МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

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

Ємець О.І.

ЕКОНОМІКА

Методичні рекомендації
та індивідуальні завдання
для організації самостійної роботи студентів
факультету математики та інформатики

м. Івано-Франківськ
2019

УДК 330
ББК 65.01
Е 45

Рецензенти:
Романюк М. Д. – д.е.н., професор ДВНЗ «Прикарпатськ національний університету імені В.Стефаника»;
Васильченко С.М. – к.е.н., доцент ДВНЗ «Прикарпатськ національний університету імені В.Стефаника»

Автор:
к.е.н., доцент **ЄмецьО. І.**

РЕКОМЕНДОВАНО ДО ДРУКУ РІШЕННЯМ
кафедри теоретичної і прикладної економіки
(протокол № 9 від «06» березня 2019 р.)
ВЧЕНОЇ РАДИ ЕКОНОМІЧНОГО ФАКУЛЬТЕТУ
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника»
(протокол № 6 від «18» квітня 2019 р.)

Економіка: методичні рекомендації та індивідуальні завдання для організації самостійної роботи студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти факультету математики та інформатики / уклад. Ємець О. І. – Івано-Франківськ : «ЛІК», 2019. – 173 с.

Методичні рекомендації та індивідуальні завдання для організації самостійної роботи для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти з дисципліни “Економіка” містять навчально-методичне забезпечення курсу, до якого входять методичні вказівки, плани семінарських занять, питання для самостійного вивчення та творчі завдання до кожної теми. Призначені для студентів факультету математики та інформатики.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 5
ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ 6
КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ УСНОЇ ВІДПОВІДІ..... 8
ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО НАУКОВО-ДОСЛІДНОГО ЗАВДАННЯ 9
КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО НАУКОВО-ДОСЛІДНОГО ЗАВДАННЯ 17
МАТЕРІАЛИ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ..... 19
ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК НАУКА..... 19
1.1. Еволюційний розвиток економічної науки 19
1.2. Вклад українських учених у розвиток світової економічної науки 29
ТЕМА 2. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО ВИБОРУ..... 38
2.1. Ефективність виробництва та проблема вибору в економіці 38
ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА..... 45
3.1. Типи економічних систем 45
ТЕМА 4. ТОВАРНО-ГРОШОВІ ВІДНОСИНИ ТА РИНКОВА ЕКОНОМІКА..... 51
4.1. Товар і гроші як основні умови організації ринкового виробництва 51
4.2. Конкурентна структура ринку 52
ТЕМА 5. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ПОПИТУ Й ПРОПОЗИЦІЇ 63
5.1. Попит і його детермінанти 63
5.2. Пропозиція: зміст і чинники, що на неї впливають..... 67
5.3. Еластичність попиту та пропозиції 70
ТЕМА 6. МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА 78
6.1. Бюджетна лінія споживача, стан рівноваги..... 78
ТЕМА 7. ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ 82
7.1. Основи менеджменту й маркетингу в підприємницькій діяльності 82
ТЕМА 8. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА Й ПРИБУТОК..... 92
8.1. Ефективність підприємницької діяльності..... 92
ТЕМА 9. ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІКИ 96
9.1. Використання доходів домогосподарств..... 96

ТЕМА 10. ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ 105
10.1. Концепції державного регулювання економіки 105
10.2. Форми та методи державного впливу на економіку 110
ТЕМА 11. СИСТЕМА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ... 117
11.5. ВВП та економічний добробут України 117
ТЕМА 12. ТЕОРІЯ ЗАГАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ 119
12.1. Формування макроекономічної рівноваги..... 119
ТЕМА 13. ЦИКЛИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ, БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ 125
13.1. Природа та фази економічного циклу. Вплив циклічних коливань на економіку..... 125
13.2. Наслідки інфляції. Антиінфляційна політика 128
ТЕМА 14. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА КРЕДИТНО-ГРОШОВА ПОЛІТИКА 133
14.1. Кредитно-грошова (монетарна) політика центрального банку, її цілі й інструменти 133
ТЕМА 15. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА 143
15.1. Фіскальна (бюджетно-податкова) політика уряду та її інструменти..... 143
ТЕМА 16. СУЧАСНЕ СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО..... 148
16.1. Міжнародні валютні відносини 148
ТЕМА 17. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ..... 159
17.1. Наслідки економічного росту 159
ТЕМА 18. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 163
18.1. Основні риси ринкової економіки в Україні 163
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 172

ПЕРЕДМОВА

Згідно з пунктом 3 ”Положення про організацію навчального процесу у вищих навчальних закладах” (Затверджено наказом Міністерства освіти України від 2.06.93 № 161. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 23.11.93 за № 173), навчальний процес у вищих навчальних закладах здійснюється у таких формах: навчальні заняття, виконання індивідуальних завдань, самостійна робота студентів, практична підготовка, контрольні заходи.

Самостійну роботу над засвоєнням навчального матеріалу з конкретної дисципліни студенти можуть виконувати у бібліотеці вищого навчального закладу, навчальних кабінетах, комп’ютерних класах (лабораторіях), а також в домашніх умовах.

Самостійну роботу студентів організовує викладач через систему домашніх завдань, виконання яких має оцінювати викладач, і ця оцінка має входити до семестрової оцінки студента.

Види завдань для самостійної роботи студентів з дисципліни «Економіка»:

- ✓ ***опрацювання питань для самостійного вивчення*** шляхом виконання творчих завдань, які заносяться у відповідні таблиці (форма контролю – перевірка аркушів або зошитів з виконаними завданнями);
- ✓ ***індивідуальне науково-дослідне завдання*** включає одне творче завдання (форма контролю – перевірка аркушів або зошитів з виконаним завданням).

ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Завдання для самостійної роботи виконуються в окремому зошиті або друкуються на окремих аркушах.

На основі переробки інформації, отриманої безпосередньо при роботі з навчальним посібником «Економічна теорія» / М. Д. Романюк, О. І. Івасишин, Н. П. Репела, Я. І. Татунчак. – Рек. МОН. – Івано–Франківськ : Лілея-НВ, 2011. – 592 с. [11] заповнити всі таблиці.

Творчі завдання до теми 1. Економіка як наука

1. У хронологічному порядку заповнити таблицю.

Таблиця 1 [11, С. 8-19**]**

Основні етапи розвитку економічної науки

п/п	Школи, напрями	Століття, роки	Основні ідеї	Представники

Творчі завдання до теми 2. Суспільне виробництво та проблема економічного вибору

2. Побудувати криву (межу) виробничих можливостей студента першого курсу, при умові, що свій ресурс – час – він може використати на навчання або на розваги. Максимальна кількість балів: 5 за навчання та 10 за розваги. Назвати варіанти неефективного, ефективного та нереального використання ресурсу.

Таблиця 2 [11, С. 72-75**]**

Альтернативні можливості студента

Можливості	Навчання, бали	Розваги, бали

Творчі завдання до теми 3. Економічні системи суспільства

3. Заповнити таблицю.

Таблиця 3 [11, С. 98-101**]**

Переваги й недоліки економічних систем

Економічна система	Переваги	Недоліки

Творчі завдання до теми 4. Товарно-грошові відносини та ринкова економіка

4. Заповнити таблицю.

Таблиця 4 [11, С. 107-108]

Риси натурального та товарного виробництва

Риси	Виробництво		
	натуральне	просте товарне	розвинуте товарне

Творчі завдання до теми 4. Товарно-грошові відносини та ринкова економіка

5. Заповнити таблицю.

Таблиця 5 [11, С. 133-138**]**

Форми конкуренції залежно від типу ринку

Ознаки	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія

Творчі завдання до теми 5. Економічна природа попиту й пропозиції

6. Заповнити таблицю (поставити хрестики в колонках, якщо чинник призводить до вказаних змін)

Таблиця 6 [11, С. 142-151**]**

Чинники попиту й пропозиції

Чинник	Зрушення кривої попиту	Рух впродовж кривої попиту	Зрушення кривої пропозиції	Рух впродовж кривої пропозиції

Творчі завдання до теми 10. Держава як суб'єкт макроекономічного регулювання

7. Заповнити таблицю.

Таблиця 7 [11, С. 278-284]

Концепції державного регулювання економіки

Теорія	Представники	Основні положення

Творчі завдання до теми 13. Цикли ділової активності, безробіття та інфляція

8. Заповнити таблицю.

Таблиця 8 [11, С. 344-345]

Види економічних циклів

Назва циклу	Тривалість (періодичність) циклу	Рушійні сили

Творчі завдання до теми 16. Сучасне світове господарство4. Заповнити таблицю.

9. Заповнити таблицю.

Таблиця 9 [11, С. 481-487**]**

Еволюція міжнародної валютної системи

Назва валютної системи	Коли і де сформована	Основні принципи функціонування	Переваги	Недоліки

Творчі завдання до теми 17. Економічне зростання

10. Заповнити таблицю.

Таблиця 10 [11, С. 500-501**]**

Система показників економічного зростання

Показник	Характеристика	Формула для розрахунку

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ УСНОЇ ВІДПОВІДІ

Контроль за самостійною роботою з економічної теорії здійснюється у формі усного опитування та перевірки зошитів або аркушів на семінарському занятті.

Оцінка 5 «відмінно»

ставиться за наступних умов:

- повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами;
- все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються;
- правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається.

Оцінка 4 «добре»

ставиться за наступних умов:

- студент дає правильний, повний виклад змісту підручника і матеріалу, поданого викладачем, але на додаткові контрольні питання, які ставить викладач для з'ясування глибини розуміння і вміння орієнтуватися в явищах і процесах, відповідає лише з деякою допомогою викладача чи колег;
- при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача;
- недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача.

Оцінка 3 «задовільно»

ставиться за наступних умов:

- студент виявляє знання і розуміння основного навчального матеріалу, що розглядається, але під час відповіді допускає суттєві помилки і усвідомлює їх тільки після повторної вказівка викладача;
- відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі;
- не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається;
- допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача;
- студент виявляє незнання більшої частини навчального матеріалу, нелогічно і невпевнено його викладає, у відповіді мають місце заминки і перерви, не може пояснити проблему, хоча і розуміє її;
- викладає матеріал не достатньо зв’язно і послідовно.

Знання студента, що оцінюються на 3, повинні у всякому разі бути достатніми для подальшого вивчення дисципліни. Недоліки знань повинні стосуватися менш суттєвих подробиць. Помилки у більшій частині виправляються після вказівки викладача.

Оцінка 2 «незадовільно»

ставиться за наступних умов:

- студент припускається грубих помилок при викладі матеріалу і не виправляє ці помилки навіть при вказівці на них викладача;

- виявляє повне незнання і нерозуміння навчального матеріалу і як наслідок цього - повна відсутність навичок як в аналізі явищ, так і у подальшому виконанні практичних завдань.

ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО НАУКОВО-ДОСЛІДНОГО ЗАВДАННЯ

Домашня контрольна робота у формі індивідуального науково-дослідного завдання виконується в окремому зошиті або друкується на окремих аркушах у вигляді реферату на 1 сторінку, яка включає одне завдання. Розподіл завдань між групами (як приклад) наведено у таблиці.

Шифр групи	**Тип завдання**
ІПЗ-31	І. Графічне завдання.
КН-31	ІІ. Індивідуальне завдання.
КН(з)-31	
СО(І)-31	ІІІ. Творче завдання.
СО(І)з-31	

І. Графічне завдання (№ завдання = перша літера прізвища студента):

Перша літера прізвища студента	**Номер графічного завдання**
А	1. Сукупна пропозиція у довгостроковому періоді: графічна та математична інтерпретація.
Б	2. Сукупна пропозиція у короткостроковому періоді: графічна та математична інтерпретація.
В	3. Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої Філіпса у короткостроковому періоді.
Г Ґ	4. Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої Філіпса у довгостроковому періоді.
Д	5. Кейнсіанська функція споживання в закритій приватній економіці: графічна та математична інтерпретація.
Е Є	6. Кейнсіанська функція інвестицій: графічний та математичний аналіз.
Ж	7. Неокласична функція інвестицій та її математична інтерпретація.
З	8. Рецесійний розрив: графічна та математична інтерпретація.
И І Ї Й	9. Інфляційний розрив: графічна та математична інтерпретація.

К	10.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої Лоренца.
Л	11.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої Лаффера.
М	12.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої виробничих можливостей (КВМ).
Н	13.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривих Енгеля.
О	14.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої загальної корисності.
П	15.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої граничної корисності.
Р	16.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої байдужості.
С	17.Економічна, графічна та математична інтерпретація бюджетної лінії.
Т	18.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої попиту.
У	19.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої пропозиції.
Ф Х	20.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої постійних витрат.
Ц Ч	21.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої змінних витрат.
Ш Щ	22.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої сукупних (валових) витрат.
Ь Ю Я	23.Економічна, графічна та математична інтерпретація кривої граничних витрат.

ІІ. Індивідуальне завдання (№ завдання = порядковому № прізвища студента у журналі):

1. До якого виду ринкової структури (досконалої чи недосконалої конкуренції) і чому слід віднести ринок праці?
2. На захист чиїх інтересів спрямована антидемпінгова політика?
3. Оцініть правильність твердження: «витрати домогосподарств на придбання нового житла належать до категорії інвестицій».
4. Оцініть правильність твердження: «країна, економічне зростання якої випереджає зростання її головних торгівельних партнерів, може очікувати, що міжнародна вартість її валюти підвищиться».
5. Чому незважаючи на великий досвід з боротьби з безробіттям в країнах Західної Європи зберігається високий рівень безробіття?».
6. Оцініть правильність твердження: «країна, в якій ціни зростають швидше, ніж в інших країнах, може очікувати, що міжнародна вартість її валюти знизиться».

7. Оцініть правильність твердження: «економічний добробут країни при запровадженні імпортного мита вищій, ніж за умов вільної міжнародної торгівлі».

8. Оцініть правильність твердження: «запровадження імпортного мита покращує економічний добробут країни».

9. Оцініть правильність твердження: «внаслідок запровадження зовнішньоторговельних відносин країна може споживати більше, ніж виробляє».

10. Оцініть правильність твердження: «невеликі бідні країни, які не мають жодного надлишкового фактора виробництва і не мають «абсолютних» переваг, не можуть нічого експортувати».

11. Чому центральний банк як основний інструмент грошово-кредитної політики застосовує операції на відкритому ринку, а не зміну резервних вимог чи облікової ставки?

12. Чому центральний банк не може стабілізувати процентні ставки і грошову масу одночасно?

13. Які проблеми виникають при спрямованості фіскальної політики на щорічну збалансованість бюджету?

14. Оцініть правильність твердження: «виробництво суспільних благ забезпечується державою, оскільки властивості цих благ унеможливлюють їх гарантоване виробництво приватними фірмами.»

15. Оцініть правильність твердження: «процентні ставки під час підйому ростуть. Але зростають і реальні інвестиції. Це означає, що ріст відсоткових ставок в економіці сприяє росту інвестицій».

16. Лауреат Нобелівської премії з економіки американський економіст Пол Семюельсон зауважив: „нація, яка нехтує принципом порівняльних переваг, розплатилася б за це високою ціною – зниженням рівня життя та гальмуванням потенційних темпів економічного зростання”. Чому ж, незважаючи на очевидні переваги вільної торгівлі і принципи СОТ, країни світу не відмовляються від політики протекціонізму?

17. Оцініть правильність твердження: «крива Філіпса свідчить, що у довгостроковому періоді в економіці відсутній зв’язок між інфляцією і безробіттям».

18. Оцініть правильність твердження: «для того, щоб знизити безробіття, держава часто намагається збільшити сукупний попит».

19. Оцініть правильність твердження: «природній рівень безробіття завжди постійний».

20. Обсяг річної реалізації компанії «Сіменс» дорівнює 92 млрд. дол. США , що приблизно дорівнює ВВП України. Чи коректно порівнювати обсяг виробництва компанії «Сіменс» і ВВП України?

21. Чому за наявності апробованих механізмів боротьби з безробіттям, його рівень у розвинених країнах протягом чотирьох останніх десятиліть неухильно зростає?

22. Проаналізуйте можливий вплив зменшення грошової маси в невеликій відкритій економіці з плаваючим обмінним курсом на розмір національного

доходу, інвестицій та обмінного курсу.

23.Більшим чи меншим буде пропозиція продукції фірми на ринку при існуванні цінової дискримінації в порівнянні з ситуацією, коли така політика ціноутворення фірмою не проводиться?

24.Нерідко в економічній теорії підкреслюється неефективність і втрати для суспільства, пов'язані з монополістичною конкуренцією. Чи є у вас аргументи на захист монополістичної конкуренції з позиції споживача ?

25.Чи доцільно проводити ліквідацію монополії на послуги залізниці, метрополітену, водо–, газо– і теплопостачання для населення ?

26.Оцініть правильність твердження: « якщо номінальна відсоткова ставка складає 20% річних, а річна очікувана інфляція – 6%, то очікувана рентабельність інвестиційного проекту повинна бути не меншою за 14%».

27.Чому зростання ринкової відсоткової ставки призводить до скорочення реальних інвестицій в економіці?

28.Яких економічних наслідків, згідно теорії «руйнівного зростання», слід очікувати країні, ріст економіки якої відбувається, переважно, за рахунок розширення видобутку та експорту сировини?

29.Оцініть правильність твердження: «збільшення фінансування державних витрат призводить до зменшення реальних приватних інвестицій в економіці країни».

30.Оцініть правильність твердження: «комерційні банки можуть здійснювати випуск грошей в межах своїх надлишкових резервів».

III. Творче завдання (№ завдання = порядковому № прізвища студента у журналі):

1. Заповнити таблицю із 10 найменувань товарів:

Таблиця 2.2

Потреби та товари

Товар	**Потреба, яку задовольняє товар**	**Взаємо-доповнюваний товар**	**Взаємо-замінний товар**

2. Заповнити таблицю:

Таблиця 3.1

Переваги й недоліки економічних систем

Економічна система	**Переваги**	**Недоліки**

3. Заповнити таблицю й навести приклади:

Таблиця 4.1

Риси натурального та товарного виробництва

Риси	**Виробництво**		
	натуральне	**просте товарне**	**розвинуте товарне**

4. Заповнити таблицю й навести приклади:

Таблиця 4.2

Форми конкуренції залежно від типу ринку

Ознаки	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія

5. Заповнити таблицю:

Таблиця 6.1

Види кривих байдужості

Графік	Приклад товарів

6. Заповнити таблицю:

Таблиця 6.2

Види корисностей

Корисність	Приклад блага

4. Заповнити таблицю:

Таблиця 7.1

Переваги та недоліки різних типів підприємств

Тип підприємства	Основні риси	Переваги	Недоліки	Відповідальність
Одноосібне володіння				
Партнерство				
Корпорація				

8. Заповнити таблицю:

Таблиця 7.1

Умови існування підприємництва та підприємства (фірми)

Умови існування підприємництва	Умови існування підприємства (фірми)

9. Заповнити таблицю:

Таблиця 8.1

Чинники, що впливають на рівень та динаміку ринкових цін

Чинники, які сприяють зниженню цін	Чинники, які сприяють зростанню цін

10. Заповнити таблицю:

Таблиця 8.2

Відмінні ознаки основного і оборотного капіталів

Ознаки	Основний капітал	Оборотний капітал

11. Заповнити таблицю:

Таблиця 9.1

Структура доходів та видатків бюджету моєї сім'ї за місяць

Доходи	Сума, грн.	Частка у загальних доходах, %	Видатки	Сума, грн.	Частка у загальних видатках, %

12. Заповнити таблицю і побудувати криву Лоренца:

Таблиця 9.2

Крива Лоренца для України за попередній рік

Частка доходу, %	Частка сімей, %

13. Заповнити таблицю:

Таблиця 10.1

Теорії державного регулювання економіки

Теорія	Роки	Представники	Основні положення	Критика

14. Заповнити таблицю:

Таблиця 10.2

Національні моделі регулювання економіки

Країна	Характеристика системи регулювання економіки

15. Заповнити таблицю:

Таблиця 11.1

Принципова структура системи національних рахунків

Класи	Рахунки

16. Заповнити таблицю:

Таблиця 11.2

Структура національного багатства України

Нематеріальне багатство	Частка у національному багатстві, %	Матеріальне багатство	Частка у національному багатстві, %

17. Заповнити таблицю:

Таблиця 12.1

Вплив нецінових чинників на криву сукупної пропозиції

Нецінові чинники	↑ збільшення, ↓ зменшення	Зрушення кривої сукупної пропозиції →вправо, ←вліво, ↑вверх, ↓вниз	
		LRAS	SRAS

18. Заповнити таблицю:

Таблиця 12.2

Вплив нецінових чинників на криву сукупного попиту

Нецінові чинники	↑ збільшення, ↓ зменшення	**Зрушення кривої сукупного попиту** → вправо, ← вліво, ↑ вверх, ↓ вниз

19. Заповнити таблицю:

Таблиця 13.1

Теорії економічних циклів

Теорії	**Представники**	**Джерело кризи**	**Недоліки теорії**

20. Заповнити таблицю:

Таблиця 13.2

Причини безробіття та способи зменшення його рівня

Можлива причина безробіття	**Рекомендації для зменшення рівня безробіття**

21. Заповнити таблицю:

Таблиця 13.3

Позитивні та негативні наслідки стимулювання зайнятості

Заходи стимулювання зайнятості	**Позитивні наслідки**	**Негативні наслідки**

22. Заповнити таблицю:

Таблиця 13.4

Методи боротьби з інфляцією

Методи боротьби з інфляцією	**Переваги**	**Недоліки**

23. Заповнити таблицю:

Таблиця 14.1

Недоліки та переваги різних видів грошей

Види грошей	**Недоліки**	**Переваги**

24. Заповнити таблицю:

Таблиця 14.2

Структура грошової маси в Україні

Агрегат	**Склад агрегату**	**Частка у загальній структурі грошової маси, %**

25. Заповнити таблицю:

Таблиця 15.1

Державний бюджет України у поточному році

Структура доходів	**Сума**	**Частка у доходах,**	**Структура видатків**	**Сума**	**Частка у видатках,**

бюджету		%	бюджету		%

26. Заповнити таблицю:

Таблиця 15.2

Податки в Україні

Назва податку	Суб'єкт податку	Об'єкт оподаткування	Податкова ставка

27. Заповнити таблицю:

Таблиця 16.1

Структура платіжного балансу країни

Розділ	Статті	Зв'язок статей	Сума

28. Заповнити таблицю:

Таблиця 16.2

Еволюція міжнародної валютної системи

Назва валютної системи	Коли і де сформована	Основні принципи функціонування	Переваги	Недоліки

29. Заповнити таблицю:

Таблиця 17.1

Система показників економічного зростання

Показник	Характеристика	Формула для розрахунку

30. Заповнити таблицю:

Таблиця 17.2

Моделі економічного зростання

Назва моделі	Автори	Характеристика

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО НАУКОВО-ДОСЛІДНОГО ЗАВДАННЯ

Необхідно враховувати три основні компоненти:

1. Рівень знань:
   - глибина і міцність знань;
   - рівень мислення;
   - давати точні формулювання;
   - правильно користуватися поняттєвим апаратом;
   - навички і прийоми виконання практичних завдань.
2. Навички самостійної роботи:
   - уміння пошуку необхідної літератури;
   - орієнтація в потоці інформації щодо обраної спеціальності;
   - навики ведення записів (складання конспекту, а також навики науково-пошукової роботи).
3. Уміння застосувати знання на практиці:
   - реалізація на семінарських заняттях;
   - виконання індивідуальних завдань.

Індивідуальне науково-дослідне завдання оцінюється максимум в 20 балів.

Зразок

Індивідуальне науково-дослідне завдання
з дисципліни "Економіка"
Студентки заочної форми навчання
3 курсу факультету математики та інформатики
Групи СО(І)з-31
Гоцуляк Віолети Артемівни
Творче завдання № 29

Заповнити таблицю.

Таблиця 17.1

Система показників економічного зростання

Показник	Характеристика	Формула
Абсолютний приріст	показує, на скільки даний обсяг продукту більший чи менший від обсягу базового періоду	$A_n = Y_1 - Y_0$. 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	$T_{зр} = \frac{Y_1}{Y_0}$. де $T_{зр}$ – 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	$T_{пр} = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} \cdot 100\%$. де $T_{пр}$ – темп приросту (коефіцієнт приросту); Y_1 – обсяг виробництва в поточному році; Y_0 – обсяг виробництва минулого періоду (або періоду, з яким порівнюють).

МАТЕРІАЛИ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

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» Олександру Македонському.

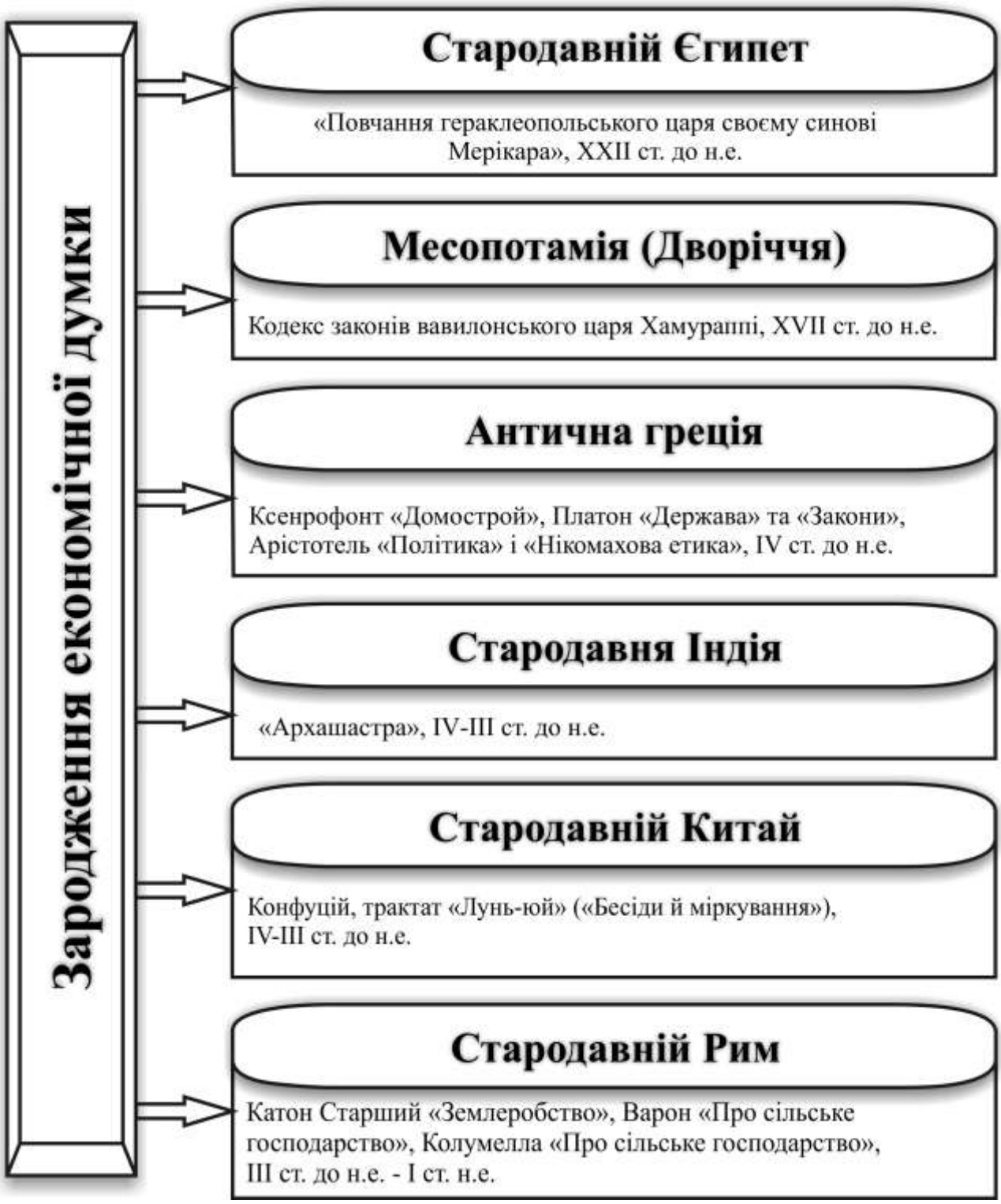

Рис. 1.1. Економічна думка стародавнього світу

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 Г – Г' (де Г' – 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 – *базувався 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, Монкретьєн*** (1575–1621) – базувався 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 «laisser-faire, laisser-passer»(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 напрямами: *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 напряму – ***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»;

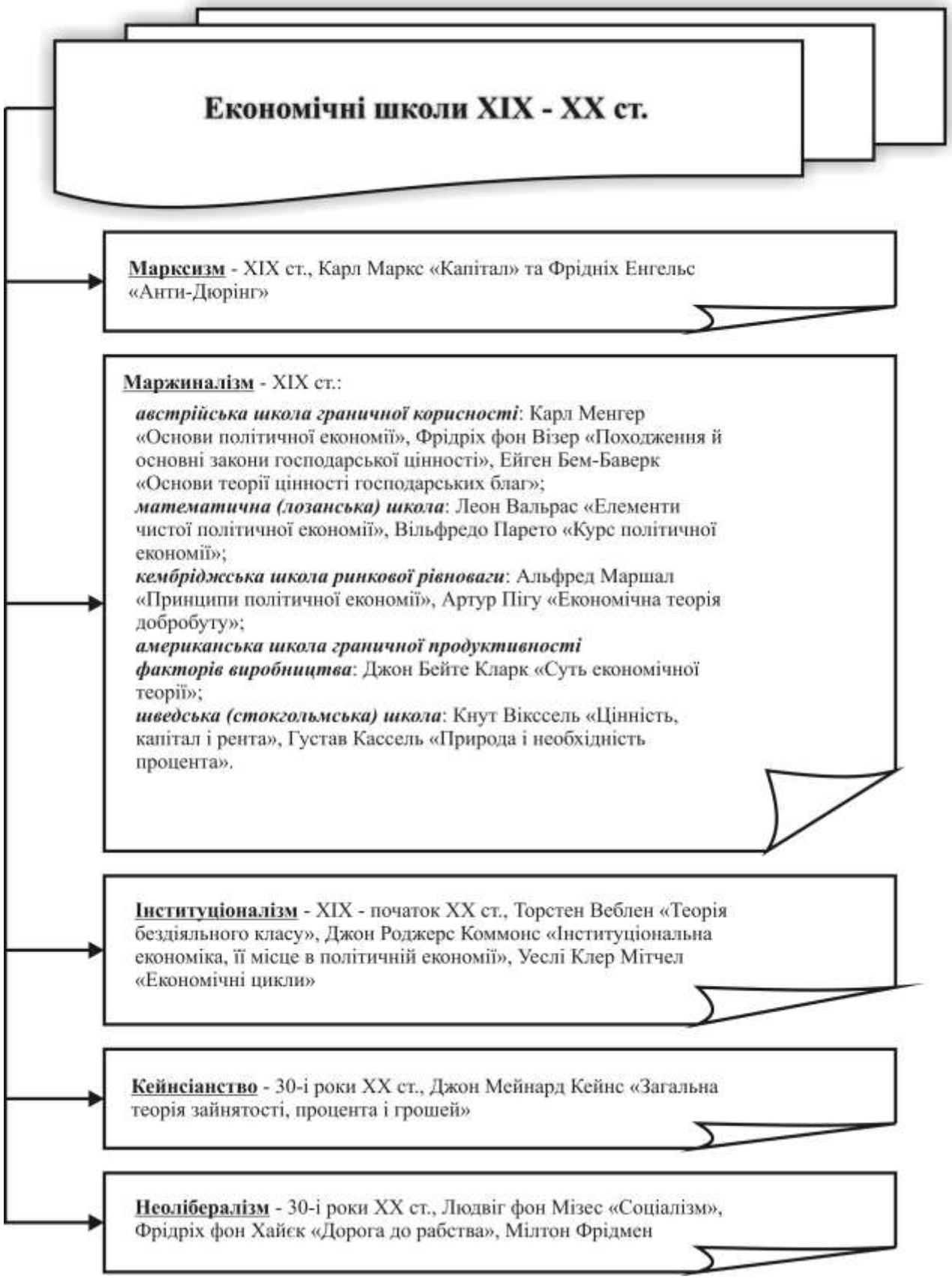

Рис. 1.3. Економічні школи XIX – XX ст.

- ✓ ***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 напряму, 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 доход, 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 XX 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 напряму – 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. 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. 1.4).

Рис. 1.4. 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 втілив 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 – працьовита 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, марнотратстсво, 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 двадцяту 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 випливають 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 Подолинський (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 напряму 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 XX 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 XX 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 «Economica» (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 хвиль 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.

ТЕМА 2. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО ВИБОРУ

2.1. 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. 2.1).

Рис. 2.1. 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:

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

Для визначення ефективного використання кожного чинника виробництва окремо використовується система конкретних показників економічної ефективності виробництва: *продуктивність праці, трудомісткість, капіталовіддача, капіталомісткість, матеріаловіддача, матеріаломісткість*.

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

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

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

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

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

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

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 уведення 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. 2.2).

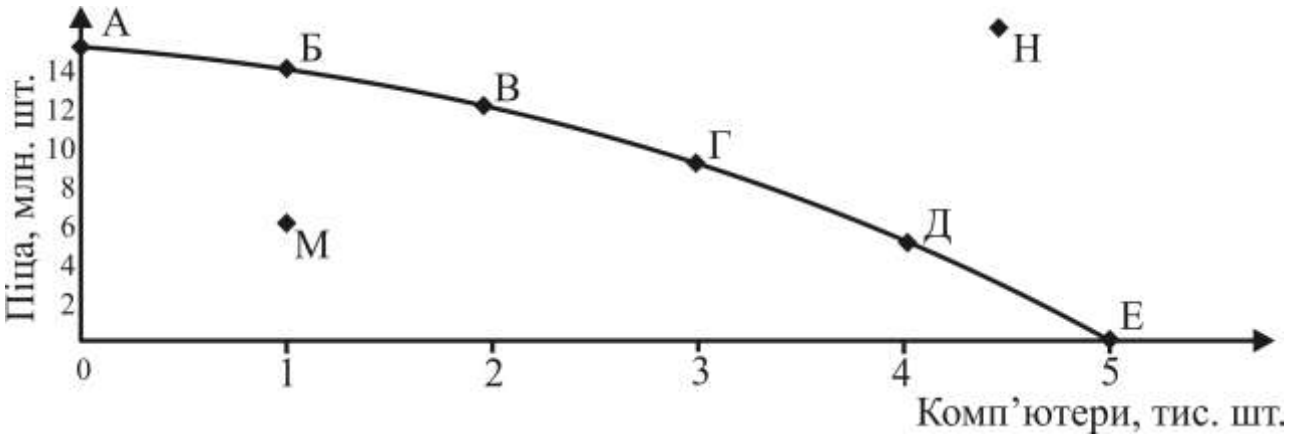

Рис. 2.2. Крива виробничих можливостей

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 к**ривій 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. 2.3, де виділено межу зростаючої і спадної віддачі, за якою обсяг виробництва почне зменшуватись.

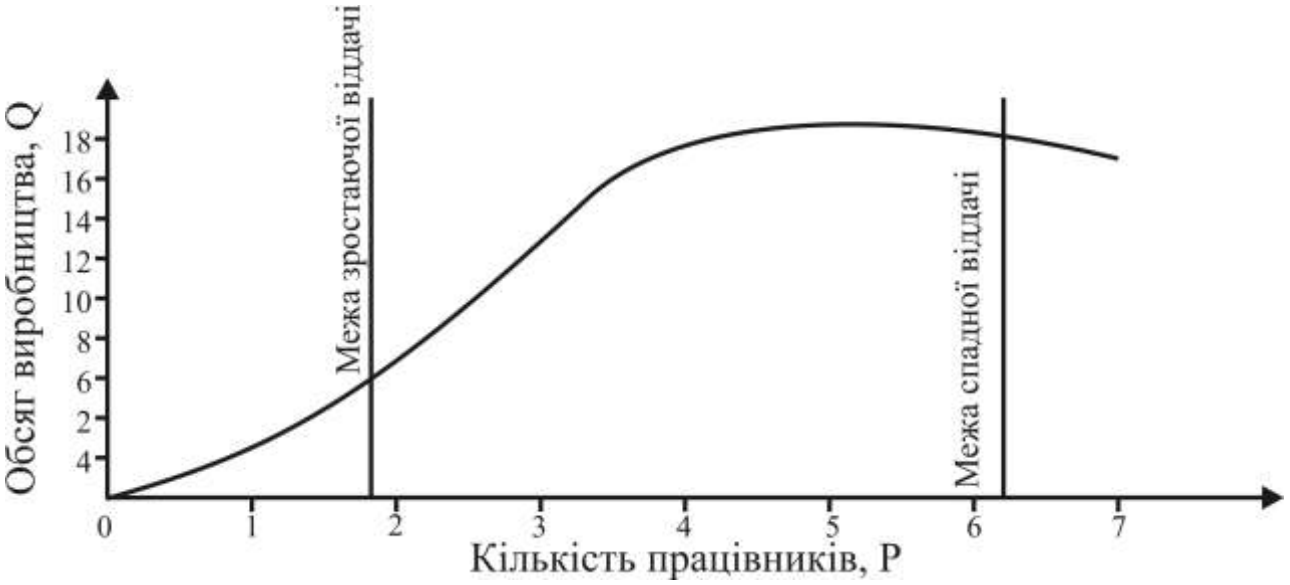

Рис. 2.3. Графічний вираз закону спадної доходності (спадної віддачі)

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.

ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА

3.1. 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. 3.1). ***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 десятків років;
- 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;
- зубожіння й бідність основної маси населення.

Рис. 3.1. 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-третє*, 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 якось 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. 3.2).

Рис. 3.2. Моделі ринкового господарювання

Вільний ринок (економіка США): «модифікована ринкова економіка», незначне втручання держави та всебічна підтримка підприємництва; приорітетна 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. 3.3).

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. 3.3. 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».

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 s 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

4.2. 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. 4.2):

Рис. 4.2. Риси конкуренції

Можна розподілити конкуренцію на види за певними критеріями (рис. 4.3).

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. 4.3. 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 виробленій 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. 4.4).

Рис. 4.4. 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 унеможливлює 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. 4.5).

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. 4.5. 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. 4.6).

Рис. 4.6. 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. 4.7):

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. 4.7. 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.

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.

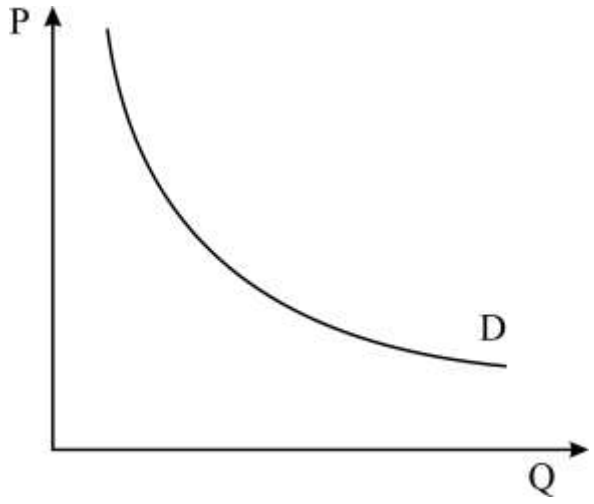

Рис. 5.1. Крива попиту

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:

$$Q_D = f(P), \tag{5.1}$$

де $\boldsymbol{Q_D}$ - 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?

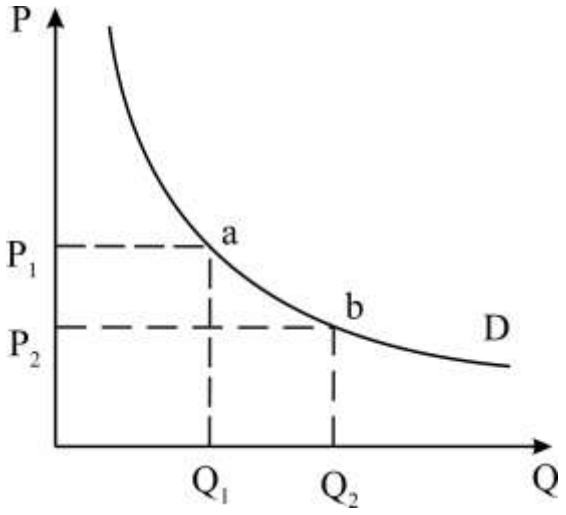

Рис. 5.2. Зміна величини попиту

Нецінові чинники попиту:

- ***Смаки споживачів.*** Можуть змінюватися під впливом реклами або зміни в моді чи внаслідок появи нових продуктів. Сприятливі зміни в уподобаннях спричинять 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 спорідненний 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 зросте, 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).

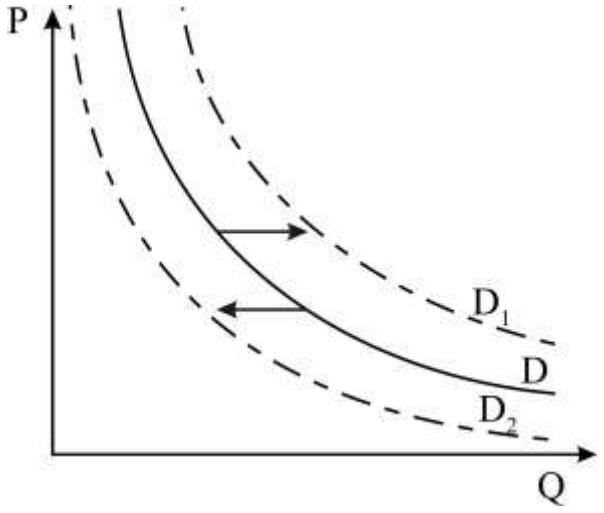

Рис. 5.3. Зміна попиту.

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. Зменшення привабливості товару	Сподівання споживача майбутнього підвищення цін. 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.

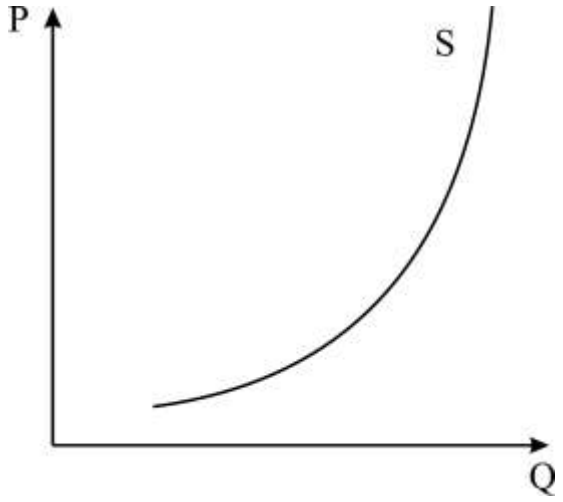

Рис. 5.4. Крива пропозиція

Функція пропозиції може бути виражена рівнянням:

$$Q_S = f(P), \tag{5.2}$$

де $\boldsymbol{Q_S}$ - 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).

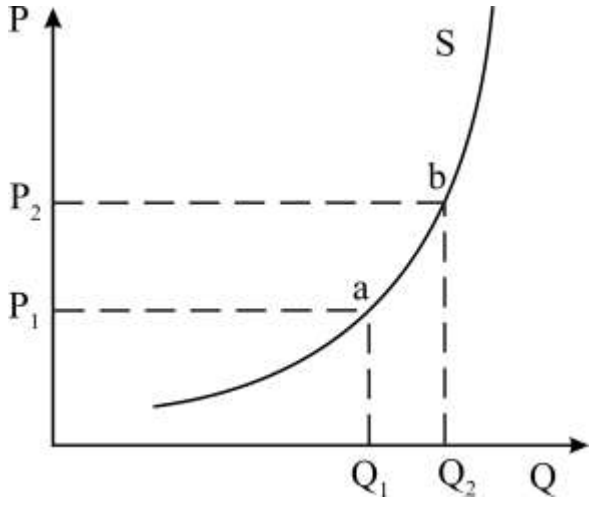

Рис. 5.5. Зміна обсягу пропозиції

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).

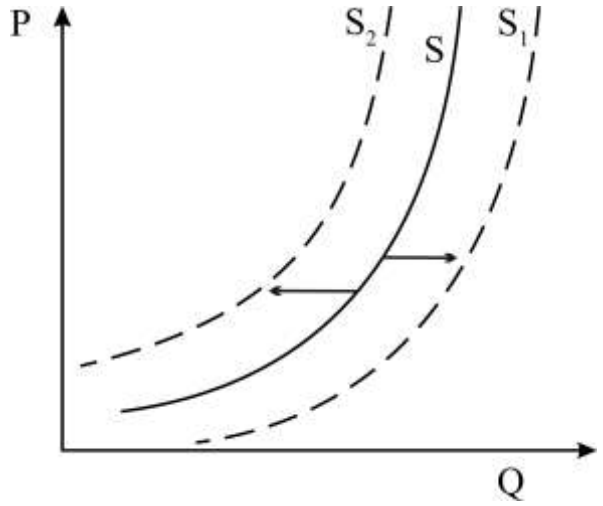

Рис. 5.6. Зміна пропозиції

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. 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:

$$E_{dp} = \frac{\%\Delta Q_d}{\%\Delta P} = \frac{\Delta Q_d / Q_d}{\Delta P / P} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \cdot \frac{P_1}{P_2 - P_1}. \qquad (5.4)$$

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 зросте.

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:

$$E_{dI} = \frac{\%\Delta Q}{\%\Delta I} = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta I/I} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \cdot \frac{I_1}{I_2 - I_1}. \qquad (5.5)$$

де E_{dI} – еластичність попиту за доходом;

I – доход споживача;

Q - обсяг попиту.

Якщо $\boldsymbol{E_I < 0}$, то товар є ***низькоякісним***, збільшення доходу супроводжується зниженням попиту на цей товар.

Якщо $\boldsymbol{E_I > 0}$, 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:

$$E_{XY} = \frac{\%\Delta Q_X}{\%\Delta P_Y} = \frac{\Delta Q_X / Q_X}{\Delta P_Y / P_Y} = \frac{Q_{X2} - Q_{X1}}{Q_{X1}} \cdot \frac{P_{Y1}}{P_{Y2} - P_{Y1}}. \qquad (5.6)$$

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:

$$E_S = \frac{\%\Delta Q_S}{\%\Delta P} = \frac{\Delta Q_S / Q_S}{\Delta P / P} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \cdot \frac{P_1}{P_2 - P_1}. \qquad (5.7)$$

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.

ТЕМА 6. МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА

6.1. Бюджетна лінія споживача, стан рівноваги

Криві байдужості дозволяють виявити переваги споживача, але не враховують такі фактори впливу на процес споживання, як ціни товарів і доход 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:

$$I = P_X Q_X + P_Y Q_Y, \qquad (6.1)$$

де $\boldsymbol{I}$ – дохід споживача;

$\boldsymbol{P_X}$, $\boldsymbol{P_Y}$ – ціни благ відповідно X та Y;

$\boldsymbol{Q_X}$ та $\boldsymbol{Q_Y}$ – 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. 6.1).

Таблиця 6.1. 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. 6.1).

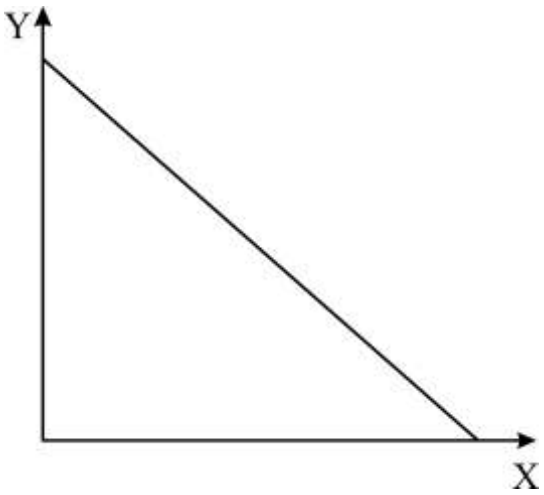

Рис. 6.1. Бюджетна лінія

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 х - 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 х і у), 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. 6.2).

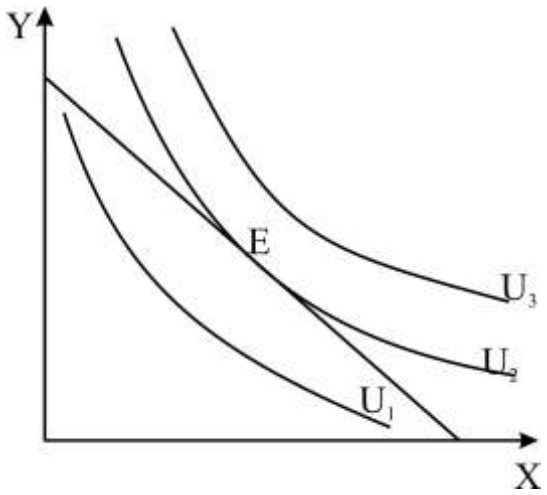

Рис. 6.2. Рівновага споживача

Рівновага споживача *(точка Е)* ***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 доход 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:

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y}. \qquad (6.2)$$

де $\boldsymbol{MU_X}$, $\boldsymbol{MU_Y}$ – гранична корисність благ відповідно X та Y;

$\boldsymbol{P_X}$, $\boldsymbol{P_Y}$ – 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.

ТЕМА 7. ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

7.1. 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. 7.1*)*.

Менеджмент – ***це діяльність із координації роботи інших людей; наука й мистецтво перемагати, уміння добиватися поставлених цілей, використовуючи працю, мотиви поведінки й інтелект людей.***

Рис. 7.1. 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. 7.2).

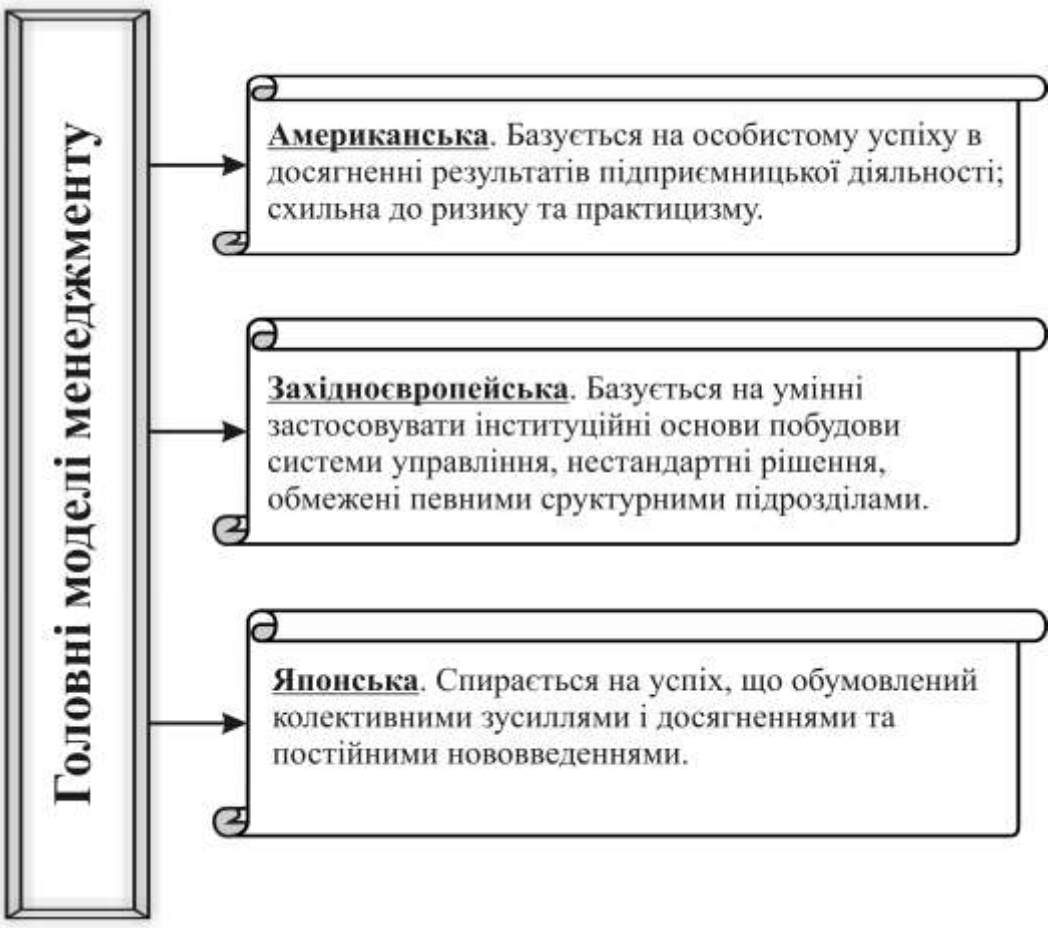

Рис. 7.2. Головні національні моделі менеджменту

Сутність управління полягає в здійсненні основних **функцій менеджменту** (рис. 7.3). 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. 7.3. 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 вдатися 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 використовуванні 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 використовування 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

Етапи	***Назва***	***Суть***
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 застосувати 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. 7.4).

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. 7.4. 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 маркетологів 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. 7.5).

Рис. 7.5. 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. 7.6).

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 виробах 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.

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.

Рис. 7.6. Напрями маркетингових досліджень

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.

ТЕМА 8. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА Й ПРИБУТОК

8.1. 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. 8.1.

Рис. 8.1. 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:***

$$EP = TR - TC, \tag{8.1}$$

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:

$$TC = EC + IC, \tag{8.2}$$

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:

$$AcP = TR - EC, \tag{8.3}$$

де ***AcP*** – бухгалтерський прибуток;
TR – загальний виторг;
EC – 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:

$$Ni = TR - TC - T, \tag{8.4}$$

де ***Ni*** – чистий прибуток;
TR – загальний виторг;
T – податки.

Для аналізу ефективності підприємницької діяльності, крім абсолютного розміру, варто розраховувати й відносний показник прибутку (рис. 8.2).

Рис. 8.2. 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:

$$Норма\ прибутку = \frac{Прибуток}{Авансований\ капітал} \cdot 100\% \qquad (8.5)$$

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:***

$$Рентабельність\ підприємства = \frac{Прибуток}{Основний + оборотний\ капітал} \cdot 100\% \qquad (8.6)$$

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:***

$$Рентабельність\ продукції = \frac{Прибуток}{Собівартість} \cdot 100\% \qquad (8.7)$$

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).

ТЕМА 9. ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІКИ

9.1. 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 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 чиїйсь власності; прибуток надходить до власників підприємств.

Особистий розподіл доходів – *це спосіб, за допомогою якого сукупний доход 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, доброчинних 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 доход 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 доход домогосподарств розподіляється так:** ***частина доходу надходить державі у вигляді особистого прибуткового податку, а залишок іде на витрати на споживання та заощадження*** (рис. 9.1).

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 XIX 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%.

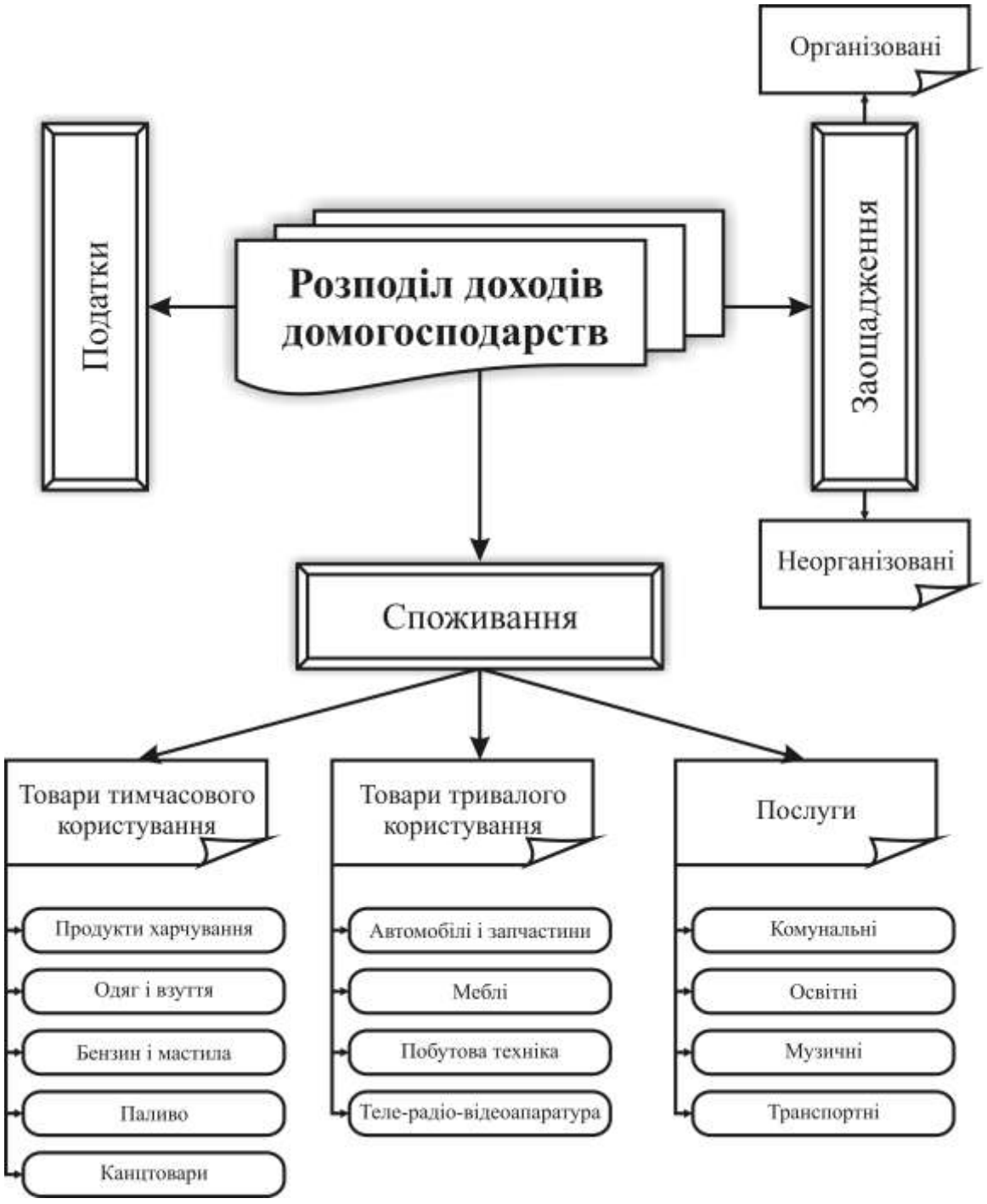

Рис. 9.1. Розподіл доходів домогосподарств

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 використовуваного доходу (тобто доходу, зменшеного на величину особистих податків). Для порівняння, у країнах із розвиненою 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.*

Дохід 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:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}, \qquad (9.1)$$

де MPC – гранична схильність до споживання;

ΔC – зміна у споживанні;

ΔY – зміна у доході.

Ця формула показує, що частина додаткового доходу йде на прирощування споживання.

Доход, що залишається в розпорядженні споживача після внесення податків та інших виплат, може використовуватися не тільки на споживання, а й на заощадження.

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 доход 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*:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}, \qquad (9.2)$$

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. 9.2). 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.

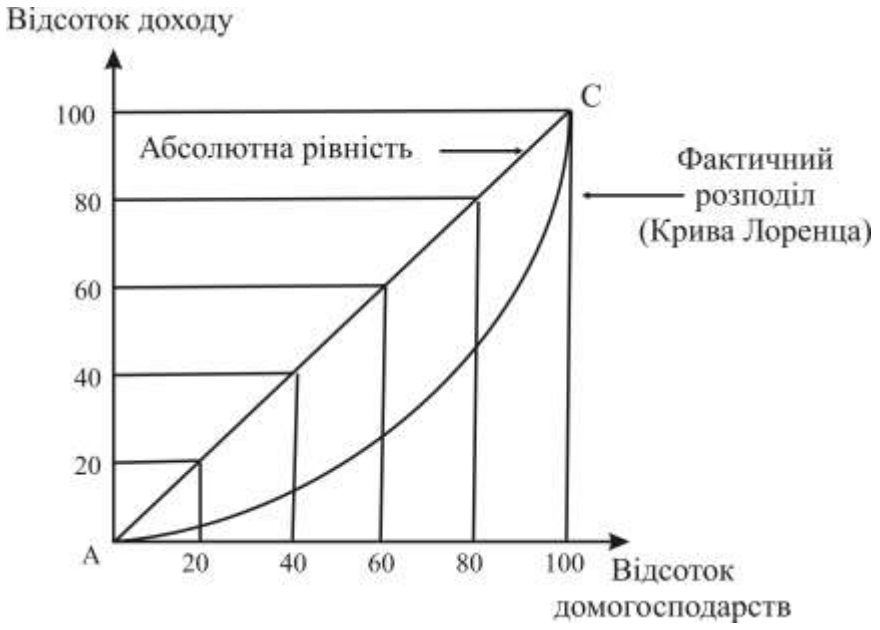

Рис. 9.2. Крива Лоренца

Нерівномірність розподілу доходів різна в різних суспільствах. Серед країн із розвиненою 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.

ТЕМА 10. ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

10.1. 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. 10.1).

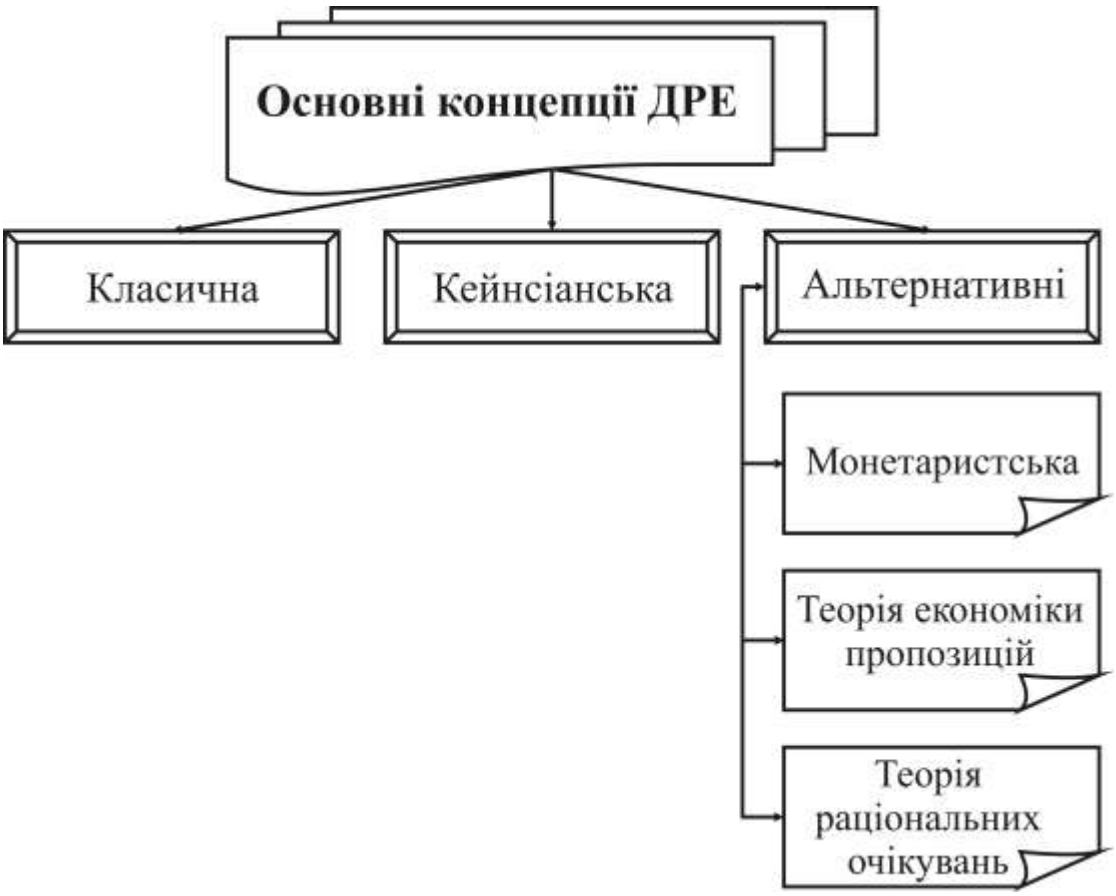

Рис. 10.1. Концепції ДРЕ

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 напряму 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.

Неможливість виникнення в економіці дефіциту сукупних витрат опирається на закон Сея. Згідно із цим законом, процес виробництва товарів створює доход, 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 доход 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, уважають 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*.

10.2. 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. 10.2).

Рис. 10.2. 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. 10.3).

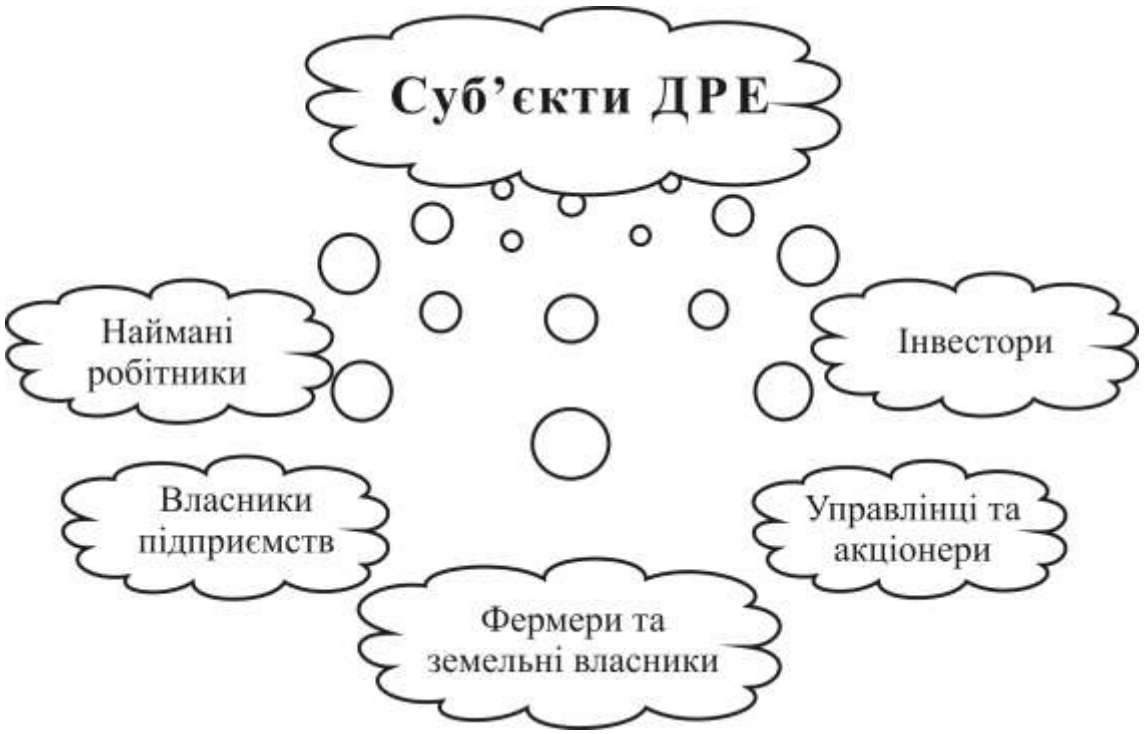

Рис. 10.3. Суб'єкти ДРЕ

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. 10.4).

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. 10.4. 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.

ТЕМА 11. СИСТЕМА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

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:

- 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 допусками 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:

$$ЧЕД = ВВП - Чн + Рнрд + Вч, \quad (11.1)$$

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.

ТЕМА 12. ТЕОРІЯ ЗАГАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

12.1. 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. 12.1).

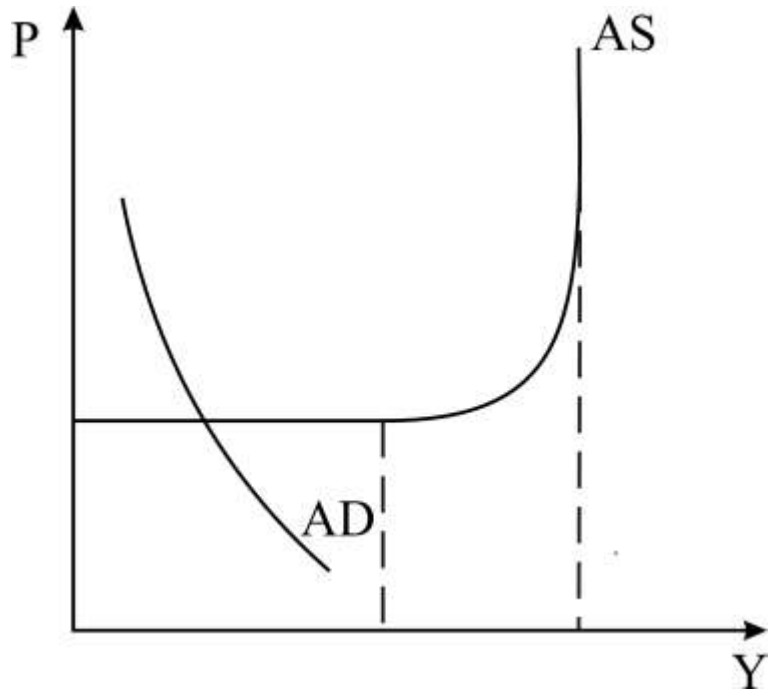

Рис. 12.1. Рівновага на горизонтальному відрізку сукупної пропозиції

2. Якщо сукупний попит зростає на проміжному відрізку, це приводить до зростання реального обсягу національного виробництва, рівня цін і зайнятості (рис. 12.2).

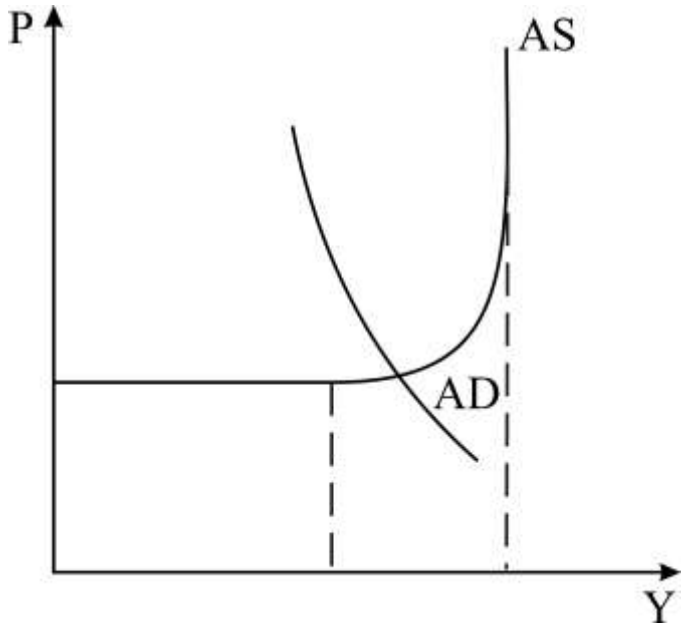

Рис. 12.2. Рівновага на проміжному відрізку сукупної пропозиції

3. Якщо сукупний попит зростає на класичному відрізку AS, це призводить до інфляційного зростання цін і номінального ВНП при незмінному обсязі реального ВНП (рис. 12.3).

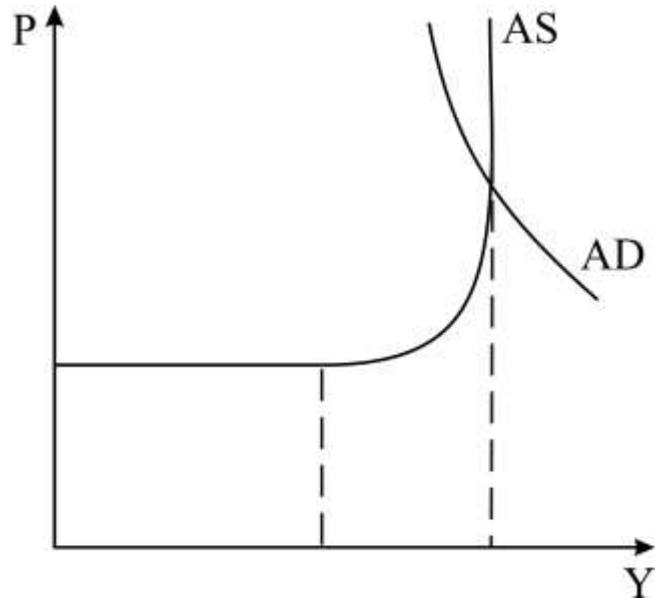

Рис. 12.3. Рівновага на вертикальному відрізку сукупної пропозиції

Тепер розглянемо загальну макроекономічну рівновагу (рис. 12.4).

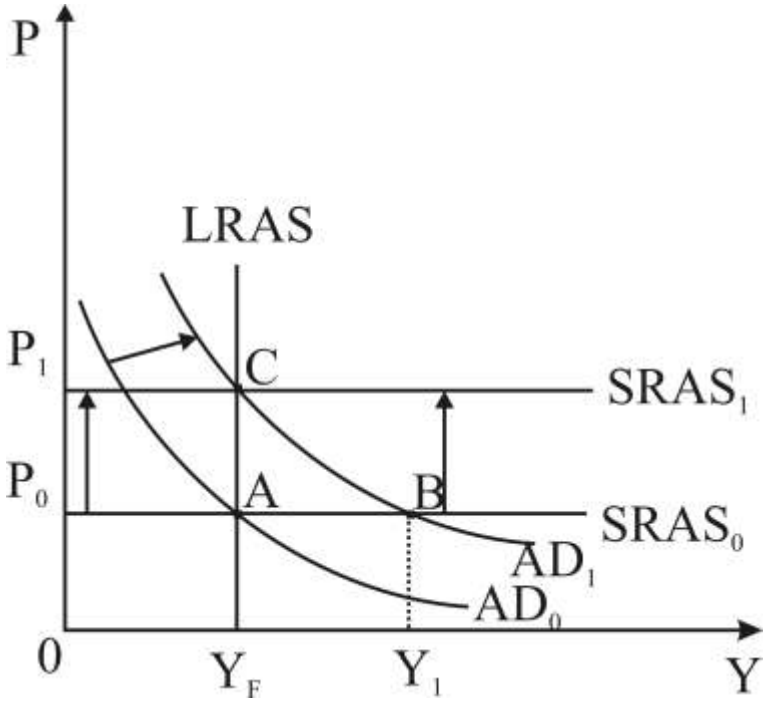

Рис. 12.4. Рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції

Початкова рівновага. Крива сукупного попиту AD_0, довгострокова крива сукупної пропозиції LRAS і короткострокова крива сукупної пропозиції $SRAS_0$ перетинаються в точці А, де спостерігається довгострокова рівновага сукупного попиту й сукупної пропозиції. У точці А 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 А в точку короткострокової рівноваги ***B.*** Можливість розширення сукупного випуску в точці короткострокової рівноваги *B* обмежується сукупним попитом AD_1 і припиняється.

У точці В 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 С. 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 С, як і в точці А, 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 відрізкові модель показує, що й реальний внутрішній обсяг виробництва й рівень цін збільшаться.

Зі зниженням сукупного попиту на горизонтальному відрізкові 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:

$$Y = K \cdot i \,. \tag{12.1}$$

де ***Y*** – національний доход;

K – мультиплікатор;

i – приріст інвестицій.

Звідси

$$K = \frac{Y}{i} \,. \tag{12.2}$$

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:

$$Y = \frac{1}{1 - C} \,. \tag{12.3}$$

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:

$$a = \frac{i}{Y_i - Y_0}. \qquad (12.4)$$

де ***a*** – акселератор;

i – приріст інвестицій;

$\boldsymbol{Y_i}$ та $\boldsymbol{Y_0}$ – національний доход відповідно у поточному та базовому періодах.

Акселератор виражається таким рівнянням:

$$a = \frac{i}{Y}. \qquad (12.5)$$

де ***a*** – акселератор;

i – приріст інвестицій;

Y – приріст національного доходу.

Із цього рівняння знаходимо величину приросту інвестицій:

$$i = a \cdot Y. \qquad (12.6)$$

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.

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.

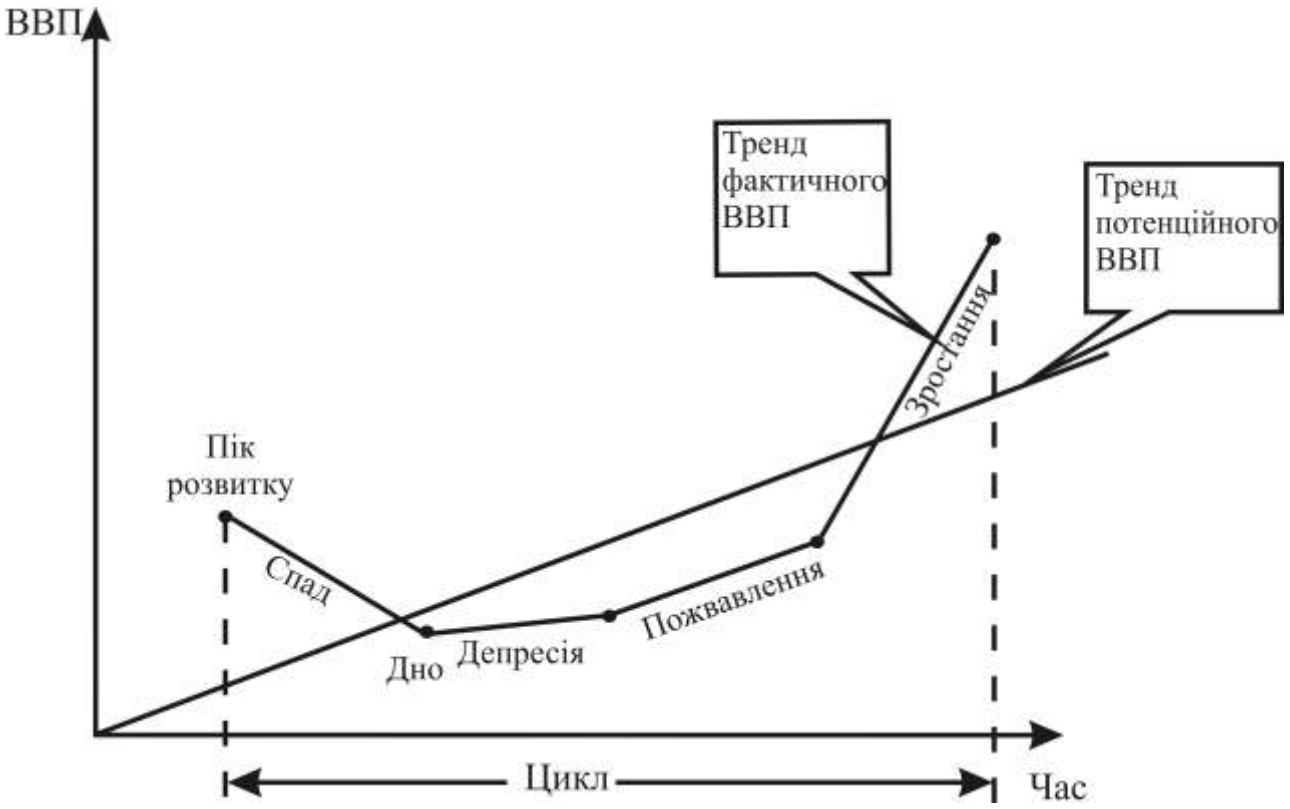

Рис. 13.1. Фази економічного циклу

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.

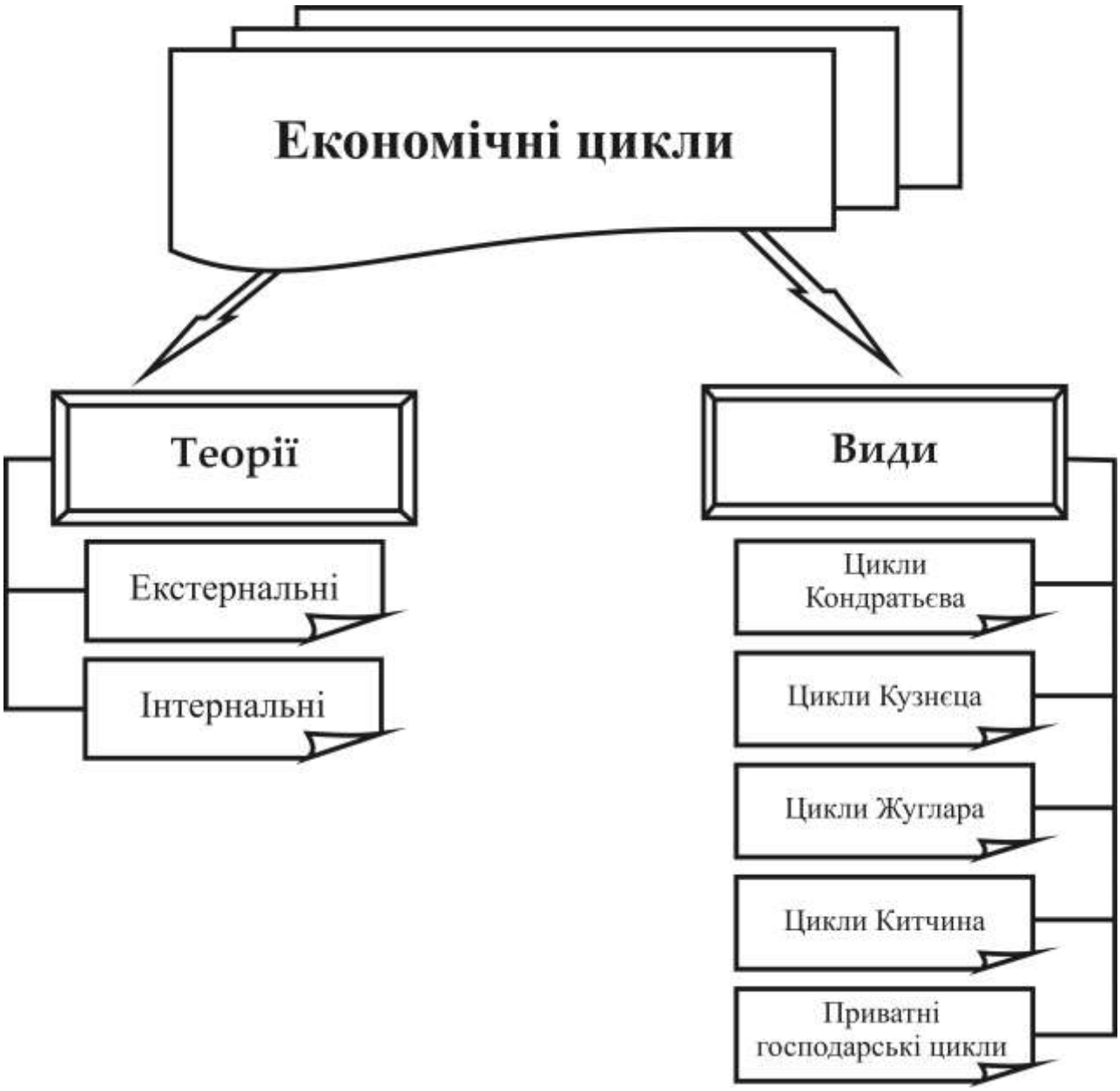

Рис. 13.2. Теорії та види економічних циклів

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. 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. 13.3).

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.

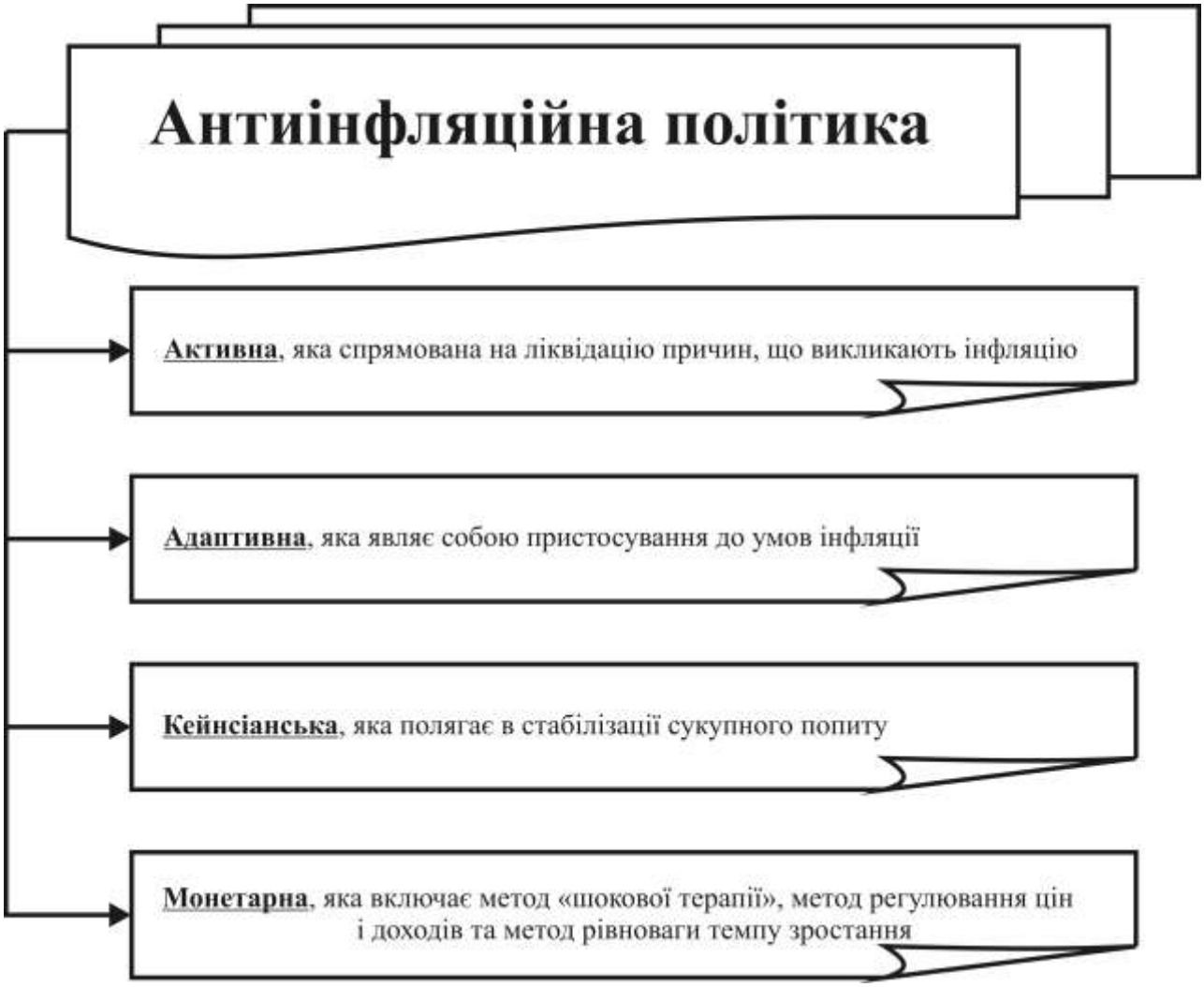

Рис. 13.3. Основні види антиінфляційної політики

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. 13.4).

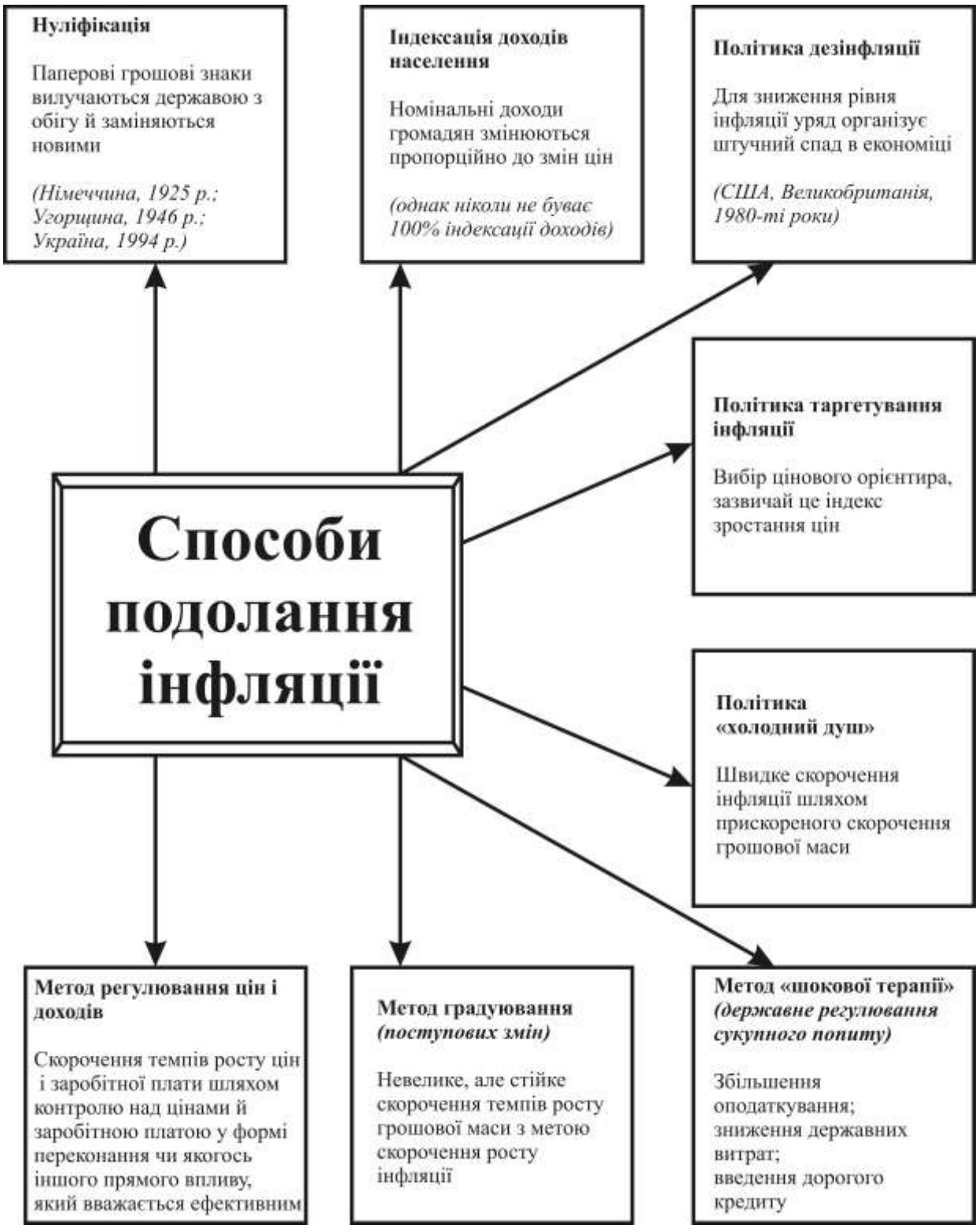

Рис. 13.4. Способи подолання інфляції

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.

ТЕМА 14. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА КРЕДИТНО-ГРОШОВА ПОЛІТИКА

14.1. 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. 14.1).

Рис. 14.1. 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. 14.2).

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;
- уведення 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.

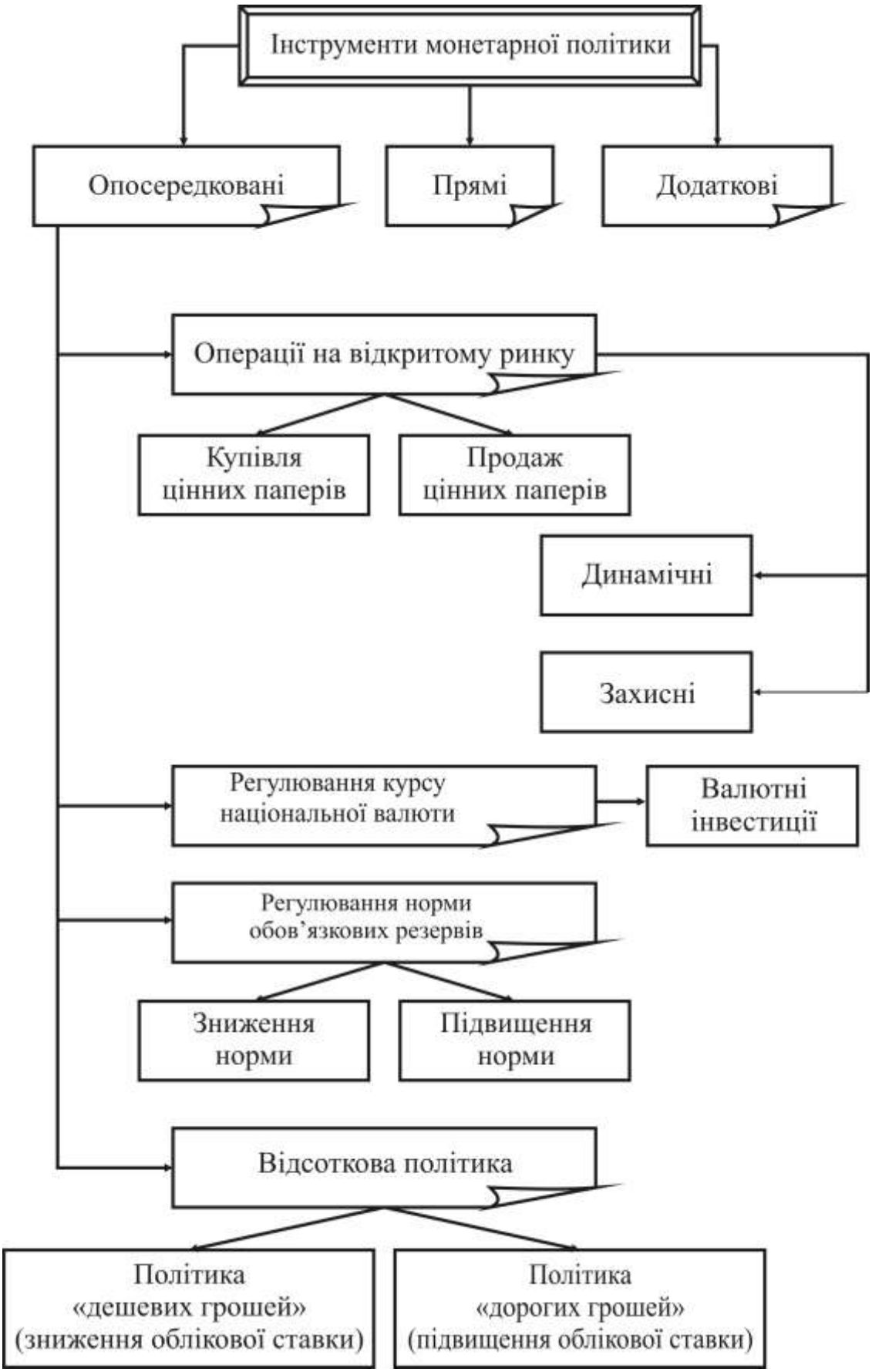

Рис. 14.2. Інструменти монетарної політики

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:

- викуповування 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. 14.3).

Рис. 14.3. 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. 14.4).

Рис. 14.4. 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.

ТЕМА 15. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

15.1. 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 *фіскальна й економічна ефективність, соціальна справедливість*.

Принцип фіскальної 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 тягаря 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 неоподатковуваного мінімуму доходів громадян і застосування диференційованого й прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи.

Функції фіскальної політики:

- вплив на стан господарської кон'юнктури;
- перерозподіл національного доходу;
- нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм.

До фіскальної політики відносять тільки такі маніпуляції державним бюджетом, які не змінюють кількості грошей в обігу. Фіскальна політика може бути використана для стабілізації економіки. Фундаментальна мета фіскальної політики полягає в тому, щоб ліквідувати безробіття або інфляцію.

Розглянемо види фіскальної (бюджетно-податкової) політики (рис. 15.1).

Рис. 15.1. Фіскальна (бюджетно-податкова) політика уряду

Фіскальна політика повинна орієнтуватися на позитивне сальдо державного бюджету, якщо перед економікою стоїть проблема контролю над інфляцією. Уряд може проводити *дискреційну* та *автоматичну* фіскальну політику**.**

Дискреційна фіскальна політика – ***політика свідомого регулювання урядом видатків, податкових ставок та кількості податків.***

Дискреційна фіскальна 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 фіскальну політику. З іншого, – це викличе від'ємне зменшення бюджетного сальдо, тобто спрямує бюджет до дефіциту.

Дискреційна фіскальна політика може бути: *стимулююча (фіскальна експансія)* і *стримуюча (фіскальна рестрикція).*

У період спаду виникає питання про ***стимулюючу фіскальну 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, фіскальна політика повинна рухатися в напрямі урядового бюджетного дефіциту в період спаду або депресії. Отже, стимулююча фіскальна 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 фіскальна політика***, яка включає: 1) зменшення державних видатків; 2) збільшення податків; 3) поєднання зменшення державних видатків зі збільшенням податків. Можемо зробити висновок, що стримуюча фіскальна політика стримує сукупний попит за допомогою зниження державних витрат і підвищення податків.

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. ***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. 15.2).

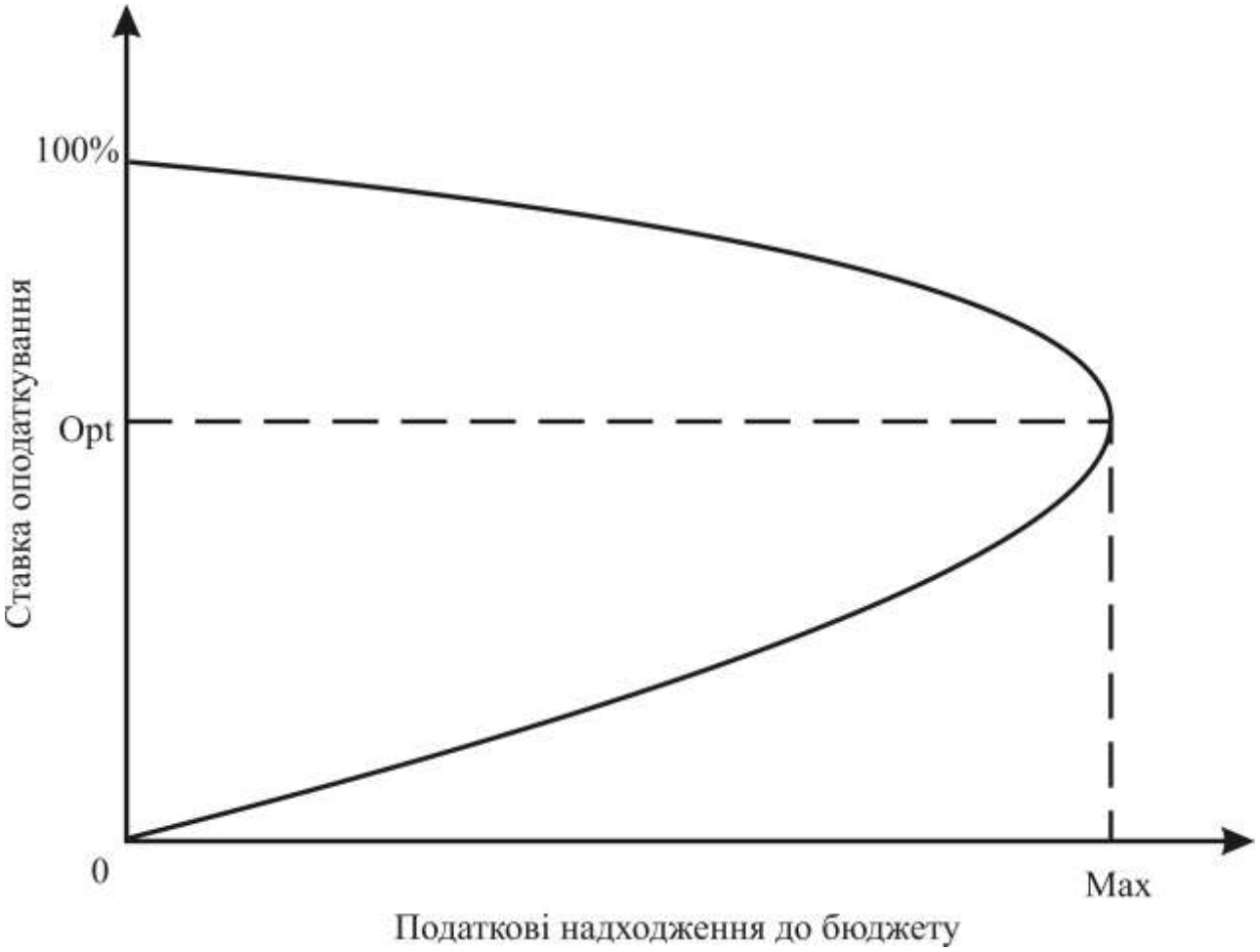

Рис. 15.2. Крива Лаффера

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 високооподатковувані 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 оподатковування, залучає до підприємницької діяльності більшу кількість людей, ніж при високих податкових ставках. І навпаки, з ростом податків прибутки в скарбницю, як це не парадоксально, зменшаться, 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.

ТЕМА 16. СУЧАСНЕ СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

16.1. 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.

Найважливішим елементом міжнародних валютних відносин є **валютна система – *державно-правова форма організації валютних відносин.*** Розрізняють *національні, регіональні* та *світову (міжнародну)* валютні системи (рис. 16.1).

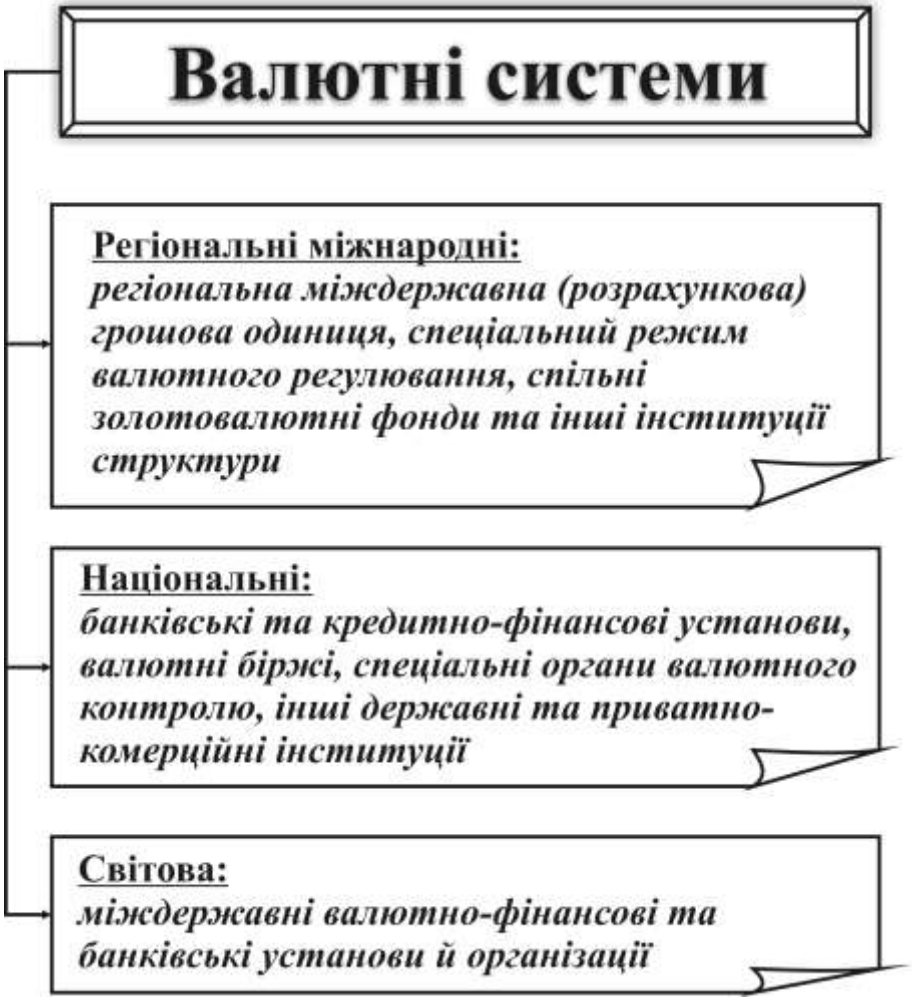

Рис. 16.1. Види валютних систем

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 клірингові 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, спосіб 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 розвиткові 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 (±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 ураховувати 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 Ямайці 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.

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. 16.2).

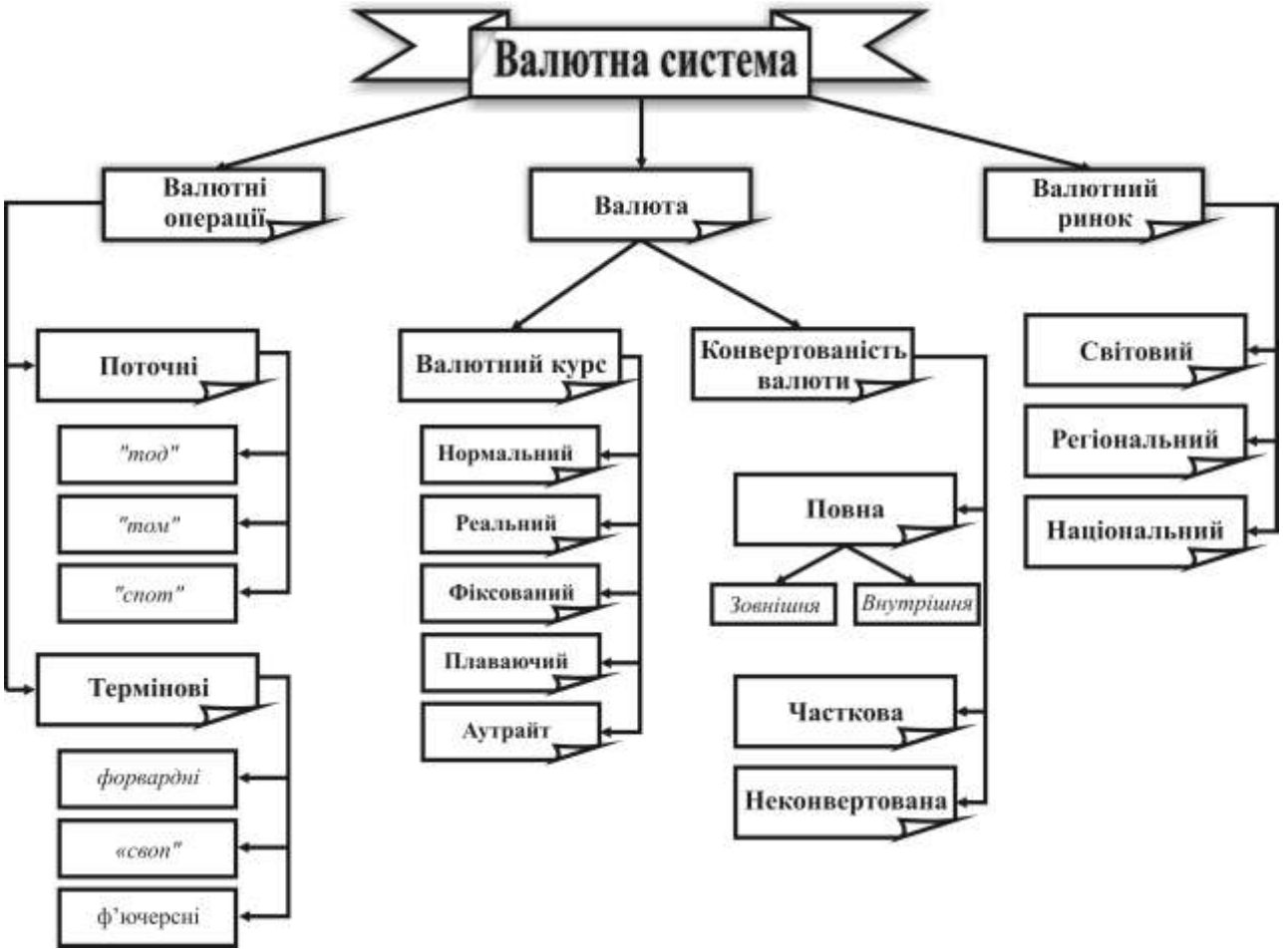

Рис. 16.2. Основні складові міжнародної валютної системи

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 зворотне 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. 16.3).

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. 16.3. 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, Цюріх, 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 на 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.

ТЕМА 17. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

17.1. 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.

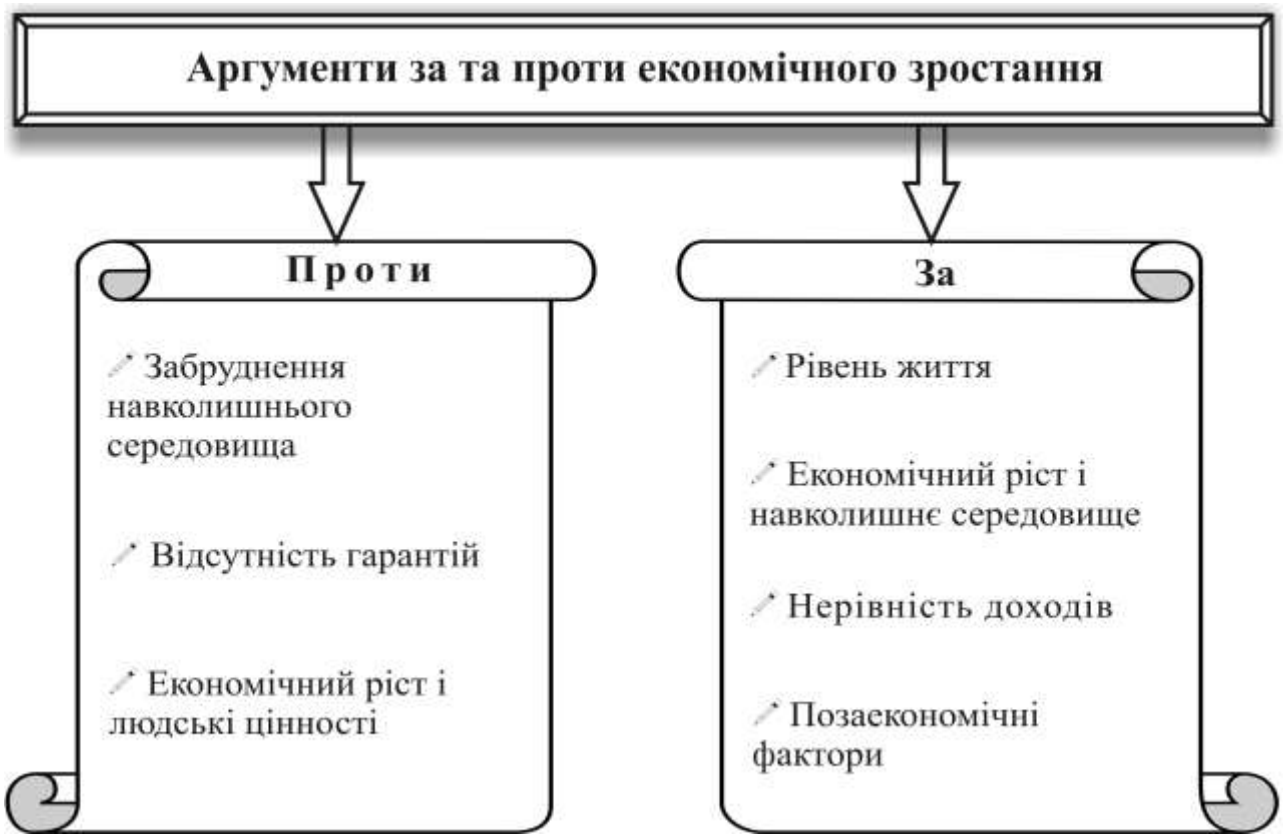

Рис. 17.1. Аргументи за та проти економічного зростання

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 висувають 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 витрачати 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.

Кейнсіанці 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 кейнсіанцям, прихильники «***економіки пропозиції***» 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 кейнсіанці приділяють більше уваги короткостроковим цілям, а саме підтримці високого рівня реального ВВП, впливаючи на сукупні витрати. На відміну від них, прихильники «економіки пропозиції» віддають перевагу довгостроковим перспективам, роблячи наголос на фактори, що забезпечують ріст суспільного продукту при повній зайнятості й повному завантаженні виробничих потужностей.

Економісти різних теоретичних напряків 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.

ТЕМА 18. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

18.1. 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 невиправданих 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. 18.1).

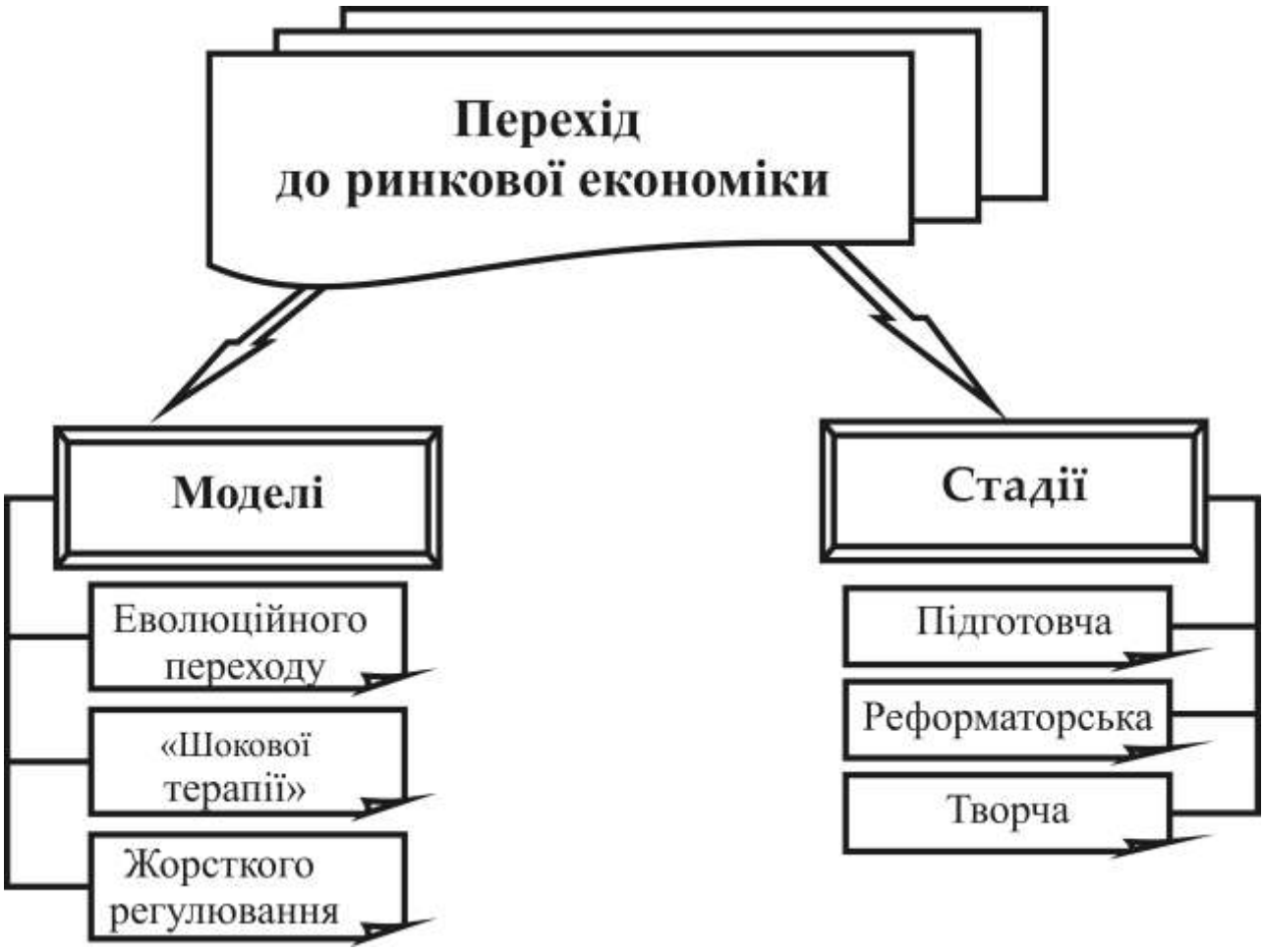

Рис. 18.1. Моделі та стадії переходу до ринкової економіки

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 ввійти 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 квартальному 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. 18.2).

По-перше, це ***вади глобальних фінансів.*** За висновками багатьох експертів, світова економіка, насамперед у розвинених країнах, протягом останніх десятиліть перетворилася з продуктивної на спекулятивну.

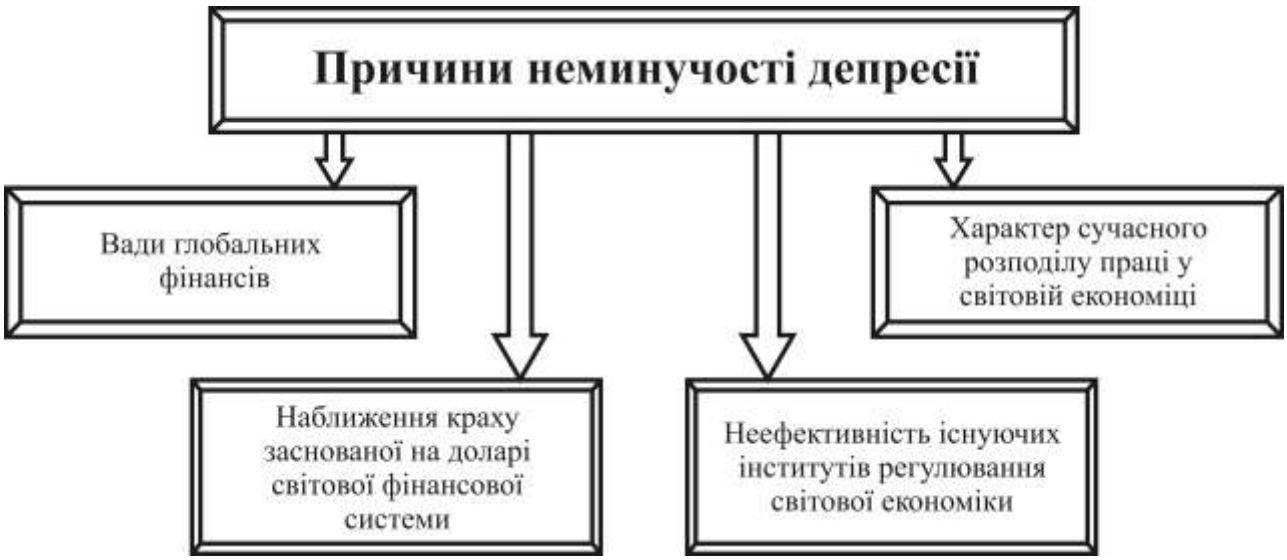

Рис. 18.2. Причини прямування світової економічної системи до прірви депресії

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, унеможливлює 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 І півріччі 2008 р. склало 7202 млн доларів (у І 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 І 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 унеможливлює 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 заганяє 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.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білецька Л.В. Білецький О.В. Савич В.І. Економічна теорія. Політекономія. Мікроекономіка Макроекономіка / Л.В. Білецька. – К. : ЦНЛ, 2005. – 652 С.
2. 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.
3. Дзюбик С. Д. Основи економічної теорії: Навч.посібник / С.Д. Дзюбик. – К.: Знання, 2006. – 481 с.
4. Економічна теорія: підручник /за ред. В.М. Тарасевича. – К.:ЦНЛ, 2006. – 784 с.
5. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича – 6-е вид., перероб. і допов. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
6. Кулішов В.В. Основи економічної теорії: Підручник для студентів вищих закладів освіти. – 3-тє вид., випр. і доп. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – 516 с.
7. Мочерний С. В., Довбенко М. В. Економічна теорія: Підручник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 856 с.
8. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – Вид. 2-ге, доп. – К.: ВЦ “Академія”, 2006. – 504 с.
9. 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.
10. Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Сучасна економіка: Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2005. – 325 с.
11. Економічна теорія: навчальний посібник для студентів ВНЗ / М. Д. Романюк, О. І. Івасишин, Н. П. Репела, Я. І. Татунчак. – Рек. МОН. – Івано–Франківськ : Лілея-НВ, 2011. – 592 с.
12. Бутук О.І. Економіка. Тренінг-курс: Навч. посіб. / О.І. Бутук,

Н.І. Волкова. – К.: Знання, 2007. – 291 с. – (Вища освіта XXI століття.).

13. Довбенко М.В. Сучасна Економіка. Економічна нобелелогія. Навч. посіб. / М.В. Довбенко. – К.: Академія, 2005. – 336 с.
14. Економіка. Початковий курс: Навч. посібник / Під ред. Білика В.О., Гузика М.М. – К.: Вища шк., 1992. – 278 с.
15. Економічний словник-довідник / За ред. Мочерного С. В. – Львів : Феміна, 1995. – 368 с.
16. Мочерний С.В. Економіка: Посіб. для студентів вищих закладів освіти / С. Мочерний. – К.: Академія, 1999. – 592 с.
17. 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.
18. Основи економічної теорії: Підручник: У2 кн. : Кн. 2. Підприємництво, маркетинг, менеджмент. Відтворення в національному та світовому господарстві / За ред. Ніколенка Ю.В. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Либідь, 1998. – 272 с.
19. Отрошко О.В. Основи економічної теорії: макроекономічний аспект: Навч.посібник / О.В. Отрошко. – К.: Знання, 2006. – 222 с.
20. Федоренко В.Г. Основи економічної теорії: Підручник. / В.Г. Федоренко. – К.: Алерта, 2005. – 511 с.
21. Баб'як М.М., Пешенкова Л.А., Рибчук А.В. Економіка навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 208 с.
22. Мазур О.Є. Основи економіки Теорія і практикум. – Навчальний посібник. – К.: Лібра, 2008. – 288 с.

.

Навчальне видання

Ємець Ольга Іванівна

ЕКОНОМІКА

Методичні рекомендації та індивідуальні завдання для організації самостійної роботи студентів

Відповідальний за випуск:
О.І. Ємець

Підписано до друку 27.02.2017. р. Формат 60х84/16, папір – офсетний,
Гарнітура Times New Roman. Зам. № 13 . Ум. друк. арк. 7,3.
Тираж 100.

76000, м. Івано-Франківськ, вул. Василіянок, 48
Видавництво «ЛІК» Тел. 4-80-27