виробництва (відносний результат) – категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст.

3

Загальні (повні, сукупні) витрати TC (Total Cost) – це витрати на весь обсяг продукції, що дорівнюють сумі постійних і змінних витрат.

Зайняті (за методологією МОП) – особи у віці 15–70 років, які: працювали впродовж обстежуваного тижня хоча б 1 годину за наймом за винагороду в грошовому чи натуральному вигляді, індивідуально (самостійно), в окремих громадян або на власному (сімейному) підприємстві; були тимчасово відсутні на роботі, тобто формально мали робоче місце, власне підприємство (бізнес), але не працювали впродовж обстежуваного періоду з незалежних від них особисто обставин; працювали безкоштовно на підприємстві, у бізнесі, що належить будь-кому із членів домогосподарства, або в особистому селянському господарстві з метою реалізації продукції, виробленої внаслідок цієї діяльності.

Зайнятість – це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, яка приносить їм дохід у грошовій чи іншій формі.

Закон А. Оукена: якщо рівень фактичного безробіття перевищує природний рівень безробіття на 1%, то обсяг утраченого ВВП складатиме 2,5% від потенційного.

Закон Енгеля – зі зростанням доходів домогосподарства питома вага його витрат на продукти харчування зменшується, частка витрат на придбання непродовольчих товарів і комунальні послуги змінюється мало, а частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних благ зростає. Ця зміна витрат породжується тим, що різноманітні життєві блага мають для людей неоднакову цінність.

Закон зростання альтернативних витрат: при заміні виробництва одного товару виробництвом іншого за повної

зайнятості ресурсів альтернативні витрати другого виробництва зростають.

Закон зростання потреб відображає внутрішньонеобхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом і споживанням, потребами й існуючими можливостями їхнього задоволення. Відповідно до цього закону безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу все нових і нових потреб.

Закон попиту – закон, згідно з яким зниження ціни призводить до збільшення величини попиту й навпаки.

Закон пропозиції – чим вища ціна товару, тим більший обсяг товару буде виготовлений і запропонований до продажу й навпаки.

Закон спадної доходності (спадної віддачі) – взаємозв'язок між ресурсами та результатами виробництва, згідно з яким, починаючи з певного моменту послідовне приєднання змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного (капіталу, землі) спричиняє скорочення граничного продукту в розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу.

Заощадження – це економічний процес, пов'язаний із забезпеченням у майбутньому власних потреб домогосподарств. Та частина використовуваного доходу, яка не витрачається на споживання, є заощадженнями домогосподарств.

Заробітна плата або ставка зарплати – це грошовий вираз вартості й ціни робочої сили. Визначається вартістю засобів існування, необхідних для її відтворення.

Засоби виробництва поділяються на засоби праці та предмети праці.

Засоби праці – те, за допомогою чого людина впливає на предмети праці. До складу засобів праці входять природні умови праці (водоспади, припливи) і техніка – штучні, створені людиною засоби праці. Загальні умови праці – споруди, канали, дороги, водопостачання.

Земля (природні ресурси) – включає в себе всі природні ресурси, що застосовуються у виробничому процесі: ліси, родовища, водні ресурси.

Змінні витрати VC (Variable Cost) – це витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягів виробництва. До них відносять витрати на сировину, паливо, електроенергію, транспортні послуги, заробітну плату найманих робітників.

Змішана економічна система – тип економічної системи, що базується на поєднанні державної й приватної власності, а також державного та ринкового механізмів регулювання економіки. Змішана система може бути двох типів: ринково-державна або державно-ринкова.

Зовнішня торгівля – це торгівля однієї країни з іншими країнами, яка складається з вивозу (експорту) і ввозу (імпорту) товарів і послуг.

Зона вільної торгівлі – діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами є Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.), зона вільної торгівлі «США–Канада» (1988 р.).

I

Імпорт (від латин. importare – ввозити) – ввезення в країну куплених за кордоном іноземних товарів, технологій, капіталів, послуг.

Індекс споживчих цін – індекс цін Ласпейреса, обчислений для незмінного «кошика» споживчих товарів і послуг.

Індекс Фішера – середнє геометричне індексів Ласпейреса й Пааше. Він згладжує неточності в оцінці зростання загального рівня цін, притаманні індексам із постійними й змінними вагами.

Індекс цін Ласпейреса – показник рівня цін, що показує, як змінився рівень цін упродовж певного проміжку часу, якщо структура виробництва й споживання не змінилася.

Індекс цін Пааше – показник рівня цін, який розраховується на базі набору товарів, що постійно змінюється.

Інституціоналізм – своєрідний напрям в економічній науці кінця XIX – початку XX ст. Його засновниками вважаються Т. Веблен (1857–1929), Дж. Коммонс, У. Мітчелл. Інституціоналісти вдаються до історичних та описово-статистичних методів дослідження й стверджують, що в процесі розвитку суспільства здійснюється природний відбір інститутів, система яких утворює своєрідну культуру й визначає тип цивілізації. Інститутами за сучасних умов вважають корпорації, державу, профспілки та ін., а вирішальними факторами розвитку – техніку, науково-технічний прогрес.

Інтенсивне економічне зростання – характеризується

зростанням обсягу ВВП за рахунок удосконалення факторів виробництва й ефективного використання їх.

Інтерес – форма вияву потреби, усвідомлене прагнення людини до її задоволення.

Інтернальні теорії циклу пояснюють причини економічного циклу внутрішнім (ендогенним) механізмом економічної системи (цикли, що спричинені коливанням чистих сукупних інвестицій, цикли, спричинені НТП, цикли, спричинені динамікою чистих інвестицій, унаслідок зміни пропозиції грошей у банківській системі).

Інтернаціоналізація виробництва – об'єктивний історичний процес налагодження міжнаціональних формувань і стійких виробничих зв'язків між різними країнами, зумовлений розвитком міжнародного поділу праці, виробничою й науково-технічною спеціалізацією та кооперацією, унаслідок чого виробничий процес в окремо взятій країні стає частиною процесу, що відбувається в інтернаціональному або світовому масштабах.

Інфляція (від лат. inflation – розбухання) – це зростання загального рівня цін унаслідок перевищення кількості грошей в обігу порівняно із сумою товарних цін.

Інфляція витрат (пропозиції) – це зростання цін, зумовлене збільшенням витрат виробництва в умовах недовикористання виробничих ресурсів, а отже, скорочення сукупної пропозиції.

Інфляція попиту спостерігається тоді, коли ціни зростають під впливом загального збільшення сукупного попиту (грошові доходи населення і фірм зростають швидше, ніж реальний обсяг товарів і послуг).

Інформація – продукт взаємодії даних і адекватних їм методів, що міститься на матеріальних носіях і є об'єктом збереження, передачі та перетворення.

Інфраструктура ринку – комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку.

К

Казначейські білети – паперові гроші, які запускаються в обіг від імені держави державним казначейством.

Капітал (самозростаюча вартість) – авансовані у виробництво товарів засоби виробництва, грошові ресурси, засоби на оплату найманої праці, які в процесі своєї продуктивної взаємодії

забезпечують зростання додаткової вартості.

Карта кривих байдужості – це спосіб відображення переваг споживача, які відповідають різному рівню задоволення його потреб.

Картель (від фр. «союз») – це така форма монопольного об'єднання, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва й вироблений продукт, а також виробничу й комерційну самостійність. Тобто виробництво й збут продукції здійснюються кожним підприємством зокрема.

Квоти – кількісне обмеження виробництва товарів, їх збуту, споживання, експорту, імпорту тощо, що вводиться на певний час.

Кейнсіанство – самостійний напрям в економічній науці, що виник під впливом ідей ученого економіста Дж. М. Кейнса, який розробив засади макроекономічної теорії й опублікував у праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.). Поява її означала революцію в економічній науці, початок сучасного макроаналізу. К. трактує механізм функціонування економіки держави на основі аналізу взаємодії ряду макроекономічних величин, таких як ВВП, національний дохід, інвестиції, зайнятість, споживання, заощадження, сукупний попит і пропозиція.

Кінцеві товари – це товари й послуги, які виробляються для споживання, а не для перепродажу, подальшої обробки чи переробки.

Класична політична економія – напрям економічної науки XVII – XIX ст. Історична заслуга класиків полягає в тому, що вона пов'язала джерело багатства з працею, започаткувавши теорію трудової вартості, відповідно до якої людська діяльність є єдиним джерелом вартості, а також здійснила аналіз капіталу, процесу відтворення, механізму функціонування вільного ринку тощо. До представників цієї школи належать: В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Дж. Стюарт Міль.

Коефіцієнт Джинні – це макроекономічний показник, що характеризує диференціацію грошових доходів населення у вигляді ступеня відхилення фактичного розподілу доходів від абсолютно рівного їх розподілу між громадянами країни.

Комерційний банк – фінансово-кредитний інститут акціонерного типу, який виконує базові функції й операції для юридичних і фізичних осіб із метою привласнення прибутків.

Комісійно-посередницькі операції банку – операції за дорученням клієнтів на комісійних засадах, тобто за винагороду (інкасові, трастові та перевідні операції).

Конвертованість валюти – вільний обмін грошових одиниць країни на валюту інших країн і на міжнародно визнані платіжні засоби.

Конкуренція (від лат. concurrere – зіткнення) – це форма економічних відносин між суб'єктами ринкового господарства, у яких виражається суперництво за найбільш вигідні умови виробництва, продажу й купівлі товару.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового й банківського капіталів для досягнення спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Створюється на базі тимчасових угод між декількома банками чи виробничими корпораціями для спільного розміщення позики або здійснення єдиного проекту. Особливо широко вони використовуються в банківській справі, будівництві, гірничорудній промисловості.

Концепція «збалансованого бюджету в ході економічного циклу» – це підхід до проблеми бюджетного дефіциту, який передбачає, що бюджет має бути збалансованим у межах економічного циклу, а не протягом кожного року.

Концепція «збалансованого бюджету» – це підхід до проблеми бюджетного дефіциту, який передбачає дотримання рівності між видатками й доходами в межах кожного року, для цього уряд має або підвищити ставки податків, або скоротити державні видатки, або використовувати сполучення цих заходів.

Концепція «функціональних фінансів» – це підхід до проблеми бюджетного дефіциту, за яким метою державних фінансів є забезпечення збалансованості економіки, а не бюджету.

Концерн – статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств. Учасники концерну формально зберігають самостійність, але контролюються фінансовою групою, яка очолює концерн.

Концерн (від англ. – підприємство, фірма) – об'єднання формально самостійних підприємств різних галузей виробництва, транспорту, торгівлі, банків і страхових компаній на основі повної фінансової залежності від власників контрольного пакета акцій. Ядром концерну є велике промислове підприємство, трест, банк або спеціально створене головне товариство – холдинг.

Корисність – це спроможність товару задовольняти потреби,

бажання, смаки й уподобання споживача.

Корисність блага – задоволення, яке отримують споживачі при споживанні благ і послуг.

Короткостроковий період – це проміжок часу, який надто короткий для зміни виробничих потужностей підприємства, але достатній для зміни рівня використання наявних фіксованих потужностей. У межах цього періоду виробничі потужності підприємства залишаються незмінними, але обсяг виробництва може бути змінений шляхом застосування більшої або меншої кількості праці, сировини та інших ресурсів; існуючі виробничі потужності можуть використовуватися дещо інтенсивніше.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Корпорація – провідна форма сучасного світового підприємництва, що дає змогу найефективніше залучати значні фінансові кошти. Найпоширенішою формою корпорації на Заході є публічна корпорація (відкрите акціонерне товариство).

Кредит – (позика, борг) – це специфічний тип економічних відносин, побудованих на довірі; він являє собою видану на умовах повернення та платності однією особою іншій позики в товарах або грошах, яка має цільову спрямованість згідно з договірними засадами.

Крива (межа) виробничих можливостей (крива трансформації) відображає різноманітні комбінації двох товарів або послуг, які можуть бути вироблені в умовах повної зайнятості та повного обсягу виробництва в економіці з постійним обсягом ресурсів і незмінною технологією.

Крива байдужості або індиферентності (від англ. indifference – невизначеність, байдужість) показує всі можливі комбінації двох товарів, які дають споживачеві однаковий рівень задоволення або загальної корисності й ставлять його в стан невизначеності.

Крива Лаффера – графічне зображення залежності між ставками оподаткування та величиною податкових надходжень до бюджету: при підвищенні ставок оподаткування від 0 до 100% сума податкових надходжень у бюджет зростає тільки до певної оптимальної величини, а потім знижується внаслідок спаду виробництва й ухилення від сплати податків. Криву Лаффера

використовують для встановлення ефективних ставок оподаткування.

Крива Лоренца – графічно відображає відхилення від рівномірного розподілу доходів у суспільстві.

Крива Філіпса ілюструє зворотний зв'язок між інфляцією та безробіттям: при високому безробітті інфляція низька й навпаки.

Курс валюти – як економічна категорія являє собою ціну грошової валюти однієї країни, виражену в грошових одиницях іншої країни. Він є об'єктивним економічним показником, який відображає тенденції внутрішнього економічного розвитку певної країни та стан і перспективи зовнішньоекономічних відносин.

Л

Лізинг – особливий вид оренди рухомого й нерухомого майна виробничого призначення на підставі відповідного договору між орендодавцем (лессор) і орендарем (лізер). Об'єктами лізингу найчастіше є машини й споруди. При лізингу орендодавець зобов'язується надати на певний час рухоме й нерухоме майно за узгоджену орендну плату разом із ризиком, пов'язаним з правом володіння на певний час.

Ліцензії – спеціальний дозвіл, виданий відповідними органами державної влади на право здійснення експортно-імпортних операцій з продажу закупівлі (у т. ч. транзиту) окремих видів ліцензованих державою товарів із метою контролю експорту й імпорту товарів і валюти.

М

Макроекономіка – галузь економічної науки, що вивчає взаємозв'язки, аналізує, узагальнює й прогнозує великомасштабні структури, сегменти (сектори), програми, явища й процеси, які належать до економіки країни в цілому: вивчає взаємозв'язки між важливими структурними пропорціями, узагальнюючими показниками економіки, які дають можливість уявити загальну картину, основні тенденції, напрями економічного розвитку країни. Такими є показники національного доходу, розподілу робочої сили, структури капітальних вкладень, нагромадження у сфері споживання тощо. Об'єкт дослідження макроекономіки – це система агрегованих показників, що являють собою сукупність багатьох економічних одиниць, об'єднаних в єдину цілісність. Як наука макроекономіка виникла дещо пізніше, ніж мікроекономіка, у 30-х роках XX ст. під

впливом відомого вченого економіста Дж. Кейнса.

Макроекономічна рівновага – економічна рівновага між суспільним виробництвом і суспільним споживанням настає в точці перетину кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції.

Маржиналізм (від англ. «marginal» – граничний) – це напрям економічної теорії кінця XIX початку XX століть, який досліджує економіку як систему взаємопов'язаних господарюючих суб'єктів і пояснює економічні процеси і явища, виходячи з нової ідеї – використання граничних, крайніх величин або станів, які характеризують не сутність явищ, а їх зміну у зв'язку зі зміною інших явищ. Представники М.: К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бем-Баверк (австрійська школа); А. Маршал, А. Пігу (кембриджська школа); Дж. Кларк (американська школа); Л. Вальрас, В. Паретто (лозанська школа).

Маркетинг – це наука про особливості руху товарів і послуг від виробника до споживача з метою оптимальної їх реалізації; це процес планування та втілення задуму, ціноутворення, просування й реалізації ідей, товарів, послуг через обмін, який задовольняє цілі окремих осіб та організацій.

Марксизм – напрям в економічній науці, лідери якого (К. Маркс і Ф. Енгельс), розкриваючи внутрішні суперечності капіталізму, доводять, що капіталізм так само закономірно, як він прийшов на зміну феодалізму, повинен поступитися місцем новому, більш прогресивному суспільному ладу – соціалізму.

Матеріальне виробництво – сукупність галузей і сфер, які виробляють матеріально-речові блага (цемент, папір, обладнання, с. г. продукція) і надають матеріальні послуги (транспорт, зв'язок, оптова торгівля, ремонт).

Менеджер (від англ. manager – управляючий, керівник) – професійний керівник у сфері організації й управління, що здійснюється на економіці, бізнесі, соціальній психології, фінансах.

Менеджмент – це діяльність із координації роботи інших людей. У загальному вигляді менеджмент слід представляти як науку й мистецтво перемагати, уміння добиватися поставлених цілей, використовуючи працю, мотиви поведінки й інтелект людей.

Меркантилізм (від італ. mercante – торговець, купець) – перший напрям політекономії, який активно застосовувався в XV –XVIII ст.. Його представники – У. Стаффорд, Т. Мен, Г. Скаруффі, А. Монкретьє та ін. – предметом дослідження вважали сферу обігу,

основною формою багатства – гроші (золото й срібло) і стверджували, що воно нагромаджується за рахунок зовнішньої торгівлі і є наслідком забезпечення сприятливого торговельного балансу (перевага експорту над імпортом). З меркантилізмом пов'язане виникнення терміну політична економія.

Метод аналізу і синтезу – аналіз являє собою процес розумового або фактичного розкладання цілого на складові частини, а синтез – поєднання різних елементів, сторін предмета в єдине ціле. Аналіз дає можливість вивчити окремі сторони об'єкта, зробити ряд наукових абстракцій, виявити певні поняття. Подальше поєднання їх приводить до виявлення більш глибокої сутності цілого.

Метод індукції і дедукції – індукція являє собою рух думки від одиничного до всезагального, від знання меншого ступеня спільності до знання більшого її ступеня. Дедукція – рух думки від усезагального до одиничного. Теоретичним ґрунтом для виникнення та існування індукції й дедукції є діалектичний зв'язок одиничного, особливого та всезагального.

Метод логічного й історичного підходу – історичний метод передбачає вивчення економічної системи в її генезисі зародження, становлення та розвитку. Логічний метод – це такий метод, у якому думка (аналіз) іде від простого до складного, від абстрактного до конкретного. Цей метод фактично доповнює, підсилює історичний метод, є його складовою.

Метод матеріалістичної діалектики – пізнання економічних явищ і процесів у їхньому загальному зв'язку та взаємозалежності, у стані безперервного розвитку, коли накопичення кількісних змін приводить до зміни якісного стану.

Метод наукової абстракції – метод поглибленого пізнання дійсності, заснований на очищенні інформативного матеріалу від випадкового, неістотного й виділенні в ньому стійкого, типового. Результатами застосування цього методу, його продуктом є теоретичні абстракції, наукові поняття, категорії, економічні закони.

Методи державного регулювання економіки – це засоби впливу держави на сферу підприємництва з метою створення або забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до прийнятої національної економічної політики.

Механізм господарювання є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів і суспільних дій господарюючих

суб'єктів на основі використання економічних законів ринку, державних економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Митний союз – являє собою угоду двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів і встановлення спільного зовнішнього тарифу. Такі угоди діяли в Бенілюксі (з 1948 р.), у Європейському Союзі (з 1968 р.).

Мито – державний податок, що стягується з юридичних і фізичних осіб у разі здійснення між ними або між ними й державою певних дій. Установлюється при укладанні орендних договорів, передаванні цінних паперів, оформленні в державних установах доручень тощо або при здійсненні комерційних операцій, при перевезенні товарів через державний кордон.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес зближення та взаємопроникнення національних господарств груп країн, спрямований на створення єдиного господарського механізму.

Міжнародна міграція робочої сили – це переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці терміном більше року, зумовлене характером розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, дією економічних законів.

Міжнародна торгівля – історично перша форма міжнародних економічних відносин, що являє собою обмін товарами та послугами між державами.

Міжнародний поділ праці – спеціалізація країн на виробництві певних видів товарів відповідно до їхніх природно-кліматичних, історичних та економічних умов.

Міжнародний рух капіталу – виток частини капіталу з товарно-грошового обігу однієї країни та його застосування у відтворювальному процесі іншої країни з метою максимізації ефективності використання, зокрема, середньої норми прибутку.

Міжнародні економічні відносини – це система економічних зв'язків із приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання, що вийшли за межі національних кордонів.

Мікроекономіка – галузь економічної науки, що вивчає економічні пропорції в межах окремої ланки економіки, маломасштабного виробництва, окремого підприємства, фірми. Вона передбачає характеристики економічної поведінки первинних суб'єктів ринку: виробників, споживачів, фірм, механізм і

ефективність прийняття підприємницьких рішень та індивідуального вибору. У центрі економічного аналізу знаходиться економічний суб'єкт, що намагається задовольнити свої потреби за допомогою обмежених ресурсів. Розглядає такі питання, як суспільний добробут, справедливість, рівність у розподілі доходів, невідповідність ринкового механізму в розв'язанні деяких суперечностей економічного розвитку.

Мінімальна заробітна плата – законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати за просту некваліфіковану працю, нижче від якого не може проводитись оплата за виконану працівником роботу.

Місцеві бюджети – визнаються бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах і бюджети місцевого самоврядування.

Моделі фінансових відносин – це специфічна схема розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту в країні, а також особливі роль і місце держави в суспільстві. На цій основі виокремлюють дві ознаки, за якими характеризують моделі фінансових відносин: за послідовністю розподілу ВВП; за рівнем державної централізації ВВП.

Монетарна політика – проведені державою і її органами заходи впливу щодо функціонування грошової й фінансової кредитної системи, грошового обігу й кредиту з метою забезпечення ефективного розвитку економіки, виконання програм соціального розвитку, фінансової стабільності, ефективного використання кредитних ресурсів.

Монометалізм – це грошова система, за якої лише один метал служить загальним еквівалентом (золото або срібло).

Монополістична конкуренція – ринкова ситуація, коли в галузі існують багато фірм, що виробляють диференційовану продукцію, унаслідок чого володіють певною монопольною владою.

Монополія – окремі наймогутніші підприємства або об'єднання кількох підприємств, які виробляють переважну кількість продукції певного виду й тому впливають на процес ціноутворення і привласнюють високі (монопольні) прибутки.

Монопсонія – тип ринку, на якому, на відміну від монополії, існує велика кількість продавців і лише один покупець (або єдина організація, яка об'єднує багато покупців).

Мультиплікатор – це множник або числовий коефіцієнт, який

показує залежність зміни національного доходу від зміни обсягу інвестицій.

Н

Надлишок – кількість, на яку величина пропозиції продукту перевищує величину попиту за певної ціни, що є вищою від рівноважної. Рівноважна кількість – обсяг попиту й пропозиції за рівноважної ціни на ринку товарів або послуг.

Натуральне господарство – такий тип організації виробництва, при якому продукти праці призначені для задоволення власних потреб і споживання безпосередніми виробниками.

Національна валютна система – це форма організації економічних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави.

Національний дохід (НД) – це валовий внутрішній продукт, скоригований на суму амортизаційних відрахувань і непрямих податків. Це весь дохід, зароблений упродовж року власниками ресурсів, що належать до певної нації, незалежно від того, де ці ресурси розміщені – у власній країні чи за кордоном.

Негативні зовнішні ефекти – це ситуація, коли дії одного суб'єкта в ринкових умовах призводять до необґрунтованих витрат іншого. Тобто підприємство перекладає частину своїх витрат на інших. За таких умов виникає перевиробництво та надмірна витрата ресурсів.

Недосконала конкуренція – основна модель сучасного ринку, у якій переплітаються абсолютна монополія, олігополії та монополістична конкуренція і за якої ускладнюється доступ на ринок, на рівень цін може впливати окрема компанія та ін.

Неекономічні блага – знаходяться в природі в готовому вигляді в необмеженій або дуже великій кількості й дістаються людині безплатно (вода, чисте повітря, сонячна енергія).

Нематеріальне виробництво – сукупність галузей і сфер, що виробляють нематеріальні блага (духовні блага, моральні цінності) та нематеріальні послуги (охорона здоров'я, освіта, культура, наука), які задовольняють духовні й соціальні потреби людей.

Неолібералізм – напрям у теорії економічної науки, який стоїть на позиції лібералізму. Виник у 60-х роках ХХ ст. Головними представниками були М.Фрідмен, Ф.Найт, Г.Саймонс, Дж.Стіглер.

Вони виступали проти втручання держави в економіку, вважаючи, що ринковий механізм у змозі самостійно забезпечити її нормальне функціонування (вільна конкуренція).

Непрямі податки на бізнес – податки, що стягуються у вигляді надбавок до цін товарів і послуг (акцизний збір, ПДВ та ін.).

Нетарифні бар'єри – перепони в зовнішній торгівлі, що знаходяться за межами митно-тарифних обмежень: квоти, ліцензії, добровільні експортні обмеження, демпінг.

Неявні витрати (приховані, внутрішні, непрямі, імпліцитні) – це витрати, які несе власник фірми від не найкращого використання власності (витрати втрачених можливостей). До них належать виробничі будівлі, власні кошти, виконані фірмою роботи, капітальні блага, управлінські навички власника (власників) фірми, частина або всі фінансові ресурси тощо. Оскільки ці ресурси є власністю виробника, то платежі за їх використання мають неявний характер, їх прямо не оплачують.

Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку найманий працівник отримує за виконану роботу в розрахунку на годину, день, тиждень, місяць, рік.

Номінальна ставка – це ставка відсотка, яка виражена в національній валюті за поточним курсом. Вона називається банківським відсотком.

Номінальний ВВП – це обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах, тобто цінах, що існують на момент виробництва.

Норма прибутку – відношення суми прибутку до суми авансованих у виробництво коштів, виражене у відсотках.

Нормальний прибуток – це той мінімальний дохід, який має заробити підприємець, щоб залишитися у своєму бізнесі.

Нормативна економічна наука – уособлює оціночні судження певної групи людей про те, якою має бути економіка або яку конкретну політичну акцію треба рекомендувати, ґрунтуючись на певній економічній теорії або на певних економічних відносинах. Виражає суб'єктивні уявлення про те, що має бути. Якщо в реченні фігурують такі слова, як «має бути» або «слід зробити», можна бути впевненим, що маємо справу з нормативним твердженням.

О

Об'єкти власності – майно й результати праці, з приводу яких виникають відносини власності (земля з її надрами, водний і

повітряний простір, будівлі, житловий фонд, основні виробничі фонди, гроші, валюта, цінні папери, твори інтелектуальної праці, інформаційні ресурси, дорогоцінності).

Об'єкти державного регулювання економіки – це сфери, галузі економіки, а також ситуації, явища й умови соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникнути труднощі, проблеми, які не вирішуються автоматично або можуть бути вирішені в майбутньому, тоді як їх вирішення потрібне тепер для нормального функціонування економіки та підтримання соціальної стабільності.

Облігація (від лат. *oblige* – зобов'язання) – документ, що засвідчує передачу грошей у борг на певний строк із правом отримання щорічного фіксованого доходу та зобов'язання про повернення суми боргу у визначений строк.

Облікова ставка – відсоткова ставка, що встановлюється центральним банком стосовно позик, які він надає комерційним банкам.

Обмін – це відносини, у ході яких отримана частка при розподілі обмінюється на необхідні конкретні засоби існування.

Оборотний капітал підприємства – це капітал, який упродовж одного періоду виробництва втрачає свою стару споживну вартість, а його вартість повністю переноситься у вартість товару, що виробляється, і повністю повертається до свого власника в грошовій формі після реалізації товару (матеріали, сировина, паливо, енергія, напівфабрикати).

Обсяг пропозиції – це кількість товару, яку продавець бажає та може запропонувати за одиницю часу за певної ціни.

Одноосібне володіння – організаційна форма підприємництва, за якої все майно фірми належить одному власнику або сім'ї, який самостійно управляє фірмою, отримує прибуток, несе повну особисту відповідальність за всіма зобов'язаннями фірми.

Олігополія – економічна модель ринку, що характеризується пануванням невеликої кількості фірм і компаній у виробництві відповідних товарів і на ринку цих товарів.

Опосередкована форма державного регулювання економіки здійснюється шляхом планування, прогнозування, фінансування, бюджетного регулювання, системи оподаткування, кредитування, грошової політики, політики прискореної амортизації, цінової, промислової, інвестиційної політики, обліку й контролю.

Оптимальний споживчий бюджет – вартість набору життєвих засобів, розрахована за нормами й нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей.

Основна заробітна плата – винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці, вона встановлюється у вигляді окладів і складає 70% від усієї заробітної плати.

Основне виробництво – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва. Воно охоплює сукупність сировинного, паливно-енергетичного, металургійного, агропромислового, хімічно-лісового комплексу, комплекс галузей виробництва товарів народного споживання, інвестиційний комплекс.

Основний капітал підприємства – це капітал, який цілком і багаторазово бере участь у виробництві товару, переносить свою вартість на новий продукт частинами в міру зношення (споруди, машини, устаткування).

Особистий дохід (ОД) – це національний дохід, з якого вираховано внески на соціальне страхування, податки на прибуток корпорацій і нерозподілені прибутки корпорацій, а також додано трансфертні платежі.

Особистий розподіл доходів – це спосіб, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється серед усіх домогосподарств.

Особисті споживчі видатки – видатки домашніх господарств на предмети споживання тривалого користування, на товари поточного споживання, а також споживчі видатки на послуги.

П

Паперові гроші – паперові знаки, що використовуються як засіб обміну. Сьогодні складають менше чверті всієї пропозиції грошей. Вони, як правило, представлені у вигляді банкнот центрального банку.

Пасивні операції банку – операції, за допомогою яких банки акумулюють ресурси для здійснення активних операцій. До пасивних операцій відносять: статутний фонд, залучення вкладів (депозити), одержання кредитів від інших банків, емісію банківських і ощадних облігацій.

Перехідна економічна система – це різновид змішаної економічної системи в період трансформації економічної системи з

одного в інший функціональний чи функціонально-історичний тип.

Перехресна еластичність попиту – відношення відсотка зміни величини попиту одного товару до відсотка зміни ціни іншого товару. Додатний коефіцієнт показує, що ці два товари є взаємозамінюваними, від'ємний коефіцієнт – що вони взаємодоповнювані.

Підприємець – це суб'єкт, якого вирізняє творчий неспокій, ризик, бажання пошуку нових ресурсів та їх нових комбінацій, технологій, виготовлення нових благ, завоювання нових ринків збуту і нових сфер застосування капіталу.

Підприємництво – це тип господарської поведінки підприємців з організації, розробки, виробництва й реалізації благ із метою отримання прибутку або соціального ефекту.

Підприємницький прибуток – розпадається на два види: доход на власність, або доход некорпоративного підприємницького сектора і прибуток корпорації. Остійній виступає у трьох формах: податків на прибуток корпорації, дивідендів і нерозподілених прибутків корпорації. Ці нерозподілені доходи корпорації, нарівні з відрахуваннями на відновлення спожитого капіталу, інвестують або одразу, або у майбутньому на створення нових заводів і купівлю устаткування.

Підприємницькі здібності – здатність людини організовувати певне поєднання ресурсів для виробництва продукту, ухвалювати послідовні неординарні рішення, здійснювати інновації та йти на ризик.

Підприємство – основна організаційна ланка народного господарства, самостійно господарюючий суб'єкт, що створюється й функціонує на основі чинного в країні законодавства, є юридичною особою, здійснює підприємницьку діяльність у будь-якій сфері народного господарства на принципах комерційного розрахунку, тобто чіткого підрахунку витрат і результатів.

Платіжний баланс – баланс угод, укладених протягом року між фізичними особами, підприємствами й урядовими організаціями однієї країни з відповідними установами інших країн.

Повна зайнятість – максимально можливе залучення в суспільне виробництво економічно активного населення, тобто це означає, що всі ресурси використовуються у виробництві. Придатність ресурсів визначається їхнім фізичним станом і соціальними умовами.

Повна собівартість – це сума витрат підприємства на виготовлення й реалізацію продукції.

Повний обсяг виробництва означає, що всі виробничі ресурси суспільства використовуються в такій комбінації і на такій технічній основі, що забезпечують економічний результат.

Погодинна заробітна плата – оплата вартості та ціни робочої сили за її функціонування протягом певного робочого часу.

Податки – обов'язкові платежі, які є основним джерелом державних доходів, використовуваних для фінансування суспільних благ і послуг, а також для впливу на соціально-економічні процеси.

Позитивна економічна наука – оперує фактами й вільна від суб'єктивних і оціночних суджень. Вона намагається сформулювати наукові уявлення про економічну поведінку, досліджуючи фактичний стан економіки.

Позитивні зовнішні ефекти – це ситуація, коли дії суб'єкта господарювання призводять до отримання благ іншими. Тобто це недовиробництво внаслідок того, що для виробників результати виробництва не відшкодовуються.

Позичковий відсоток – це вартість послуги, яка надається кредитором позичальнику (клієнтові) у вигляді надання йому за плату певної суми грошей на обумовлений строк.

Політекономія – наука про економічні відносини й закони суспільного виробництва, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ. Вивчає виробничі відносини в їх зв'язку з продуктивними силами. Як самостійна наука політекономія почала розвиватися з появою капіталізму. Термін політекономія вперше ввів у науку французький економіст А. Монкретьєн.

Політика «дешевих» грошей – намагання зробити кредит дешевшим і доступним, щоб збільшити обсяг сукупних видатків і зайнятість.

Політика «дорогих» грошей – обмеження пропозиції грошей, щоб знизити видатки й стримати інфляційний тиск.

Попит – це платоспроможна потреба, яку споживачі можуть задовольнити, придбавши певні блага.

Постійні витрати FC (Fixed Cost) – це витрати фіксовані, їх величина не змінюється зі зміною обсягів випуску. До них відносять витрати на устаткування, утримання управлінського персоналу, плату за оренду приміщення, зобов'язання фірми з облігаційних позик, рентні платежі, страхові внески тощо. До постійних витрат

зараховують також усі неявні витрати.

Потреба – це відчуття необхідності в чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності й розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності.

Правові відносини власності – юридична форма прояву відносин власності, що реалізуються в таких атрибутах: право володіння, право користування, право розпорядження.

Праця – діяльність людини, спрямована на створення життєвих благ, надання послуг, організацію функціонування господарства й суспільства й управління ними.

Предмети праці – це речі, які людина видозмінює за допомогою засобів праці, те, на що спрямована діяльність людини.

Прибуток – це узагальнюючий показник ефективності підприємства, який визначається як різниця між доходом (валовою виручкою) підприємства та його витратами.

Приватизація – це відчуження власності, що перебуває в загальнодержавній і комунальній власності, на користь приватних осіб (фізичних і юридичних).

Приватна власність характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, і вироблений продукт належать приватним особам на основі їх виняткового права на володіння, користування й розпорядження об'єктом власності, коли його власником є юридична або фізична особа. Вони можуть привласнити продукт як свої, так і чужої праці. Тому розрізняють два види приватної власності – трудову й нетрудову.

Природний рівень безробіття (рівень безробіття за повної зайнятості) – це сума рівнів фрикційного й структурного безробіття.

Продуктивні сили суспільства – це сукупність особистих і речових чинників виробництва в їх взаємодії та взаємозв'язку. Продуктивні сили виступають як матеріальна основа економічної системи, до них належать засоби виробництва (засоби праці й предмети праці) і робоча сила, тобто люди, які мають виробничий досвід і приводять у рух засоби виробництва.

Проміжні товари – це товари, які використовуються для виробництва інших товарів і послуг у формі ресурсів.

Пропозиція – це обсяг товарів, який виробники можуть і бажають виготовляти й продавати на ринку при визначеному рівні цін на них.

Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

Профіцит державного бюджету – це перевищення доходів держави над її видатками.

Пряма форма державного регулювання економіки здійснюється шляхом поширення державної власності на засоби виробництва, частину національного доходу, фінансово-кредитні інститути, управління державними підприємствами, а також із допомогою законотворчої й адміністративної діяльності. Поширення державної власності на засоби виробництва відбувається шляхом будівництва нових державних об'єктів, націоналізації збиткових підприємств, купівлі акцій колективних капіталістичних підприємств та ін.

Р

Реальна заробітна плата – це кількість товарів і послуг, які можна придбати на номінальну зарплату. Можна сказати, що реальна зарплата – це купівельна спроможність номінальної зарплати. Тобто вона залежить від цін на товари й послуги, які купуються.

Реальна ставка – це ставка, яка скоригована на рівень інфляції (номінальна мінус рівень інфляції).

Реальний ВВП – це обсяг виробництва, який вимірюється в сталих (незмінних, базових) цінах.

Ревальвація – підвищення раніше встановленої вартості валюти. Це явище є протилежним до девальвації, досягається не тільки підвищенням на певний відсоток вартості валюти, а й збільшенням золотого вмісту в національних грошових знаках (за золотого стандарту), а нині – підвищенням курсу національної валюти щодо іноземних (міжнародних) валют.

Регіональна міжнародна валютна система – це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн.

Резерви банку – це кошти або активи, що тримаються банками у формі готівки в касі або у формі депозитів, укладених банками в центральний банк.

Рента (від лат. «reddo» – повертати, сплачувати) – особливий вид стабільного доходу, отримуваного від землі, майна, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю.

Рентабельність підприємства обчислюють як відношення

прибутку до вартості основного й оборотного капіталу, виражене у відсотках.

Рентні платежі (орендна плата та рента) являють собою доходи, що отримують домовласники, які забезпечують економіку ресурсами власності.

Ринкова економіка – система, заснована на домінуючій приватній власності на умови виробництва. Базується на принципах вільного підприємництва, конкуренції, різних видах і формах власності господарюючих суб'єктів. Роль уряду обмежується захистом приватної власності та забезпеченням належної правової структури, що сприяє свободі підприємництва.

Ринок – це складна система, яка відображає сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами економічної системи (виробниками й споживачами) з приводу обміну результатами відповідно до законів товарного виробництва.

Рівень безробіття (за методологією МОП) – відношення (у відсотках) кількості безробітних віком 15–70 років до економічно активного населення (робочої сили) зазначеного віку або відповідної соціально-демографічної ознаки.

Рівень зайнятості визначається як відношення (у відсотках) чисельності зайнятого населення у віці 15–70 років до всього населення зазначеного віку чи населення за відповідною соціально-демографічною ознакою. Також рівень зайнятості можна визначати як частку від ділення числа зайнятих до чисельності робочої сили і вимірюється у відсотках.

Рівень інфляції показує, як змінилися ціни в економіці, і вимірюється за допомогою індексів цін (індексу споживчих цін, дефлятора ВВП тощо) як різниця між значенням цього індексу за певний період (у відсотках) і 100%.

Рівень рентабельності продукції визначають як відношення прибутку від реалізації продукції до собівартості (витрат на виробництво), виражене у відсотках.

Роздержавлення – формування різноманітних суб'єктів підприємницької діяльності всіх недержавних форм власності (колективної, корпоративної, індивідуальної, сімейної) і ліквідація майнової монополії держави в підприємницьких відносинах. Роздержавлення може здійснюватися двома шляхами: приватизації й комерціалізації державних підприємств.

Розподіл – це процес формування доходів, у результаті якого

кожен учасник суспільного виробництва отримує свою частку у виробленому національному продукті.

С

Сальдо платіжного балансу – різниця між платежами за кордон і надходженнями коштів із-за кордону.

Світова (міжнародна) валютна система – це форма організації міжнародних валютних відносин, що історично склалася й закріплена міждержавною домовленістю.

Світове господарство – цілісна економічна система сучасного світу у вигляді взаємодіючих, взаємопов'язаних технологічними, економічними та соціальними відносинами національних господарств.

Світовий ринок. 1. Сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, що базуються на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва. 2. Сукупність національних ринків країн земної кулі, зв'язаних між собою зовнішньою торгівлею, наданням транспортних послуг або іншими видами економічних відносин. Обсяг світового визначають як суму обороту між країнами.

Середні витрати (Average Cost) – це витрати, що припадають на одиницю виробленої продукції; обчислюються шляхом поділу відповідних сумарних витрат на обсяг продукції, випущеної за певний період.

Сертифікат (депозитний). Термін «сертифікат» походить від латинського certum, що означає «правильно», і facio – «роблю». Це фінансовий документ, випущений банком, який засвідчує наявність грошового депозиту й зобов'язання виплатити цю суму тримачеві сертифіката в певний строк. Це цінний папір на пред'явника. Процент за депозитні сертифікати сплачується щорічно або одночасно з погашенням боргу.

Синдикат (від гр. «згода») – об'єднання, де розподіл замовлень, закупки сировини та реалізація виробленої продукції здійснюються через єдину збутову контору або інший аналогічний орган.

Система національних рахунків – це адекватний ринковий економіці національний облік, побудований у вигляді набору рахунків і балансових таблиць, що розкривають результати економічної діяльності, структуру економіки, найважливіші взаємозв'язки в національному господарстві.

Сім'я – це сукупність осіб, що живуть разом, пов'язаних

родинністю та спільним бюджетом.

Собівартість продукції – це виражена в грошовій формі сукупність витрат, які пов'язані з виробництвом і збутом продукції на кожному конкретному підприємстві.

Соціальна база ринкового реформування – соціальні верстви й групи, зацікавлені в проведенні реформ, які сприяють їхній реалізації шляхом трудової й політичної активності.

Соціальна ефективність – це ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам суспільства, інтересам окремої людини. Показниками соціальної ефективності виробництва є: розмір ВВП і НД на душу населення, частка фонду споживання в НД, рівень життя населення, якість життя населення.

Соціальна інфраструктура – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми суспільного багатства, які відіграють вирішальну роль у розвитку людини, примноженні її розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього й культурного рівня. До її складу входять охорона здоров'я, фізична культура, освіта, житлово-комунальне господарство, транспорт і зв'язок, побутове обслуговування, культура й мистецтво.

Спільний ринок – один із видів інтеграційних об'єднань, згідно з яким забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів і робочої сили, тобто утворюється спільний ринок капіталів, праці й товарів. Такі умови економічних взаємовідносин у цілому характерні тепер для Європейського Союзу.

Споживання – це процес використання доходів і реалізація тих корисностей, що їх мають речі та послуги, тобто вироблений продукт завершує свій рух, відбувається його кінцеве споживання, й тим самим дається поштовх до початку нового виробничого циклу.

Споживацький вибір – це прийняття та реалізація рішень на підставі уподобань, цін благ і доходів споживача з метою максимізації задоволення його потреб.

Споживчий кошик – набір товарів, що характеризує типовий рівень і структуру місячного (річного) споживання людини або сім'ї. Використовується для розрахунку мінімального споживчого бюджету (прожиткового мінімуму), виходячи з вартості споживчого кошика в діючих цінах. Застосовується як база для порівняння розрахункових і реальних рівнів споживання.

Стимулююча фіскальна політика проводиться в період спаду

або депресії і включає: 1) збільшення державних видатків; 2) зменшення податків; 3) поєднання збільшення державних видатків і зменшення податків.

Стримуюча фінансова політика проводиться, якщо в економіці має місце викликана надмірним попитом інфляція, і включає: 1) зменшення державних видатків; 2) збільшення податків; 3) поєднання зменшення державних видатків зі збільшенням податків.

Структура ринку – сукупність окремих видів ринку в межах національної економіки або світового господарства й взаємодія між ними.

Структурне (технологічне) безробіття зумовлене науково-технічним прогресом, який призводить до відмирання деяких професій, одночасно появи нових. Отже, змінюється структура виробничих кадрів.

Структурний бюджет відображає, якими мають бути урядові видатки, надходження й дефіцит, якщо економіка функціонує за потенційного обсягу виробництва.

Суб'єкти власності – це фізичні та юридичні особи, державні установи й відомства, сім'я, соціальна група, трудовий колектив, населення країни, які вступають між собою у відносини власності (відчуження-привласнення матеріальних благ чи послуг).

Суб'єкти ринку – усі учасники суспільного виробництва: держава, державні, кооперативні, приватні підприємства та їх об'єднання, іноземні фірми та громадяни, різні установи й організації, громадяни України.

Сукупна (валова) виручка (дохід фірми) – сума коштів, що одержала фірма від реалізації товарів і послуг за певний час.

Сукупна корисність (Total Utility) – це загальне задоволення, яке отримує споживач від спожитих ним товарів чи послуг. Сукупна корисність зростає в процесі споживання, але вона зростає все меншими й меншими темпами.

Сукупна пропозиція («Aggregate supply» – AS) – загальний обсяг товарів і послуг в економіці, який може бути запропонований фірмами при будь-якому рівні внутрішніх цін.

Сукупний дохід домогосподарства – це сума грошових і натуральних (у грошовій оцінці) надходжень, одержаних членами домогосподарства у вигляді оплати праці (за винятком прибуткового податку й обов'язкових відрахувань), доходів від підприємницької

діяльності та самозайнятості, доходів від власності у вигляді відсотків, дивідендів, продажу акцій та інших цінних паперів, надходжень від продажу нерухомості, особистого та домашнього майна, худоби, продукції особистого підсобного господарства та продуктів, отриманих у порядку самозаготівель, пенсій, стипендій, соціальних допомог, пільг і субсидій, грошових допомог від родичів та інших осіб, а також вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства (за винятком поточних витрат на її виробництво), у порядку самозаготівель, вартості подарованих родичами та іншими особами продуктів харчування та інших грошових і негрошових доходів.

Сукупний попит («Aggregate demand» - AD) – це загальний обсяг вітчизняних товарів і послуг, які готові купити домогосподарства, фірми й уряд країни, а також економічні агенти решти країн світу при певному рівні внутрішніх цін.

Сукупні витрати ТС (Total Cost) – це витрати на весь обсяг продукції, що дорівнюють сумі постійних і змінних витрат.

Суспільна власність характеризується спільним привласненням засобів виробництва й виробленого продукту, коли суб'єкти цих відносин стосуються один одного як рівноправні співвласники. За таких умов основною формою індивідуального привласнення є розподіл доходу. Можна виділити два основних види цієї власності: власність народу в цілому та власність окремих колективів.

Суспільне благо – засоби (товари, послуги), що задовольняють суспільні потреби (освітлення вулиць, маяки, послуги пожежної команди). Ним усі безплатно користуються, і ніхто нам не може заборонити користуватися ним.

Суспільне виробництво – це сукупна організована діяльність людей із перетворення речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для їх існування та розвитку.

Суспільний поділ праці – це відокремлення та стійке закріплення різних видів діяльності за окремими виробниками та (або) групами виробників із наступним узгодженням їх суспільних дій.

Т

Тарифні бар'єри – обмежувальні заходи імпортування в країну

товарів шляхом застосування високого рівня митного податку.

Темп зростання (коефіцієнт зростання) – показує в скільки разів обсяг продукту поточного року більший чи менший від обсягу базового року.

Темп інфляції показує швидкість зростання цін за певний період або як змінилася сама інфляція.

Темп приросту (коефіцієнт приросту) – показує, наскільки відсотків зростає обсяг продукції за період, що розглядається.

Термінові вклади – грошові вклади населення (підприємств) під відсотки на певний період часу. Дрібні строкові вклади – це рахунки, гроші з яких можна одержати тільки через певний, але короткий термін. Великі строкові вклади – рахунки, що перевищують певну велику суму грошей (у США – 100 тис. дол.), гроші з яких можна одержати через значний термін.

Тіньова економіка – вид економічної діяльності, спрямованої на отримання заборонених доходів, на ухилення від різних форм контролю та сплати податків при здійсненні легальних видів діяльності.

Товар – це продукт праці, який виготовляється для обміну або продажу на ринку.

Товари тимчасового користування – це споживчі товари терміном використання до трьох років (продукти харчування, переважна частина одягу, канцтовари, пальне для автомобілів тощо).

Товари тривалого користування – товари, очікуваний термін використання яких перевищує три роки (наприклад, телевізори, холодильники, меблі, легкові автомобілі).

Товариство (партнерство) – така організаційно-правова форма підприємницької діяльності, яка передбачає об'єднання капіталів двох і більше окремих фізичних або юридичних осіб за умов розподілу ризику, прибутку й збитків на основі рівності; спільного контролю результатів бізнесу; активної участі в його веденні.

Товарне виробництво – це така форма організації суспільного виробництва, при якій економічні відносини між окремими виробниками виявляються через обмін, купівлю-продаж на ринку товарів.

Торговельна політика – це сукупність цілеспрямованих дій, за допомогою яких здійснюється стимулювання або обмеження торгівлі за допомогою державних важелів впливу.

Традиційна система – економічна система, у якій традиції,

звичаї й досвід визначають практичне використання виробничих ресурсів; у якій техніка виробництва, обмін, розподіл доходів ґрунтуються на давніх звичаях; спадковість і касти диктують економічні ролі індивідам, що зумовлює чітко виражений соціально-економічний застій; технічний процес і впровадження інновацій різко обмежені, оскільки вони суперечать традиціям і загрожують стабільності суспільного ладу. Характерна для слаборозвинутих країн.

Трест (від англ. «довіра») – це такий вид монополій, де учасники втрачають не тільки комерційну, а й виробничу й навіть юридичну самостійність, підкоряючись єдиному контролю.

Ф

Фактичний бюджет відображає реальні видатки, надходження й дефіцит за певний період.

Факторинг – купівля банком у клієнта права на виплату боргу. В основному банк купує дебіторські рахунки, пов'язані з постачанням товарів або наданням послуг. Клієнт, що продав дебіторський борг, отримує від банку гроші в розмірі 80–90% суми боргу, решту 10–20% банк тимчасово сплачує у вигляді компенсації ризику до погашення боргу. Після погашення банк повертає стягнуту суму клієнту.

Факторні доходи – різниця між надходженнями доходів за фактори виробництва (ресурси), отриманими від решти світу, і платежами за фактори виробництва решті світу.

Фізіократи – одна зі шкіл у політичній економії, яка джерелом суспільного багатства вважала не сферу обігу, що проповідували меркантилісти, а сферу виробництва – природу. Французькі економісти другої половини XVIII ст. визнавали землю й землеробство єдиним джерелом багатства, а землеробську працю – єдиною продуктивною працею, що створює додаткову вартість. Засновник школи Ф. Кене, послідовник Ж. Тюрго та інші фізіократи одні з перших проаналізували капітал як фактор виробництва й прибуток – як форму доходу на капітал. Представники цієї школи ввели в науковий обіг категорію «чистий продукт» – обсяг і вартість с. г. продукції, крім витрат. Економічна політика повинна здійснюватися відповідно до принципу: «laissez-faire, laissez-passer» – «дозволяйте робити, хто що хоче, і йти, хто куди хоче».

Фінанси – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з утворенням, розподілом і використанням грошових коштів у

господарстві країни.

Фінансова система – сукупність форм, методів і цілей формування, розподілу, використання фондів грошових засобів держави, господарюючих суб'єктів і населення. Розрізняють такі сфери фінансової системи: фінанси суб'єктів господарювання, державні фінанси, страхування, фінансовий ринок і міжнародні фінанси, які, у свою чергу, поділяються на різні ланки.

Фірма (компанія) – це загальна назва, що використовується щодо будь-якого підприємства. Вона засвідчує лише той факт, що підприємство або організація мають права юридичної особи, проте поняття «фірма» не відображає організаційно-правового статусу підприємства.

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика – це політика уряду, що спрямована на стягнення податків і здійснення державних видатків, з метою стимулювання економічної активності, зайнятості й економічного росту.

Франчайзинг – найпоширеніша форма інтеграції малого й великого бізнесу в галузі збуту: у ресторанному бізнесі, на станціях технічного обслуговування, у сфері туризму, роздрібній торгівлі, дизайнерських і бізнесових послугах (прикладом франчайзерів є система швидкого обслуговування «Мак-Дональдс», магазини й автомати з продажу «Кока-коли» та ін.).

Фрикційне безробіття пов'язане з тим, що людина звільняється з роботи внаслідок: зміни місця проживання, незадоволення попередньою роботою, зміни спеціальності (наприклад, працівник без відриву від виробництва закінчив навчальний заклад, здобув нову професію), переходу на іншу роботу з кращими умовами й вищою заробітною платою.

Функціональний розподіл доходів означає, що грошовий доход країни поділяється на заробітну плату, ренту, відсоток і прибуток. Тобто сукупний доход суспільства розподіляється відповідно до функцій, які виконують отримувачі доходів. Заробітна плата виплачується за використання робочої сили; рента й відсоток – за ресурси, що перебувають у чийсь власності; прибуток надходить до власників підприємств.

Х

Холдинг – добровільне об'єднання підприємств, організацій суб'єктів підприємницької діяльності з метою досягнення спільних

корпоративних інтересів на акціонерних засадах. Кожен з акціонерів, маючи юридичну самостійність, діє на ринку відповідно до спільних інтересів Х., визначених програмою, спеціально прийнятою угодою. У межах Х. акціонери самостійно ведуть підприємницьку діяльність, конкуруючи з іншими компаніями членами холдингу. При цьому сам Х. не має права здійснювати виробничу (комерційну) діяльність.

Хримастика – мистецтво наживати необмежені багатства через торгівлю й лихварство. Це поняття виникло ще в Стародавньому світі й розглядалось Арістотелем як один зі шляхів досягнення багатства.

Ц

Центральний банк – особлива фінансово-кредитна установа, якій державою надано право монопольного випуску банкнот, регулювання грошового обігу, кредиту й валютного курсу, зберігання золотовалютних резервів держави.

Цехова собівартість включає виробничі витрати, пов'язані з виготовленням продукції на рівні цеху як структурного підрозділу підприємства.

Циклічне безробіття пов'язане з економічними циклами й виникає внаслідок спаду виробництва, тобто зумовлене кризою надвиробництва. Під час цієї фази багато підприємств припиняють свою роботу, а відповідно, і знижується сукупний попит на робочу силу.

Циклічний бюджет показує вплив ділового циклу на бюджет і вимірює зміни видатків, надходжень і дефіциту, які виникають через те, що економіка не працює за потенційного обсягу виробництва, а перебуває в стані піднесення або спаду. Циклічний бюджет є різницею між фактичним і структурним бюджетами.

Ціна – грошова оцінка товару, що відображає його споживчі властивості (корисність), витрати на його виробництво та інші параметри цінового й нецінового порядку; грошове вираження споживчої вартості та вартості товару.

Ч

Чеки – це не що інше, як засіб передачі власності на вклади в банках та інших фінансових установах, вони широко використовуються як засіб обігу. Крім того, такі вклади можуть бути на вимогу вкладника негайно перетворені в паперові й металеві гроші. Чеки, виписані на ці вклади, за будь-якого практичного

використання замінюють гроші.

Чекові вклади – це такі рахунки в банках або інших фінансово-кредитних установах, гроші з яких можуть бути зняті (перераховані) за допомогою чека.

Чинники виробництва – це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ. У західній літературі всі економічні ресурси (чинники виробництва) поділяють на: природні ресурси (земля), трудові ресурси (праця), капітальні ресурси (капітал), людський ресурс (підприємницькі здібності), інформаційний ресурс (інформація). За радянською літературою виділяють два чинники: особистий і речовий.

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) – це валовий внутрішній продукт, скоригований на суму амортизаційних відрахувань.

Чистий експорт – величина, на яку іноземні видатки на вітчизняні товари й послуги перевищують вітчизняні видатки на іноземні товари й послуги, тобто це різниця між експортом і імпортом.

Чистий прибуток – це виручка від продажу мінус витрати виробництва мінус податки.

Чисті приватні інвестиції – призначені тільки для характеристики додаткових інвестицій, що мають місце протягом поточного року.

Я

Явні (бухгалтерські, зовнішні, прямі, експліцитні) витрати – це платежі за ресурси, які фірма купує на ринках ресурсів, бо сам виробник не володіє цими ресурсами. Це витрати на ресурси, отримані за ринковими цінами на стороні: витрати на оплату праці, придбання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, сплата відсотків за кредит, платежі за страхування, амортизацію, оренду транспорту тощо. Вони є прямими грошовими виплатами фірми власникам ресурсів. Тому явні витрати іноді називають грошовими витратами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баб'як М. Н. Економічна теорія: навч. посіб. / М. Н. Баб'як, Л. А. Пешенкова, А. В. Рибчук. – К.: ЦНЛ, 2005. – 201 с.
2. Білецька Л. В. Економічна теорія. Політекономія. Мікроекономіка Макроекономіка / Л. В. Білецька. – К. : ЦНЛ, 2005. – 652 с.
3. Бревнов А.А. Основы экономической теории : учеб. пособ. для студ. вузов / А.А. Бревнов; / Ин-т проблем рынка и экон.-экол. исслед. НАН Украины, Одес. нац. политех. ун-т Министерства образования и науки Украины. – 2-е изд. – Х. : Одиссей, 2006. – 511 с.
4. Бутук О. І. Економічна теорія. Тренінг-курс: навч. посіб. / О. І. Бутук, Н. І. Волкова. – К. : Знання, 2007. – 291 с.
5. Воробйов Є. М. Економічна теорія. Модульний курс: навч. посіб. / Є. М. Воробйов. – Рек. МОН України. – Харків : ПП"Торсінг плюс", 2009. – 320 с.
6. Вступ до економічної теорії: підручник. – Вид. 3-тє, доп. / за ред. З. Ватаманюка, С. Панчишин, С. Кудин та ін. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 504 с.
7. Дзюбик С. Д. Основи економічної теорії: навч. посібник / С.Д. Дзюбик. – К.: Знання, 2006. – 481 с.
8. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія. Економічна нобелелогія: навч. посіб. / М.В. Довбенко. – К.: Академія, 2005. – 336 с.
9. Економічна теорія: навч. посіб. / М. Х. Корецький, О. І. Даций, Г. М. та ін. Кульнєва. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 255 с.
10. Економічна теорія на межі тисячоліть: навч. посібник / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко, І. Г. Кириленко. – К.: [ІАЕ УААН], 2003. – 447 с.
11. Економічна теорія. Початковий курс: навч. посібник / під ред. Білика В.О., Гузика М.М. – К.: Вища шк., 1992. – 278 с.
12. Економічна теорія: підручник / за ред. В. М. Тарасевича. – К.: ЦНЛ, 2006. – 784 с.
13. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В.Д. Базилевича – 6-е вид., перероб. і допов. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
14. Економічна теорія: політична економія: підручник / за заг.

- ред. С. І. Юрія. – К. : Кондор, 2009. – 604 с.
15. Економічний словник-довідник / за ред. Мочерного С. В. – Львів : Феміна, 1995. – 368 с.
 16. Єщенко П.С. Сучасна економіка: навч. посіб./ П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін – К.: Вища шк., 2005. – 325 с.
 17. Костюк В. С. Економічна теорія: навч. посібник / В. С. Костюк, А. М. Андрющенко, І. П. Борейко. – Рек. МОН. – К. : ЦУЛ, 2009. – 282 с.
 18. Крупка М. І. Основи економічної теорії: підручник / М. І. Крупка, П. І. Островерх, С. К. Реверчук Львівський національний університет ім. І. Франка. – К.: Атіка, 2001. – 344 с.
 19. Кулішов В.В. Основи економічної теорії: підручник для студентів вищих закладів освіти. – 3-тє вид., випр. і доп. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – 516 с.
 20. Лановик Б. Д. Економічна теорія: курс лекцій. – 4-те вид., перероб. і доп. / Б. Д. Лановик, М. В. Лазарович. – К. : Вікар, 2003. – 405 с.
 21. Матвеева Т. Ю. Основы экономической теории: учебное пособие для вузов. / Т. Ю. Матвеева, И. Н. Никулина. – 2-е изд., испр. – М: Дрофа, 2005. – 442 с.
 22. Мочерний С. В. Економічна теорія для менеджерів: навч. посіб. / С. В. Мочерний, В. М. Фомішина, О. І. Тищенко. – Херсон : Олді-плюс, 2006. – 625 с.
 23. Мочерний С. В. Економічна теорія: підручник / С. В. Мочерний М. В. Довбенко. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 856 с.
 24. Мочерний С.В. Економічна теорія: навч. посіб. / С. В. Мочерний – 4-тє вид., стереотип Рек.МОН. – К.: Академія, 2009. – 640 с.
 25. Орехівський Г. А. Тестово-словниковий практикум з економічної теорії : навч. посіб. / Г. А. Орехівський. – К. : Каравела, 2007. – 216 с.
 26. Основи економічної теорії : навч. посіб. / [ред. Ж. В. Поплавська]. – Львів : Львів. політехніка, 2006. – 284 с.
 27. Основи економічної теорії : підруч. / В. Г. Федоренко, [та ін.]; за ред. В. Г. Федоренка; М-во освіти і науки України. – 2-ге вид., перероб. і доп.. – К.: Алерта, 2007. – 519 с.
 28. Основи економічної теорії: посіб. для студ. вуз /

- В. О. Рибалкін, М. О. Хмелевський, Т. І. Біленко. – К.: Академія, 2003. – 352 с.
29. Основи економічної теорії: навч. посіб. /за заг. ред. П. В. Круша, В. І. Депутат, С. О. Тульчинської. – Рек. МОН. – К. : Каравела, 2008. – 448 с.
30. Основи економічної теорії. Політекономічний аспект: підручник / за ред. Климка Г. Н., Нестеренка В. П. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Вища шк., 1997. – 743 с.
31. Основи економічної теорії: підручник / О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Л. В. Гриценко, Г. Ю. Дарнопих та ін.; за заг.ред. О. О. Мамалуя. – К.: Юнірком Інтер, 2005. – 480 с.
32. Отрошко О. В. Основи економічної теорії: макроекономічний аспект: навч. посібник / О. В. Отрошко. – К.: Знання, 2006. – 222 с.
33. Предборський В. А. Економічна теорія: [підруч.] / В. А. Предборський, Б. Б. Гарін, В. Д. Кухаренко. – К. : Кондор, 2007. – 492 с.
34. Старостенко Г. Г. Економічна теорія: навч. посіб. для дистанц. навчання. / Г. Г. Старостенко. – К. : Університет "Україна", 2004. – 172 с.
35. Ткаченко А. А. Короткий курс економічної теорії: навч. посіб. 2 / А. А. Ткаченко – 3-тє вид., стереотипне. – Рек.МОН. – Запоріжжя : Просвіта, 2003. – Т2 248 с.
36. Федоренко В. Г. Основи економічної теорії: підручник. / В. Г. Федоренко. – К.: Алерта, 2005. – 511 с.

Навчальне видання

*Романюк Михайло Дмитрович
Івасишин Ольга Іванівна
Репела Надія Петрівна
Татунчак Ярослава Іванівна*

Економічна теорія

В авторській редакції

Навчальний посібник

Літературний редактор Олександра Ленів

Видавництво «Нова Зоря» м. Івано-Франківськ, пл. А. Міцкевича, 5
тел./факс (03422) 552-445, тел. 254-49, e-mail: nz@com.if.ua
www.nz@com.if.ua

Свідоцтво про внесення до Державного Реєстру суб'єкта видавничої
справи серія ДК № 402 від 04.04.2001 р.

Підписано до друку 20.05.2011 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Ukrainian Times ET. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 34,58. Зам. № 88.
Тираж 300 прим.

Віддруковано у друкарні видавництва «Нова Зоря»
м. Івано-Франківськ, пл. А. Міцкевича, 5
тел. (03422) 254-49