

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С. Сковороди

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Навчальний посібник
для студентів закладів вищої освіти
неекономічних спеціальностей

Харків – 2015

УДК 330.1
ББК 65.01973
О 75

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Харківського національного педагогічного університету
імені Г.С. Сковороди
(протокол № 6 від 06.11.2015 р.)*

Рецензенти:

Решетило В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

Гейман О.А. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди.

О 75 **Основи економічної теорії.** Навчальний посібник для студентів закладів вищої освіти неекономічних спеціальностей / За заг. ред. акад. І.Ф. Прокопенка – Харків: ХНПУ імені Г.С. Сковороди, 2015. – 258 с.

У навчальному посібнику викладені теоретичні положення курсу основ економічної теорії, розкрита сутність основних понять, механізму, функціонування ринкової економіки на мікро-, макро- й міжнародному рівні, основаних на сучасних теоретичних дослідженнях і використанні практики ринкової трансформації в Україні.

Навчальний посібник розрахований для студентів закладів вищої освіти неекономічних спеціальностей.

УДК 330.1
ББК 65.01973
О 75

©ХНПУ імені Г.С. Сковороди, 2015 р.

ЗМІСТ

Передмова	6
ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПРЕДМЕТ, МЕТОДИ, ФУНКЦІЇ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ	8
1. Зародження економічної думки	8
2. Предмет економічної теорії	12
3. Методи і функції економічної теорії.....	16
4. Сучасні економічні концепції. Розвиток економічної думки в Україні	20
Питання для самоконтролю	25
Тестові та практичні завдання	25
ТЕМА 2. ПРОЦЕС СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЙОГО РЕЗУЛЬТАТИ.....	27
1. Сутність і місце виробництва в економічній системі.....	27
2. Фактори суспільного виробництва	29
3. Продукт виробництва і його показники.....	32
4. Ефективність виробництва і його показники.....	34
Питання для самоконтролю	35
Тестові та практичні завдання	35
ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ ТА ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ.....	36
1. Економічні системи: сутність, структура і класифікація економічних систем.....	36
2. Типи економічних систем	41
3. Економічний зміст власності. Типи, види та форми власності.....	44
4. Основі тенденції розвитку відносин власності в Україні	50
Питання для самоконтролю	52
Тестові та практичні завдання	53
ТЕМА 4. ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	56
1. Передумови виникнення і основні риси товарного виробництва	56
2. Товарна форма продукту праці. Характер праці в умовах товарного виробництва.....	59
3. Розвиток форм товарообміну, виникнення та еволюція грошей	63
4. Функції грошей. Закон товарно-грошового обігу.....	65
Питання для самоконтролю	67
Тестові та практичні завдання	68
ТЕМА 5. РИНОК, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	69
1. Ринок і умови його виникнення. Суб'єкти ринкової економіки.....	69
2. Структура ринку.....	72
3. Конкуренція та її роль в функціонуванні ринкової економіки	73
4. Ринкова інфраструктура.....	78
Питання для самоконтролю	79
Тестові та практичні завдання	80
ТЕМА 6. ОСНОВИ ТЕОРІЇ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ	81
1. Попит та його детермінанти. Закон попиту	81
2. Пропозиція та її детермінанти. Закон пропозиції	84
3. Ринкова рівновага та ринкова ціна.....	85
4. Ціни і ціноутворення в ринковій економіці	88
5. Еластичність попиту та пропозиції	95
Питання для самоконтролю	99
Тестові та практичні завдання	99

ТЕМА 7. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ТА ТЕОРІЇ ПРИБУТКУ	101
1. Сутність і організація підприємницької діяльності	101
2. Підприємство (фірма): сутність, види і умови функціонування	105
3. Витрати виробництва. Доходи та прибуток фірми	108
Питання для самоконтролю	116
Тестові та практичні завдання	116
ТЕМА 8. ФІРМА В УМОВАХ ДОСКОНАЛОЇ ТА НЕДОСКОНАЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	118
1. Концептуальні правила економічної поведінки фірми	118
2. Фірма в умовах досконалої конкуренції	120
3. Поведінка фірми-монополіста	121
4. Діяльність фірми на ринку монополістичної конкуренції	124
5. Фірма за умов олігополії	125
Питання для самоконтролю	128
Тестові та практичні завдання	128
ТЕМА 9. РИНКИ РЕСУРСІВ ТА ФОРМУВАННЯ ФАКТОРНИХ ДОХОДІВ	129
1. Ринок ресурсів: попит, пропозиція, ціна	129
2. Ринок праці та заробітна плата	134
3. Ринок капіталу та відсоток	138
4. Ринок земельних ресурсів та земельна рента	141
Питання для самоконтролю	143
Тестові та практичні завдання	143
ТЕМА 10. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ЦІЛІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ	144
1. Національна економіка і макроекономіка: сутність, характерні риси, цілі і значення	144
2. Система макроекономічних показників	145
3. Національне багатство: сутність, структура, джерела збільшення	151
Питання для самоконтролю	152
Тестові та практичні завдання	153
ТЕМА 11. МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА. СУКУПНИЙ ПОПИТ ТА СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ	154
1. Концепції макроекономічної рівноваги	154
2. Сукупний попит та його детермінанти	155
3. Сукупна пропозиція: класична і кейнсіанська моделі	156
4. Рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції	158
5. Модель мультиплікатора Дж. М. Кейнса	164
Питання для самоконтролю	165
Тестові та практичні завдання	165
ТЕМА 12. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЙОГО ДЖЕРЕЛА. МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ	167
1. Теорії економічного зростання	167
2. Критерії та показники економічного зростання	169
3. Циклічні коливання економіки та їх причини. Фази економічного циклу та особливості сучасних економічних криз	171
Питання для самоконтролю	175
Тестові та практичні завдання	175

ТЕМА 13. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ. ПРАЦЯ, ЗАЙНЯТІСТЬ, БЕЗРОБІТТЯ	176
1. Людський капітал та його особливості. Роль освіти у формуванні людського капіталу	176
2. Праця і зайнятість. Соціально-економічний зміст і форми зайнятості	180
3. Безробіття, його види і наслідки	184
Питання для самоконтролю	187
Тестові та практичні завдання	187
ТЕМА 14. ІНФЛЯЦІЯ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ	188
1. Сутність інфляції та її види	188
2. Причини інфляції	191
3. Соціально-економічні наслідки інфляції	193
4. Антиінфляційна політика держави	194
Питання для самоконтролю	196
Тестові та практичні завдання	196
ТЕМА 15. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ	197
1. Необхідність і сутність державного регулювання економіки. Економічні функції держави	197
2. Основні форми та напрямки державного регулювання економіки	202
3. Моделі державного регулювання ринкової економіки	205
4. Цілі та методи державного регулювання економіки	208
Питання для самоконтролю	215
Тестові та практичні завдання	215
ТЕМА 16. ГРОШОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА ТА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ	216
1. Грошова маса та грошові агрегати. Рівновага на грошовому ринку	216
2. Сутність, принципи та форми кредиту	220
3. Сучасна кредитно-банківська система. Створення грошей банківською системою	222
4. Монетарна політика держави	224
Питання для самоконтролю	227
Тестові та практичні завдання	227
ТЕМА 17. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ	229
1. Фінанси, їх сутність та функції	229
2. Фінансова система та її структура	230
3. Державний бюджет та бюджетний дефіцит	232
4. Податки та їх види	236
5. Фіскальна політика держави	238
Питання для самоконтролю	240
Тестові та практичні завдання	240
ТЕМА 18. СИСТЕМА СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	242
1. Суть та структура світового господарства. Глобалізація світової економіки	242
2. Міжнародний поділ праці і спеціалізація. Міжнародні економічні відносини	244
3. Міжнародна економічна інтеграція. Сучасні інтеграційні об'єднання	250
4. Проблеми інтеграції України у світове господарство	251
Питання для самоконтролю	254
Тестові та практичні завдання	255
Відповіді до тестів та практичних завдань	256
Література	258

ПЕРЕДМОВА

*Подобається це чи ні, але основні
проблеми сучасної політики дійсно є
чисто економічними і не можуть бути
зрозумілими без знань економічної теорії*
Людвіг фон Мізес

Освіта, відповідно до Закону України «Про вищу освіту», є стратегічним ресурсом у формуванні стабільного ефективного ринкового господарства. Пріоритетне місце в системі освіти належить економічній освіті, оскільки XXI століття характеризується суттєвими трансформаціями в соціально-економічному розвитку суспільства, подальшому поступу в сферах науки, техніки, технологій, інформації. Усі ці процеси органічно поєднані з економікою, яка характеризується переходом до інноваційної моделі розвитку. Сьогодні в Україні здійснюється процес ринкових перетворень усіх сфер господарства. Цей процес потребує відповідних економічних знань, нового економічного мислення від усіх суб'єктів економічної діяльності та прийняття раціональних рішень на відповідних рівнях господарювання і управління. Це, у свою чергу, потребує ґрунтовної економічної підготовки не тільки фахівців в галузі економіки, а й кожного громадянина.

Вивчення дисципліни «Основи економічної теорії» дасть змогу отримати необхідні знання стосовно соціально-економічного розвитку та дозволить краще зрозуміти механізм функціонування економічної системи та принципи економічної політики держави. Для того, щоб оволодіти економічною теорією, необхідно засвоїти її специфічну термінологію, навчитися застосовувати економічні концепції до конкретних життєвих ситуацій.

Метою навчального посібника є формування системи знань про механізм функціонування ринкової економіки на мікро-, макро- й міжнародному рівнях, оснований на сучасних теоретичних дослідженнях і міжнародному досвіді.

У процесі написання навчального посібника авторський колектив керувався такою логікою: перш за все надати уявлення про економічну теорію як суспільну науку, яка пройшла довгий шлях розвитку й сьогодні базується на теорії ринкової економіки; показати основні закономірності економічної організації в різних сферах суспільного виробництва. Значна частина тем присвячена фундаментальним економічним поняттям та закономірностям: суспільне виробництво, економічні системи та економічні відносини власності, форми організації суспільного виробництва, механізм функціонування ринкової

системи та типи ринкових структур, сутність організації підприємства та підприємницької діяльності. Посібник знайомить студентів з основними макроекономічними категоріями й процесами: сутність та особливості макроекономіки; система національних рахунків; сукупний попит, сукупна пропозиція та макроекономічна рівновага. Частина тем присвячена розгляду макроекономічної нестабільності: циклічні коливанням, безробіття та інфляція. Важливе місце в посібнику посідає аналіз ролі держави в регулюванні національної економіки: грошово-кредитна (монетарна), бюджетно-податкова (фіскальна) та зовнішньоекономічна політика. Завершується навчальний посібник розглядом системи світового господарства та особливостей його розвитку на сучасному етапі.

Виклад теоретичних положень супроводжується питаннями для самоконтролю, тестовими і практичними завданнями, що дозволяє здійснити перевірку набутих студентами теоретичних знань та сформованості практичних умінь і навичок.

Авторський колектив: т. 1 – акад. Прокопенко І.Ф., проф. каф. Радченко Л.П.; т. 2 – доц. Мельникова О.В., ст. викл. Лантінова А.С.; т. 3 – проф. каф. Радченко Л.П., доц. Сідельнікова В.К.; т. 4 – доц. Єгорова Ю.В., доц. Прокопенко І.А.; т. 5 – проф. Шкодін І.В., проф. каф. Сідельнікова І.В.; т. 6 – доц. Сідельнікова В.К., проф. каф. Шиловцева Н.В.; т. 7 – проф. Марченко О.С., проф. Гриценко О.А.; т. 8 – доц. Решетняк Н.Б., ст. викл. Поплавський М.В.; т. 9 – доц. Гуцан Т.Г., ст. викл. Гура А.О.; т. 10 – доц. каф. Гончаров Д.О., ст. викл. Гура А.О.; т. 11 – доц. каф. Гончаров Д.О., ст. викл. Поплавський М.В.; т. 12 – проф. каф. Шиловцева Н.В., ст. викл. Терно А.В.; т. 13 – проф. Шевченко Л.С., доц. Олійник Ю.О.; т. 14 – проф. каф. Сідельнікова І.В., викл. Ночвіна І.О.; т. 15 – ст. викл. Гайдученко Ю.О., викл. Зеленько О.О.; т. 16 – доц. Олійник О.В., ст. викл. Гайдученко Ю.О.; т. 17 – доц. Олійник О.В., ст. викл. Терно А.В.; т. 18 – викл. Зеленько О.О., викл. Ночвіна І.О.

ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПРЕДМЕТ, МЕТОДИ, ФУНКЦІЇ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ

- 1. Зародження економічної думки.*
- 2. Предмет економічної теорії*
- 3. Методи і функції економічної теорії.*
- 4. Сучасні економічні концепції. Розвиток економічної думки в Україні.*

1. Зародження економічної думки

Сучасний рівень економічних знань є результатом тривалого процесу розвитку економічної науки. Тому, щоб глибше зрозуміти її зміст необхідно знати історію зародження й розвитку економічної теорії.

Становлення її почалося ще в давні часи з формування окремих ідей і тлумачень. Вперше вони знайшли своє відображення у найдавніших документах, де були зафіксовані правила економічних відносин рабів і рабовласників, торгівлі, податків, землеробства, ремесла, багатства й ін. (Держави Стародавнього Сходу XX ст. до н.е., звіт законів давньовавілонського царя Хаммурапі XVII ст. до н.е., «Закони Ману» в Індії в VI ст. до н.е., економічні погляди давньокитайського філософа Конфуція (551-479) рр. до н.е. і ін.).

Потім, у період античності й середньовіччя, з'явилися економічні вчення, які ще не були самостійними і складали частину релігійних і філософських тлумачень. Видатні філософи Давньої Греції і Риму поглибили й систематизували економічні погляди й надали їм первісний науковий вигляд. Ксенофонт (430-355 р. до н.е.) у своїх роботах «Про доходи» і «Економіка» (вчення про господарство) виділяв кілька видів галузевої діяльності: сільське господарство, торгівля, ремесло й підтримував доцільність поділу праці. Платон (427-347 р. до н.е.) розвинув ідеї про поділ і спеціалізацію праці, професії й професійну працю.

Основоположником економічного вчення античності є Аристотель (384-322 р. до н.е.), який вважав ідеалом господарства натуральне виробництво, засноване на праці рабів. Багатство тлумачилося як сукупність продуктів, вироблених у цих господарствах. Торгівля здійснювалася на основі «справедливого обміну», тобто обміну еквівалентів. Натуральне господарство велося за допомогою фізичної праці, яка вважалася непристойною для вільного громадянина, тому продукт оцінювався тільки його корисністю, а не працею.

Подальший розвиток економічних ідей і поглядів розкритий у працях мислителів Давнього Риму: Катона Старшого (234-149 р. до н.е.), Плія Старшого (123-79 р. до н.е.),

Харрода (116-27 р. до н.е.), Калумеллі (I в. до н.е.), Сенеки (4-65 р. н.е.). У їхніх роботах висвітлювалися ідеї раціонального ведення сільського господарства, організації праці рабів, торгівлі, лихварства, земельної власності, права та ін. Вони також підтримували необхідність рабовласництва, але поступово з'являлися ідеї занепаду й осуду його.

Для першого тисячоліття нової ери характерний перехід від рабовласницького ладу до феодального. Найбільший вплив на розвиток економічної думки цього періоду зроблено християнством. Воно значно вплинуло на становлення економічної моралі, протистояння корисності й наживи, формування принципів справедливої ціни, оголошення пріоритету духовного початку в економіці, формування принципів управління господарством на основі покори, а не страху й усвідомлення людьми справедливого устрою суспільства. Церква активно впливала на практику господарського життя через формування поглядів відповідності або невідповідності християнським заповідям. Вплив релігійних ідей на економічні погляди спостерігався не тільки з боку християнства, але й іудаїзму, ісламу й інших віросповідань.

Перша самостійна економічна теорія як наука із внутрішньою логікою, системою знань про сутність, цілі, завдання й предмет дослідження з'явилася в XVI-XVII ст. Для цього історичного етапу розвитку економіки характерно активне становлення капіталізму, ринкових відносин, посилення інтенсифікації господарської діяльності, поглиблення поділу праці й розширення внутрішнього й зовнішнього ринку. Ці процеси вимагали стабільності економічних досліджень і пошуку відповідей на нові явища, що відбуваються в суспільстві. Першою школою економічної науки, яка вивчала економічні проблеми, був **меркантилізм**.

Основний зміст вчення меркантилістів зводиться до визначення багатства й джерел його походження. Їхня заслуга в тому, що вони першими поставили це питання й шукали на нього відповідь. Багатством вони вважали гроші й ототожнювали їх із золотом і сріблом. А джерело багатства виводили з торгівлі, тому що аналіз обмежувався тільки сферою обігу. Найбільш відомі представники меркантилізму: У.Стаффорд (1554-1612), Г.Скардфорн (1519-1584), Т.Ман (1571-1641), А.Монкретьєн (1575-1621), І.Посошков (1652-1726), Ф.Прокопович.

В основі раннього меркантилізму лежала система грошового балансу, тобто збільшення грошового багатства лише законодавчим шляхом заборони вивозу благородних металів, обмеження імпорту товарів і заохочення господарської діяльності,

яка сприятиме припливу в країну золота і срібла. А пізній меркантилізм розглядає позитивний торговельний баланс, що формується за рахунок перевищення продажів над купівлею товарів на зовнішньому ринку, що збільшує багатство країни. Яскравим представником меркантилізму був Антуан Монкретьєн, який ввів у науковий обіг поняття «політична економія» (1615р.). У понятійному змісті цього терміну була відбита зростаюча роль держави в захисті своїх національних інтересів у зовнішній торгівлі й початковому нагромадженні капіталу. В цілому меркантилістська політика європейських держав була досить продуктивною, але поступово вона привела до посилення конфронтації країн на зовнішньому ринку й стала гальмом економічного розвитку.

На зміну меркантилізму приходить **школа фізіократів** (XVIII ст.). Термін «фізіократи» у перекладі із грецької дослівно означає «влада природи». Основоположником цього вчення був Ф.Кене (1694-1774), а його прихильниками й продовжувачами були В.Мірабо (1715-1789), А.Тюрго (1727-1781). Фізіократи відкинули вчення меркантилістів про те, що обмін створює багатство й вважали джерелом багатства землеробську працю. Перенесення джерела багатства із сфери обміну в сферу виробництва є їхнім науковим досягненням. Але це відкриття носило обмежений характер, тому що тільки землеробська діяльність.

Подальший розвиток економічна наука одержала в працях представників англійської класичної політичної економії: У.Петті (1623-1686), А.Сміта (1723-1780), Д.Рікардо (1772-1823), Т.Мальтуса й ін. Класичний напрямок економічної думки зародилося в XVIII ст. і отримав всебічний розвиток у XVIII і на початку XIX ст.

Вчення представників класичної школи заключається в тому, що основою дослідження вони вважали працю як творчу силу і вартість як втілення цінності, заклавши у такий спосіб основи теорії трудової вартості. Вони обґрунтували ідеї економічної волі, ринкового саморегулювання на основі вільних рівноважних цін, що складаються залежно від попиту та пропозиції («невидимої руки» ринку). У працях класиків розкрито значення суспільного поділу праці як умови підвищення його продуктивності, створене вчення про доходи й принципи оподатковування, показана обернено пропорційна залежність між заробітною платою й прибутком і ін.

У другій половині XIX ст. подальший розвиток економічної науки привів до виділення двох напрямків економічних поглядів: утопічного соціалізму, який переріс у марксизм і маржиналізму, що потім перетворюється в неокласичну теорію. Причини

розвитку ідей утопічного соціалізму, а потім комунізму виявилися у негативних наслідках нагромадження капіталу в руках небагатьох, соціально-економічного розшарування суспільства, появи бідних та ін. Тому частина економістів шукали вихід у революційному перетворенні й установленні соціально справедливого суспільства, заснованого на суспільній власності, принципах колективізму, справедливості, рівності й ін.

Одним з перших критиків капіталізму був швейцарський економіст Ж.Сімонді (1773-1842). В основі його економічного вчення лежить розподіл, від якого залежить споживання й виробництво. Політичній економії він відводив роль науки, що покликана вдосконалювати соціальний механізм заради людини.

Значний внесок у розвиток ідей утопічного соціалізму внесли французькі економісти А.Сен-Симон (1760-1825), Ш.Фур'є (1772-1837) і англієць Р.Оуен (1771-1858). Вони виступили із критикою капіталізму й вимогою реорганізації виробництва, розподілу й споживання, скасування приватної власності, установлення справедливої соціальної системи. Однак вони були супротивниками революцій, війн і політичної боротьби. На зміну теоретичної настирності й безперспективних спроб реального створення комун прийшло марксистське вчення.

Основоположники **марксизму** К.Маркс (1818-1883), Ф.Енгельс (1820-1895) опиралися на вчення англійської класичної політичної економії. Їхні ідеї були розвинені в працях В.І. Леніна (1870-1924), а також радянськими економістами аж до 80-х років ХХ століття. Ця теорія одержала назву наукового соціалізму (комунізму) або марксизму-ленінізму.

Основна праця К. Маркса «Капітал» визнаний всіма економістами світу. Він вніс вклад у розвиток капіталізму на основі дослідження його протиріч: у розробку теорії відтворення й економічних криз; ціни виробництва; двоїстого характеру праці, втіленої в товарі; еволюцію форм вартості; вчення про додаткову вартість; розкриття сутності абсолютної ренти й ін. Концепція соціалізму (комунізму) побудована на суспільній власності, відсутності експлуатації найманої праці. Досягненні загальної й повної зайнятості, ведення господарства за єдиним планом носить догматичний зміст і зазнає всебічної критики з боку економістів.

У другій половині ХІХ ст. була створена **теорія маржиналізму**. Основоположниками її були економісти австрійської школи К.Менгер (1840-1921), Ф.Візер (1851-1926), Е.Бем-Баверк (1851-1914) і ін.

Маржиналізм (marginal – граничний) – це теорія, що критикувала класичну теорію трудової вартості. Представники цієї школи виходили з того, що цінність товару формується не в процесі виробництва, а в процесі обміну. Тому вартість товару визначається не кількістю праці, витраченої на його виробництво, а суб'єктивним сприйняттям покупцем цінності товару. Так як сприйняття споживачем цінності товару індивідуальне, то воно залежить від корисності, котру товар йому приносить. Корисність визначається ступенем потреби в товарі. Звідси, кожний наступний товар даного виду має все меншу корисність для споживача. У цьому й полягає сутність «закону спадної граничної корисності».

Маржиналізм опирається на кількісний аналіз і використовує економіко-математичні методи дослідження. Економісти цієї школи розглядали ринкову економіку як систему, здатну досягати рівноваги на основі раціональних дій господарських суб'єктів. На їхню думку, прагнення до економічного успіху досягається при оптимальному розподілі ресурсів і обсязі виробництва. Таким чином, маржиналізм вніс великий вклад у дослідження психології споживчої поведінки й рішень виробника; розробив ряд економіко-математичних моделей.

2. Предмет економічної теорії

Економічне життя суспільства здійснюється на основі задоволення комплексу фізіологічних і духовних потреб людей. Задоволення цих потреб спонукає людей до трудової діяльності, до виробництва матеріальних благ і послуг.

Предмет економічної теорії ґрунтується на понятті «**економіка**», що походить від двох грецьких слів: «ойкос» – будинок, господарство; «номос» – навчання, закон. Тому економічна наука в первісному уявленні є наука про домашнє господарство, а людська діяльність ґрунтується на умінні керувати цим господарством.

Економічна теорія з початку становлення її як науки (16-17 століття) і по теперішній час зазнала значних змін в тлумаченні предмета вивчення. Різні економічні школи розглядали його в рамках змісту теорії цих шкіл (меркантилістська, фізіократів, класичної політичної економії, соціалістів-утопістів, марксистів, маржиналістів, монетаристів, кейнсіанська, некейнсіанська та інші), трансформували і внесли нові елементи в тлумачення предмета економічної теорії. Історична послідовність уявлення про нього починається з трактування економіки як науки про «багатство», створення і використання

матеріальних благ в суспільному господарстві, про виробничі відносини, економічні закони, що діють протягом розвитку суспільства, про ставлення людей до речей і суб'єктивних оцінок їхньої граничної корисності, про сукупність засобів і інструментів, спрямованих на стабілізацію ринкової економіки, про обсяги виробництва продукції відповідно до ресурсних можливостей суспільства.

Вивчення предмета економічної теорії вимагає осмислення **сфери дослідження** – економічного середовища, у якому здійснюється господарська діяльність; **об'єкта дослідження** – економічні явища, тенденції й закони; **суб'єктів дослідження** – економічна поведінка людини, групи людей і всього суспільства.

Господарська діяльність людей здійснюється в певному господарському середовищі, що поділяється на природне й соціальне. Природне середовище включає природні умови господарювання: природні багатства, кліматичні умови, родючі ґрунти, кількість населення, його спадковість, звичаї, якість харчування, житла та ін.

Соціальне середовище залежить від відносин власності. Приватна власність стимулює мотивацію до праці через конкуренцію, ініціативу, заповзятливість. А суспільна власність стримує її через бюрократичну субординацію, підпорядкованість, контроль і звітність. Рівень зрілості соціальної сфери залежить від розвиненості всіх інститутів суспільства, що впливають на правове поле, яке регламентує правила господарювання, умови трудової діяльності, договірну відповідальність та ін. Тому економічна активність людини залежить від сприятливості природних і зрілості соціальних умов.

Різноманітність та багатогранність трактувань предмета економічної теорії обумовлена виділенням декількох рівнів економіки і господарської діяльності людей:

- **мікроекономіка** (вивчає поведінку окремих економічних суб'єктів – сімейних господарств, організацій, фірм);
- **мезоекономіка** (вивчає поведінку певних підсистем національної економіки або галузевих і міжгалузевих комплексів);
- **макроекономіка** (вивчає функціонування національної економічної системи в цілому);
- **мегаекономіка** (вивчає поведінку світової економіки).

Різнорівневий підхід у трактуванні предмета економічної теорії урізноманітнює та доповнює цілісне уявлення про нього. Тому варто зробити висновок, що економічна теорія вивчає виробничі відносини й економічні закони, що керують процесом виробництва,

обміну, розподілу, споживання благ на різних ступенях розвитку суспільства в умовах обмежених ресурсів і необмежених потреб, задоволення яких сприяє всебічному розвитку людини.

Проблематичність кількісного і якісного сполучення ресурсів і потреб у будь-якій економічній системі полягає в тому, що ресурси обмежені, а потреби людей постійно збільшуються і практично безмежні. Обмеженість припускає не тільки повне виснаження їх, але й кількісну наявність у тім чи іншій місці й у той чи інший час. Тому економічна теорія повинна безупинно вивчати напрямки розвитку потреб і їхню трансформацію відповідно до ресурсних можливостей.

Другим важливим напрямком вивчення економічної теорії є виробничі відносини. Люди не можуть жити й працювати поодиноці. Вони живуть у суспільстві і незалежно від волі й свідомості вступають з іншими людьми у виробничі (економічні) відносини. **Виробничі відносини** – це відносини між людьми з приводу виробництва, обміну, розподілу й споживання товарів і послуг. **Виробництво** містить у собі відносини між працівниками в процесі трудової діяльності для створення економічних благ. **Розподіл** – це процес формування доходів усіх суб'єктів економіки залежно від їх внеску в створення продукту. **Обмін** характеризується взаєминами між людьми, в ході яких товари переміщуються від виробника до споживача. **Споживання** включає використання доходів, реалізацію корисності створених благ. Всі стадії системи виробничих відносин взаємопов'язані й взаємозалежні. Рівень розвитку виробництва визначає розподіл, обмін і споживання. Однак, задоволення потреб є рушійною силою розвитку виробництва. Виробничі відносини мають внутрішню структуру і поділяються на два види:

- **організаційно-економічні відносини**, які складаються в процесі організації (розподілу й спеціалізації праці, кооперації, концентрації, комбінуванні й інтеграції) виробництва;

- **соціально-економічні відносини**, які складаються і функціонують на основі відносин власності на засоби, ресурси й результати виробництва.

Ці відносини утворюються взаємозалежною єдністю і розвиваються під впливом продуктивних сил та на основі трансформації відносин власності. Економічна теорія аналізує зміст виробничих відносин на даний момент і прогнозує напрямки їх перспективного розвитку.

Розвиток економічних процесів, явищ і тенденцій зумовлений об'єктивною дією економічних законів. Що ж таке **економічний закон**? Це є стійкий, об'єктивно діючий причинно-наслідковий зв'язок між економічними явищами. Економічні закони об'єктивні і функціонують незалежно від волі й свідомості людей. Між економічними законами і законами природи існують загальні та відмінні риси. Загальним є те, що обидві групи законів об'єктивні, тобто діють незалежно від свідомості людей. А до відмінностей варто віднести таке:

- закони природи діють поза людським суспільством, а економічні закони реалізуються в суспільстві, через суб'єктивну діяльність людей;
- за тривалістю дії закони природи – вічні, а економічні закони обмежені історичними рамками.

Економічні закони реалізуються в процесі господарської діяльності людей. Тому чим глибше люди пізнають їхню сутність, зміст і об'єктивний характер, тим вище ефективність господарської діяльності. Сукупність економічних законів створює субординовану систему економічних законів. У цій системі всі економічні закони важливі і взаємозалежні. Порушення навіть одного економічного закону призводить до порушення всієї системи законів і розбалансованості суспільного виробництва.

Загальні економічні закони – це закони, що діють протягом розвитку людського суспільства (закон зростання потреб, розподілу суспільної праці, росту продуктивної праці, економії часу та ін.).

Спільні закони – діють лише в декількох економічних системах (закони товарного виробництва).

Специфічні економічні закони – це закони, що діють у рамках конкретно-історичних форм господарювання (закон додаткової вартості, монопольного прибутку та ін.).

Поряд з економічними законами економічна теорія вивчає економічні категорії.

Економічна категорія – узагальнене поняття, що виражає найбільш істотні теоретичні положення економічної реальності (праця, товар, гроші, вартість, попит, кредит та ін.).

Економічні закони реалізуються в процесі господарської діяльності, що спрямована на реалізацію інтересів і задоволення потреб. Потреби людини різноманітні й трансформуються та розвиваються під впливом науково-технічного прогресу. Усвідомлення потреб призводить до мотивації трудової діяльності, що реалізується як

економічний інтерес. Він проявляється як діяльність, що спрямована на досягнення мети: задоволення матеріальних і духовних потреб, одержання вигоди, підвищення добробуту та ін. При реалізації економічного інтересу люди повинні враховувати свої ресурсні можливості. Тому економічний інтерес здійснюється як вибір найбільш раціонального (альтернативного) варіанту шляхом зіставлення реальних можливостей з максимумом поставленої мети. Досягнення того або іншого результату пов'язане з різноманітністю економічних інтересів господарюючих суб'єктів. Можна виділити такі види інтересів: особисті, колективні, регіональні, національні, інтернаціональні. Всі ці інтереси не завжди збігаються й перебувають у суперечливій єдності. Послідовність подолання протиріч приводить до еволюційного прогресу економічного розвитку.

Отже, економічна теорія вивчає єдність і суперечливість економічних відносин, зв'язків та інтересів господарюючих суб'єктів для визначення способів вирішення суперечностей і розробці заходів та рекомендацій, спрямованих на прогресивний розвиток економіки.

3. Методи і функції економічної теорії

Для дослідження економічних відносин, явищ, законів і категорій економічної теорії застосовують методологію і ряд методів дослідження. Під **методологією** розуміють спосіб вивчення економічних процесів з використанням методів, прийомів, аналізу й вибором відповідного підходу: діалектико-матеріалістичного, емпіричного, раціоналістичного та ін. Зараз у науці економісти часто використовують раціоналістичний підхід, що припускає цілісне дослідження економічної системи на основі вивчення та відкриття об'єктивних раціональних законів економіки. Крім того, він використовується для аналізу динаміки економічного розвитку, шляхів удосконалення внутрішніх зв'язків, процесів відтворення й економічного зростання. В основі методології лежить ряд методів, правил і принципів, що застосовуються у процесі наукового пізнання. Від правильно обраного методу залежить результативність дослідження.

В економічній теорії використовують ***різні методи пізнання***: наукова абстракція, аналіз і синтез, індукція й дедукція, історичний, логічний, статистичний, економіко-математичний, економічний експеримент.

Важливе місце серед методів вивчення економічних процесів займає метод ***наукової абстракції***. Цей метод за своєю сутністю є уявним відволіканням (абстрагуванням) від

несуттєвих сторін, властивостей, явищ і виявлення головного, найбільш істотного в них. Йдучи від живого спостереження до абстрактного мислення, люди досліджують економічні явища і процеси глибше, повніше і вірніше, підвищуючи тим самим ефективність своєї практичної діяльності. Абстрактне мислення породжує **метод аналізу й синтезу**. **Аналіз** економічних явищ характеризується розділенням досліджуваного явища на складові та вивчення кожної з них. **Синтез** припускає, що явище первісно вивчається як складова з різних елементів, а потім досліджується з'єднання цих елементів у єдине ціле і надається загальний висновок.

У сполученні з аналізом і синтезом широко використовується метод **індукції та дедукції**. **Індукція** як метод логічних розумових висновків дозволяє перейти від вивчення часток, одиничних явищ до загального висновку. **Дедукція** як метод пізнання навпаки – від загальних висновків до часток.

Історично суспільство розвивається від простого до складного, але розвиток не вільний від суб'єктивістських відступів і забігань наперед. Завдяки цьому важливу роль у дослідженні економічних явищ і процесів відіграє **історичний метод**. Цей метод застосовується в органічній єдності з логічним. В основі історичного методу дослідження лежить вивчення причин виникнення і хронологічної послідовності проходження економічних процесів. **Логічний метод** припускає вивчення економічної тенденції з урахуванням послідовного проходження і суперечливості розвитку її основного змісту.

Однак, логічне дослідження економічних процесів не надає дзеркального відображення послідовності історичних подій. Якщо історія не відкидає послідовність хронологічних подій, що мають часом випадковий характер, то логічний метод відбиває в цілому закономірний процес історичного розвитку, абстрагується від випадків, не властивих цьому етапу. Логіку дослідження необхідно постійно контролювати історичним співставленням, а факти історії аналізувати в логічній послідовності. Єдність історичного і логічного потрібно розуміти як тенденцію, що вільно розвивається. Зневага об'єктивністю зв'язку історичного і логічного може породити догматичне уявлення про деякі епізоди чи історичні форми логіки. Сполучення історичного і логічного методів дослідження дозволяє найбільш точно вивчати зміст і форму прояву тих чи інших економічних законів, тенденцій і явищ, зробити правильніші висновки і рекомендації для практичної діяльності людини.

Процес прогресивно-поступального розвитку суспільства завжди характеризується кількісними і якісними змінами результатів матеріального виробництва. Цей прогрес зумовлений чинністю діалектичного закону переходу кількості в якість. Для аналізу напрямків розвитку суспільного виробництва усе більшого значення набувають *економіко-математичний і статистичний методи*, можливості яких розширилися із застосуванням сучасної обчислювальної техніки. При цьому особливе місце тут належить економічно – математичному моделюванню. *Економічна модель* є абстрактним образом, контурно-схематичним відображенням реального процесу чи явища. При створенні моделі варто пам'ятати, що добре змодельована економічна тенденція є лише наближення до реальної дійсності і має визначену похибку. Тому цей метод не можна абсолютизувати і варто використовувати як допоміжний засіб реалізації висновків економічної теорії. Однак економіко-математичне моделювання є важливим і широко використовуваним методом, що дозволяє виявити динаміку кількісного розвитку, перехід у новий якісний стан і прогнозувати трансформацію економічних процесів.

Значний внесок у розвиток економіко-математичного методу зробив американський економіст В.В. Леонтьєв. Він розробив теорію міжгалузевого аналізу на базі таблиць витрат-випуску і проаналізував ще в далекому 1936 році 41 сектор економіки США. Однак Нобелівською премією ця праця була відзначена лише через 40 років (1973 рік), коли міжгалузевий аналіз уже широко застосовувався в багатьох країнах.

Особливе місце серед методів дослідження економічних процесів належить *економічним експериментам*. Вони проводяться з метою апробації нової економічної моделі в штучно створених сприятливих умовах для аналізу впровадження і виявлення практичних пропозицій. Однак практичне їх застосування часто відхиляється від очікуваного результату, що зумовлено мінливими економічними умовами. З історії економічного розвитку відома експериментально-реформістська політика Ф.Рузвельта в період економічного спаду 1929-1933 рр., проведення економічної реформи 1948р. у Німеччині під керівництвом Л.Ерхарда.

Об'єктом вивчення економічної теорії є становлення товарного виробництва і ринкових відносин у визначених історичних умовах і динамічній перспективності їхнього розвитку. Крім того, актуальність дослідження ринку спрямована на пошуки шляхів і способів реформування ринкових відносин на рівні підприємства, країни, а також установлення національних особливостей ринкових моделей (американської, шведської,

японської та ін.). Тому економічна теорія виділяє дворівневу структуру дослідження: мікро- і макроекономіку.

Мікроекономіка досліджує діяльність окремих підрозділів виробництва і їхню підприємницьку поведінку в конкурентному середовищі. Вона вивчає первісні клітини виробництва: підприємство, фірму, домашнє господарство; нею аналізуються витрати підприємства, число зайнятих, мотивація праці, ціноутворення, внутрішня структура виробництва, прибутковість діяльності тощо.

Макроекономіка вивчає закономірності національної економічної системи. Об'єктом її вивчення є сукупний продукт, національний дохід, загальний рівень цін, інфляція, зайнятість та ін. Важливою проблемою макроекономіки є рівновага і пропорційність, взаємозв'язок промислового й аграрного секторів, видобувної та переробної промисловості, виробничої та невиробничої сфер, що складаються з галузей, підгалузей і функціонують як єдине ціле. Макро- і мікроекономічний аналіз – це два різних зрізи дослідження, що доповнюють один одного, характеризуючи особливості і напрямки розвитку суспільного виробництва.

Економічна теорія є методологічною основою для галузевих економічних наук, фінансів, маркетингу, економічної географії, статистики, менеджменту, демографії та ін. З іншого боку, економічна теорія враховує і використовує результати досліджень, отримані спеціальними економічними науками: соціологією, історією, інформатикою. Це приводить до посилення інтеграційності і взаємодоповнюючої результативності наукового пізнання економічних процесів, які постійно розвиваються.

Значимість економічної теорії останнім часом зросла у виробленні економічної політики, в удосконаленні і прогресивній трансформації соціально-економічних систем. Однак актуальність теоретичних досліджень зростає тоді, коли їх можна реалізувати на практиці. Тому економічна теорія виконує **пізнавальну функцію**, роль якої значно зросла. Ця тенденція реалізується в процесі надбання наукових знань, їхньої систематизації, розкриття змісту економічних явищ, тенденцій, категорій і законів.

Друга функція економічної теорії – **прогностична**. Вона полягає в розробці, виявленні наукових прогнозів, перспектив суспільного розвитку, виробленні стратегії економічного розвитку і поетапному проведенні економічних реформ. Важливою складовою частиною реалізації цієї функції є розробка нової економічної парадигми. Її формування зумовлене двома напрямками в економічній науці: кейнсіанством і

неокейнсіанством. В наш час економісти намагаються синтезувати ці напрямки і виробити більш адекватну сучасному етапові теорію й практику державного регулювання економіки.

Третя функція економічної теорії – **практична** (прагматична). Її сутність зводиться до розробки принципів і методів раціонального господарювання, визначення стратегії економічної політики, напрямків поетапного реформування економіки. Крім того, у процесі реалізації цієї функції повинні бути розроблені конкретні рекомендації з визначення платоспроможного попиту населення, обсягів виробництва й продажу, ступеня задоволення потреб населення в умовах обмеженості ресурсів і визначеності факторів виробництва.

Реалізація цих функцій сприятиме формуванню ефективного економічного середовища, визначенню масштабів і темпів економічного зростання, оптимізації внутрішньогалузевої і міжгалузевої структури виробництва і підвищення життєвого рівня населення.

4. Сучасні економічні концепції.

Розвиток економічної думки в Україні

Сучасні економічні теорії були засновані наприкінці XIX і на початку XX ст. За більш ніж 100 років вони значно змінилися, трансформувалися в різні концепції, які підтверджувалися або заперечувалися практикою економічного прогресу на певних етапах історичного розвитку. Можна виділити декілька концептуальних напрямків розвитку економічної думки: неокласичне, кейнсіанське, інституціоналізм.

Неокласичний напрямок виник на основі синтезу ідей класичної школи й маржиналізму. Основоположником цього напрямку вважається А.Маршалл (1842-1924), головною працею якого була книга «Принципи політичної економії» (1890р.). Він відомий як основоположник цінової теорії, у якій поєднуються теорія витрат виробництва й теорія граничної корисності. А.Маршалл підкреслював, що мінімальна ціна продавця визначається витратами виробництва. А ціна покупця формується на основі його суб'єктивної оцінки граничної корисності цього товару. Він використовував поняття ринкової рівноваги для характеристики балансу попиту та пропозиції, розробив концепцію еластичності попиту, які дотепер є актуальними. Неокласична школа виходить з пріоритетності механізму економічного саморегулювання за допомогою вільного

формування цін. Ця теорія виключає втручання держави у вільний об'єктивно складний ринковий механізм.

Близькою за своїм економічним змістом до неокласичної теорії є **концепція неолібералізму**. Її прихильники вважають за можливе мінімальне втручання держави в економіку при наданні максимальних свобод учасникам ринку. До активних прихильників лібералізму варто віднести Л.Мізеса, Ф.Хайєка й ін. Ф.Хайєк у своїх працях обґрунтовує переваги вільної ринкової системи над змішаною й тим більше над централізованою командно-адміністративною економікою. Він виходив з того, що вільна ринкова система саморегулюється за допомогою об'єктивно складних цін. Великий внесок у розвиток і практичну реалізацію ідей неолібералізму й соціально орієнтованої ринкової економіки вніс Л.Ерхард – творець німецького «економічного дива» і автор книги «Добробут для всіх».

Економічна криза й велика депресія в 30-ті роки XX століття привели до падіння обсягів виробництва, зростання безробіття, масового банкрутства підприємств і інших негативних наслідків. Неокласична теорія не змогла запропонувати способи виходу з кризи. Відомий англійський економіст Дж. М. Кейнс (1883-1946) створив теорію державного регулювання економіки. За допомогою такого регулювання можна впливати на інфляцію, зайнятість, безробіття, сукупний попит та пропозицію товарів, переборювати економічні кризи. Основна праця Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка й грошей» була опублікована в 1936р. і з'явилася досить вчасно. Тому його оголосили «рятівником капіталізму», а теорію – «кейнсіанською революцією в політичній економії». Кейнс досліджував особливості відтворення в умовах кризи й запропонував практичні заходи щодо виходу з нього через вплив на сукупний попит. Таким чином, кейнсіанська теорія стала теоретичною й практичною основою державної політики антикризового регулювання. Але послідовне застосування методів державного регулювання згодом стало приводити до зниження економічних стимулів розвитку й уповільненню темпів економічного зростання. В 80-ті роки основні положення кейнсіанської теорії були піддані критиці й поставлені під сумнів економістами неокласичної течії.

Провідним неокласичним напрямком у розвитку сучасної економічної науки став **монетаризм**. Основоположником сучасного монетаризму є американський економіст Лауреат Нобелівської премії (1976р.) М.Фрідмен. Він стверджував, що ринкова економіка є стійкою системою, а негативні тенденції обумовлені нераціональним втручанням

держави, яке треба звести до мінімуму. Монетаристська теорія виходить із того, що вирішальний вплив на стабільний розвиток економіки мають: емісія грошей, грошова система й грошова політика держави. Тому монетаристи зводять керування економікою, насамперед до контролю держави над емісією грошей, кількістю грошей, що перебувають в обігу й у запасах, погоджуванню приросту грошової маси з темпами зростання товарної маси, динамікою цін і швидкістю обігу.

М.Фрідмен запропонував монетарне правило, відповідно до якого держава повинна підтримувати обґрунтований щорічний приріст грошової маси в обігу у межах 3-5% на рік з метою стимулювання ділової активності в економіці. Якщо емісія грошей перевищує цей рівень, то відбувається зростання інфляції й падіння темпів зростання ВВП. Використання монетаристами важелів впливу на економіку пропонує згортання соціальних програм, які, на їхню думку, не покращують, а погіршують положення як незаможних, так і всього господарства країни.

Теорія економіки пропозиції (А.Лаффер, Д.Гілдер, М.Еванс) одержала широке поширення в 80-ті роки XX століття і є продовженням неокласичної теорії в сучасних умовах. Економістами цієї течії пропонується активізувати пропозицію факторів виробництва й готової продукції, а не регулювати сукупний попит. Держава повинна бути націлена на оздоровлення економіки за допомогою антиінфляційних заходів, зниження податкових ставок на доходи населення й прибуток підприємств, скорочення видатків державного бюджету й ін. Зниження податків приведе до підвищення доходів населення, що збільшує купівельну спроможність населення, розширює інвестиційні можливості підприємств і стимулює економічне зростання. Головне, що переслідує теорія економіки пропозиції, – це розширення свободи приватних підприємців. Її практичне втілення одержано при реформуванні господарських систем Англії (М.Тетчер), США (Р.Рейган).

В 70-ті роки минулого століття почала активно розвиватися **теорія раціональних очікувань** (Т.Лукас, Д.Мут, Б.Макколланд і ін.) Важливою проблемою в стратегії економічного розвитку держави, галузі, фірми й окремого споживача є передбачення перспективи зміни економічних умов розвитку й вибору найбільш раціонального варіанту діяльності. Тому, на думку авторів цієї концепції, учасники ринку приймають економічні рішення з урахуванням прогнозів про майбутній рівень цін, безробіття, інфляції, темпів ділової активності й ін. Вибір споживачем найбільш оптимального варіанту спрямований на досягнення максимальної корисності в майбутньому. Важливу роль у цьому виборі

повинна грати комп'ютеризована інформація з урахуванням перспективних тенденцій розвитку. Тому уряди повинні проводити ефективну економічну політику й створювати стабільні правила ринкового поведіння, відмовляючись від тимчасових мало передбачуваних рішень.

Провідна роль у сучасній економічній теорії належить **інституціоналізму**, який виник на рубежі XIX-XX ст. Великий внесок у розвиток цієї теорії внесли такі економісти як: Т.Веблен, Д.Коммонс, У.Мітчелл, Д.Гелбрейт, У.Ростоу й ін. Інституціоналісти розширюють предмет дослідження економічної теорії через те, що прогрес економічного розвитку залежить від багатьох інститутів суспільства. Саме поняття «інститут» трактується досить широко – це держава з її законами і юридичними нормами; всі суспільні, професійні й продуктивні організації з їхніми уставами; поведіння й спосіб мислення різних соціальних груп; звички; звичаї й ін. Автори цієї теорії вважають, що необхідно переборювати негативні явища в економіці через можливості соціального контролю суспільства над нею, врегулювання соціально-економічних конфліктів і ін. Сучасна ринкова економіка стає все більш інституціоналізованою, тобто її результативність залежить від рівня розвитку й ефективності функціонування всіх інститутів суспільства. Теоретичні ідеї цієї концепції знайшли відображення в економічній політиці розвинених країн, у практичній розробці соціальних програм, а також у теоріях «індустріального» і «постіндустріального суспільства».

Отже, жодна з теорій не претендує на монополію абсолютної істини, а лише доповнює загальний зміст економічної науки.

В становленні і розвитку економічної думки в Україні з XVI і до XVIII ст. великий внесок зробили І.Вишневський, Г.С.Сковорода, Я.П.Ковельський, В.Н.Каразін, Т.Г.Шевченко та інші. Суспільно-економічні погляди того періоду були обумовлені знаходженням України під гнітом Польщі. Вся просвітницька діяльність І.Вишневського була спрямована на боротьбу за незалежність країни, проти необмеженої кріпосницької експлуатації, нерівності і безправ'я кріпаків. Перспективу майбутнього розвитку суспільства він бачив в створенні рівності між людьми і додержанні заповідей божих.

Одним з геніальних і самобутніх українських мислителів був Г.С.Сковорода (1722-1794). В своїх творах він висловлював ідеї протесту проти кріпацтва, проголошував свободу як благо людства, розглядав працю як джерело багатства (особливо цінував хліборобську працю). В своїй теорії «сродності» він обґрунтував, що робітник досягає

більшого результату тоді, коли займається ділом, до якого у нього є найбільші здібності. Перспективу політичного устрою суспільства філософ вбачав в формі республіки, а духовний розвиток пов'язував з підвищенням рівня освіти, культури та самопізнання людини.

Соціально-економічні погляди і прогресивна діяльність В.Н.Каразіна (1773-1842) була спрямована на формування конституційно-монархічного ладу і створення думи, відміни кріпосного устрою та розвитку капіталізму. Ще у 1805 році він надає волю своїм селянам і наділ землі, встановлює розцінку робочого дня, яка переглядалась через кожні 5 років. Особливу увагу він приділяв розвитку сільського господарства, текстильній, шкіряній, харчовій промисловості, внутрішній та зовнішній торгівлі, зміцненню грошової та фінансової системи, підготовці національних кадрів. За власною ініціативою В.Н.Каразіна у Харкові були відкриті університет та педагогічний інститут. Його діяльність була спрямована на подолання відсталості від розвинутих країн та прискорення соціально-економічного розвитку країни.

У середині XIX століття на зміну дворянсько-ліберальних поглядів приходить революційно-демократична течія, яскравим представником якої був Т.Г.Шевченко. Ще в 1846 році він ввійшов в Кирило-Мефодіївське товариство, діяльність якого знаходилась під впливом ідей християнського соціалізму. У своїх творах Т.Г.Шевченко закликав народ до знищення кріпосництва, панщини, національного гноблення. Його прогресивні ідеї по цей час відіграють велику роль в становленні незалежності України та розвитку її державності.

Соціально-економічні погляди М.П.Драгоманова, М.І.Зібера, І.Я.Франка, С.А.Подолінського були спрямовані проти суспільного гноблення, приватної власності, експлуатації робітників, буржуазної ідеології і направлені на побудову майбутнього соціалістичного суспільства. Їх творчість та дослідницька діяльність була обумовлена історичним періодом, коли активно розповсюджувались марксистські ідеї.

Наприкінці XIX та початку XX століття в Україні активно розвивались ідеї неокласичної школи. Видатними представниками якої були М.І.Туган-Барановський, Д.І.Піхно, Є.Є.Слуцький, Л.Н.Яснопольський та інші. Великий внесок в розвиток світової економічної теорії зробив М.І.Туган-Барановський, науковий інтерес якого охоплює багато різноманітних напрямів. Він почав спробу синтезу теорії трудової вартості та теорії граничної корисності, обґрунтував причини промислових криз, запропонував власні схеми

реалізації сукупного продукту, поглиблював теорії розподілу, кооперації, грошового обігу, соціалізму тощо.

На сучасному етапі розвитку економічної теорії такі вчені – економісти, як А.Гальчинський, А.Гриценко, В.Базилевич, Ю.Ніколенко, А.Чухно активно досліджують теоретичні та практичні проблеми становлення та розвитку ринкової економіки в Україні.

Основні поняття

Меркантилізм, фізіократи, класична політична економія, економіка, економічна теорія, економічні відносини, економічні закони, економічна категорія, мікроекономіка, макроекономіка, економічні потреби, економічні ресурси, економічна поведінка людини, економічне мислення, неокласична школа, марксизм, утопічний соціалізм, маржиналізм, кейнсіанство, некейнсіанство, монетаризм, інституціоналізм.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть основні етапи становлення та розвитку економічної теорії.
2. Порівняйте особливості економічних вчень меркантилістів і класичної політичної економії.
3. Визначте роль маржиналізму в розвитку економічної науки.
4. Охарактеризуйте напрямки розвитку сучасної економічної теорії.
5. Охарактеризуйте особливості монетаризму.
6. Дайте коротку характеристику теоретичних досліджень українських вчених-економістів.
7. Дайте визначення предмету економічної науки.
8. Охарактеризуйте економічні категорії.
9. Визначте сутність економічних законів. Порівняйте характер дії законів природи та економічних законів. Наведіть класифікацію економічних законів.
10. Дайте характеристику методології економічної теорії та методів наукових досліджень.
11. Доведіть відмінність предмету економічної теорії від інших економічних наук.
12. Визначте функції економічної теорії.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

1. Роки життя якого з видатних економістів зазначено неправильно:

- | | |
|------------------------------|-----------------------------------|
| а) Адама Сміта (1723-1780); | в) Дж. М. Кейнса (1883-1946); |
| б) Карла Маркса (1818-1885); | г) Альфреда Маршалла (1842-1924). |

2. Кого з економістів можна зарахувати до найвідоміших представників монетаристської школи:

- | | |
|--------------------|-----------------|
| а) Д. Гелбрейта; | в) Д.М. Кейнса; |
| б) П. Самюельсона; | г) М. Фрідмена. |

3. Кого найчастіше називають батьком економічної науки:

- | | |
|----------------|-----------------|
| а) Аристотеля; | в) Д. Рікардо; |
| б) А. Сміта; | г) А. Маршалла. |

4. Представниками класичної політекономії є:

- | | |
|----------------------------------|-----------------------------|
| а) А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Міль; | в) Аристотель, Платон; |
| б) А. Монкретьєн, Т. Ман; | г) Д. Кейнс, П. Самюельсон. |

5. Яка з шкіл економічної теорії була історично першою:

- а) кейнсіанство;
- б) монетаризм;
- в) фізіократи;
- г) меркантилізм.

6. Яка з шкіл економічної теорії предметом свого аналізу мала сферу обігу:

- а) фізіократи;
- б) меркантилізм;
- в) марксизм;
- г) маржиналізм.

7. Ідеї неокласичної школи в Україні на рубежі XIX-XX століть активно розвивав:

- а) А. Гальчинський;
- б) Т.Г. Шевченко;
- в) Є.Є. Слуцький;
- г) Г.С. Сковорода.

8. В чому полягає єдність законів природи і суспільства:

- а) носять об'єктивний характер;
- б) не залежать від діяльності людей;
- в) проявляються через економічну діяльність людей;
- г) носять історичний характер.

9. Яке визначення найбільш повно характеризує предмет економічної теорії:

- а) це наука про мотивацію поведінки людини;
- б) це наука про виробництво і критерії розподілу вироблених благ;
- в) це наука про багатство;
- г) це наука про найбільш загальні закони розвитку суспільства в умовах обмеженості ресурсів.

10. Що з переліченого вивчає мікроекономіка:

- а) рівень зайнятості в країні;
- б) попит і пропозицію на канцелярські вироби;
- в) антиінфляційне державне регулювання;
- г) кількість безробітних в регіонах України.

11. Що з переліченого вивчає макроекономіка:

- а) вплив зростання тарифів на житлово-комунальні послуги на попит і пропозицію даних послуг;
- б) поведінку фірми на ринку монополії;
- в) вплив зростання доходів населення на обсяг продажу мобільних телефонів;
- г) темпи економічного зростання.

12. Економічна модель є:

- а) абсолютно точним відображенням конкретної економічної ситуації;
- б) ідеальним станом економіки, якого необхідно досягти за будь-яку ціну;
- в) інструментом для економічного прогнозування;
- г) ідеальним станом економіки, якого обов'язково необхідно досягти найбільш ефективним способом.

13. Якщо вивчення економічного процесу супроводжується узагальненням поведінки окремих економічних суб'єктів, то використовується такий метод дослідження, як:

- а) індукція;
- б) дедукція;
- в) наукова абстракція;
- г) аналіз.

14. Якщо на основі вивчення економічних законів уряд розробив комплекс антиінфляційних заходів, то це прояв:

- а) методологічної функції;
- б) пізнавальної функції;
- в) прагматичної функції;
- г) правильна відповідь відсутня.

ТЕМА 2. ПРОЦЕС СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЙОГО РЕЗУЛЬТАТИ

- 1. Сутність і місце виробництва в економічній системі.*
- 2. Фактори суспільного виробництва.*
- 3. Продукт виробництва і його показники.*
- 4. Ефективність виробництва і його показники.*

1. Сутність і місце виробництва в економічній системі

Виробництво – процес створення економічних благ, необхідних для задоволення потреб суспільства. Процес виробництва завжди є суспільним, тому що здійснюється в суспільстві на основі розподілу праці. Суспільне виробництво займає визначне місце в житті людей тому, що:

- є обов’язковою умовою існування суспільства;
- здійснює розвиток самої людини, її знань, досвіду, інтелекту.

Обов’язковою умовою функціонування матеріального виробництва є його безперервність, постійне оновлення і розвиток від найпростіших форм до сучасного рівня створення найскладніших автоматизованих систем і обчислювальної техніки. Виробництво має внутрішню структуру і розподіляється на матеріальне і нематеріальне. Перше включає галузі з виробництва матеріальних благ (промисловість, сільське господарство, будівництво та ін.). Нематеріальне виробництво пов’язане з наданням нематеріальних послуг (охорона здоров’я, освіта, культура та ін.).

Процес виробництва спрямований на створення суспільного продукту, призначеного для задоволення людських потреб. Під **потребою** варто розуміти необхідність у задоволенні того чи іншого бажання людини (голод, холод, спрага та ін.). Необхідність задоволення потреб є спонукальним мотивом до розвитку інтересу людини до виробничо-трудової діяльності. Існує кілька видів інтересів: індивідуальний, колективний і суспільний.

Виробництво варто розглядати, з одного боку, як процес створення матеріальних благ, а з іншого, як процес споживання факторів виробництва. Тому продукт, як результат одного виробництва, є об’єктом споживання для іншого. Отже, суспільне виробництво треба розглядати як єдність виробництва і споживання. Однак єдність виробництва і споживання необхідно вивчати в тісному зв’язку з природою, де беруться природні ресурси і повертаються назад відходи споживання. Звідси виникає глобальна екологічна проблема, для вирішення якої люди повинні відтворювати природні ресурси.

Суспільне виробництво пройшло декілька етапів у своєму розвитку і приймало відповідні форми. Існує декілька класифікаційних підходів для визначення цих форм. Якщо за основу взяти рівень розвитку виробничих сил, то варто виділяти:

- **доіндустріальне виробництво**, що ґрунтується на ручній сільськогосподарській праці;
- **індустріальне виробництво**, в основі якого лежить механізоване промислове виробництво;
- **постіндустріальне виробництво**, де виробництво функціонує на основі досягнень науки, комп'ютеризації, інформатизації, автоматизованих систем управління й ін.

Якщо використовувати класовий підхід К. Маркса з класифікації суспільного виробництва, то варто виділити первісний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний і комуністичний способи виробництва.

Виробництво припускає і містить у собі процес праці, тобто взаємодію людини з природою. Воно складається з таких елементів, як праця людини, предмети праці і засоби праці.

Праця – свідоме використання фізичних та розумових здібностей людини та її трудових навичок. Праця – це витрати робочої сили, тобто фізичних і розумових здібностей людини. Праця і здатність до праці є надбанням людини.

Процес праці не може здійснюватися без предметів і засобів праці. **Предметом праці** є все те, на що спрямовано працю людини (ліс, корисні копалини й ін.).

За способом участі їх у процесі виробництва виділяють:

- знаряддя праці, що безпосередньо впливають на предмет праці (сокира, верстат, устаткування). За рівнем розвиненості знарядь праці можна судити про рівень розвитку суспільного виробництва;
- засоби праці, що призначені для збереження предметів праці і готової продукції (ємність, резервуари, судини й ін.) є судинною системою виробництва;
- засоби праці, що створюють матеріальні умови для здійснення виробництва (будинки, споруди, дороги та ін.).

Сукупність засобів та предметів праці складає **засоби виробництва**. Для здійснення процесу виробництва необхідно з'єднати засоби виробництва з робочою силою. Тому сукупність засобів виробництва і людей з їхніми навичками й уміннями утворюють

продуктивні сили суспільства. *Робоча сила* як сукупність фізичних і розумових здібностей до праці є визначальним елементом продуктивних сил, тому що: містить в собі знання і досвід, накопичені попередніми поколіннями; займається розвитком науки і матеріалізацією наукових ідей; усі фактори виробництва починають функціонувати тільки в результаті трудової діяльності людей.

2. Фактори суспільного виробництва

Для створення матеріальних благ необхідні фактори виробництва. Під **фактором** виробництва розуміється елемент, що бере участь у виробництві і впливає на його результат. Засоби виробництва і люди складають речовий і особистий фактори виробництва. Існують різні точки зору до класифікації факторів виробництва:

- марксистська теорія виділяє два фактори виробництва: робочу силу і засоби виробництва;
- маржиналістська теорія визначає чотири фактори виробництва: землю, працю, капітал і підприємницьку здібність.

Земля як фактор виробництва бере участь у процесі виробництва своїми природними ресурсами, лісами, орними площами та ін. **Капітал** виступає як сукупність засобів виробництва: верстатів, інструментів, машин, устаткування, що удосконалюються під впливом наукових досягнень. **Праця** є сукупність фізичної й інтелектуальної діяльності, спрямованої на створення економічних благ. Здатність працівника до праці обумовлена рівнем загальної і фахової освіти, виробничими навиками і досвідом, інтелектуальними можливостями та ін. **Підприємницькі здібності** – це особлива здатність людського ресурсу виявляти комерційну ініціативу, організовувати виробництво, удосконалювати форми бізнесу з метою отримання прибутку.

Класифікації факторів виробництва постійно змінюються і знаходяться в постійному розвитку й удосконаленні. В умовах постіндустріального суспільства як фактори виробництва виділяють **інформаційний** і **екологічний** фактори. Посилення їхньої значущості обумовлено досягненнями науки в області комп'ютеризації, створенням автоматизованих систем зв'язку, але в той же час зростанням екологічних проблем, пов'язаних зі шкідливістю виробничих технологій. Тому наука як самостійний фактор виробництва впливає на можливості використання інших факторів і далі на ефективність

виробництва, розширення потенційних можливостей людського капіталу й інноваційне забезпечення перспективності розвитку.

Виробництво здійснюється при участі всіх його факторів. Однак воно припускає різні варіанти їхнього використання, засновані на різних сполученнях і пропорціях. Вибір варіантів обумовлений необхідністю оптимізації споживчих властивостей продукту з метою мінімізації виробничих витрат. Залежність між набором факторів виробництва (земля, праця, капітал та ін.) і обсягом випущеної продукції описується виробничою функцією. Найпростіша виробнича функція має назву функція Коба-Дугласа. Її автори розглядали залежність обсягів виробництва тільки від двох факторів: праці (L) і капіталу (K). Цю залежність можна виразити формулою:

$$Q = F(L, K);$$

де Q – максимальний обсяг продукції, зробленої при даному рівні технології і співвідношенні праці та капіталу. Але функція Коба-Дугласа не враховувала технічного прогресу і часового фактора і носила статичний характер. А з урахуванням часового фактора вона перетвориться:

$$Q = F(L, K, t);$$

де t – фактор часу з урахуванням технічного прогресу.

Виробнича функція має практичне застосування при обґрунтуванні можливостей комбінованого використання факторів виробництва для досягнення підвищення обсягів виробництва. Реалізація її практичної значущості залишається актуальною як для окремого підприємства (фірми), галузі, економіки окремої країни, так і всього світового господарства.

Для збільшення обсягу випуску продукції необхідно додаткове залучення факторів виробництва. В міру збільшення витрат зростають обсяги виробництва продукції. Однак такий процес зберігається до визначеної межі.

Після цієї межі додаткові витрати приводять до зменшення результативності виробництва. Відбувається зниження граничного продукту. Скорочення темпів зростання продуктивності ресурсу називається законом спадної продуктивності фактору виробництва. Однак дію цього закону не варто абсолютизувати. Він виявляє себе за певних умов:

- фіксованості одного чи декількох факторів виробництва;
- відсутність досягнень науково-технічного прогресу.

Фактори виробництва (земля, праця, капітал і ін.) обмежені в кожен даний момент часу і в даному місці. У зв'язку з цим виникає проблема оптимального вибору: що, як, скільки і для кого виробляти, щоб при наявних ресурсах забезпечити найбільш повне задоволення потреб людей. Безмежність потреб і обмеженість ресурсів ставить людей перед вибором – на користь чого віддати перевагу і як найоптимальніше вирішити цю проблему.

Обмеженість ресурсів припускає не тільки повне їх використання, але й кількісну наявність у тому чи іншому місці і в той чи інший час. Тому суспільство при постійній зміні структури попиту може виробити ту кількість економічних благ, яка підкріплена його ресурсними можливостями. В цих умовах суспільство завжди стоїть перед вибором того чи іншого кількісного співвідношення обсягів виробництва економічних благ. Зміна структури обсягів виробництва в умовах обмеженості ресурсів можлива лише за рахунок скорочення використання ресурсів для одного виду продукції і їх збільшення для іншого. Розглянемо на прикладі виробництво двох товарів: зерна й автомобілів. Якщо необхідно збільшити виробництво зерна, то для цього треба залучити додаткові ресурси (засоби виробництва, робочу силу, кошти та ін.), які можна вилучити з виробництва автомобілів. Така залежність має назву **крива виробничих можливостей** і може бути представлена графічно (див. рис. 2.1).

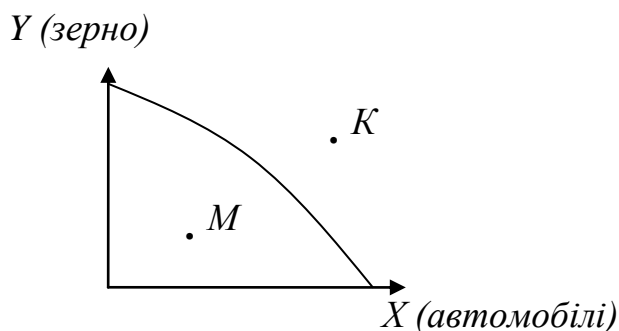


Рис. 2.1. Крива виробничих можливостей

На графіку видно, що чим більше виробляється одного товару, тим менше виробляється іншого. Якщо розглянути стан виробничих можливостей у точці (M), яка знаходиться нижче кривої, то має місце недозавантаження виробничих потужностей, а в точка (K) відповідає такому обсягу виробництва, який не має ресурсного забезпечення. Таким чином, оптимальне, тобто економічно раціональне сполучення обсягів виробництва, при всіх рівних умовах, знаходиться на кривій виробничих можливостей.

Вибір між скороченням виробництва одного товару і збільшенням іншого, обумовлений прогресивністю розвитку потреб людей, змінюються постійно. Передбачення цієї зміни забезпечує стратегічну сталість розвитку виробництва в майбутньому.

Процес виробництва носить безперервний характер, об'єктивно обумовлений тим, що люди не можуть припинити споживання, і тому не можуть зупинити виробництво. Безупинне поновлення і повторення процесу виробництва називається **відтворенням**. Воно буває двох видів – просте і розширене. **Просте відтворення** є повторення процесу виробництва в незмінному масштабі. **Розширене відтворення** припускає поновлення виробництва у збільшеному обсязі. Процес відтворення включає кілька фаз: виробництво, розподіл, обмін і споживання.

Початковою фазою є **виробництво**, в процесі якого створюється продукт для задоволення потреб людини. При розширеному відтворенні відбувається як кількісні, так і якісні зміни факторів виробництва. Виробництво, створюючи нові товари, формує нові потреби й розширює можливості їх задоволення.

Розподіл припускає процес формування доходів усіх суб'єктів економіки залежно від їх внеску в створення продукту. Він впливає на активізацію трудової і підприємницької діяльності.

Обмін – це взаємини між людьми, в ході яких одні товари обмінюються на інші. Розвиток і удосконалювання форм обміну прискорює процес доставки товарів та послуг до споживача. Крім того, умови реалізації впливають на швидкість і величину додаткового продукту.

Споживання – процес використання продукту для задоволення особистих і виробничих потреб. У споживанні продукт підтверджує своє призначення і реалізується кінцева мета виробництва.

Пофазне проходження відтворювального процесу супроводжується відповідною зміною виробничих відносин.

3. Продукт виробництва і його показники

У процесі виробництва створюються економічні блага. На окремому підприємстві, фірмі результатом процесу виробництва є конкретний продукт – хліб, книга, комп'ютер та ін. А результатом суспільного виробництва є сукупний суспільний продукт (ССП). **Сукупний суспільний продукт** – це вся сума матеріальних і духовних благ, створених у

суспільстві за визначений період часу. Чим вище рівень розвитку виробництва, тим різноманітніший склад цього продукту.

У структурі ССП варто виділити:

- предмети споживання (товари і послуги), що задовольняють особисті потреби людей (продукти харчування, одяг, житло, послуги вчителя й ін.);
- засоби виробництва, призначені для задоволення виробничих потреб (корисні копалини, інструменти, машини, устаткування, озброєння).

Відповідно до вартості сукупний суспільний продукт можна представити:

$$\text{ССП} = \text{МВ} + \text{ЧП}$$

МВ – матеріальні витрати, що включають витрати на сировину, матеріали, енергію, знос засобів праці, в яких втілені витрати праці минулого періоду;

ЧП – чистий продукт є результатом виробництва поточного періоду.

У свою чергу **чистий продукт** поділяється на необхідний і додатковий. До складу необхідного продукту включається заробітна плата, доходи від власності й особистого селянського (фермерського) господарства та ін. **Необхідний продукт** призначений для відтворення робочої сили, тобто задоволення працівником і членами його родини фізіологічних, соціальних і духовних потреб. Чим розвиненіше суспільство, тим більше необхідного продукту припадає на освітні, культурні і духовні потреби.

Частина чистого продукту, виробленого понад необхідний, є **додатковим продуктом**. Його можна представити як сукупність усіх видів доходів – прибутку, земельної ренти, позичкового відсотка та ін. Він призначений для розширення виробництва, розвитку науки, задоволення суспільних потреб (оборона і керування державою, освіта, охорона здоров'я, спорт та ін.).

Для виміру величини суспільного продукту застосовується показник – валовий національний продукт (ВНП) і валовий внутрішній продукт (ВВП).

ВНП – це вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених національними підприємствами незалежно від країн розташування протягом визначеного періоду часу (року).

ВВП – це вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених національними підприємствами та іноземними філіями на території країни протягом визначеного періоду часу (року).

4. Ефективність виробництва і його показники.

Процес виробництва здійснюється з метою досягнення визначеного результату. Загальна ефективність виробництва пов'язана з найбільш повним задоволенням потреб індивідуума і суспільства в цілому. Однак досягнення цього результату повинне здійснюватися не за будь-яку ціну, а з урахуванням витрат на його створення. Порівняння обсягу кінцевого продукту з витратами на його виробництво і характеризує його **ефективність**. Граничний рівень ефективності досягається при максимізації обсягів виробництва і мінімізації витрат.

Для виміру результативності використання факторів виробництва застосовується ряд показників: продуктивність праці, матеріалоємність, фондівіддача, енергоємність, рентабельність.

Продуктивність праці характеризує результативність використання робочої сили:

$$ПТ = Q / T;$$

де Q – обсяг створеного продукту;

T – витрати праці (людино-години) чи кількість зайнятих.

Продуктивність праці вимірюється відношенням обсягу створеного продукту до праці витраченої на його виробництво.

Фондовіддача визначає ступінь використання основних виробничих фондів:

$$\Phi_v = Q / \Phi_{oc},$$

де Φ_{oc} – вартість основних виробничих фондів.

Фондовіддача – це відношення обсягу виробленої продукції до величини основних виробничих фондів.

Матеріалоємність характеризує ефективність використання сировини, матеріалів, енергії й ін.

$$M_e = M / Q,$$

де M – кількість витрачених матеріалів.

Матеріалоємність вимірюється відношенням кількості витраченого матеріалу до обсягу готової продукції.

Рентабельність виробництва характеризує рівень прибутковості.

$$P = \Pi / (MB + НП)$$

де Π – прибуток; MB – матеріальні витрати; $НП$ – необхідний продукт.

Рентабельність виробництва вимірюється відношенням прибутку до витрат виробництва.

Крім економічного ефекту слід враховувати і соціальний ефект виробництва, який проявляється у всебічному розвитку індивідуума, у зростанні його загальноосвітнього і спеціального рівня знань, культури, і покращенні здоров'я.

Зростання інтелектуального потенціалу людей реалізується у розвитку науки, у створенні і впровадженні нової техніки і технологій виробництва, засобів зв'язку, удосконалення управління умов праці і т. ін.

Основні поняття

Виробництво, потреби, фактори виробництва, праця, предмет праці, засоби праці, робоча сила, продуктивні сили, обмеженість ресурсів, безмежність потреб, межа виробничих можливостей, ефективність виробництва, продуктивність праці, матеріалоемність, виробничі фонди, фондівдача, рентабельність виробництва, закон спадної граничної продуктивності.

Питання для самоконтролю

1. Визначте роль матеріального виробництва в розвитку суспільства. Проаналізуйте етапи розвитку суспільного виробництва.
2. Охарактеризуйте взаємозв'язок потреб людини, виробництва та споживання.
3. Дайте визначення та стисло характеристику факторів виробництва та сучасної структури виробництва.
4. Охарактеризуйте ефективність виробництва за допомогою кривої виробничих можливостей.
5. Дайте характеристику відтворення та його типів.
6. Визначте сутність ефективності виробництва та її показників.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

1. Що з нижче переліченого можна віднести до факторів виробництва:

- а) земля, капітал, гроші, праця;
- б) капітал, праця, земля, підприємницькі здібності, інформація;
- в) гроші, капітал, споживчі блага, земля;
- г) праця, капітал, споживчі блага, земля.

2. Взаємозв'язок факторів виробництва обумовлений:

- а) конструктивними особливостями виробу;
- б) специфікою потреб;
- в) обмеженістю ресурсів;
- г) ефективністю використання ресурсів.

3. Крива виробничих можливостей показує різні комбінації двох продуктів при:

- а) неповному використанні трудових ресурсів;
- б) повному використанні усіх наявних ресурсів і незмінної технології;
- в) зміні кількості застосованих ресурсів;
- г) усі твердження неправильні.

4. Виробництво ефективне, якщо:

- а) в ньому забезпечено повністю використання трудових ресурсів;
- б) повністю використані усі наявні ресурси;
- в) повністю використані виробничі ресурси;
- г) в ньому не діє закон спадної продуктивності факторів виробництва.

5. Проблема обмеженості ресурсів виникає тому, що:

- а) емісійні банки різних країн випускають недостатньо грошей;
- б) продавці обмежують продаж ресурсів, щоб підвищити ціни на них;
- в) існують як багаті країни, так і бідні;
- г) існують безмежні потреби.

6. Що з переліченого можна віднести до капітальних ресурсів:

- а) приміщення компанії «Гефест»;
- б) гроші в касі компанії «Гефест»;
- в) державні облігації;
- г) робітники компанії «Гефест».

7. Потреби – це:

- а) все те, що необхідно для життєдіяльності людини;
- б) товари та послуги, які необхідні людині;
- в) усвідомлена необхідність людини в певних благах;
- г) необхідні ресурси, які мають обмежений характер.

ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ ТА ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

1. Економічні системи: сутність, структура і класифікація економічних систем.
2. Типи економічних систем.
3. Економічний зміст власності. Типи, види та форми власності
4. Основі тенденції розвитку відносин власності в Україні

1. Економічні системи: сутність, структура і класифікація економічних систем

Економічну систему визначають по-різному. Кожне з визначень відбиває якусь одну із сторін категорії, бо складність об'єкта не дає можливість дати його вичерпну характеристику якимось одним визначенням. Найзагальнішим є таке визначення економічної системи: **економічна система** – це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства. Інакше кажучи – це спосіб організації національної економіки. Цілісна система – це сукупність елементів, взаємодія яких обумовлює наявність нових інтегральних якостей, не властивих утворюючим її частинам;

Признаки цілісності економічної системи:

- зв'язок між компонентами настільки тісний й органічний, що зміна одних з них, тим більше істотних, з необхідністю викликає ту чи іншу зміну інших, а нерідко і системи в цілому;
- внутрішні зв'язки частин між собою є переважаючими по відношенню до руху цих частин і до зовнішнього впливу;
- активний вплив на компоненти, із яких вона створена, і зміна їх відповідно власній природі;
- при створенні нової економічної системи нерідко, за відповідних умов, створюються нові частини, які до створення цілого були відсутні.

Крім цілісності **економічна система має** такі ознаки:

- свою структуру, рівні і їх ієрархію;
- цілісна економічна система – це доцільна система, що направлена на досягнення відповідної цілі. Дії системи і її компонентів для досягнення цілі, дії з використанням засобів є не що інше, як механізм господарювання;
- кожна економічна система завжди є компонентом іншої системи більш високого рівня і сама, в свою чергу, створена із компонентів систем більш низького рівня;
- кожна економічна система історична, вона переживає час свого зародження, становлення, розвитку, розквіту, занепаду і загибелі;
- система – це суперечлива єдність. Компонент і система, частина і ціле, перервне і неперервне, структура і функція, внутрішнє і зовнішнє, організація і дезорганізація, різноманітність і одноманітність – це далеко не повний перелік суперечностей економічної системи;
- важливим принципом економічної системи є управління, системозберігаючий фактор (інтегральний фактор). Кожна економічна система прагне до рівноважного стану, якого можна досягти за допомогою або ринкових важелів (самоорганізації), або адміністративних (організації), чи поєднуючи ринкові і адміністративні (організація і самоорганізація). Управління неможливе без інформації, тобто тих даних, котрі характеризують стан економічної системи в кожний даний момент. Інформація – спосіб зв'язку компонентів системи.

Особливе місце в становленні, функціонуванні, розвитку економічної системи належить її **суб'єктам** як активній рушійній перетворюючій силі. Кожен суб'єкт є носієм

певних прав, обов'язків і відповідальності, котрі реалізує в процесі своєї функціональної діяльності. В залежності від цього існують різні **класифікації економічних суб'єктів**: індивідуум, колектив, держава; виробник (продавець), посередник, споживач (покупець); фізичні і юридичні особи; вітчизняні і іноземні виробники; інституціональні суб'єкти (виробничі підприємства, банки, біржі) та ін.

Економічна система має **три основні підсистеми**: продуктивні сили суспільства, виробничі економічні відносини і механізм господарювання.

Продуктивні сили – це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей. Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи і є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

Економічні відносини – сукупність соціально-економічних і організаційно-виробничих зв'язків між господарюючими суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ, послуг і доходів. **Система економічних відносин** складається з техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин.

Сутність і основу економічних відносин складають відносини власності на засоби виробництва. Відносини власності визначають у чийх інтересах ведеться виробництво, історичну специфіку економічної системи, її соціальну структуру, систему влади. Ця група виробничих відносин отримала назву соціально-економічних. Отже **соціально-економічні відносини** – це насамперед відносини власності в економічному значенні цього поняття.

Проте виробничі відносини виникають не лише з приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ або привласнення засобів і результатів виробництва. Вони виникають також і в процесі організації виробництва та управління ним. Ця група відносин називається організаційно-економічними. Специфіка організаційно-економічних відносин полягає в тому, що вони характеризують лише етап виробництва, відображають особливості розвитку факторів виробництва, їх суспільну комбінацію, при цьому не зачіпають соціально-економічні форми виробництва. Тому організаційні економічні відносини можуть мати спільний зміст на різних історичних

ступенях розвитку, наприклад, поділ праці, спеціалізація та кооперація праці, комбінація виробництва тощо.

Отже, **організаційно-економічні відносини** між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом – це відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізація праці, кооперування, концентрація та комбінування виробництва.

Техніко-економічні відносини – це відносини між людьми з приводу використання ними знарядь та предметів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони впливають на сили природи і створюють необхідні життєві блага. Техніко-економічні відносини є матеріально-речовим змістом суспільного виробництва.

Важливим структурним елементом економічної системи є господарський механізм. Механізм господарювання узгоджує функціонування і розвиток ланцюгів економічної системи, приводить у відповідність продуктивні сили і виробничі відносини. **Механізм господарювання** – це сукупність конкретних форм господарювання, організаційно-інституціональних систем, методів і важелів регулювання економічних процесів. Найважливіша функція господарського механізму – забезпечення динамічної рівноваги в суспільному виробництві й насамперед між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією

Центральне місце в економічній системі належить людині – головній продуктивній силі, уособленню економічних виробничих відносин, суб'єкту і об'єкту господарської діяльності, носію і реалізатору економічних потреб, інтересів, що об'єднує і узгоджує функціонування усіх ланок економічної системи. Місце людини в суспільній ієрархії, можливості і форми її самореалізації обумовлюють характер економічної системи.

Важливим питанням є класифікація економічних систем. В економічній літературі виділяють різні моделі, типи економічних систем, класифікація яких залежить від **різних критеріїв**.

Деякі вчені-економісти вважали, що **власність на засоби виробництва** є важливим критерієм класифікації економічних систем. Еволюція економічних систем відбувається відповідно рішення основного економічного протиріччя: між новими продуктивними силами й організаційно-економічними відносинами, з одного боку, і існуючою формою власності – з іншого. З утвердженням нової форми власності змінюється весь економічний базис суспільства і надбудова, що йому відповідає. У результаті виділяють:

первіснообщинний, рабовласницький лад, феодалізм, капіталізм, комунізм (соціалізм – перша фаза комунізму).

Сучасні концепції не відмовляються від побудови економічних систем у залежності від інститутів власності, але дослідження обов’язково доповнюються проблемами задоволення потреб людей, що збільшуються, в умовах обмежених ресурсів. Для того, щоб здійснити вибір у світі обмежених ресурсів, господарський суб’єкт повинен мати необхідну інформацію про те, що, як і для кого виробляти. Таким чином, критерієм класифікації економічних систем виступає **механізм координації (регулювання, управління)** економічної діяльності суспільства. Це функціональний підхід до економічних систем.

У **структурно-управлінських** визначеннях (У. Даффі, П. Кнірш і ін.) економічна система розглядається як соціально створений механізм для прийняття економічних рішень («що», «як» і «для кого») у сферах виробництва, розподілу і споживання. Таким чином, під економічною системою мається на увазі механізм управління, а еволюція економічних систем означає його зміни й удосконалення.

Автори **мотиваційних визначень** економічної системи (У. Бекінгем, Д. Прибіла, М. Шнітцер і ін.) виходять з того, що сучасне суспільство в економічній сфері реалізує багато цілей: досягнення повної зайнятості, визначених темпів економічного зростання, справедливого розподілу доходів і ін. Таким чином економічна система виступає механізмом координації економічної діяльності для досягнення головної, кінцевої мети суспільства.

У **інституціонально-соціологічних** визначеннях (У. Лоукс, М. Борнтейн, Г. Гросман і ін.) економічна система характеризується як комплекс економічних відносин між господарськими одиницями (домогосподарствами, підприємствами) і економічними агентами (працівниками, споживачами, підприємцями), що розвиваються завдяки певним економічним, соціальним, політичним, культурним і іншим інститутам, які і вирішують, що, як і для кого виробляти. Еволюція економічних систем відбувається під впливом змін у політико-правових інститутах, соціально-культурних потребах населення, техніко-економічній базі суспільства.

Самостійним критерієм типологізації економічних систем у сучасній економічній теорії вважається **ступінь індустріально-економічного розвитку**, що визначає відповідний етап розвитку суспільства: доіндустріальне суспільство – індустріальне

суспільство – постіндустріальне суспільство. Більш змістовно специфіку кожного з етапів визначають особливості продуктивних сил, насамперед засобів виробництва (ручні знаряддя праці – машини – інформатика) і ведучого сектора економіки (землеробство – індустрія – наука), а також тип обумовленості суспільної поведінки і тип «суспільної людини».

Залежно від рівня продуктивних сил, динаміки процесів нагромадження і рівня споживання створена **теорія стадій економічного зростання** У.Ростоу. Відповідно до неї розвиток суспільства від традиційної до індустріальної економіки відбувається в такій послідовності: традиційне суспільство; перехідне суспільство, у якому закладаються основи перетворень; суспільство, що змінюється; суспільство, що визріває; суспільство, що досягло високого рівня масового споживання.

Існує також класифікація економічних систем залежно від **розвитку цивілізації**. Економічна система в такому ракурсі включає в себе дію не тільки економічних (внутрішніх), але й неекономічних (зовнішніх стосовно економіки) елементів, таких як: соціокультурні (національні, релігійні, етичні), соціально-політичні (цінності демократії, правової держави), постекономічні (соціально-творчі, комунікативні), природнокліматичні, географічні та інші фактори. Особливістю цивілізаційного підходу до економічних систем є багатомірність аналізу і численність критеріїв, що не мають вузькоекономічних вимірів.

Більшість економістів характеризує економічні системи як форми господарювання **за формою власності на засоби виробництва і за способом координації і управління економічною діяльністю**.

Процес формування і функціонування економічної системи включає три етапи. **Перший** – поступове становлення (виникнення) системи, що приводить до її зміцнення в суспільстві як пануючої. **Другий** – період зрілості, повного прояву в процесі функціонування всіх її можливостей, історичних переваг. **Третій** – поступове «вмирання» в умовах зародження і розвитку елементів нової, майбутньої системи.

Розвиток суспільного виробництва, відкритість економічних систем для постійного обміну з зовнішнім середовищем сприяє збагаченню системи новим матеріалом, що викликає потребу у внутрішньосистемних змінах. Результатом їх може стати оновлена модель економіки. Розглянемо ці моделі зважаючи на наступні ознаки: переважна форма і

види власності; економічна влада і способи її здійснення; форми господарювання; місце і роль, що відводяться ринку; економічна роль держави.

2. Типи економічних систем

Традиційна економіка характерна для країн, що з позиції технократичної цивілізації визначаються як нерозвинені; у дійсності це первинний тип економічної системи, він існує в різних видах тому, що ґрунтується на звичаях, традиціях, національних культурних коріннях. При цьому використовуються різні форми і види власності. Можна виділити ряд рис такої економіки: економічна діяльність не сприймається як первинна цінність; індивід належить до своєї споконвічної спільності; економічна влада поєднана з політичною владою.

Традиційна економіка дуже стійка, її тяжко реформувати. Пояснення цьому сховане в природі такого суспільства. В умовах, коли особистість не виділена із соціальної спільності й економічна діяльність не визнана як первинна цінність, стабільність суспільства підтримується через захист і відтворення даного статусу індивіда. Перехід до ринкового господарства пов'язаний з руйнуванням того, на чому базується стабільність традиційного суспільства. Таким чином колишні умови стабільності руйнуються, а нові не створюються і здійснювані реформи заздалегідь приречені на провал.

Командна економіка (командно-адміністративна, соціалістична, планова). Ця модель економічної системи існувала в СРСР і країнах соціалістичної співдружності. Основні риси командної економіки: одержавлення майже всіх матеріальних ресурсів; економічна влада централізована на основі директив і планів; централізована влада здійснюється адміністративно-бюрократичними методами і забезпечує в присвоєнні пріоритет відносинам розподілу; централізоване регулювання розподілу виготовленого національного продукту, встановлення обов'язкових співвідношень і основних народногосподарських пропорцій; поведінка суб'єктів ринку опосередкована наявністю загальної мети, загальний інтерес домінує над особистим чи, принаймні, обмежує його. Держава може бути основним економічним суб'єктом.

У той же час командна економіка має і певні позитивні риси: можливість комплексного використання ресурсів у виробництві; повна зайнятість працездатного населення; спрямованість виробництва на забезпечення населення товарами першої необхідності; можливість значної економії виробничих витрат (зниження собівартості

продукції) в умовах концентрації виробництва на великих підприємствах і контроль з боку державних органів; безкоштовність послуг у сфері охорони здоров'я, культури, спорту та ін.

Однак усе це не вирішує основного економічного протиріччя командної економіки – між формально-юридичною рівністю усіх працівників як співвласників засобів виробництва і дійсним економічним привласненням окремими суб'єктами суспільства – державними органами й управлінським апаратом. Безпосередній виробник матеріальних благ при такій системі може бути тільки імітатором економічної активності. При такій системі стає можливим одержання доходів без зв'язку з результатами праці, «тіньова економіка», нерегламентоване підприємництво. Поступово стає очевидним, що подальше функціонування виробництва й існування суспільства в цілому неможливо без реформування економічної системи в напрямку її демократизації шляхом індивідуалізації і персоніфікації відносин власності.

В **чистій ринковій економіці** (чистий капіталізм) переважає приватна власність; свобода вибору і підприємництва; поведінка кожного суб'єкта мотивується його особистими, егоїстичними інтересами; кожна економічна одиниця прагне максимізувати свій дохід на основі індивідуально прийнятих рішень; конкуренція як суперництво між учасниками ринкового господарства; господарські ризики; ціноутворення як основний координаційний механізм економіки, через який реалізуються рішення продавців і покупців; роль держави в економіці обмежена. “Чисто” ринковою економікою раніш традиційно вважали економічну систему США, однак аналіз сучасних відносин власності і управління свідчить, що вона, швидше за все, є теоретичною моделлю. У чистому вигляді ринкова економіка не існує в жодній країні світу.

Більшість розвинених країн мають **змішані економічні системи**, в яких поєднується підприємництво з активною діяльністю держави, що забезпечує економічну стабільність. Ця система заснована на різноманітних формах господарювання, що паралельно співіснують як частини єдиного організму, на багатомірності господарської діяльності. Економічними функціями держави стають: підтримка функціонування ринкової системи шляхом забезпечення правової бази і створення конкурентного середовища, захист конкуренції через антимонопольне законодавство; перерозподіл доходу і багатства; коректування розподілу ресурсів з метою зміни структури національного продукту; стабілізації економіки за допомогою контролю за рівнем зайнятості й інфляції; обмеження дії деяких елементів ринкового механізму й ін.

Суспільства з різною історичною і культурною спадщиною, різними звичаями і традиціями використовують неоднакові підходи і методи ефективного використання власних ресурсів. Існують такі сучасні моделі змішаної економіки: американська (ліберальна), німецька (неоліберальна), англійська (європейсько-кейнсіанська), шведська, японська, французька, південнокорейська, китайська та ін.

Історичний характер будь-якої системи (становлення, зрілість, занепад) обумовлює те, що в розвитку суспільства виникають особливі **перехідні становища**. Відмінними рисами таких станів є: співіснування елементів старої і нової систем; особливий характер протиріч – боротьба елементів, що відмирають і народжуються; нестійкість, обумовлена самою трансформацією суспільства, яка виявляється в альтернативності (невизначеності) варіантів його майбутнього.

Риси перехідності характеризують сьогодні всі країни світового співтовариства, у рамках якого виділяють кілька різнорідних груп. Одна – це країни-лідери, що демонструють найбільшою мірою тенденції руху до постіндустріального (інформаційного) суспільства. Інша – це країни, що називалися в минулому «країнами, що розвиваються». Наприкінці 90-х років сформувалася особлива група (колишніх соціалістичних) країн, початком перехідних процесів у який став перехід від планової економіки. Сучасна економіка України є перехідною, у межах якої здійснюються перехідні процеси від неринкових до ринкових форм господарювання.

Для жодної країни не має однозначних і загальноприйнятих шляхів розвитку і безболісних рецептів досягнення добробуту і прогресу. При створенні сучасної економічної системи доцільно використовувати досягнення і досвід функціонування світової цивілізації, враховуючи при цьому власні специфічні умови, можливості і менталітет.

3. Економічний зміст власності. Типи, види та форми власності

Соціально-економічну основу функціонування економічної системи складають відносини власності. Власність – складне, багатогранне і багаторівневе явище, яке виражає всю сукупність відносин, – вивчається різними суспільними науками. Сучасна економічна теорія вивчає реальні **економічні відносини власності**, що складаються між людьми з приводу привласнення благ й насамперед, засобів виробництва. **Привласнення** – це

конкретний суспільний спосіб оволодіння річчю. Воно формує і виражає основну, корінну рису, як даної форми власності, так і її конкретних видів.

Відомі два закони власності і два закони привласнення, що діють разом у взаємозв'язку. Першим є **закон власності на продукт своєї праці**. Йому відповідає закон привласнення: праця – споконвічний засіб присвоєння. Вона створює власність і ціну. На базі першого закону власності функціонує натуральне і просте товарне виробництво. Привласнення тут здійснюється двояким способом: безпосередньо через працю і через обмін продуктами своєї праці на ринку. Це – **трудова власність**.

Сучасне ринкове господарство своїм походженням зобов'язано найманій праці і капіталу. Перетворення трудової приватної власності в капіталістичну відбувається на основі переходу першого закону власності в другий – у **закон власності на чужу працю**. Йому відповідає закон привласнення: товарний обіг – споконвічний засіб привласнення. Відповідно до законів товарного обігу, присутність на товарному ринку працівника, що створив продукт, не обов'язкова: суб'єктами ринку є власники товарів. Якщо колись підставою привласнення продукту служили власна праця і власність на засоби виробництва, то тепер досить бути власником засобів виробництва.

Проте сутність відносин власності не слід обмежувати відносинами привласнення, хоча вони є визначальними. Парною до категорії привласнення є відчуження. **Відчуження** – процес перетворення діяльності та здібностей людини в самостійну силу, уречевлення результатів функціонування індивідуальної та суспільної праці з перетворенням власності суб'єктів в об'єкти економічних відносин.

Привласнювати можна тільки те, що відчужується. Акт привласнення об'єкта власності одним суб'єктом одночасно є моментом відчуження його для іншого суб'єкта. Таким чином, процеси привласнення і відчуження – це два діалектичних боки сутнісних відносин власності. Розв'язування протиріччя системи “привласнення – відчуження” – це міцний позитивний заряд саморозвитку відносин власності. Таким чином, **власність** – це не речі, не відносини людини та речі, а **відносини між людьми** з приводу привласнення речі, перш за все засобів виробництва.

Відносини власності між суб'єктами опосередковані об'єктом.

Суб'єкт власності – це персоніфіковані носії відносин власності (індивідуум, організації, підприємства, установи, об'єднання осіб усіх організаційно-правових форм, держава в особі органів державного управління, муніципалітети). **Об'єкти власності** – це

все те, що можна привласнити чи відчужити (засоби виробництва, нерухомість, природні ресурси, предмети особистого споживання, гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби, інтелектуальна власність, культурні та історичні цінності).

Результативність власності залежить від реалізації прав власності. **Право власності** – це зовнішня форма, яка законодавчо, інституціонально закріплює реальні економічні процеси. **Право власності** – це сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності. Завдяки цьому економічні відносини власності набувають характеру **правовідносин**, тобто відносин, учасники яких виступають як носії певних юридичних прав і обов'язків. Забезпечення гарантії прав власності та створення умов їх ефективного функціонування є фундаментом економічної політики держави.

Право власності визначається ще з часів римського права основними правочинниками – володіння, користування і розпорядження. **Володіння** – початкова форма власності, яка виражає відносини, пов'язані з наявністю у того чи іншого суб'єкта об'єктів власності з господарським володінням ними. Володарем об'єкта може бути як власник, так і не власник (наприклад, орендар). **Користування** – виражає економічні відносини власності з приводу виробничого чи особистого використання властивостей її об'єктів відповідно до функціонального призначення останніх. **Розпорядження** – вища і всеохоплююча категорія прав власності, яка передбачає, що розпорядник об'єкта є його повним власником, а отже, має право самостійно вирішувати долю певного об'єкта (використовувати, продавати, обмінювати, здавати в арену, дарувати, ліквідувати тощо) або делегувати таке право іншим суб'єктам ринкової системи.

Проте значення власності визначається не лише тим, що вона породжує право володіння, розпорядження й користування, – це її зміст у вузькому розумінні. В широкому плані значення власності полягає в створенні **соціального середовища**, в якому функціонує суспільне виробництво. А конкретно вона визначає:

- соціальний спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва;
- специфічність дії економічних законів певної економічної системи;
- цілі та мотиви виробництва;
- характер розподілу та споживання створеного продукту;
- класову та соціальну структуру суспільства;

- панівну систему політичної та економічної влади.

Власність як економічні відносини формується ще на зорі становлення людського суспільства. У кожному епоху власність як економічна категорія відбиває всю систему соціально-економічних відносин. Економічні відносини – первинні, вони складають базис суспільства і закріплюються на поверхневому рівні законодавчо. Правові відносини можуть виникати тільки на основі економічних, відбиваючи їхню сутність, і впливають на них.

Право власності, тобто юридичне вираження власності, визначається об'єктивно існуючими економічними відносинами, економічним змістом власності. Форма права виражає реально існуючі відносини власності, їхній економічний зміст, залежить від ступеня розвитку людини, її знань, умінь виразити в юридичних формах дійсну власність. Реальні економічні відносини розвиваються, а норми права переглядаються періодично. Це неминуче породжує певний розрив між економічним змістом власності та його юридичною формою. Отже неминуче існує **суперечність між дійсними відносинами власності та їхнім юридичним відбиттям**. Завдання полягає в тому, щоб:

- правові норми, що виражаються людьми, щонайповніше відбивали реально існуючі відносини власності;
- норми права мають періодично приводитися у відповідність з відносинами власності, які за певний час змінилися, набули нових якісних характеристик.

Усе це означає, що економічний зміст власності і право власності тісно взаємопов'язані.

Основою ринкової економіки є пріоритетний розвиток в умовах різноманіття форм власності, різновидів приватної власності. Вона реалізується через найбільш повну взаємопов'язану систему економічних прав, визначених відомими західними економістами (Р.Коузом, А.Алчіаном, А.Оноре та ін.):

- право володіння, тобто право виняткового фізичного контролю над благами;
- право користування, тобто право застосовувати корисні властивості благ для себе;
- право управління, тобто право вирішувати, хто і як буде забезпечувати використання благ;
- право на прибуток, тобто право володіти результатами використання благ;
- право суверена, тобто право на відчуження, споживання, зміну чи знищення блага;

- право на безпеку, тобто право на захист від експропріації благ та від шкоди з боку зовнішнього середовища;
- право на передачу в спадщину;
- право на безстроковість володіння благом;
- заборона використовувати способом, що завдає шкоду зовнішньому середовищу;
- право на відповідальність у виді стягнення, тобто можливість стягнення майна як сплата боргу;
- право на залишковий характер, тобто право на існування процедур і інститутів, що забезпечують відновлення порушених повноважень.

За умов ринкової економіки права власності виступають як специфічний товар. Оскільки ринок припускає таку поведінку господарюючого суб'єкта, що приймає найоптимальніше рішення, то, на думку Р.Коуза, права власності опиняються в руках тих, хто забезпечить їх найвищу продуктивність. Так забезпечується ефективний розподіл і використання обмежених ресурсів.

Основними функціями відносин власності є визначення цільової спрямованості виробництва; характеру розподілу, обміну і споживання його результатів і доходів; формування суспільної форми праці; реалізації і узгодження системи економічних інтересів різних господарських суб'єктів; визначення всього суспільного устрою виробництва, соціальної ієрархії, становища людини в суспільстві, системи її соціальних і моральних цінностей.

Іншими словами, власність — це ті відносини, з яких виростає вся економічна, соціальна і політична структура суспільства. Саме це і визначає власність як соціально-економічну основу функціонування господарської системи.

Дослідження відносин власності дає можливість виявити, що власність не є застиглою категорією. Форми її прояву в історичній перспективі постійно змінюються й вдосконалюються відповідно до змін, що відбуваються в продуктивних силах суспільства.

Відрізняють типи, види і форми власності, які не можна зрозуміти без аналізу відносин привласнення, взаємодії суб'єктів власності, системи її об'єктів. **Тип власності** визначає узагальнюючі принципи її функціонування, сутність характеру поєднання робітника із засобами виробництва. **Вид власності** характеризується конкретним способом привласнення благ і методами господарювання. **Форма власності** — це стійка

система економічних виробничих відносин і господарських зв'язків, яка зумовлює відповідний спосіб і механізм поєднання робітника із засобами виробництва.

Існує два **типи власності** – **приватна і суспільна**.

Приватна власність характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, й вироблений продукт, належить приватним особам. Основні **види приватної власності** – це трудова приватна власність і нетрудова приватна власність.

Трудова власність є основною формою, що має місце на різних рівнях розвитку суспільства. Вона заснована на власній праці власника або членів його сім'ї. Основною формою такого виду власності є дрібнотоварне фермерське, ремісниче, одноосібне господарство, де власник і робітник виступають в одній особі. Він привласнює і вироблений продукт.

Нетрудова приватна власність заснована на використанні найманої (чужої) праці. Вона передбачає відокремлення власника від безпосередньої участі в процесі виробництва (працює найманий працівник), а безпосереднього виробника (найманого) – від засобів виробництва (бо вони йому не належать). Тобто, власник і працівник – це різні особи. Цим закладаються основи малоефективної праці працівника, тому що продукт виробництва належить не йому, а власникові засобів виробництва. **Формами нетрудової приватної власності** історично були рабовласницька, феодальна, приватнокапіталістична.

Ще одна форма приватної власності – **інтелектуальна власність**. Вона являє собою право володіння, користування і розпорядження знаннями, науковою інформацією, винаходами, досягненнями науки і культури.

Існує також **особиста власність окремих осіб** на предмети особистого споживання. Ця власність здатна задовольнити особисті потреби людини (фізичні, духовні), але не здатна стати джерелом доходу.

Суспільна власність характеризується тим, що її суб'єктами виступає все суспільство чи колектив, що нею спільно володіє, використовує і розпоряджається. Суспільна власність, розрізняючись за рівнем усупільнення, може мати **такі види**: власність народу в цілому і власність окремих колективів. В обох випадках установлюється рівність спільних власників. Реальними **формами суспільної власності** є загальнодержавна, державна, кооперативна, акціонерна, власність господарських товариств, громадських організацій тощо.

Аналіз суспільної і приватної власності дає можливість стверджувати, що вони мають єдине сутнісне підґрунтя і не доведені до протилежності. Таким чином суспільна власність може перетворюватися в приватну, а приватна власність – в суспільну. Це зумовлює можливість існування різноманітних форм власності.

Колективна власність реалізується через діяльність корпорацій, кооперативів, релігійних і суспільних об'єднань та організацій, трудових колективів різних форм господарювання і т. ін.

Корпоративна власність – власність групи осіб, однак умови її формування своєрідні. Корпорація – це, насамперед акціонерне товариство (АТ), капітал якого створюється акціонерами. Засновники АТ формують первинний, стартовий капітал і володіють контрольним пакетом акцій. Акціонери (як приватні власники частки капіталу) – одержують право на дохід у вигляді дивідендів на акції.

Кооперативна власність – це форма колективної, суспільної власності, що будується на основі пайових внесків членів кооперативу.

Поступово і **форми державної власності** стають більш різноманітними: загальнодержавна (урядові, центральні структури, національний банк і т. ін); територіально-регіональна (комунально-муніципальні служби і інші органи місцевого самоврядування); галузева (міністерства і відомства).

Слід відзначити, що існують **змішані форми власності**: державно-колективна, державно-приватна, приватно-колективна, спільна з використанням іноземного капіталу і т. ін.

Сучасні економічні системи характеризуються різноманітними формами власності, змішаними різновидами. Наявність багатоманітності форм власності – це головний критерій ефективності будь-якої конкретної форми власності, так як створюються умови для їх економічного змагання і конкуренції в умовах рівноправності. Таким чином, форми власності створюють можливість для приведення в дію усіх чинників розвитку продуктивних сил і доводять свою ефективність.

4. Основі тенденції розвитку відносин власності в Україні

В розвинених країнах реальне усупільнення привело до глибоких змін форм власності, передусім на основі взаємопроникнення приватної та суспільної форм власності, до різноманітності їх форм. Звичайно це не означає, що приватна власність

зникла. Навпаки індивідуальна приватна власність, як і раніше, і нині має значне поширення в розвинених країнах. Вона пов'язана насамперед з малим бізнесом (найдрібніші, дрібні та навіть середні підприємства, фермерство).

Але в останні десятиріччя значного поширення набула колективна приватна власність. Вона ґрунтується на процесах акціонування, утворення і руху акціонерного капіталу. Як відомо, акціонерна форма власності довела концентрацію виробництва і капіталу до такого рівня, який зумовив виникнення монополій. Не випадково переважна більшість монополістичних об'єднань є акціонерними товариствами. Проте це не означає, що всі акціонерні товариства можна назвати монополіями. Навпаки, переважна більшість акціонерних товариств, або, як їх називають у США, корпорацій, не є монополіями. Ці компанії засновані на партнерствах вузького кола індивідуальних капіталів, що розподіляють прибуток відповідно до розподілу їхнього капіталу. Сучасним великим компаніям (корпораціям) належить провідна роль в розвитку економіки. Так, у США найбільші корпорації контролюють близько половини промислового виробництва країни. У більшості країн Західної Європи і Японії переважна частка банківських ресурсів сконцентрована в 3-6 найбільших банках.

Приватна капіталістична власність сприяла посиленню відчуження найманого робітника від засобів виробництва, знижувала матеріальні стимули до ефективної праці. Підвищення відповідальності, зацікавленості в результатах праці безпосередніх виробників вимагало передачі хоча б частини прерогатив власника особам найманої праці, перетворення їх на співвласників та співуправителів виробництва. Зробити це вдалося шляхом персоніфікації власності, тобто розосередження її серед усіх працюючих.

Так, у США, як реакція на небезпеку концентрації капіталу в руках вузької групи монополістів, виникла концепція розосередження власності шляхом передачі акцій найманім працівникам. Законодавчо вона була зафіксована в 1974 р. під назвою ESOP – план створення системи акціонерної робочої власності, що являє собою пайове товариство робітників, яке володіє й розпоряджається акціями підприємства від їхнього імені і в їхніх інтересах. Ці програми мають свої особливості в кожній фірмі, але їх об'єднують певні загальні принципи.

Таким чином, аналізуючи відносини власності на сучасному етапі, не можливо не помітити загальної тенденції до посилення процесу усупільнення власності в розвинених країнах світу.

Українська економіка будувалася практично цілком на державній формі власності. Тому її корінне реформування вимагало формування різноманітних форм власності і господарювання.

Роздержавлення – це сукупність заходів, що усувають право держави на управління економікою. Це передача прав власності і господарського управління підприємством і трудовим колективом. Особлива роль належить процесам реформування, якісній трансформації монопольно-державної власності. Світовий досвід свідчить, що роздержавлення – це загальноекономічний процес, який відбувається з метою підвищення конкурентоспроможності, мобільності, гнучкості, ефективності, самостійності державних підприємств і виникнення недержавних форм власності і суб'єктів господарювання. Але роздержавлення не повинне цілком усувати державу з економічного життя, тому що сучасне виробництво не може існувати, а тим більше успішно розвиватися, без державного регулювання. Світова практика яскраво демонструє активну роль держави в найбільш розвинутих країнах.

Однієї з форм роздержавлення є **приватизація**, яка означає процес передачі державної власності в приватну власність окремих громадян і юридичних осіб. Приватизована може бути будь-як державна власність: як дрібні і середні підприємства, так і великі промислові комплекси. В результаті їх власниками стають приватні особи, трудові колективи, АТ, банки т. ін. При цьому приватизація може здійснюватися на різних умовах. Це може бути безкоштовна передача власності, викуп її на пільгових умовах, аукціон і т. ін.

Формування різноманітних форм власності в Україні в майбутньому приведе до трансформації перехідної економіки в змішану економіку стабільного соціально-орієнтованого суспільства.

Основні поняття

Економічна система, продуктивні сили, економічні відносини, механізм господарювання, традиційна економіка, ринкова економіка, адміністративно-командна економіка, змішана економіка, трансформація економічної системи, перехідна економіка, Власність, привласнення, володіння, користування, розпорядження, суб'єкт власності, об'єкт власності, трудова власність, приватна власність, державна власність, суспільна власність, комунальна власність, право власності, роздержавлення, приватизація.

Питання для самоконтролю

1. Визначте сутність та структурні елементи економічної системи.
2. Обґрунтуйте роль продуктивних сил як матеріальної основи економічної системи.

3. Дайте характеристику економічних відносин як суспільної форми і способу організації економічної системи.
4. Проаналізуйте структуру економічних відносин.
5. Охарактеризуйте типи та еволюцію економічних систем.
6. Визначте власність як економічну та юридичну категорію.
7. Охарактеризуйте структуру власності та її історичні типи, види і форми.
8. Проаналізуйте тенденції у розвитку відносин власності на сучасному етапі.
9. Дайте характеристику процесу реформування відносин власності в Україні.

Тестові та практичні завдання
Виберіть правильну відповідь

1. Основними типами економічних систем прийнято вважати:

- а) традиційну, ринкову, адміністративно-командну економіку;
- б) натуральне господарство, товарне господарство, планову економіку;
- в) товарне виробництво, змішану економіку, ринкову економіку;
- г) традиційну, змішану, ринкову економіку, адміністративно-командну економіку.

2. Економічна система:

- а) потребує поєднання індивідуальних ринків, пов'язаних один із одним;
- б) представляє собою конкретну систему інституціональних установок та координаційних механізмів, які використовуються при вирішенні проблеми економічного використання ресурсів;
- в) потребує наявності якої-небудь центральної влади, наприклад, державної, яка координує всю економічну систему;
- г) представляє собою план чи схему, яка дозволяє фірмі одержувати гроші за рахунок якоїсь іншої фірми.

3. Критеріями розмежування типів економічних систем є:

- а) рівень добробуту членів суспільства;
- б) тип координації та управління економічними діями суб'єктів;
- в) форма власності на ресурси;
- г) вірні відповіді б, в.

4. Відмінною особливістю адміністративно-командної економіки є:

- а) поєднання ринкового механізму з державними методами регулювання;
- б) централізоване директивне планування виробництва і розподілу ресурсів;
- в) свобода вибору підприємницької діяльності;
- г) платність послуг у сфері охорони здоров'я, освіти, культури.

5. Ознаками ринкової економіки є:

- а) безпосередній зв'язок виробництва і споживання;
- б) приватна власність на матеріальні ресурси і вироблену продукцію;
- в) роль держави в економіці обмежена;
- г) вірні відповіді б, в.

6. Головною ознакою сучасної змішаної економіки є:

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

7. До основних рис перехідної економічної системи належать:

- а) нестійкість та невизначеність;
- б) альтернативність вибору (багатоваріантність розвитку);
- в) виникнення і функціонування перехідних економічних форм та висока ризикованість;
- г) всі відповіді вірні.

8. Які фактори викликають необхідність державного втручання в економіку?

- а) ринок породжує монополію, а тому необхідний захист конкуренції;
- б) неконтрольована диференціація доходів загрожує соціальній стабільності;
- в) ринковий механізм не може справитися з циклічними коливаннями;
- г) всі відповіді вірні.

9. Фундаментальна проблема, з якою стикаються всі економічні системи:

- а) інвестиції; б) виробництво; в) споживання; г) обмеженість ресурсів.

10. Проблеми що, як, для кого виробляти актуальні тільки для:

- а) системи з централізованим плануванням;
- б) ринкової економіки;
- в) будь-якої системи;
- г) відсталої економічної системи.

11. Яке з визначень точніше передає сутність власності в економічному розумінні:

- а) загальна умова виробництва, вияв волі певного класу і правове оформлення цієї волі;
- б) відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва, робочої сили, предметів споживання;
- в) відносини між людьми з приводу володіння, користування, розпорядження;
- г) відносини між людьми з приводу володіння, користування, розпорядження, відчуження, управління.

12. Значення власності для економіки полягає в тому, що вона:

- а) забезпечує взаємодію між економікою та юриспруденцією;
- б) суспільний спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва;
- в) забезпечує приблизно рівний розподіл національного доходу серед домогосподарств;
- г) забезпечує неухильне економічне зростання.

13. Законодавство України передбачає існування на території нашої держави таких форм власності:

- а) тільки державної; в) приватної, державної, комунальної;
- б) приватної і державної; г) приватної, державної, колективної.

14. Оренда підприємства обов'язково спричиняє:

- а) зміну його власника; в) зміни в технології виробництва;
- б) зміну користувача; г) правильними є відповіді а, б, в.

15. Чітке визначення прав власності важливе тому, що воно сприяє:

- а) інвестуванню та економічному зростанню;
- б) обміну;
- в) розповсюдженню літературних та музичних творів;
- г) всі відповіді вірні.

16. Людина, яка взяла автомобіль напрокат, є:

- а) користувачем; в) володарем;
- б) розпорядником; г) правильними є відповіді а, в.

17. Приватизація – це:

- а) перехід об'єкта у власність місцевих органів влади;
- б) передача майна в оренду з правом наступного викупу;
- в) відчуження державної власності на користь приватних осіб;
- г) розподіл частини державної власності серед юридичних осіб.

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

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

19. Об'єктами власності в Україні є:

- а) засоби виробництва, будинки, споруди, робоча сила;
- б) земля, ліси, водні об'єкти, гроші;
- в) культурні, історичні цінності, інтелектуальна власність, цінні папери;
- г) всі відповіді вірні.

Практичні завдання

Завдання 1. Проаналізуйте експертні оцінки рангів порівняльної конкурентоспроможності різних національних моделей змішаної економіки на початок ХХІ ст. та поясність їх.

Країна	Економічна могутність	Роль держави	Фінанси	Інфра- структура	Управлі- ння	Наука та технологія	Людські ресурси
Японія	1	2	1	5	1	1	1
США	6	1	4	1	4	2	2
Німеччина	2	4	6	6	3	4	4
Швейцарія	3	3	2	10	2	3	3
Канада	10	6	11	2	11	17	5

Завдання 2. Радянський період історії України (1917-1991 рр.) інколи називають «великим економічним експериментом», який довів помилковість соціалістичної ідеї. Чи згодні ви з цією точкою зору? Чому?

Завдання 3. Поясніть, що таке «національні моделі змішаної економіки» та які їх основні типи?

Завдання 4. Чи можна стверджувати, що для споживачів країн соціалістичного табору, де панувала державна власність, була характерна менш раціональна поведінка, ніж для споживачів розвинутих країн? Від яких факторів залежить ступінь раціональності поведінки споживача?

Завдання 5. Дослідить процес приватизації в Україні та в європейських країнах. Чи досягла приватизація в Україні своєї основної мети? Докажіть використовуючи приклади.

ТЕМА 4. ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

1. *Передумови виникнення і основні риси товарного виробництва*
2. *Товарна форма продукту праці. Характер праці в умовах товарного виробництва*
3. *Розвиток форм товарообміну, виникнення та еволюція грошей*
4. *Функції грошей. Закони товарно-грошового обігу*

1. Передумови виникнення і основні риси товарного виробництва

Розвиток суспільного виробництва пов'язаний з існуванням різних його форм. Сутність кожної із форм визначається потребами, які є спонукальним мотивом виробництва, і організацією виробництва, де відбувається формування відносин власності, розподілу, обміну і споживання виробленого продукту.

Історично першою формою організації суспільного виробництва, яка панувала протягом тривалого часу, було **натуральне господарство**, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб безпосередніх виробників життєвих благ, тобто для внутрігосподарського споживання. Воно характеризується нерозвинутістю суспільного поділу праці, замкнутістю організаційно-економічних зв'язків, примітивною технікою і технологією виробництва. Йому відповідає застій, повільність розвитку самого виробництва і суспільного розвитку в цілому.

Усі зв'язки натурального господарства обумовлені лише особливостями процесу праці і виконанням тих чи інших операцій у тісних межах окремих господарських одиниць – роду, племені, общини тощо. При цьому робоча сила позбавлена мобільності і є виробничо та територіально закріпленою. Виробничі відносини тут виступають у своїй неуречевленій, нематеріалізованій формі як прямі відносини між людьми. Продукти праці розподіляються безпосередньо. Саме така форма господарювання є типовою для всіх докапіталістичних стадій розвитку суспільного виробництва. Вона довела свою життєздатність протягом тисячоліть.

З розвитком продуктивних сил натуральне господарство стає перешкодою соціально-економічному прогресу. На зміну натуральній формі господарювання поступово приходить товарна форма виробництва, яка тривалий час існує поряд з натуральною, проникаючи в неї і розкладаючи її. Остаточний розклад натурального виробництва як основної форми господарювання відбувається в епоху пізнього середньовіччя, епоху зародження й прогресу капіталізму. Замкнутість натурального господарства, його

відособленість, примітивність, патріархальність, застій капітулюють перед взаємним обміном і прогресом.

Загальною умовою виникнення, функціонування і розвитку товарного виробництва є **суспільний поділ праці**. На його основі виникають виробничі відносини між людьми у формі обміну продуктами. Але якщо в натуральному господарстві обмін здійснюється у вигляді продуктообміну, без умови еквівалентності, то товарне виробництво об'єктивно вимагає зовсім іншої форми обміну. Продукт праці в товарному господарстві призначається не для власного споживання, а для продажу, для обміну через ринок. Це передбачає постійне економічне спілкування, встановлення економічного взаємозв'язку між виробниками, що розпочинається з придбання засобів виробництва й закінчується реалізацією готової продукції, обміном досвідом.

Отже, **товарне виробництво** – це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються економічно відособленими виробниками, що спеціалізуються на виготовленні певного продукту, що потребує обміну у вигляді купівлі – продажу на ринку. При цьому продукти праці, якими вони обмінюються, стають товарами.

З даного визначення випливає, що основною передумовою виникнення товарного виробництва й обміну, тобто перетворення натурального господарства в товарне, є суспільний поділ праці. Саме він приводить до того, що виробники для задоволення особистих і виробничих потреб повинні обмінювати продукти своєї праці на необхідні для них продукти праці інших виробників. Перший великий суспільний поділ праці (відокремлення скотарства від землеробства) зробив можливим регулярний обмін між общинами, другий (відокремлення ремесла від землеробства й скотарства) – зумовив зародження товарного виробництва, а третій (відокремлення торгівлі) сприяв завершенню формування товарного господарства.

Поділ праці в суспільстві лише тоді стає основою формування товарного виробництва й обміну продуктів через ринок, коли відбувається **економічне відокремлення виробників** як самостійних власників засобів виробництва. Якщо суспільний поділ праці потребує обміну взагалі, то економічна відокремленість виробників вимагає еквівалентного, товарного обміну.

Товарне виробництво виникає як **просте товарне виробництво**, яке засноване на особистій праці власника засобів виробництва, дрібне за своїми розмірами,

характеризується прямим поєднанням виробника із засобами виробництва і відсутністю купівлі-продажу робочої сили як товару, тобто у формі товару тут виступають лише речові фактори виробництва та готовий продукт.

Спрямованість простого товарного виробництва на потреби ринку стає основою прискорення процесу розшарування виробників через їхні різні особисті якості, вміння використати кон'юнктуру ринку тощо, що призводить до збагачення окремих з них й зубожіння інших.

Водночас відбуваються істотні модифікації в самих товарних відносинах. З одного боку, з'являються власники грошей і засобів виробництва, з іншого – люди, позбавлені їх і вимушені продавати свій єдиний товар – робочу силу. Перші з них стають підприємцями, які можуть наймати робочу силу, інші – найманими робітниками, які не мають засобів виробництва, а тому й засобів існування.

Таким чином, просте товарне виробництво стало основою для виникнення капіталістичного господарства, капіталістичних відносин. Цьому процесу значно сприяло й так зване первісне нагромадження капіталу – насильницьке відокремлення виробників від засобів виробництва, а також розвиток купецького та лихварського капіталів. Як наслідок безпосередні виробники, позбавлені засобів існування, стають продавцями своєї робочої сили і покупцями продуктів своєї праці. Це означає, що поряд з ринком засобів праці й предметів споживання виникає новий – ринок праці. Форма господарства, коли товаром стає не лише продукт людської праці, а й сама робоча сила людини, називається **капіталістичним (розвинутим) товарним виробництвом**.

Між простою і розвинутою капіталістичною формами товарного виробництва є спільні риси і відмінності. Спільним є те, що вони існують за умови панування приватної власності на засоби виробництва, ринкової форми зв'язку між виробниками і споживачами, конкуренції між товаровиробниками тощо. Відмінності полягають у тому, що при простому товарному виробництві робітник і власник засобів виробництва та продуктів праці – це одна особа, тоді як при капіталістичному виробництві робітник відокремлений від засобів виробництва і продуктів праці. В умовах простого товарного виробництва процес виробництва здійснюється на основі індивідуальної праці. Він спрямований на задоволення особистих потреб виробника та членів його родини. Капіталістичне товарне виробництво передбачає спільну працю найманих робітників заради прибутку власника виробництва.

Таким чином, в процесі історичного розвитку товарного виробництва можна виділити два можливі моменти: 1) перетворення натурального господарства в просте товарне; 2) перетворення простого товарного господарства в розвинуте. Перше є результатом суспільного поділу праці й економічної відокремленості виробників, друге – пов'язане з розширенням товаровиробників, які виготовляють товар для ринку і реалізують його в конкурентній боротьбі.

Оскільки за капіталізму всі (або майже всі) продукти праці виготовляються як товари і робоча сила є товаром, товарне виробництво набуває загального характеру і стає всеохоплюючою формою прояву економічних зв'язків між людьми.

2. Товарна форма продукту праці.

Характер праці в умовах товарного виробництва

Згідно трудової теорії вартості **товар** – це продукт праці, який виготовляється для обміну і реалізується шляхом купівлі-продажу на ринку. Продукт праці, що вступає в обмін, є товаром лише тому, що з приводу нього виникають відносини між двома особами або колективами. Як економічне поняття він являє собою історично визначену форму продукту суспільної праці, яка виражає суспільно-економічні зв'язки товаровиробників.

Сутність товару розкривається через розгляд його властивостей. Товар можна розглядати з боку його якості, що відображає корисні властивості товару, і кількості, що характеризує його суспільну міру. Відповідно до цього одна властивість товару полягає в його здатності задовольняти якусь соціально-економічну потребу людини, друга – обмінюватися в певних пропорціях на інші товари. Здатність товару задовольняти ту чи іншу потребу людей називається **споживною вартістю**. Наприклад, хліб, м'ясо, молоко та інші продукти харчування задовольняють потребу в їжі. Причому тут йдеться про задоволення потреб не самого товаровиробника, а інших осіб, тобто ця властивість виявляється як **суспільна споживна вартість**. Споживна вартість є об'єктом дослідження економічної теорії тоді, коли вона створюється як суспільна споживча вартість для обміну. Вона стає речовим носієм мінової вартості.

Мінова вартість – кількісне співвідношення, в якому споживна вартість одного товару обмінюється на споживну вартість іншого товару. Кожен окремий товар можна обмінювати на безліч інших у різних кількісних пропорціях. В основі цих пропорцій

(мінових вартостей) лежить те, що вони (товари) – продукти праці. Мінові вартості виражають співвідношення між витратами праці на виробництво товарів, що обмінюються. Отже, **вартість** – це внутрішня властивість товару, зовнішньою формою прояву якої є мінова вартість. Саме вартість як уречевлена в товарах праця робить всі товари порівняльними.

Вартість як економічна категорія виражає відносини між товаровиробниками з приводу витрат їхньої праці на виробництво продуктів, якими вони обмінюються як товарами.

Споживна вартість і вартість – дві властивості товару, що постійно перебувають у суперечності. В умовах простого товарного виробництва, де ринкові зв'язки виникають стихійно, товаровиробник часто не знаходить покупця на свій товар. Він залишається не проданим, а споживна вартість не виявляє себе як вартість.

Двоїста природа товару є наслідком двоїстого характеру праці, втіленої в ньому. Вона виступає одночасно як конкретна й абстрактна праця. Положення про двоїстий характер праці – наукова основа трудової теорії вартості.

Конкретній праці властиві мета, певний характер операцій, предмет, засоби і результати. Вона створює певну споживну вартість (хліб, вугілля, будинки тощо). Наявність різних споживних вартостей зумовлено тим, що вони виступають результатами якісно різних видів корисної праці (трудових зусиль хлібороба, шахтаря, будівельника та ін.) Конкретна праця – це джерело речового і духовного багатства, однак вона не може надати товарам ту спільну властивість, на основі якої здійснюється їх обмін. Вона створює саме те, що їх різнить, – споживну вартість.

Але якщо абстрагуватися від конкретного характеру виробничої діяльності, від конкретного характеру праці, то залишиться тільки те, що вона є продуктивною витратою фізичних і розумових сил людини взагалі, тобто **абстрактною працею**. Саме вона і є тим загальним, спільним, що міститься у всіх конкретних видах товарів різних виробників.

Отже, корисна праця, з одного боку, як затрати робочої сили в конкретній формі являє собою конкретну працю, що створює споживну вартість, а з іншого – як витрати робочої сили взагалі, безвідносно до її конкретної форми, є абстрактною, що створює вартість товару. Конкретна й абстрактна праця – це дві сторони однієї і тієї ж праці в товарному виробництві.

За умов приватної власності на засоби виробництва товаровиробники роз'єднані – виробництво кожного з них ведеться відокремлено і зовні незалежно від інших. Тому виготовлені ними товари виступають як результат приватного виробництва, а конкретна праця – як безпосередньо приватна. Водночас суспільний поділ праці, спеціалізація на виготовленні одного якого-небудь товару ставить виробників у такі економічні умови, коли вони працюють один для одного, утворюючи таким чином суспільне виробництво. Праця кожного з них функціонує як частка сукупної праці суспільства, що надає їхній праці суспільного характеру.

Проте через відокремленість товаровиробників суспільна природа праці у сфері виробництва залишається прихованою. Вона виявляється лише на ринку, коли товари обмінюються, тобто коли конкретні види праці прирівнюються до абстрактної.

Таким чином, праця відокремлених товаровиробників безпосередньо виступає як приватна, водночас вона має суспільний характер. у цій протилежності сторін праці міститься основна суперечність товарного виробництва, яка є джерелом усіх інших суперечностей і веде до диференціації товаровиробників. Кожен товаровиробник виготовляє товари, виходячи зі своїх інтересів і на невідомий ринок, потреби якого постійно змінюються. За таких умов деяка частина продукції не буде реалізована на ринку. А це означає, що приватна праця, втілена в виробленій продукції, не знайшла суспільного визнання, тобто витрачена даремно. Оскільки таке становище може повторюватись, не всі товаровиробники зможуть продовжити своє виробництво, бо одні – збанкрутують, інші – збагатяться. Суперечність між споживною вартістю і вартістю виявляється як суперечність між приватною і суспільною працею.

Товаровиробники здійснюють виробництво в різних індивідуальних і природних умовах, тому на виготовлення однакових товарів витрачається різна кількість праці і різні витрати робочого часу, тобто в товарах матеріалізується різна індивідуальна вартість. Але на ринку товари однакової споживної вартості оцінюються однаково, бо враховується лише їхня суспільна вартість. Її величина визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами праці, а саме: кількістю суспільно необхідного часу, який визначається суспільно нормальними умовами виробництва за середнього в даному суспільстві рівня інтенсивності праці. Сама ж величина суспільно необхідного робочого часу наближається до індивідуальних витрат праці тих товаровиробників, які виробляють

на ринок основну масу товарів одного роду, і встановлюється стихійно в ході конкурентної боротьби.

Найважливішим законом товарного виробництва є **закон вартості**, відповідно до якого виробництво й обмін товарів здійснюються на основі їх вартості, величина якої вимірюється суспільно необхідними витратами праці. Дія закону вартості виявляється в тому, що всі різноманітні за обсягом витрати праці зводяться до середніх, суспільно необхідних. Зведення це відбувається на ринку, через суспільні контакти всієї маси товаровиробників і покупців.

Суспільно необхідний робочий час і зумовлена ним суспільна величина вартості не є постійними і залежать від продуктивності праці, яка визначається, в свою чергу, рівнем розвитку науки і технології, здібностями робітника, його досвідом і кваліфікацією, традиціями, природними умовами. Величина вартості товару змінюється, таким чином, прямо пропорційно кількості і обернено пропорційно продуктивності суспільної праці. Під **продуктивністю праці** розуміють кількість продукту, який виробляється за одиницю робочого часу.

Інтенсивність праці виявляється у насиченості, наповненості робочого часу працею. За високоінтенсивної праці кожна одиниця часу містить більшу масу праці, ніж за низькоінтенсивної. Це свідчить про те, що робочий час не може повно характеризувати витрати праці, а отже, за різної інтенсивності не може виступати й мірилом вартості. При зростанні інтенсивності праці величина вартості одиниці товару не змінюється, але пропорційно зростає сукупна вартість, що створюється протягом робочого часу. Тому суспільно необхідні витрати праці вимірюються робочим часом за середньої інтенсивності праці.

Величина вартості товару вимірюється витратами простої праці, тобто праці середньої умілості, посиленої кожному членові суспільства на даному етапі його розвитку. Складна праця вимагає підготовки робітника до виконання операцій, а сама підготовка – значних затрат праці. Відповідно за одиницю складної праці створюється значно більша вартість, ніж за одиницю простої.

Закон вартості відіграє надзвичайно важливу роль у товарному виробництві:

а) виступає стихійним регулятором пропорцій суспільного виробництва. Таке регулювання здійснюється через механізм коливання цін навколо вартості. Якщо товарів у певній галузі виробляють менше, ніж це потрібно для задоволення потреб суспільства, то

ціни на них зростають. Виробництво у цій галузі є вигідним, що приваблює нових товаровиробників. Внаслідок цього відбувається перерозподіл праці між галузями. В тій галузі, де має місце перевиробництво, ціни знижуються, виробництво скорочується.

б) є основою диференціації товаровиробників. За товарної форми виробництва товаровиробники постійно змушені вдосконалювати техніку, технологію, поліпшувати якість продукції, підвищувати продуктивність праці, знижувати індивідуальні витрати виробництва. Той, хто цього не робить може швидко збанкрутувати. Тоді, як інший товаровиробник, що активно впроваджує нову техніку і технологію, збагатіти.

в) стимулює розвиток продуктивних сил, внаслідок необхідності зниження індивідуальних витрат товаровиробників, а отже, підвищення технічного рівня виробництва і його організації. За такої системи господарства прогрес у розвитку продуктивних досягається значно швидше, ніж у натуральному господарстві.

3. Розвиток форм товарообміну, виникнення та еволюція грошей

У розвинутому товарному виробництві всі товари прирівнюються до грошей, які відображують вартість усіх інших товарів. Але перед тим, як вартість того чи іншого товару знайшла свій вираз у грошовій формі, вона пройшла тривалий і складний шлях розвитку.

Питання про походження і природу грошей давно привертало увагу економістів. Вперше його наукове дослідження зроблено А.Смітом. Пізніше велику увагу вивченню цього питання приділив К.Маркс. Він встановив, що вартість у своєму історичному розвитку набула таких форм: проста або випадкова; повна або розгорнута; загальна і грошова. Кожна наступна форма характеризує вищий ступінь розвитку товарного виробництва й обміну.

Перша з названих форм вартості виникла разом із обміном. Просте мінове співвідношення, в якому x товару A обмінюється на y товару B , має такий вигляд: x товару $A = y$ товару B . У такій послідовності товар A виражає свою вартість у товарі B , перебуває в активній **відносній формі вартості**, а товар B , який виражає вартість товару A , фігурує в пасивній **еквівалентній формі вартості**. На цій стадії розвитку обміну роль еквівалента не закріплюється за якимось одним товаром.

Оскільки в умовах вияву простої форми вартості кількісні пропорції складалися випадково, то ця форма вартості задовольняла господарські потреби суспільства доти, доки сам обмін мав випадковий характер.

З розвитком виробництва і суспільного поділу праці відбувається швидке зростання товарних мас. Обмін набуває регулярного характеру, визначаються місця, де зустрічаються товаровиробники. Перехід до регулярного обміну зумовив перехід від простої до **повної або розгорнутої форми вартості**. Її можна виразити так: $x \text{ товару } A = y \text{ товару } B$, або $= z \text{ товару } C$, або $= k \text{ товару } D$.

Характерним для цієї форми обміну є те, що вартість одного товару може бути виражена в багатьох інших товарах, а кількість випадкових пропорцій скорочується. Але внаслідок появи все нових товарів збільшується ряд еквівалентів, і відносний вираз вартості товару залишається незавершеним. Сам безпосередній обмін товарами ускладнюється. І тому товаровиробники вдаються до третіх товарів, які найчастіше зустрічаються на ринку як посередники. У цьому випадку із загальної маси товарів вирізняються головні товари (товари-посередники), до яких прирівнюються всі інші. Цим самим вартість ординарних товарів стала виражатися в споживчій вартості товару-посередника. Поступово останні перетворилися в межах місцевих ринків у загальні еквіваленти, а безпосередній обмін товарів переріс у їх обіг. Це свідчило про перехід до **загальної форми вартості**, яка може бути представлена у такому вигляді: $x \text{ товару } A$, $y \text{ товару } B$, $z \text{ товару } C = k \text{ товару } D$.

Поява загального еквівалента вирішила суперечність загальної форми обміну тією мірою, що кожен продавець товару вже мав можливість обміняти свій товар на інший за допомогою товару – еквівалента, що значно стимулювало обмін товарів, а через нього і виробництво.

На тій стадії, коли роль загального еквівалента закріпилася за одним якимось товаром, виникла **грошова форма вартості**. З розвитком міжнародної торгівлі роль загального еквівалента закріпилася за золотом.

Золото як загальний еквівалент вирізнилося з ряду інших товарів завдяки своїм властивостям, які зробили його найбільш придатним для виконання суспільних функцій загального еквівалента, а саме – однорідність, подільність, портативність, привабливість та інші.

З появою грошей стає можливим вимірювання вартостей різних товарів, а розвиток форм вартості набуває свого завершення. Подальша історія обміну пов'язана з використанням паперових, кредитних грошей, електронних та інших, що функціонують паралельно з грошовим товаром чи без нього.

4. Функції грошей. Закон товарно-грошового обігу

Найповніше суть грошей розкривається в їхніх функціях. В розвинутому товарному господарстві гроші виконували п'ять функцій: міра вартості; засіб обігу; засіб утворення скарбів і нагромадження; засіб платежу; світові гроші.

Функція **міра вартості** полягає в тому, що гроші виконують роль загального еквівалента, за їх допомогою порівнюються величини вартості всіх інших товарів. І виконують вони цю функцію тому, що самі володіють вартістю. Але виконують її уявно, тобто як ідеальні гроші.

Виконання грошима функції міри вартості передбачає визначення грошової одиниці, яка була б основою для порівняння цін різних товарів.

Ціна – це грошове вираження вартості товару. Для визначення вартості товарів у грошах, треба певну кількість грошового матеріалу прийняти за одиницю. Такою грошовою одиницею у США є долар, в Англії – фунт стерлінгів, які прирівнюються до різної вагової кількості золота. Таким чином, **масштаб цін** – це вагова кількість металу, прийнятого у певній країні за грошову одиницю. Масштаб цін встановлює держава в законодавчому порядку. Він не залежить від зміни вартості грошового металу, бо є фіксованою ваговою кількістю металу.

Друга функція – **засіб обігу** – пов'язана з тим, що за умов розвинутого товарного обміну безпосередній обмін товарів переріс у товарно-грошовий обіг: **товар – гроші – товар (Т-Г-Т)**. Гроші функціонують уже не уявно, а реально і обслуговують вони акт купівлі-продажу.

Виконання грошима цієї функції і відокремлення змісту грошей від їх номінального значення створили умови для того, щоб уряди почали випускати в обіг неповноцінні монети, а це підготувало ґрунт для заміни металевих грошей паперовими. У ХІ ст. вони почали випускатися в Китаї, з 1690 р. – у США, в 1762 р. – в Росії. З 1914 р. майже у всіх країнах припинився обмін банкнот на золото, а під час світової кризи 1929 – 1933 рр. припинився обіг золота взагалі.

Паперові гроші – це лише символи вартості, тобто грошові знаки, які замінюють повноцінні гроші в їхніх функціях, як засіб обігу і засіб платежу. Урядом вони вводяться в обіг з примусовим курсом.

Третя функція – **засіб утворення скарбів і нагромадження** – пов’язана з наявністю повноцінних грошей поза сферою обігу. Гроші затримуються в руках товаровиробників, випадають зі сфери обігу. Цим товаровиробники захищаються від різних випадковостей стихійного ринку, але такі гроші в будь-який час можуть знову повернутися в обіг.

Четверта функція – **засіб платежу** – виявляється у зв’язку з потребою продажу товарів і послуг за умов відстрочки платежу і реалізується за рахунок різниці між часом виробництва і реалізації ряду товарів або ж за необхідності купівлі товарів при відсутності грошей. У цьому випадку продавець виступає як кредитор, а покупець – як боржник.

Розширення функції грошей як платіжного засобу викликало, у свою чергу, потребу у використанні кредитних грошей. У цій ролі стали використовуватися векселі, банкноти, платіжні доручення, чеки. **Вексель** – це документ, в якому боржник підтверджує своє зобов’язання кредиторі в певний термін сплатити грошову суму. Коли боржник сплатив за векселем, кредитор повертає видане зобов’язання, гроші в цьому разі виконують функцію засобу платежу.

Значного поширення у розвинутих країнах світу набули кредитні картки, завдяки яким ефективніше здійснюються взаємозв’язки між господарюючими суб’єктами і прискорюється грошовий обіг. **Кредитна картка** – це платіжно-розрахунковий документ, який банк видає своїм вкладникам для оплати необхідних товарів і послуг, у тому числі. Придбаних у кредит.

Розвиток міжнародного поділу праці та міжнародного ринку привело до виникнення п’ятої функції грошей – **світові гроші**. Цю функцію найкраще виконувало золото. Нині як міжнародний платіжний і купівельний засіб використовують резервні національні валюти – долар США, євро та інші конвертовані валюти. Проте, обслуговуючи міждержавні ринкові відносини, світові гроші використовуються, головним чином, як засіб платежу. Торгові й фінансові операції опосередковуються не наявними грошовими знаками, а шляхом зарахування боргових зобов’язань через банки. Якщо під час цих розрахунків виникає заборгованість, вона покривається золотом чи валютою тієї держави, якій сплачується борг.

Відповідно до різних форм грошей та виконуваних ними функцій розрізняють певні типи законів грошового обігу. **Грошовий обіг** – це безперервний рух грошей для забезпечення суспільного відтворення й реалізації суспільного продукту.

Закон грошового обігу в його найбільш абстрактній формі виражався формулою:

$$K_n = C\mathcal{C} / O,$$

де K_n – кількість необхідних для товарного обігу грошей у певному році; $C\mathcal{C}$ – сума цін товарів; O – середня кількість оборотів за рік кожної грошової одиниці.

Виходячи з цієї формули, кількість грошей, яка обслуговує товарообіг, перебуває у прямопропорційній залежності від суми цін сукупної товарної маси і в оберненопропорційній – від швидкості обігу грошей.

Закон грошового обігу зазнає істотної зміни у зв'язку з обігом платіжних засобів (векселів, банкнот, чеків) і набуває такого вигляду:

$$K_n = C\mathcal{C} - K + \Pi - BP / O$$

де K_n – кількість грошей в обігу; $C\mathcal{C}$ – сума цін товарів; K – сума цін товарів, проданих у кредит; Π – платежі, за якими наступив строк оплати; BP – взаємні розрахунки; O – середня кількість оборотів грошової одиниці.

В західній економічній літературі при визначенні кількості грошей користуються формулою, запропонованою американським вченим І.Фішером, $MV = PQ$, звідки

$$M = PQ / V,$$

де M – грошова маса; P – рівень цін; Q – придбана кількість товарів;

V – швидкість обігу грошей.

Основні поняття

Вартість, гроші, закон вартості, інтенсивність, масштаб цін, натуральне господарство, продукт праці, продуктивність праці, споживна вартість, товар, товарне виробництво, товарообіг, функції грошей, характер праці, ціна.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть передумови виникнення товарного господарства і охарактеризуйте його основні риси.
2. Визначте загальні риси та відмінності різних типів товарного виробництва.
3. Розкрийте сутність вартості як економічної категорії.
4. Проаналізуйте розвиток форм вартості і виникнення грошей.
5. Назвіть і охарактеризуйте функції, які виконують гроші в розвинутому товарному господарстві.
6. Визначте характер праці, що втілена в товарі.

Тестові та практичні завдання
Виберіть правильну відповідь

1. Господарство, в умовах якого продукт виробляється для безпосереднього споживання, називається:

- а) товарне; б) ринкове; в) натуральне; г) світове.

2. Товар має наступну властивість:

- а) вартість; б) попит; в) пропозицію; г) еластичність.

3. Властивість товару задовольняти певну потребу людини називається:

- а) попит; б) пропозиція; в) споживна вартість; г) вартість;

4. Вартість товару як суспільно-необхідні витрати праці визначає:

- а) трудова теорія вартості;
б) теорія трьох факторів виробництва;
в) теорія витрат виробництва;
г) теорія граничної корисності;

5. Кількістю продукту, яка виробляється за одиницю робочого часу, вимірюється:

- а) продуктивність праці; в) інтенсивність праці;
б) раціональність праці; г) ефективність праці.

6. Мета, певний характер операцій, предмет, засоби і результати властиві:

- а) продуктивній праці; в) абстрактній праці;
б) конкретній праці; г) інтенсивній праці.

7. Виробництво, яке засноване на особистій праці власника засобів виробництва, це:

- а) розвинуте товарне виробництво;
б) капіталістичне товарне виробництво;
в) розширене товарне виробництво;
г) просте товарне виробництво.

8. Гроші виконують функцію:

- а) засобу обігу;
б) засобу укріплення економіки;
в) засобу полегшення обміну;
г) засобу прискорення обміну.

9. Бартерний обмін використовується:

- а) коли відсутні гроші;
б) коли треба скоріше обміняти товар;
в) коли в обігу з'явилися паперові гроші;
г) коли відбувається обмін з іншими країнами.

10. Продуктивною витратою фізичних і розумових сил людини взагалі є:

- а) абстрактна праця; в) процес праці;
б) корисна праця; г) конкретна праця.

ТЕМА 5. РИНОК, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

1. Ринок і умови його виникнення. Суб'єкти ринкової економіки
2. Структура ринку
3. Конкуренція та її роль в функціонуванні ринкової економіки
4. Ринкова інфраструктура

1. Ринок і умови його виникнення.

Суб'єкти ринкової економіки

Як явище господарського життя ринок з'явився багато років назад як наслідок природно-історичного розвитку виробництва і обміну, що породили товарне господарство. Відбувалося це через розвиток суспільного поділу праці, появу економічно самостійних, юридично незалежних господарюючих суб'єктів і перехід від натурального виробництва до прямого продуктообміну, а потім і до товарного обміну та ринку. Отже, **умовами виникнення ринку є:**

- суспільний поділ праці, що ґрунтується на спеціалізації. Спеціалізація визначається порівняльними перевагами або відносно меншою альтернативною вартістю виробництва;
- економічна відокремленість суб'єктів господарювання, що зумовлена наявністю різних форм власності (що, скільки і як виробляти вирішує сам товаровиробник);
- величина трансакційних витрат, що визначає умови в межі ділової активності;
- вільний обмін ресурсами, який забезпечує вільне ціноутворення та ефективне господарювання.

З часу виникнення ринку різні напрями та школи економічної думки неоднозначно тлумачили його сутність. У сучасній економічній науці, відповідно до предмета цієї науки, на передній план при визначенні сутності ринку виходить система або певна сукупність економічних відносин, а також робиться спроба пов'язати його з певними функціями (формування попиту, пропозиції та цін на товари). Отже, **сутність ринку** полягає в тому, що це певна сукупність економічних відносин між суб'єктами різних типів і форм власності, в тому числі власності на робочу силу, з приводу купівлі-продажу товарів і послуг відповідно до законів товарного виробництва.

Ринкові відносини охоплюють усю систему і всіх суб'єктів економічних відносин. До складу ринку входять і підприємці, і працівники, що продають свою робочу силу, і кінцеві споживачі, і власники цінних паперів і т. ін. Основних суб'єктів ринкового господарства прийнято підрозділяти на три основні групи: домашні господарства, фірми (підприємці) і уряд.

Домашнє господарство – основна структурна одиниця, що функціонує в споживчій сфері економіки. Вона може складатися з одного чи більш осіб. У рамках домашнього господарства споживаються кінцеві продукти сфери матеріального виробництва і сфери послуг. Домашні господарства є власниками і постачальниками факторів виробництва в ринковій економіці. Отримані від продажу послуг робочої сили, капіталу гроші витрачаються для задоволення особистих потреб (а не для нарощування прибутку).

Фірма – це підприємство, що функціонує з метою одержання доходу (прибутку). Підприємці пред'являють попит на ресурси, пропонують товари та послуги як для підприємницького, державного секторів так і для домогосподарств, інвестують отримані доходи.

Уряд – представлений головним чином різними бюджетними організаціями, що не мають на меті одержання прибутку, а реалізують функції державного регулювання економіки.

Одна й та ж людина може бути в складі і домашнього господарства, і бізнесу, і урядового закладу. Наприклад, працюючий за наймом державний службовець є представником урядової організації; володіючи цінними паперами якої-небудь корпорації, він представляє бізнес; витрачаючи свій дохід на особисте споживання, він є членом домашнього господарства. Відповідно сучасна ринкова економіка – це ціла система ринків: товарів і послуг, робочої сили, позичкових капіталів, цінних паперів, валютних ринків та ін.

Для комплексного визначення сутності ринку необхідно з'ясувати його функції.

Функціями ринку є:

- **відтворювальна.** Ринок передусім виступає **важливою фазою суспільного відтворення**, що забезпечує його безперервність та опосередковує зв'язок між виробництвом та споживанням. Цю функцію ринку, як і його місце у системі суспільного відтворення, розкриває відома формула економічних відносин за умов товарного виробництва: “виробництво-обмін-розподіл-споживання”;

- **регулююча функція** ринку забезпечує постійний зв'язок між різними галузями виробництва, попитом і споживанням, встановлення пропорцій в економіці та безперервність процесу відтворення. Через конкуренцію ринкові відносини активно впливають на рівень витрат на виробництво будь-якого товару, науково-технічний прогрес, на задоволення платоспроможного попиту населення. Внаслідок дії закону

вартості, закону попиту та пропозиції, інших законів ринкової економіки індивідуальна праця зводиться до суспільно необхідної та визначається цінність товару. Без конкуренції, еквівалентного обміну вартість не може бути визначена. Цей механізм сприяє вирівнюванню прибутків підприємств різних галузей виробництва, утворенню середньої норми прибутку, що досягається через перелив капіталів між галузями. Останнє, в свою чергу, є регулятором пропорцій в економіці;

- **стимулююча функція** ринку полягає в тому, що він сприяє заохоченню тих, хто найбільш раціонально використовує фактори виробництва для одержання найкращих кінцевих результатів, застосовуючи найновіші досягнення науки, техніки, організації, стимулювання праці та управління. Якщо суб'єкти господарювання не прагнуть до постійного підвищення ефективності виробництва, їхні індивідуальні витрати виробництва будуть вищими, ніж суспільно необхідні, вони будуть неконкурентоспроможними і стануть банкрутами;

- **розподільча функція.** У конкурентному середовищі ринкова ціна диференціює доходи товаровиробників, виявляє переможців і переможених. Для перших створюються умови щодо подальшого розвитку і процвітання, а для інших постає питання про їхнє існування. Відповідно відбувається і соціальне розшарування суспільства за доходами – на багатих і бідних;

- **інтегруюча функція.** Ринкові відносини пов'язують економічну систему суспільства в єдине ціле, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої країни, так і на світовому рівні.

Реальний стан ринку визначається умовами його функціонування, а вони, у свою чергу, специфікою економічної системи країни. Так за умов адміністративно-командної системи контроль споживачів за виробниками послаблений, діє принцип “бери, що дають”, деформованими є й інші функції. Це насамперед результат “підриву” нормальних **умов функціонування ринку**. Такими умовами є:

- рівноправність усіх форм власності та господарювання, економічна незалежність господарюючих суб'єктів, їх економічна свобода та рівність з усіх питань господарювання;

- наявність і доступність інформації про ринок та його суб'єктів;

- вільне ціноутворення, що як елемент конкуренції та головний механізм регулюючої функції ринку сприяє поєднанню інтересів суб'єктів економічного життя, стимулюючи їх раціонально використовувати фактори виробництва;

- наявність достатньої кількості продавців і покупців на ринку товарів, можливість вибору для контрагентів і конкуренції між ними;

- існування розвинутої системи підприємства.

У зв'язку з виконанням чи порушенням цих умов розрізняють відповідно реальний та формальний ринок, а також досконалий (при виконанні усіх умов) та недосконалий (при їх частковому виконанні) ринок.

2. Структура ринку

Ринок як складне, полісистемне утворення має надзвичайно багату структуру. **Структура ринку** – сукупність окремих видів ринку в межах національної економіки або внутрішнього ринку, а також регіонального, світового і взаємодія між ними.

Для аналізу структури необхідно обрати критерії, за якими можна класифікувати ринки. Таких критеріїв може бути кілька, наприклад – **класифікація ринків за економічним призначенням об'єктів ринкових відносин**. Це ринки: товарів, капіталу, фінансово-кредитний, валютний, трудових ресурсів, інформації, нерухомості. Кожний ринок дуже різноманітний і поділяється на конкретніші. Ринки взуття, косметики, швейних виробів, молочних, хлібних товарів існують всередині ринку предметів споживання, який входить до складу ринку товарів. До ринку товарів також входять ринки засобів виробництва, інвестицій, капіталу тощо.

Ринок можна також класифікувати **за адміністративно – територіальною ознакою**: ринки окремих областей, територій, регіонів, країн, континентів, світовий ринок. Крім того, в рамках конкретного ринкового середовища можуть функціонувати агенти різних форм власності та господарювання. Відповідно до цього ринок характеризується за критерієм конкурентоспроможності функціонуючих суб'єктів господарювання як **монопольний чи олігопольний**.

Класифікувати ринок відповідно до чинного законодавства можна на **нелегальний та легальний**. Нелегальний (тіньовий) ринок заборонений законом. Він є продовженням тіньової економіки. **Тіньова економіка** – це економічна діяльність суб'єктів господарювання (фізичних і юридичних осіб), яка не враховується, не контролюється

державою і не обкладається податками та (або) спрямована на одержання доходу шляхом порушення чинного законодавства. Така економіка існує в усіх країнах незалежно від соціально-економічного устрою, але масштаби її різні.

Ринок можна класифікувати також за **ступенем зрілості ринкових відносин**. **Розвинений ринок** – це система товарно-грошових відносин, які є визначальною формою зв'язку між об'єктами господарської діяльності, покупцями і продавцями, що здійснюється на основі економічної самостійності, рівноправності та конкуренції товаровиробників і споживачів. Характерними рисами розвиненого ринку є наявність різноманітних бірж, банків, страхових компаній, аудиторських і брокерських фірм та інших елементів інфраструктури; відпрацьованість і узгодженість законодавчих актів, нормативних документів щодо господарського життя, його суб'єктів, їхніх прав, обов'язків і відповідальності; стійкої позитивної психологічної налаштованості населення щодо ринку. **Ринок, що формується**, перебуває у стадії становлення. Для нього характерні наявність елементів неринкових відносин – натуральний обмін, бартер, надмірне втручання держави у господарське життя, антиринкова психологія багатьох верств населення. Таке формування може відбуватися при переході від натурального до товарного господарства та формуванні ринкової системи в умовах індустріального суспільства. Другий шлях характерний для всіх постсоціалістичних країн, у тому числі і України.

3. Конкуренція та її роль в функціонуванні ринкової економіки

Конкуренція – важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки і водночас конкретна форма її функціонування. **Конкуренція** – це економічна змагальність за досягнення кращих результатів в якій-небудь діяльності, боротьба товаровиробників за більш вигідні умови господарювання, одержання найвищого прибутку. Це елемент ринкового механізму, що забезпечує жорстку форму взаємодії ринкових суб'єктів у виробництві і збуті продукції.

Ціль кожного підприємця – максимізація прибутку, а отже, і розширення масштабів господарської діяльності. Це з неминучістю призводить до взаємної боротьби підприємців за найбільш вигідні умови виробництва і збуту продукції, зростання обсягів виробництва, і вони виступають по відношенню один до одного як суперники чи конкуренти. Якщо пропозиція якого-небудь товару більше, ніж попит на нього, то посилюється конкурентна

боротьба між продавцями. Кожний з них, щоб продати свій товар, найчастіше змушений знижувати ціну, що, як правило, спричиняє скорочення виробництва даного товару. Якщо попит більше, ніж пропозиція, то конкурувати один з одним змушені вже покупці, щоб мати можливість придбати дефіцитний товар, кожний з них намагається запропонувати по можливості більш високу ціну, чим це можуть зробити його суперники. Ціна підвищується і це стимулює збільшення пропозиції даного товару.

Роль конкуренції у ринковій економіці виявляється через функції, які вона виконує – функцію регулювання (під впливом ціни капітали спрямовуються в ті галузі, де можливий найвищий прибуток), функцію мотивації (підприємці, які пропонують кращу продукцію, одержують більшу винагороду), функцію розподілу (конкуренція розподіляє прибуток серед підприємств і домогосподарств відповідно до їхнього внеску), функцію контролю (конкуренція обмежує і контролює економічну силу кожного підприємства). Виконуючи ці функції, конкуренція безпосередньо впливає на ефективність виробництва, підвищує його технічний рівень, забезпечуючи якість і розширення номенклатури продукції.

Характер конкуренції може бути різним, що істотно впливає на спосіб досягнення ринкової рівноваги. Основними видами конкуренції є внутрішньогалузева, міжгалузева і міжнародна.

Внутрішньогалузева конкуренція – це конкуренція між товаровиробниками, що діють в одній галузі народного господарства. Через різний рівень техніки, організації виробництва, продуктивності та інтенсивності праці у кожного з них встановлюється індивідуальна вартість виробництва певного товару. Вона сприяє зниженню витрат виробництва, впровадженню досягнень науки і техніки, стимулює процес концентрації виробництва і капіталу.

Міжгалузева конкуренція – це конкуренція між товаровиробниками, які діють у різних галузях народного господарства. Залежно від різних умов виробництва в галузях підприємці за однакових витрат капіталу одержують неоднакову масу прибутку. Тому товаровиробники, які отримують меншу кількість прибутку, намагаються вкласти свої капітали в галузі, де він вищий. Якщо це відбувається, то пропозиція товарів у малоприбуткових галузях зменшується, а у високоприбуткових – збільшується пропозиція і зменшується попит. Внаслідок цього ринкові ціни на товари, виготовлені в галузях, куди переливаються нові капітали, знижуються, а в інших – зростають і стають вищими від ринкової вартості.

Міжнародна конкуренція – це конкуренція виробників на світовому ринку, яка поєднує внутрішньогалузеву і міжгалузеву конкуренцію. Міжнародна конкуренція сприяє збалансованому розвитку світового ринку, переливу капіталу не тільки між сферами виробництва, а й різними державами.

При організації конкуренції господарські суб'єкти нерідко прибігають до недозволених методів впливу на конкурентів. Така конкуренція одержала назву **«несумлінної конкуренції»**. Так, суб'єкти прибігають до дискримінації як конкурентів, так і їхніх товарів. До числа найбільш розповсюджених актів дискримінації відносяться:

- поширення слухів, помилкових чи неточних даних про конкурента;
- доведення до споживача перекрученої інформації про характер, спосіб, місце виготовлення товару та його якостей;
- незаконне використання товарного знаку конкурента, його фірмового найменування, маркірування;
- реклама товару, що не відповідає вимогам якості;
- використання некоректних порівнянь, що ганьблять товари конкурентів;
- намагання деяких фірм впливати на постачальників ресурсів і банки для того, щоб вони відмовили конкурентам у постачанні сировини, матеріалів, а також у наданні кредитів;
- переманювання провідних спеціалістів конкурентів шляхом підкупу, встановлення вищих окладів та надання різних пільг;
- порушення законів.

Сумлінна конкуренція поділяється на цінову і нецінову. **Цінова конкуренція** означає, що головним методом боротьби проти конкурентів є ціна. У такій боротьбі перемагає той, хто домагається нижчої, ніж ринкова ціна, вартості своєї продукції. Це, по суті, боротьба за скорочення витрат виробництва завдяки використанню досягнень НТП, наукової організації праці, підвищенню її продуктивності. **Нецінова конкуренція** пов'язана зі стратегією боротьби, спрямованої не на зміну цін, а на створення зовнішніх умов, які поліпшують реалізацію продукції.

В умовах ринкової економіки залежно від кількості конкурентів, обсягу продукту, яка пропонується покупцям, методів конкурентної боротьби існують ще такі види конкуренції, як **досконала та недосконала**. Найбільше ефективно ринковий механізм діє в умовах вільної чи досконалої конкуренції, тобто коли ситуація на ринку

характеризується великою кількістю покупців і продавців, однорідністю продукції, вільним доступом фірм на ринок. При досконалої конкуренції жоден із продавців чи покупців сам по собі не в змозі впливати на ринкову ціну.

Ринок досконалої конкуренції сприяє більш ефективному використанню ресурсів при виробництві необхідних для суспільства товарів, викликає необхідність гнучко реагувати і швидко адаптуватися до умов виробництва, що змінюються, та створює умови по оптимальному використанню науково-технічних досягнень в галузі створення нових видів товарів, упровадженню нової техніки і технологій, забезпечує свободу вибору і дій споживачів і виробників.

В той же час ринок досконалої конкуренції має певні недоліки. Він не сприяє збереженню невідтворюваних ресурсів (лісів, диких тварин, запасів надр, морів, океанів), негативно впливає на навколишнє середовище, не забезпечує розвиток виробництва товарів і послуг колективного користування (шляхи, суспільний транспорт), не створює умови для розвитку фундаментальної науки, системи загальної освіти, багатьох елементів міського господарства, не містить механізмів, що перешкоджають виникненню соціальної несправедливості і розшаруванню суспільства на багатих і бідним.

Для позначення ринкових структур, що відхиляються від досконалої конкуренції, використовується поняття **недосконала конкуренція**, що складається із монополії, олігополії та монополістичної конкуренції.

Монополія – ринок, на якому одна фірма є єдиним продавцем продукту чи послуги (місцева електрична компанія), у якого немає близьких замінників. Монополіст може призначати єдину ціну для всіх покупців, але може використовувати своє ринкове положення більш повно і збільшувати прибуток, призначаючи різні ціни для різних покупців. Більшість монополістичних галузей є природними монополіями і тому підлягають суспільному регулюванню. Зокрема, ціни і тарифи, що можуть призначати комунальні служби – залізниці, телефонні компанії, постачальники природного газу й електрики, – визначаються федеральними, республіканськими, місцевими регулюючими комісіями.

Монополістична конкуренція – ринок, що характеризується порівняно великим числом продавців, що роблять схожу, але не ідентичну продукцію (жіночий одяг, меблі, книги). Кожна фірма володіє невеликою часткою всього ринку, тому вона має дуже обмежений контроль над ринковою ціною. Економічне суперництво спричиняє цінову і

нецінову конкуренцію, вступ у галузь відносно вільний. Таким чином, монополістична конкуренція представляє собою структуру, в якій значний розвиток конкуренції поєднаний з незначною монопольною владою. Фірми в умовах досконалої конкуренції виробляють стандартизовану чи однорідну продукцію, виробники ж в умовах монополістичної конкуренції випускають різновиди даного продукту. Споживачі віддають перевагу продукції певних продавців і у відомих межах платять більш високу ціну за цю продукцію, щоб задовольнити свої потреби. Таким чином, при монополістичній конкуренції суперництво зосереджується не тільки на ціні, але також і на нецінових факторах: якості, реклама, умови продажу.

Олігополія – ринок, що характеризується невеликою кількістю продавців і ця «нечисленність» означає, що рішення про визначення цін та обсягів виробництва є взаємозалежними. Олігополісти виробляють як однорідні (сталь, цинк, мідь, алюміній, цемент), так і диференційовані продукти (авто, сигарети, побутова техніка). Існують досить високі бар'єри для вступу в галузь (ефект масштабу, володіння патентами, контроль над стратегічною сировиною, величезні витрати на рекламу). Все це спричиняю **загальну взаємозалежність фірм**. Наприклад, зниження ціни однією фірмою несприятливо вплине на стан інших, отже можна чекати, що вони відреагують на зміну ціни і теж знизять її, що викличе цінову війну. Ця реакція означає, що ніяка фірма в олігополії не знизить ціну не спробувавши розрахувати відповідні дії конкурентів. Таким чином, умови олігополії – невелика кількість фірм, що знаходяться в загальній взаємозалежності – створюють умови для таємної змови. Таємна змова має місце, коли фірми досягають безпосередньої чи мовчазної (не вираженого словами) угоди про те, щоб зафіксувати ціни, розділити ринки чи іншим способом обмежити конкуренцію між собою.

Сучасна конкуренція державно регульована. Засобами державного впливу є **антимонопольне законодавство** – нормативні акти, що визначають організаційні та правові засади розвитку конкуренції, заходи попередження, обмеження і припинення монополістичної діяльності та недобросовісної конкуренції. У всіх країнах контроль за виконанням антимонопольного законодавства здійснюється спеціальними державними органами. В Україні такі функції покладено на Антимонопольний комітет, створений у 1992 році. Основними формами боротьби з монополією є: попередження створення монополій та перешкоджання використанню монопольної влади.

4. Ринкова інфраструктура

Функціонування ринку передбачає постійний рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили. Для цього потрібні певні організації, які, діючи в рамках закону, обслуговують ринкові відносини. Тобто, сучасному господарству необхідна відповідна інфраструктура.

Ринкова інфраструктура – це сукупність елементів, що забезпечують безперерйне багаторівневе функціонування господарських взаємозв'язків і взаємодію суб'єктів ринкової економіки, регулюють рух товарно-грошових потоків.

Першим **елементом інфраструктури** є відповідні **інститути**. Їх можна поділити на дві групи – інститути загального призначення і спеціальні інститути. До числа загальних інститутів належать: дороги (автомобільні, залізні), порти (річкові, морські), аеродроми, вантажний і пасажирський транспорт (залізничний, морський, річковий, автомобільний, повітряний, трубопровідний, метрополітен), в тому числі в містах, склади (в тому числі митні), підприємства зв'язку, житлово-комунальне господарство. Спеціальні інститути представлені як приватними структурами, провідну роль серед яких грають біржі і торговельна мережа (що включає підприємства оптової і роздрібної торгівлі), так і державою в особі митних органів та інших регулюючих і контролюючих інстанцій.

Грошові потоки проходять через відповідні фінансово-кредитні інститути, які внаслідок самої природи грошових потоків існують тільки в ринковій економіці. З приватних інститутів ключову роль у фінансово-кредитній системі відіграють банки як універсальні інститути грошового ринку. Розвиненим інститутом сучасної ринкової інфраструктури є небанківські фінансово-кредитні інститути, що носять в більшій мірі не універсальний, а спеціалізований характер. Серед них виділяються страхові компанії та пенсійні фонди, існування яких сприяє оптимізації розвитку ринкової економіки завдяки зменшенню ризику підприємницької діяльності.

У підсистемі фондового ринку виділяються фондові біржі і фінансові посередники – торговці цінними паперами, інвестиційні фонди і компанії, трастові компанії, позабіржові торгово-інформаційні мережі, реєстратори, депозитарії, зберігачі тощо. Держава в цій частині ринкової інфраструктури представлена передусім центральним банком і податковими службами. Кажучи про інституційну складову, потрібно також відзначити особливу роль такого елемента інфраструктурного забезпечення ринку ресурсів, як інститути ринку праці (служби зайнятості, біржі праці). Їх розвиток безпосередньо

пов'язаний з однією з ключових макроекономічних проблем – забезпечення повної зайнятості.

Наступний елемент ринкової інфраструктури **інформаційні мережі і потоки**, а також інститути, що їх забезпечують (включаючи засоби масової інформації, мережі Інтернет, інформаційний і рекламний бізнес), завдяки яким вона може існувати як єдине ціле, не тільки направляючи функціонування ринкової економіки, але й сприяючи оптимізації руху товарно-грошових потоків. Єдність інституційної та інформаційної складових утворюють внутрішній зміст ринкової інфраструктури. Інформаційна складова виконує важливу роль – вона забезпечує зв'язок ринкової інфраструктури із зовнішнім середовищем, яким для неї виступає вся інша частина економічної системи.

Здійснюється також безперервний обмін інформацією між підсистемами. Тут виникає необхідність періодичного закріплення сигналів прямого і зворотного зв'язку – як для надання стійкості роботи систем, так і для фіксації досягнутого оптимуму. Формою реалізації такого закріплення служить нормоутворення, регламентація діяльності самих інститутів. Тому наступним елементом інфраструктури є **законодавство**, яке регламентує як діяльність інститутів, так і поведінку господарських суб'єктів взагалі.

Четвертим і найважливішим елементом ринкової інфраструктури, який поєднує всі попередні, є **ринкове мислення і поведінка населення, його готовність додержуватися правил і закономірностей функціонування ринку**. Це той самий елемент, ігнорування якого призводить до небажаних наслідків для ринкових перетворень у перехідних економічних системах. Включаючи його до складу ринкової інфраструктури, завершуємо характеристику її змісту та перетворюємо її на цілісний організм.

Отже, розглядаючи зміст ринкової інфраструктури, виділяємо чотири взаємопов'язані складові: інституційну, інформаційну, нормоутворюючу і ментальну, які в своїй сукупності характеризують внутрішній зміст ринкової інфраструктури та її зовнішній вираз.

Основні поняття

Ринок, суспільний поділ праці, спеціалізація, трансакційні витрати, домогосподарства, держава, фірма, конкуренція, досконала конкуренція, монополія, олігополія, монополістична конкуренція, інфраструктура ринку.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність ринку та назвіть умови його виникнення та історичні етапи розвитку.
2. Обґрунтуйте значення конкуренції у розвитку сучасного ринкового господарства.

3. Охарактеризуйте види ринкових структур та їх основні характерні риси.
4. Розкрийте сутність ринкової інфраструктури та її соціальну роль.
5. Охарактеризуйте роль держави в регулюванні ринково-конкурентних відносин.

Тестові та практичні завдання
Виберіть правильну відповідь

1. Ринок – це:

- а) сукупність актів купівлі-продажу;
- б) взаємодія попиту та пропозиції;
- в) економічна форма обміну, коли продукт існує як товар;
- г) всі відповіді вірні.

2. Конкуренція – це:

- а) боротьба виробників за отримання високих прибутків;
- б) боротьба споживачів за право купувати товари за нижчими цінами;
- в) економічне суперництво за досягнення кращих результатів;
- г) всі відповіді вірні.

3. Конкуренція в економіці:

- а) спричиняє лише збитки більшості підприємців;
- б) небажане явище для підприємців;
- в) забезпечує підприємцю свободу вибору;
- г) мало бажане явище для покупців.

4. Боротьба між товаровиробниками за споживачів шляхом зменшення витрат виробництва, зниження цін на товари і послуги без істотної зміни їх якості й асортименту:

- а) досконала конкуренція;
- б) недосконала конкуренція;
- в) цінова конкуренція;
- г) міжгалузева конкуренція.

5. Досконали конкуренцію не характеризують:

- а) подібні товари;
- б) труднощі входу нових виробників на ринок із своїм товаром;
- в) неможливість контролювати ринкову ціну з боку будь-якого виробника;
- г) багато виробників, що діють незалежно.

6. Прикладом природної монополії є:

- а) фірма “Київстар”;
- б) “Газпром”;
- в) метрополітен Харкова;
- г) вірні відповіді б і в.

7. Продаж однакової продукції різним покупцям за різними цінами – це:

- а) науково-технічне суперництво;
- б) цінова дискримінація;
- в) нецінова дискримінація;
- г) промислово-виробниче суперництво.

8. Монополія – це ринкова структура, де:

- а) не існують бар’єри для вступу в галузь;
- б) діє один покупець;
- в) існує невелика кількість виробників, що конкурують між собою;
- г) існує тільки одна велика фірма-виробник.

9. Який кількісний критерій визначення монопольного стану підприємств прийнято в Україні?

- а) Не прийнято;
- б) частка ринку товарів одного підприємства становить понад 35%;
- в) частка ринку товару одного підприємства становить понад 30%;
- г) частка ринку товару одного підприємства становить понад 25%.

ТЕМА 6. ОСНОВИ ТЕОРІЇ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ

1. Попит та його детермінанти. Закон попиту
2. Пропозиція та її детермінанти. Закон пропозиції
3. Ринкова рівновага та ринкова ціна
4. Ціни і ціноутворення в ринковій економіці
5. Еластичність попиту та пропозиції

1. Попит та його детермінанти. Закон попиту

Параметрами ринку виступають попит, пропозиція, ціна. Взаємодія цих параметрів і розкриває механізм його функціонування.

Попит – це кількості товару, які споживач погоджується придбати за можливими цінами, які склалися у певному часі і на конкретному ринку за умов незмінності інших факторів.

Закон попиту відображає залежність між ціною і кількістю придбаного споживачем товару. Згідно закону попиту між ціною на товар і величиною попиту (кількістю придбаного споживачем товару) існує обернена залежність. Графічно ця залежність зображується кривою попиту (D). Графік кривої попиту представлений на рис. 6.1.

При зміні ціни на товар (наприклад, ціна знижується) змінюється величина попиту (Q), переміщенням уздовж кривої попиту ($A \rightarrow B$).

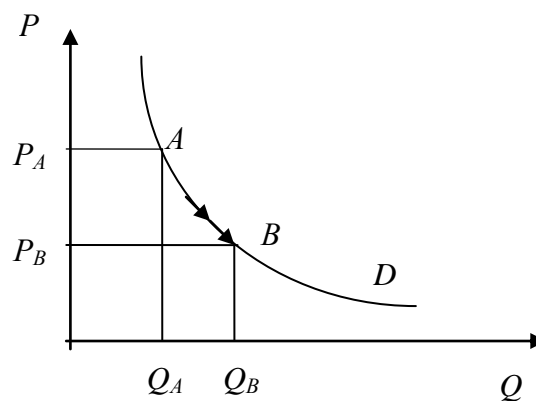


Рис. 6.1. Крива попиту

де P – ціна товару; Q – кількість придбаного споживачем товару.

Характер залежності між ціною на товар і кількістю придбаного споживачем товару в економічній теорії пояснюється ефектом доходу і ефектом заміщення, які є наслідком раціональної поведінки споживача. **Раціональна поведінка споживача** підпорядкована принципу спадної граничної корисності, згідно з яким наступна одиниця конкретного товару приносить меншу користь споживачу у порівнянні з попередньою. Наприклад,

другий телевізор в оселі має меншу користь, у порівнянні з першим. Тому придбати наступну одиницю товару споживач погоджується за умов зниження ціни. Згідно **ефекту заміщення** — зниження ціни на товар дозволяє залучити додаткових споживачів, у яких з'являється стимул придбати дешевий товар замість аналогічного товару, який став відносно дорожчим. Згідно **ефекту доходу** — зниження ціни на товар викликає зростання реального доходу споживача, що дозволяє йому збільшити кількість придбаного товару, наслідком чого буде зростання попиту.

Закон попиту виявляє вплив **цінового фактора (детермінанти)** на рішення споживача відносно придбання певної кількості товару за тією або іншою ціною. Крім цінової детермінанти на рішення споживача впливають нецінові детермінанти, які у законі попиту визначались як незмінні фактори. До **нецінових детермінант** попиту відносять: дохід споживача; ціна на взаємопов'язані товари; кількість споживачів; споживацькі смаки і уподобання; очікування споживачів.

Дохід споживача. Вплив фактору доходу на зміну попиту на товар залежить від виду товару. Для нормальних товарів зростання споживацького доходу призводить до розширення попиту на них, а для товарів низької якості, навпаки: зростання доходу призводить до зниження попиту на них. При зменшенні доходу спостерігається зворотня картина.

Ціна на взаємопов'язані товари. Взаємопов'язані товари — це взаємозамінюючі товари (товари-субститути) або взаємодоповнюючі товари (товари-компліменти). Залежність між зміною ціни на один товар і зміною при цьому попиту на другий товар у випадку взаємодоповнюючих і взаємозамінюючих товарів різна. Напрямок впливу на попит зміни ціни на взаємопов'язані товари представлений в таблиці 6.1.

Споживацькі смаки формуються під впливом таких факторів як реклама, мода, поява нових товарів, що призводить до зміни у попиті на товар.

Очікування споживачів. Якщо споживач очікує зміни цін, його рішення про придбання товару змінюються (наприклад, очікуючи зростання цін споживач робить запаси, що підвищує попит на товар).

Таблиця 6.1.

Напрямок впливу на попит зміни ціни на взаємопов'язані товари

Товари-замінники (масло – маргарин)		Товари-компліменти (фотоапарат – фотоплівка)	
ціна товару (масло)	попит на товар- замінник (маргарин)	ціна товару (фотоапарат)	попит на товар-комплімент (фотоплівка)
↑	↑	↑	↓
↓	↓	↓	↑
Висновок: для товарів-замінників – зміна ціни на один товар приводить до зміни попиту на інший товар в однаковому напрямку.		Висновок: для товарів, які доповнюють один одного зміна ціни на один товар приводить до зміни попиту на інший товар в оберненому напрямку.	

Нецінові детермінанти приводять до зміни попиту (цінова детермінанта приводить до зміни величини попиту). На рис. 6.2 представлений вплив нецінової детермінанти на попит, наслідком чого є зсув кривої попиту у площині ($D_1 \rightarrow D_0 \rightarrow D_2$). Як видно з малюнка при зміні нецінових детермінант споживач має змогу придбати при незмінній ціні P_0 різну кількість товару ($Q_1; Q_0; Q_2$).

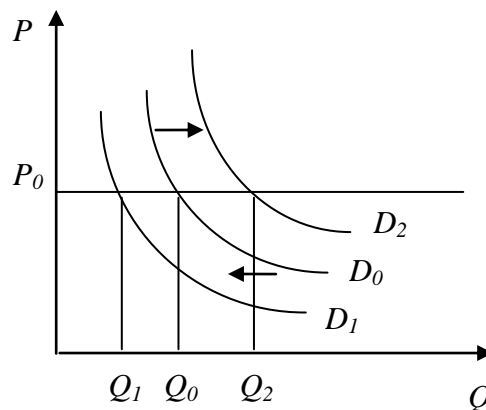


Рис. 6.2. Вплив нецінової детермінанти на попит

Слід розрізняти криву індивідуального попиту, що відображує рішення окремого споживача і криву попиту, що відображує рішення всієї сукупності споживачів на ринку даного товару. Крива ринкового попиту – це сума кривих індивідуального попиту при кожному можливому рівні цін на товар.

2. Пропозиція та її детермінанти. Закон пропозиції

Пропозиція – це кількості товару, які виробник бажає продати за можливими цінами, які склалися у певному часі і на конкретному ринку за умов незмінності інших факторів.

Закон пропозиції відображає залежність між ціною і кількістю товару, яку згоден продати виробник. Згідно закону пропозиції між ціною на товар і величиною пропозиції існує прямопропорційна залежність. На графіку ця залежність зображується кривою пропозиції (S). Графік кривої пропозиції представлений на рис. 6.3. При зміні ціни на товар змінюється величина пропозиції, що відображається переміщення точки уздовж кривої пропозиції $A \rightarrow B$.

Характер залежності між ціною на товар і кількістю виробленого товару в економічній теорії пояснюється законом спадної граничної віддачі фактору виробництва. Згідно з цим законом створення додаткової одиниці товару потребує більших затрат у порівнянні з попередніми одиницями товару. Виходячи з цього, додаткові одиниці товару має сенс виробляти тільки за умов зростання їхньої ціни.

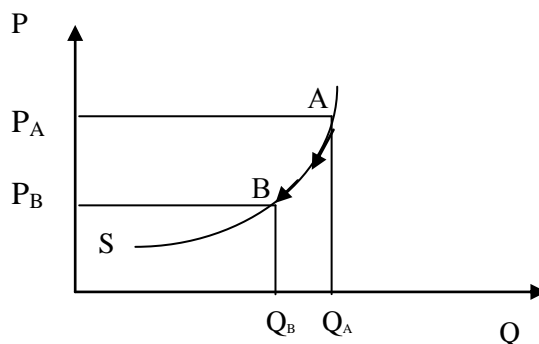


Рис. 6.3. Крива пропозиції

де P – ціна товару; Q – кількість виробленого товару.

Закон пропозиції відображає вплив цінового фактора (детермінанти) на рішення виробника щодо кількості виробленого товару. Крім цінової детермінанти на рішення виробника впливають нецінові детермінанти, які у законі пропозиції визначались як незмінні фактори.

До **нецінових детермінант пропозиції** належать: виробничі витрати; ціни на взаємопов'язані товари; державна політика.

На рис. 6.4 представлений вплив нецінових детермінант на пропозицію, наслідком чого є зсув кривої пропозиції у площині ($S_1 \rightarrow S_0 \rightarrow S_2$).

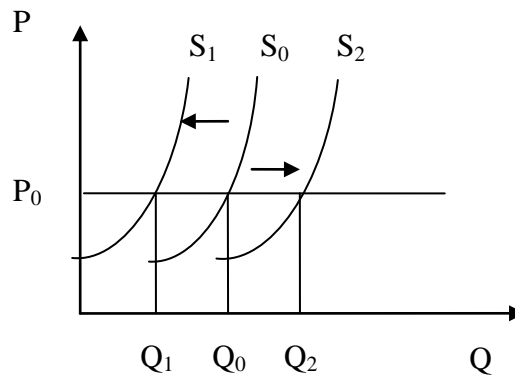


Рис. 6.4. Вплив нецінової детермінанти на пропозицію

Як видно на рис. 6.4, при зміні нецінових детермінант виробник має можливість при одній і тій же ціні виробляти різну кількість товару ($Q_1; Q_0; Q_2$).

Слід розрізняти криву індивідуальної пропозиції, яка відображає рішення окремого виробника, і криву ринкової пропозиції, яка відображає рішення всієї сукупності виробників на ринку даного товару. Крива ринкової пропозиції – це сума кривих індивідуальних пропозицій при кожному можливому рівні цін.

3. Ринкова рівновага та ринкова ціна

Попит та пропозиція – це форма відображення бажань і можливостей споживачів і виробників, які складаються під впливом різних факторів. Однак для їх реалізації потрібна взаємна згода сторін з питання обміну (купівлі-продажу товару), яка досягається на ринку шляхом встановлення ціни на товар. Встановлення ціни на товар означає, що інтереси продавця і покупця співпали і немає причин до зміни їх рішень відносно обміну товару.

Ціна рівноваги – це ціна, що встановлюється на товар у наслідок взаємодії між споживачем і виробником за умов їх взаємної згоди відносно обміну. В цьому випадку кажуть, що ринок знаходиться в стані рівноваги.

Механізм ціноутворення на конкурентному ринку представляє собою процес встановлення рівноважної ціни на товар. При цій ціні величина попиту співпадає з величиною пропозиції на товар. На рис. 6.5 ця ситуація відповідає точці перетину кривої попиту і кривої пропозиції O , якою визначається рівноважна ціна товару P_0 і рівноважна кількість товару Q_0 .

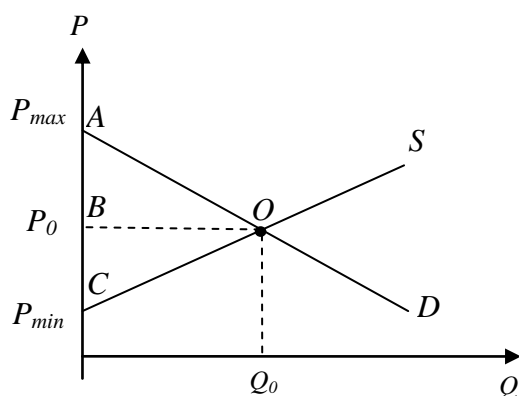


Рис. 6.5. Механізм встановлення рівноваги на ринку

де P_0 – ціна рівноваги; Q_0 – рівноважна кількість товару; P_{max} – ціна, яку згодні заплатити окремі найбільш забезпечені споживачі; P_{min} – ціна, яку згодні запропонувати окремі найбільш технологічні виробники.

Конкурентний ринок забезпечує отримання максимальної додаткової користі окремим виробникам і споживачам. Рівноважна ціна P_0 дозволяє купувати товар дешевше тим споживачам, які згодні були б заплатити за нього дорожче (P_{max}). Ціна P_0 дозволяє продавати товар дорожче тим виробникам, які згодні були б продати його дешевше (ціна P_{min}). Користь, що створюється ринком для виробника та споживача, називається надлишком виробника та надлишком споживача.

Надлишок виробника – це приріст їх добробуту в результаті того, що вони мають можливість виробити більше та за вищою ціною (на рис. 6.5 додатковий обсяг пропозиції відповідає площі трикутника COB , розміщеного над кривою пропозиції).

Надлишок споживача – це приріст його добробуту (додатковий обсяг покупок) в результаті того, що вони мають можливість купити більше і за нижчу ціну (на рис. 6.5 додатковий обсяг покупок відповідає площі трикутника BOA , розміщеного під кривою попиту). Як видно максимальне значення надлишки мають у рівноважному стані ринку.

Рівновага ринку може бути порушена у наслідок зміни його параметрів (попиту, пропозиції, ціни). На рис. 6.6 представлено порушення ринкової рівноваги внаслідок відхилення ціни на товар від її рівноважного значення P_0 (при незмінних нецінових факторах).

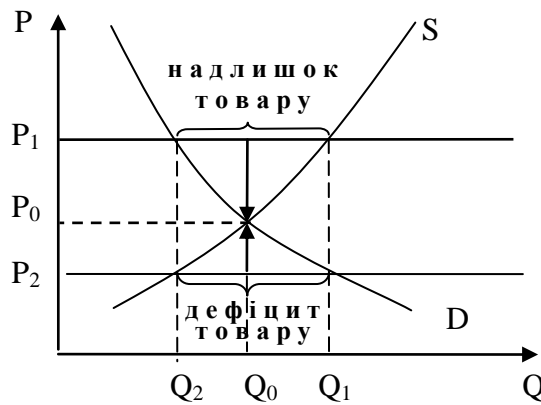


Рис. 6.6. Механізм порушення ринкової рівноваги

Як видно з рис. 6.6, відхилення ціни товару у бік її збільшення відносно рівноважного рівня ($P_1 > P_0$) призводить до виникнення надлишку товару на ринку, тобто величина пропозиції товару перевищує величину попиту на нього ($Q_1 > Q_2$). Це змушує конкуруючих між собою виробників, щоб привабити до свого товару більшу кількість споживачів, знижувати ціну на товар, що приводить до встановлення початкової ринкової рівноваги при ціні P_0 . У випадку, якщо відбувається відхилення рівноважної ціни у бік її зменшення (ціна P_2), на ринку виникає дефіцит товару ($Q_1 > Q_2$). Це змушує конкурувати між собою вже споживачів, щоб здобути дефіцитний товар, що приводить до зростання цін на товар і встановлення початкової ринкової рівноваги при ціні P_0 . Таким чином, ринок досконалої конкуренції забезпечує і підтримує свій рівноважний стан. Тому кажуть, що конкурентний ринок – це саморегуючий механізм.

Стійке відхилення ціни від рівноважного значення може бути викликано державним втручанням в ринковий механізм ціноутворення (державний контроль за цінами, встановлення мінімальної заробітної плати і т. ін.).

Зміна ціни рівноваги на ринку може бути викликана зсувом кривих попиту та пропозиції, що приводить до різних змін на ринку в залежності від періоду розгляду. **Короткостроковим** визнається **період**, у якому виробничі потужності не змінюються. **Довгостроковим** визнається **період**, у якому виробничі потужності змінюються. Користуючись графіком попиту та пропозиції можна показати, що у короткостроковому періоді збільшення попиту приводить до зростання ціни рівноваги на товар. У довгостроковому періоді збільшення попиту при одночасному збільшенні пропозиції приводить до зниження ціни рівноваги на товар. Таким чином, поведінка ринку у

короткостроковому і довгостроковому періоді різна і залежить від можливості розширення виробництва.

Модель ринкового попиту та ринкової пропозиції дозволяє дослідити механізм прийняття рішень споживачами та виробниками; механізм встановлення і підтримки ринкової рівноваги, а також спрогнозувати наслідки зміни того чи іншого параметру ринку під впливом різних факторів.

4. Ціни і ціноутворення в ринковій економіці

В ринковій економіці ціни стають основними орієнтирами в економічній поведінці фірм (підприємств) і домогосподарств. Завдяки цінам відбувається ринкова координація економічної ситуації, оскільки рішення суб'єктів – є їхньою реакцією на зміни цін. Ціна як невід'ємний атрибут товарно-грошових відносин завжди була пильним об'єктом економічних досліджень.

В сучасній економічній теорії ціну розглядають, по перше, як грошовий вираз вартості товару, тобто ціна вимірює величину суспільно необхідного робочого часу, що витрачається на виробництво товарів. По-друге, ціна – це результат співвідношення між попитом і пропозицією на ринку. Інакше кажучи, за даної ціни величина пропозиції дорівнюватиме величині попиту. По-третє, оскільки ринкова економіка є договірною, ціна – це об'єкт договору між покупцем і продавцем, тобто ціна визначається кількістю грошей, які покупець може заплатити, а продавець згоден одержати за свій товар чи послугу. В цьому разі в ціні будуть відображені різноманітні не тільки об'єктивні але і суб'єктивні властивості продукту чи послуги, а саме корисність, гранична корисність, цінність, на які впливають психологічні явища (звички, мораль, традиції, переваги споживача та т. ін.).

Економічний зміст та значення ціни визначається її функціями. **Основними функціями ціни є: облікова, відшкодувальна, інформаційна, врівноважена, стимулююча, розподільча (перерозподільна).**

Перша функція полягає в тому, що за допомогою ціни виробник-підприємець виконує облік витрат на виробництво товару, послуги, праці. Ціна повинна вимірювати всі витрати на ресурси, які фірма несе у виробництві, транспортуванні, збуті товарів. В ринковій економіці облікова функція ціни втратила значення планового нормативу витрат праці, які встановлені державою. Підприємці для досягнення своїх цілей повинні, з

одного боку, враховувати всі види економічних витрат (в тому числі й альтернативні) а з другого – домагатися того, щоб їх індивідуальні витрати не перевищували суспільно-необхідних, тобто тих, за якими більшість споживачів згодні купувати товари. Облікова функція найбільш адекватна для тих типів ринку, де мало відчуваються монопольні прояви та втручання держави.

Друга функція полягає в тому, що фірма за допомогою ціни відшкодовує, тобто повертає всі витрати, що були здійсненні при виробництві та обміні. Це дозволяє їй відтворити своє виробництво як у попередньому, так і розширеному розмірах. Якщо фірма не зможе повернути завдяки ціні свої витрати, виробництво певного товару стає неможливим зовсім. В залежності від умов виконання цієї функції ціни набувають таких видів, як **ціна безбитковості** (тобто ціна дозволяє покривати лише витрати виробника), **ціна припинення виробництва** (тобто ціна в короткостроковому періоді, що спускається нижче мінімальних середніх перемінних витрат).

За допомогою третьої функції ціна складає на ринку багатокомбіновану інформаційну систему, що надає певні відомості як для виробника, так і для споживача. Обидва суб'єкти проінформовані про ринкову кон'юнктуру, тобто про все різноманіття процесів, що відбуваються на ринку в цілому (макрорівні), та певних його сегментах. Згідно отриманої інформації суб'єкти ринку оцінюють вигідність та раціональність своєї поведінки. Виробники, отримуючи інформацію про ціни, вкладають ресурси в певні види виробництва. Для споживача інформаційна функція ціни дозволяє формувати споживчий бюджет, стимулює чи обмежує придбання тих чи інших товарів.

Четверта функція ціни полягає в тому, що конкурентні сили, які діють з боку як попиту, так і пропозиції призводять до того що продаж і купівля синхронізуються, тобто врівноважуються. Кожна з сторін ринкової угоди переслідує свої цілі. Продавець зацікавлений продати яка можна дорожче (це визначає **ціну продавця**), а покупець намагається купувати дешевше (це **ціна покупця**). Про те вони мусять враховувати певні ринкові сили, що спонукають їх до прийняття спільного рішення – купувати (чи продавати) товар за **рівноважною ціною**. Невиконання цієї умови виштовхне продавця чи покупця з ринку, там самим не дозволить їм задовольнити свої потреби. Крім того відсутність рівноважної ціни призводить до порушення всього стану ринку, що знаходить свій прояв у перевиробництві чи дефіциті того чи іншого товару.

Саме всі вище названі функції призводять до стимулюючої дії ціни. Виробник завжди має стимул виробляти ті товари, що користуються попитом. Крім того, він зацікавлений у зменшенні індивідуальних витрат порівняно із суспільними, що принесе йому додатковий прибуток. Споживач завдяки ціні має стимул заробляти більше, щоб мати змогу придбати товари, що з'являються на ринку. Крім того саме ціна приймає участь у формуванні рівноваги споживача, тобто стимулює раціональний споживчий вибір. В цілому у економіці ціна стимулює найбільш ефективну галузеву структуру.

Важлива функція ціни пов'язана із забезпеченням збалансованості суспільних пропорцій. Це відбувається за допомогою розподілу та перерозподілу ресурсів, що пов'язано із процесом переливу капіталу. Крім того держава використовує ціновий механізм для виконання своєї спеціальної політики доходів (вирівнювання споживання людей) за рахунок їх перерозподілу в процесі оподаткування та вилучення у бюджет.

У сучасних ринкових умовах застосовуються **вільні та державні (фіксовані та регульовані) ціни і тарифи** (плата за певний вид послуги). Вільні ціни і тарифи мають ринковий характер, вони встановлюються за згодою покупців та продавців, тобто враховують попит та пропозицію. В залежності від обсягів продажу товарів ціни можуть бути **оптовими та роздрібними**. Ці ціни можуть мати спекулятивний характер (бути завищеними чи заниженими), що порушує рівноважний стан ринку. Питома вага вільних цін визначає ступінь лібералізації економіки в цілому.

Державні ціни та тарифи встановлюються, по-перше, на ресурси, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, по-друге, на товари і послуги, що мають вирішальне соціальне значення, по-третє, на продукти і послуги, виробництво яких зосереджено на підприємствах, що займають монопольне становище на ринку. Державні ціни можуть бути фіксованими, тобто жорстко встановлені державними органами, та регульованими, що передбачає встановлення граничних рівнів цін або граничних відхилень від державних фіксованих цін. Інтернаціоналізація економічних систем різних країн призводить до появи **світових цін**, тобто тих, що встановлюються в міжнародній торгівлі. Поширений розвиток світогосподарських відношень сприяє тому, що світові ціни стають орієнтирами для внутрішніх цін. Світовими цінами визначаються ті ціни, які обслуговують найбільше коло експортно-імпортних угод. Ці ціни розраховуються у вільноконвертованій валюті. Світові ціни складаються під впливом двох факторів – умов

транспортування, страхування товару (при цьому враховуються різні витрати) та обсягів покупки (оптова чи роздрібна).

За часів централізовано-командної економіки механізм ціноутворення носить плановий характер. Це означало, що ціни на переважну більшість видів товарів і послуг встановлювалися централізовано органами Державного комітету по ціноутворенню. Це дозволяло підприємствам компенсувати всі витрати виробництва (тому цей механізм найчастіше називали витратним) і отримувати плановий прибуток відповідно до затверджених нормативів. Попит і пропозиція в цьому випадку майже не враховувалися, бо були відсутні їх необхідні важелі впливу. Плановий державний механізм встановлення цін робив останні стабільними, але не дозволяв виконувати всі необхідні функції. Це спричинило деформації в народногосподарському комплексі (особливо між сільськогосподарським і промисловим виробництвом), позбавило виробників стимулів до ефективного використання ресурсів, викривило суспільні потреби і механізми їх задоволення (широке панування набув нормативний розподіл товарів по підприємствам).

Реформування ціноутворення почалося в перехідний період і стало одним із перших умов відтворення ринкової економіки. Лібералізація цін означала зняття державного контролю над ними. Внаслідок цього ринкове ціноутворення почало швидко поширюватися у внутрішньому економічному середовищі. Відсутність інших необхідних умов становлення ринкової економіки (приватної власності та конкуренції) призвело до різкого зростання цін, що спричинило глибокі структурні деформації в економіці й падіння життєвого рівня населення. По мірі розвитку ринкових умов господарювання, ціноутворення діставало більш цивілізованих форм і почало в більшому ступені виконувати основні функції.

Найбільш суттєве значення в ринковій економіці має механізм ціноутворення на рівні окремого підприємства (чи фірми). Цей механізм складається від сукупності чинників, що впливають на визначення рівня цін, можливі варіанти їх зміни залежно від цілей і завдань, які ставить фірма в короткостроковому та довгостроковому періодах. Всі фактори, що впливають на ціноутворення, поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори – це ті умови, які впливають на всі витрати виробництва (постійні та змінні, прямі та непрямі). Зовнішні фактори більш широкі. Перш за все, механізм ціноутворення залежить від **типу ринку**. На ринку досконалої конкуренції діє принцип «слідую за ціною», «беру

ціну». Це означає, що продавці на цьому ринку не спроможні самі проводити особливу цінову політику, а повинні орієнтуватися на діючі ціни. На ринку монополістичної конкуренції присутнє таке явище, як диференціація товару (тобто різноманітні його властивості). Така диференціація надає продавцеві можливості для встановлювання широкого діапазону цін. Ринок олігополії дуже чутливий до політики ціноутворення. Саме на цьому ринку відбувається несанкціонована змова між великими підприємствами щодо визначення цін на різних регіональних ринках. Тому кожен продавець на цьому ринку повинен знати механізм утворення ціни і швидко реагувати на зміни цін конкурентів. На ринку чистої монополії ціноутворення залежить від виду монополії (державна, приватна, регульована, нерегульована). На цьому ринку панують механізми утворення монопольних (високих та низьких) цін.

Другий фактор – це **вид галузі та категорія товару**. На галузевих ринках цінова політика є активнішою, тому, що ціни мають рішуче значення, ніж на споживчих ринках, де велика увага приділяється неціновим факторам. Категорія товару залежить від ступеню його диференціації та місця в асортиментній групі. Ціна на різні категорії товару залежить від типу диференціації та міжтоварної номенклатури (належність до товарного асортименту, додатковий товар, обов'язкові речі та ін.).

Третій фактор визначає **характеристики споживчого попиту та еластичності ціни**. Для ціноутворення важливо з'ясувати залежність попиту від цінових та нецінових факторів. Більш еластичний за ціною товар потребує більш пильного контролю за механізмами ціноутворення та проведення цінової політики. Еластичність ціни змінюється залежно від етапу життєвого циклу товару, що повинно враховуватися при розробці цінової політики фірми.

Серед зовнішніх чинників слід виділяти: **політичні** (характер державної та міжнародної політики); **правові** (наявність законодавчих актів, регулюючих політику ціноутворення); **техніко-виробничі** (присутність товарів субститутів, перспективних технологічних розробок), **культурно-етичні** (норми моралі, мода, традиції). Є фактори, які викликані конкуренцією. Наприклад, ціна може бути використана як перешкода для вступу конкурентів, чи для того, щоб проникнути в інші галузі господарства. На ціну будуть реагувати конкуренти і виробники товарів-замінників. Політика цін повинна враховувати інтереси фірм-посередників, які будуть працювати в системі розподілу товарів.

Кожне підприємство має свою особливу цінову стратегію, яка визначається цілями та завданнями, які фірма буде вирішувати за допомогою ціноутворення. В ціновій стратегії фірми можуть виділяти такі цілі та завдання:

- максимізація віддачі на вкладений капітал або максимізація поточного прибутку. Рішення цієї задачі залежить від терміну досягнення мети (короткостроковий чи довгостроковий). Ця ціль успішно досягається тільки у короткостроковому періоді;
- закріплення рівня продажу та частки ринку. В цьому випадку можна намагатися знижувати ціни або використовувати такі засоби закріплення долі ринку, як більш якісне обслуговування, розширення сфери послуг та ін.;
- збільшення обсягу продажу або здобуття лідерства на ринку. Для реалізації цієї задачі потрібно добре знати еластичність попиту, його спроможність реагувати на зміни цін (чи приведе зниження ціни до розширення продажу);
- забезпечення виживання. В цьому разі фірма, яка потрапила в складне становище, повинна використовувати різноманітні програми цінових знижок;
- швидке покриття втрат за умов виникнення проблем ліквідності та нестабільності. Цінова політика повинна орієнтуватися на еластичність попиту і конкурентоспроможність фірми;
- зростання престижу у особливій категорії споживачів. Цінова політика буде залежати від рівня доходу різних споживачів (з низькими чи високими доходами). Щоб посилятися сприймання ціни або якості товару з боку споживачів з високими доходами ціни повинні встановлюватися досить високі.

Залежно від цілі фірма обирає цінову політику – активну чи пасивну. В разі активної цінової політики, ціни будуть виконувати ключову роль. Вони можуть зростати чи знижуватися. Для того, щоб установити високу ціну, треба мати такі умови, як достатньо великий сегмент ринку, попит на якому повинен бути нееластичним чи малу ймовірність привертання уваги з боку конкурентів. Це так звана політика «зняття вершків». Високі ціни можуть сприяти політиці стримування конкурентів. Політика встановлення низьких цін спрямована на утримання «конкурентного тиску», проникнення в ринок, стимулювання зростання його частки.

Особливою формою активної цінової політики виступає цінова дискримінація та ціновий демпінг. **Цінова дискримінація** – це практика встановлення різних цін на один і той же товар (послугу), що не обумовлені відмінностями у витратах. Дискримінація принесе

прибуток продавцям за умов наявності у них значної ринкової влади та відсутності у споживачів можливості робити вибір. В загальному визначенні **ціновий демпінг** – це продаж товарів за цінами, що нижче чим витрати виробництва. Але кожна країна своїм законодавством встановлює конкретні ознаки демпінгу.

Засобами активної політики можуть виступати різноманітні відхилення (цінові та торговельні знижки) та ведення «цінової війни».

Пасивна цінова політика застосовується тоді, коли фірма не вільна використовувати ціну як активний інструмент досягнення своїх цілей. Така цінова стратегія має місце за умов цінового лідерства. Фірма, яка є лідером на ринку, вже не може проводити активну цінову політику в даній галузі економіки. Ця політика часто вживається на ринку досконалої конкуренції, де існує принцип «слідую за ціною», та на ринку олігополії, де існують неформальні таємні змови між фірмами.

Складовою цінової стратегії фірми виступають різноманітні методи ціноутворення. Серед них можна виділити:

➤ **Прямування по кривій попиту (або ціноутворення з орієнтацією на попит).**

Кожна фірма має певні уявлення про рух рівня попиту на свій товар. В цьому випадку є можливість зробити ціну найбільш наближену до оптимального рівня (порівнюючи ціну з найбільшою кількістю товару, на який існує попит, та витратами на його виробництво). Для цього потрібно вивчати зміни попиту. Вивчення попиту має свої труднощі в разі виробництва нових товарів, товарів-субститутів, постійних коливань під впливом конкуренції, реклами.

➤ **Ціноутворення з орієнтацією на витрати («витрати плюс прибуток»).** Згідно з цим методом розраховується повна собівартість одиниці продукту та додається прибуток, відповідно середньої норми для даної галузі виробництва. На ринку чистої монополії регулюючі органи утворюють ціни, які забезпечують «справедливий прибуток». Використання ціноутворення з орієнтацією на витрати має ряд переваг, перш за все, це найбільш проста та зручна методика, тому що визначити витрати легше, ніж попит з урахуванням його коливань, по-друге, при такому методі ціни однієї галузі будуть приблизно однакові, що знижує цінову конкуренцію. Однак цей метод має недоліки. Він не враховує фактори попиту і тому існує небезпека втратити можливий прибуток.

➤ **Ціноутворення по методу «цільового прибутку».** Ця методика забезпечує утворення ціни з урахуванням цільової норми прибутку на витрати за умов визначеного

обсягу продажу. Розмір цільового прибутку визначається на основі мети, яку фірма бажає досягнути (наприклад, прискорення нагромадження капіталу, повернення боргу кредиторам та ін.). Визначення ціни включає калькуляцію витрат виробництва, розрахунок цільового прибутку, підрахування валової виручки (витрати плюс цільовий прибуток).

➤ **Визначення ціни на основі беззбитковості.** Цей метод забезпечує за допомогою цін повернення валових витрат.

➤ **Ціноутворення з орієнтацією на конкуренцію.** Цей метод використовується, коли постачальники запрошуються до участі у торгах на поставку певних видів товарів або коли фірми борються за підряди під час торгів. Тендери (пропозиції постачальника) приймаються із найменшою ціною.

➤ **Визначення ціни на основі рівня поточних цін.** Цей метод активно використовується на ринку досконалої конкуренції та олігополії. Фірми в цьому разі більше уваги приділяють не власним витратам чи попиту, а цінам своїх конкурентів або ринковому лідеру. Деякі фірми можуть використовувати невеликі преміальні націнки чи надавати знижки. Цей метод досить ефективний при умовах невизначеної еластичності попиту.

➤ **Визначення ціни на основі цінності товару, що відчувається.** Основним фактором в цьому разі виступають сприйняття споживача, які пов'язані з його уявленнями про цінність товару. На оцінку споживача впливають такі нецінові фактори, як додаткові послуги та вигоди, ціннісні відмінності товару, умови споживання та ін.

Цінова політика фірми передбачає певний порядок розрахунку початкової ціни. На першому етапі визначаються завдання та цілі ціноутворення, на другому, – вивчається попит на товар, що буде вироблятися, на третьому, – розраховуються всі витрати фірми на виробництво товару, на четвертому, – вивчаються ціни на товари конкурентів та вивчається тип конкурентного ринку, на п'ятому, – обирається метод ціноутворення, і нарешті, на шостому етапі, – встановлюється кінцева ціна, яка враховує психологічні (сприйняття, настрої, бажання споживача), політичні, законодавчі фактори.

5. Еластичність попиту та пропозиції

Закони попиту та пропозиції дають якісне уявлення про взаємозв'язок між ціною і кількістю товару, яку згодні придбати і продати споживачі і виробники. Для кількісної оцінки цього взаємозв'язку використовуються показники еластичності. Еластичність – це відносна міра реагування однієї величини на зміну іншої.

Розрізняють еластичність попиту та еластичність пропозиції. **Еластичність попиту** – це відносна міра реагування величини попиту на зміну якої-небудь із детермінант попиту. Еластичність попиту оцінюється за допомогою коефіцієнта еластичності попиту, який розраховується за формулою:

$$E = \frac{\% \text{ зміни величини попиту}}{\% \text{ зміни будь-якої детермінанти попиту}}$$

Існує стільки видів еластичності попиту, скільки існує детермінант попиту на товар (еластичність за ціною, еластичність за доходом та ін.).

З точки зору фірми найбільший інтерес для неї представляє співвідношення між ціною товару і обсягом продаж, яке оцінюється за допомогою коефіцієнта цінової еластичності попиту.

Коефіцієнт цінової еластичності попиту (E_p) показує відсоткову зміну величини попиту при одновідсотковій зміні ціни товару. Коефіцієнт еластичності попиту розраховується за формулою:

$$E_p = \left| \frac{\Delta Q / Q_{cp}}{\Delta P / P_{cp}} \right|$$

де $\Delta Q = Q_1 - Q_0$ (Q_1 ; Q_0 – кінцеве і початкове значення величини попиту); $\Delta P = P_1 - P_0$ (P_1 ; P_0 – кінцеве і початкове значення ціни на товар), P_{cp} і Q_{cp} – це середнє значення ціни і величини попиту між їх кінцевими і початковими значеннями.

Коефіцієнт еластичності попиту – величина від’ємна, тому що між попитом і ціною існує обернена залежність. У розрахунок приймається значення E_p за модулем.

У залежності від абсолютного значення коефіцієнта еластичності попиту розрізняють: попит нееластичний ($E_p < 1$), попит одиничної еластичності ($E_p = 1$) і еластичний попит ($E_p > 1$). У випадку абсолютної нееластичності попиту $E_p = 0$, а при абсолютній еластичності попиту $E_p = \infty$. На рис. 6.7 наведені криві попиту для різних випадків еластичності.

Як видно з рисунка, попит еластичний при високих цінах і нееластичний – при низьких.

Цінова еластичність попиту впливає на обсяг загальної виручки фірми від продажу даної кількості товару. Можна показати, що у випадку нееластичного попиту загальна виручка виробника змінюється у тому ж напрямку, що і ціна реалізації товару.

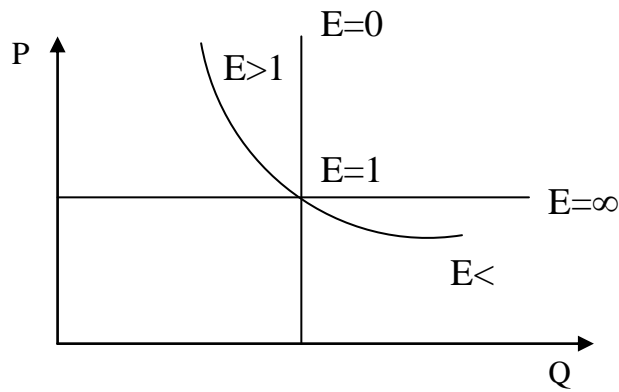


Рис. 6.7. Види еластичності попиту

При еластичному попиті, навпаки, загальна виручка виробника змінюється у протилежному ціні напрямку. У випадку одиничної еластичності виручка не змінюється при зміні ціни товару.

На цінову еластичність попиту впливають різні фактори і у різних напрямках:

- товар має тим більшу цінову еластичність, чим більше існує товарів-замінників;
- цінова еластичність товару тим більше, чим більша доля витрат на його придбання у бюджеті споживача;
- цінова еластичність попиту залежить від часового інтервалу і збільшується з його зростанням.

Коефіцієнт еластичності попиту за доходом (E_d) показує відсоткову зміну величини попиту при одновідсотковій зміні доходу споживача і розраховується за формулою:

$$E_d = \frac{\Delta Q / Q_{cp}}{\Delta D / D_{cp}}$$

де D_{cp} – середній дохід споживача; ΔD – зміна доходу споживача.

В залежності від значення коефіцієнта E_d розрізняють наступні види товарів:

- неякісні товари ($E_d < 0$);
- нормальні товари ($E_d > 0$), серед нормальних товарів розрізняють:
- товари першої необхідності ($0 < E_d < 1$);
- товари другої необхідності ($E_d = 1$);
- товари розкоші ($E_d > 1$).

Еластичність попиту за доходом також залежить від часового інтервалу. Чим більший часовий інтервал, тим більша еластичність попиту за доходом для товарів короткострокового вживання, а для товарів довгострокового вживання навпаки.

Коефіцієнт перехресної еластичності попиту (E_{xy}) показує відсоткову зміну величини попиту на один товар (x) при одновідсотковій зміні ціни на інший товар (y) і розраховується за формулою:

$$E_{xy} = \frac{(\Delta Q / Q)_x}{(\Delta P / P)_y}$$

Величина цього коефіцієнта залежить від того, у якій залежності знаходяться товари. Для взаємозамінюючих товарів $E_{xy} > 0$, взаємодоповнюючих товарів $E_{xy} < 0$, нейтральних товарів $E_{xy} = 0$.

Еластичність пропозиції – це відносна міра реагування величини пропозиції на відносну зміну однієї із детермінант пропозиції. Еластичність пропозиції оцінюється за допомогою коефіцієнта еластичності пропозиції, який розраховується за формулою:

$$E = \frac{\% \text{ зміни величини пропозиції}}{\% \text{ зміни будь-якої детермінанти пропозиції}}$$

Для цінової детермінанти коефіцієнт еластичності пропозиції по ціні має вигляд:

$$E_p = \frac{\Delta Q / Q_{cp}}{\Delta P / P_{cp}}$$

Головними факторами впливу на еластичність пропозиції виступають: можливість швидкої зміни випуску у випадку зміни попиту на товар і фактор часу. У більшості випадках неможливо миттєво зробити перерозподіл ресурсів у бік перспективного товару.

У найкоротшому періоді $E_p = 0$ тому, що миттєво неможливо змінити потужності виробництва, і тому $Q = \text{const}$.

У короткостроковому періоді потужності виробництва не змінюються, але більш ефективно використовуються, що приводить до зміни Q . Має місце зростання еластичності пропозиції $E_p > 0$.

У довгостроковому періоді виробництво повністю адаптується до нового попиту (змінюється потужність виробництва), що підвищує еластичність пропозиції і навіть може привести до абсолютної еластичності ($E_p = \infty$).

Основні поняття

Попит, пропозиція, крива попиту, крива пропозиції, закон попиту, закон пропозиції, детермінанти попиту, детермінанти пропозиції, ціна рівноваги, еластичність попиту,

еластичність пропозиції, коефіцієнти еластичності попиту та пропозиції, дефіцит товару, надлишок товару, надлишок виробника, надлишок споживача, ціна, функції ціни, цінова політика фірми, ціна продавця, ціна покупця, вільні та фіксовані ціни, світові ціни, цінова дискримінація, ціновий демпінг, методи ціноутворення.

Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте ринок досконалої конкуренції.
2. Обґрунтуйте дію законів попиту і пропозиції.
3. Визначте наслідки дії цінових та нецінових детермінантів на попит і пропозицію.
4. З'ясуйте сутність механізму встановлення рівноваги на ринку. Дайте визначення її параметрів.
5. Визначте сутність понять еластичності попиту і пропозиції та охарактеризуйте їх види.
6. Охарактеризуйте практичне значення теорії еластичності.
7. Обґрунтуйте роль ціни в ринковій економіці та охарактеризуйте взаємозв'язок між основними функціями ціни.
8. Дайте характеристику цін, які існують зараз в економіці України.
9. Поясніть різницю ціноутворення в ринковій та централізованій економіках.
10. Охарактеризуйте цінову стратегію фірми (підприємства).
11. Які основні розбіжності в методах ціноутворення?
12. Визначте умови вибору підприємством активної чи пасивної політики ціноутворення.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

- 1. Змогу і бажання людей платити за товар відображає термін:**
а) потреба; б) попит; в) необхідність; г) бажання.
- 2. Зростання цін на матеріали, необхідні для виробництва товару X, викличе:**
а) зсув кривої попиту праворуч;
б) зсув кривої пропозиції ліворуч;
в) зсув кривої попиту і кривої пропозиції праворуч;
г) зсув кривої пропозиції праворуч.
- 3. Зсув кривої попиту на товар X можна пояснити тим, що:**
а) пропозиція товару X змінилась;
б) ціна товару X зросла;
в) смаки споживачів змінилися таким чином, що вони бажають купувати товар в більшій кількості за кожного рівня цін;
г) ціна товару X знизилась.
- 4. Згоду купувати додаткові одиниці товару при зниженні ціни пояснює:**
а) ефект заміщення; в) ефект Гіффена;
б) ефект Веблена; г) ефект Енгеля.
- 5. Якщо пропозиція і попит на товар зростають однаковими темпами, то:**
а) ціна підвищується;
б) зменшується загальна кількість проданого товару;
в) ціна не змінюється;
г) зростає добробут у суспільстві.

6. Якщо попит на сільськогосподарську продукцію нееластичний, то при доброму врожаї доходи фермерів:

- а) зростуть; б) знизяться; в) не зміняться; г) усі відповіді невірні.

7. Виробник знизив ціну на свій товар на 5%, наслідком чого стало зростання обсягу продажу на 4%. Попит на товар є:

- а) еластичним; в) одиничної еластичності;
б) нееластичним; г) абсолютно нееластичним.

8. Якщо обидва товари взаємозамінні, то зростання цін на перший товар викликає:

- а) падіння величини попиту на інший товар;
б) зростання величини попиту на інший товар;
в) падіння попиту на другий товар;
г) зростання попиту на другий товар.

9. Що може викликати падіння попиту на товар?

- а) зменшення доходу споживачів;
б) зростання цін на товари-субститути;
в) очікування зростання цін на товар;
г) зменшення пропозиції товару.

10. Яке визначення ціни є найсуттєвішим?

- а) ціна – це кількість грошей, які покупець згоден заплатити за товар;
б) ціна – це кількість грошей, які продавець згоден отримати;
в) ціна – це грошовий вираз суспільно-необхідних витрат на відтворення товарів;
г) ціна – це вираз споживчих якостей товарів.

11. Яка функція не є притаманною ринковим цінам?

- а) облікова; б) відшкодувальна; в) інформаційна; г) накопичувальна.

12. Який метод ціноутворення є основним на ринку монополістичної конкуренції?

- а) прямування по кривій попиту;
б) ціноутворення з орієнтацією на витрати («витрати плюс прибуток»);
в) ціноутворення по методу «цільового прибутку»;
г) визначення ціни на основі цінності товару, що відчувається.

13. Який фактор безпосередньо не впливає на визначення ціни?

- а) тип ринку; в) багатопартійність;
б) еластичність попиту; г) наявність товарів субститутів.

14. Якщо утворення ціни відбувається з урахуванням цільової норми прибутку на витрати за умов визначеного обсягу продажу, то мова йде про такий метод ціноутворення, як:

- а) прямування по кривій попиту;
б) ціноутворення з орієнтацією на витрати;
в) ціноутворення по методу «цільового прибутку»;
г) визначення ціни на основі беззбитковості.

15. Пасивну цінову політику характеризує:

- а) цінове лідерство; в) цінова дискримінація;
б) ціновий демпінг; г) ведення «цінової війни».

16. Лібералізація цін означає:

- а) введення державного контролю над цінами;
б) зняття державного контролю над цінами;

- в) введення цінового демпінгу;
г) визначення ціни на основі беззбитковості.

Практичні завдання

Завдання 1. У таблиці представлені данні попиту на товар за рік.

Обсяг попиту	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Ціна	20	18	16	14	12	10	8	6	4	2	0

- а) Розрахуйте коефіцієнт цінової еластичності попиту.
б) З'ясуйте, за якого рівня цін попит еластичний, нееластичний, одиничної еластичності.
в) Розрахуйте суму виручки за кожного рівня цін.
г) Яким чином впливає зміна ціни на товар на величину виручки при еластичному попиті?
д) При якому значенні коефіцієнта цінової еластичності попиту величина виручки буде максимальною?

Завдання 2. У таблиці представлені коефіцієнти цінової і перехресної еластичності попиту на продукти харчування, вино і пиво.

Товари	Коефіцієнти	
	Цінової еластичності	Перехресної еластичності
Продукти харчування	0,25	Продукти харчування
Вино	1,25	- 0,13
Пиво	0,85	0,07

Виходячи з наведених у таблиці даних дайте відповіді на наступні питання та виконайте завдання.

- а) Для яких товарів має місце еластичний, а для яких нееластичний попит?
б) Який можна зробити висновок відносно характеру взаємозв'язку між товарами?
в) На графіку покажіть зміну положення кривої попиту на вино, якщо зростає ціна на: 1) продукти харчування; 2) пиво.

ТЕМА 7. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ. ВИТРАТИ

ВИРОБНИЦТВА ТА ТЕОРІЇ ПРИБУТКУ

1. Сутність і організація підприємницької діяльності.
2. Підприємство (фірма): сутність, види і умови функціонування.
3. Витрати виробництва. Доходи та прибуток фірми.

1. Сутність і організація підприємницької діяльності.

Вагомий внесок у дослідження підприємництва у XVIII – XIX ст. зробили Ф. Кене, А. Тюрго, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, М. Вебер, В. Зомбарт і Й. Шумпетер. До речі, Й. Шумпетер розпочинав свою наукову та педагогічну кар'єру у Чернівецькому університеті, а завершив її у Гарварді.

А. Сміт розглядав підприємця як власника. Його дії в економічному житті, мотивація, поведінка, психологія зумовлені тим, що він є власником. А. Сміт зазначав, що підприємець має на увазі лише власний інтерес, переслідує власну вигоду, причому в цьому випадку він іде до мети, яка зовсім не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він дієвіше служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається служити їм.

Підприємець – суб’єкт, що поєднує у собі новаторські, комерційні й організаторські здібності для пошуку і розвитку нових видів та методів виробництва, нових благ та їх нових якостей, нових сфер застосування капіталу. Звідси підприємництво – це тип господарської поведінки підприємців з організації розробки, виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку

Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції – інноваційну, ресурсну, організаційну, мотиваційну.

Інноваційна функція підприємництва полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов’язані з господарським ризиком.

Ресурсна функція підприємництва виявляється у націленості на найбільш ефективне використання з погляду досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів.

Організаційна функція підприємництва передбачає поєднання ресурсів виробництва в оптимальних пропорціях, здійснює контроль за їх використанням.

Мотиваційна функція підприємництва зводиться до формування мотиваційного механізму ефективного використання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживача.

Підприємництво як явище господарського життя завжди розвивається у певному соціально-економічному та історичному середовищі. Саме тому для його безперервного відтворення необхідні певні передумови, а саме: економічні, політичні, правові, психологічні.

Економічні передумови підприємництва полягають у створенні в суспільстві умов для функціонування багатосуб’єктних (приватних, колективних, державних) власників. **Політичні** передумови підприємництва передбачають створення у країні сприятливого

політичного клімату для підприємництва. Така політика має надати всім господарюючим суб'єктам гарантії щодо збереження їхньої власності, виключення можливостей націоналізації, експропріації. **Правові** передумови підприємництва ґрунтуються на законодавстві, нормативних актах, розроблених у країні. Нормативні акти мають створити для всіх учасників ринкових відносин однакові “правила гри”, тобто надати однакові права і повну свободу, не допускати втручання органів державного управління в господарську діяльність будь-якого суб'єкта, за винятком законодавчо обумовлених випадків.

Перелічені передумови потребують наявності ще однієї й досить важливої функції – **психологічної**, сутність якої полягає в позитивній суспільній думці щодо підприємництва. Якщо цього не буде, розвиток підприємництва стримуватиметься.

Суб'єкти підприємництва. Підприємницька діяльність здійснюється від імені та під майнову відповідальність певними суб'єктами.

Суб'єктами підприємництва (підприємцями) можуть бути: громадяни України, інших держав, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності, юридичні особи всіх форм власності.

Громадяни або фізичні особи (окремі індивідууми) виступають як: а) організатори індивідуального виробництва, що належать йому, і де використовується власна праця; б) організатори виробництва, де застосовується капітал і наймана праця.

Юридичні особи (товариства, акціонери, кооперативи, спільні підприємства, різні асоціації, об'єднання тощо) як суб'єкти підприємницької діяльності порівняно з індивідуальним підприємництвом займаються діяльністю у більших масштабах з обов'язковим залученням найманої робочої сили.

Відповідно до Закону України “Про підприємництво” заборонено заняття підприємницькою діяльністю таким категоріям громадян: військово-службовцям, службовим особам органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органам державної влади управління, які покликані здійснювати контроль за підприємницькою діяльністю підприємств. Не можуть займатися підприємництвом також певні особи, зокрема ті, що мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництва, інші корисливі злочини.

Об'єктом підприємництва є певний вид діяльності (виробництво, торгівля, інноваційна справа, посередництво, операції з цінними паперами), який матеріалізується у

вироблюваній продукції (або благах у вигляді послуг, інформації). Визначальним критерієм тут є не сфера, а зміст діяльності.

Такі види діяльності в Україні, як розвідка і експлуатація корисних копалин, ремонт спортивної, мисливської та інших видів зброї, виготовлення і реалізація медикаментів та хімічних речовин, виробництво пива, вина, лікero-горілчаних виробів, сигарет, медична, ветеринарна та юридична практика, потребують спеціального дозволу – ліцензії. Державні органи, які їх видають, можуть таким чином регулювати і контролювати зазначені види діяльності.

За формами власності та організацією можна виділити такі основні **види підприємництва**:

- *індивідуальне*, засноване на приватній власності фізичної особи та її праці (фермери, ремісники без постійно застосовуваної найманої праці);
- *приватне, або партнерське* зі створенням юридичної особи і з обмеженою відповідальністю (малі підприємства, товариства, кооперативи, як правило, користуються найманою працею);
- *акціонерне*, засноване на власності акціонерів (власники цінних паперів – індивіди, юридичні особи);
- *орендне* – те, що береться за відповідну плату на певний час у користування, що дає йому право бути власником результатів праці, доходів та на розпорядження майном;
- *Колективне (народне)*, в основі якого лежить власність трудового колективу на майно, продукцію і доходи;
- *інноваційне*, яке створюється на базі інтелектуальної власності;
- *спільне*, засноване на об'єднанні майна різних власників.

В умовах формування підприємницьких структур, особливо в нашій країні, де панував безроздільний монополізм державного сектора економіки, особливо великого значення набуває чітке **визначення прав, обов'язків та відповідальності підприємців**.

Права підприємця – це нормативна форма виразу принципу формальної рівності господарюючих суб'єктів в економічних відносинах, це система встановлених або санкціонованих державою загальнообов'язкових правил (норм) поведінки. З метою реалізації господарської ініціативи підприємець має право: утворювати для здійснення підприємницької діяльності будь-які види підприємництва, купувати повністю або частково майно та набувати майнові права; самостійно формувати господарську

діяльність, обирати постачальників, встановлювати ціни і тарифи, вільно розпоряджатися прибутком; укладати з громадянами трудові договори про використання їхньої праці (контракти, угоди) і т. ін.

Обов'язки – це правові норми (правила), що підлягають обов'язковому виконанню. Основні обов'язки підприємців полягають у тому, щоб: укладати трудові договори (контракти, угоди) з громадянами, яких прийнято на роботу за наймом; здійснювати оплату праці особам, що працюють за наймом на рівні, що не нижчий за мінімальні розміри, встановлені законодавством, забезпечити відповідні умови та охорону праці, а також інші соціальні гарантії; дотримуватись прав, щоб реалізувати законні інтереси споживачів, забезпечуючи надійну якість вироблених товарів (послуг); отримувати ліцензію на діяльність у сферах, які підлягають ліцензуванню відповідно до чинного законодавства.

Відповідальність – це правові та етичні відносини підприємців до суспільства (до господарюючих суб'єктів, до споживачів тощо), які характеризуються виконанням своїх правових норм (правил). Відповідальність підприємця зводиться до того, що він відповідає: за зобов'язаннями, пов'язаними з цією діяльністю, усім своїм майном, за винятком того, на яке відповідно до законодавчих актів не може бути здійснене стягнення; за охорону навколишнього середовища, додержання заходів з техніки безпеки, охорони праці, виробничої гігієни та санітарії; за завдані шкоду і збитки своїм майном.

2. Підприємство (фірма): сутність, види і умови функціонування

Фірма – це ім'я, під яким юридично повноправний господарюючий суб'єкт (одноосібний чи колективний) веде свої справи. Можна зустріти визначення фірми як ділового підприємства.

Умовами функціонування підприємства є:

1) економічна самостійність. Це дає можливість йому на свій розсуд використовувати майно, що йому належить, визначати програму дій, обирати постачальників та споживачів, розпоряджатися доходами, що залишаються після сплати податків;

2) стимулом його діяльності є прибуток у процесі кругообігу капіталу;

3) економічна відповідальність за результати господарської діяльності – як поточними доходами, так і капіталом.

Одноосібне володіння – підприємство, у якому майно належить одному суб'єкту, що самотійно веде справу, отримує весь дохід і несе відповідальність за ризик від бізнесу. Такі підприємства мають свої переваги і недоліки. Переваги: економічна самотійність, свобода і оперативність дій, сильний, безпосередній стимул до ефективного виробництва; низькі організаційні витрати. Недоліки: власні фінансові ресурси обмежені для швидкого розширення виробництва, а комерційні структури неохоче надають достатні кредити.

Партнерство або товариство – форма організації підприємницької діяльності, що засновується на об'єднанні (пайовому, дольовому) майна різних власників. Паї відіграють подвійну роль. По-перше, отримання товариством прибутку після сплати податків та виділення засобів на нагромадження капіталу та розподілу між його членами пропорційно до паїв. По-друге, надання права голосів, кількість яких також кожний член отримує пропорційно до його паю.

Повне товариство є найпоширенішим. Його учасники несуть відповідальність за справу фірми в розмірах як свого внеску, так і своїх особистих коштів. Найчастіше статус повного товариства використовують невеликі фірми у сфері професійних послуг (юридичних, аудиторських, медичних тощо). У товариствах з обмеженою відповідальністю майнова відповідальність партнерів не перевищує суми, яку вони внесли у статутний фонд. Такі партнерства характерні для фірм, зайнятих здійсненням будівельних проєктів, розробкою природних ресурсів, операціями з нерухомістю та іншими видами діяльності в капіталомістких сферах. Командитне (змішане) товариство об'єднує своїх членів за принципом повної (необмеженої) відповідальності (дійсні члени) і частини – за принципом обмеженої відповідальності, майнова відповідальність яких поширюється лише на внесок, зроблений учасником у капітал товариства. Право голосу в таких фірмах мають лише дійсні члени товариства.

Корпорація – провідна форма сучасного підприємництва в країнах з ринковою економікою. Корпорація є юридичною особою, що утворюється об'єднанням на пайових (дольових) засадах засобів своїх членів (акціонерів) і належить до товариств з обмеженою відповідальністю, оскільки відповідає за свої зобов'язання лише власним капіталом.

Державні підприємства ґрунтуються на державній власності, яка має два рівні: загальнодержавний і комунальний. Відповідно функціонують і два види підприємств, один з яких є загальнодержавним. Їхнім майном і виробничо-комерційною діяльністю

розпоряджається вищий орган державної влади. Другий вид підприємств є власністю адміністративно-територіальних одиниць влади, які використовують їх потенціал у власних інтересах.

За розміром підприємства поділяють на малі, середні, великі.

Малими вважаються підприємства з певною кількістю працюючих. Так, у США до цієї категорії належать підприємства, на яких зайнято до 500, у Японії – до 300 осіб. Українським законодавством до малих підприємств віднесено підприємства з кількістю зайнятих від 15 до 200 осіб залежно від галузі або виду діяльності.

Середні підприємства здійснюють виробництво невеликої, але стійкої номенклатури виробів у значних кількостях. Вони здатні швидко реагувати на кон'юнктуру ринку завдяки оснащеності сучасною технікою і технологією, можливості впровадження нових ідей у виробництво.

Великі підприємства спрямовані на виготовлення масової продукції за стабільним асортиментом. Переваги великих підприємств полягають і в тому, що вони активно формують ринок, створюючи нові види товарів і послуг.

Підприємства можна класифікувати за сферою і видом господарської діяльності. Це зумовлено суспільним поділом праці, згідно з яким створюються промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, фінансові, торгові, наукові, обслуговуючі підприємства.

Підприємства різних сфер господарювання відрізняються між собою не тільки структурою і умовами виробництва, а й тим, що вони виробляють. У промисловості, наприклад, створюються як засоби виробництва (верстати, вантажні автомобілі, трактори, тощо), так і предмети споживання (взуття, одяг, продукти харчування). Молоко, зерно, м'ясо, вовна, соняшник, цукровий буряк – предмети сільськогосподарського виробництва. Банки акумулюють вільні кошти і надають їх у кредит. Торгові та фінансові біржі сприяють прискоренню обороту капіталу, поєднуючи виробників і покупців. Через ці обставини підприємства різних галузей можна згрупувати за видами діяльності: виробничі, фінансові, посередницькі, страхові.

Отже, різні форми підприємств зумовлені відмінностями у формах власності, розмірами та сферами діяльності, що дає змогу кожному з них виконувати певну роль і функції у ринковій економіці.

3. Витрати виробництва. Доходи та прибуток фірми

Для того, щоб виробляти товари, надавати послуги, здійснювати певні роботи, необхідно витрачати різноманітні ресурси: матеріальні, трудові, інвестиційні, інформаційні тощо. Витрати ресурсів на виробництво – це виробничі витрати, які є об’єктом дослідження різних напрямків економічної теорії.

Визначення сутності, структури та видів витрат виробництва базується на соціально – економічному, економічному і бухгалтерському підходах до розкриття їх змісту.

Згідно з соціально-економічним підходом, витрати виробництва розділяються на **суспільні витрати** – витрати живої і уречевленої праці, які формують вартість товару; та **витрати фірми**, як відокремленої організаційної одиниці бізнесу, що трансформує ресурси в продукт. Витрати виробництва фірми – це вартісне відбиття витрат ресурсів, використаних фірмою в процесі виробництва продукції.

Оскільки діяльність фірми охоплює не тільки сферу виробництва, а й сферу обігу, до витрат фірми відносяться також **витрати обігу** – витрати на операції з реалізації продукції. Витрати обігу бувають додаткові, що пов’язані з удосконаленням споживчих якостей продукції (зберігання, транспортування, пакування, збирання тощо); і чисті – витрати на торговельні операції, маркетинг, рекламу. За своєю економічною природою додаткові витрати обігу є витратами ресурсів на доопрацювання товару у сфері обігу, тому вони не відрізняються від виробничих витрат. Чисті витрати обігу – це витрати на перетворення товарної форми продукції у грошову. Вони не збільшують вартість товару і замінюються з одержаного фірмою прибутку.

Економічний підхід до визначення змісту витрат виробництва базується на визнанні рідкості ресурсів та наявності певних альтернатив їх використання. Згідно з економічним підходом, витрати виробництва визначаються як економічні витрати, які відображають цінність ресурсів за умов їх найкращого використання. **Економічні (альтернативні) витрати** – це ті витрати, які підприємство повинно зробити, або ті доходи, які підприємство повинно забезпечити постачальникам ресурсів, щоб отримати можливість використовувати ресурси у власних виробничих цілях і не допустити їх використання в альтернативних виробництвах.

Критеріями визначення видів економічних витрат є власність на ресурси та залежність економічних витрат від обсягу виробництва.

За критерієм власності на певні ресурси економічні витрати фірми поділяються на **зовнішні** (явні) – витрати на залучення ресурсів, що не належать фірмі, сплачуються і враховуються у бухгалтерському обліку; і **внутрішні** (неявні) – витрати на власні ресурси, що самостійно використовуються фірмою, є неоплачуваними і не враховуються у бухгалтерському обліку. Зовнішні витрати є платою за ресурси, які не належать фірмі. До їх складу можливо віднести платежі постачальникам сировини, палива, матеріалів, транспортних послуг, орендну плату за виробничі приміщення, устаткування, заробітну плату, яка виплачується найманим робітникам тощо. До зовнішніх витрат відносяться також амортизаційні відрахування, які враховують вартість зношування основних засобів фірми. Зовнішні витрати відображаються на рахунках фірми. Внутрішні витрати – це неявні, умовно-розрахункові, неоплачувані витрати. Їх вартість вимірюється гіпотетично на базі доходів, які б могла отримати фірма від передавання власних ресурсів до альтернативного використання. Наприклад, якщо підприємець здійснює виробництво у власному приміщенні, то він не сплачує орендної плати за нього, тобто не несе зовнішніх економічних витрат. Але, він міг би здавати це приміщення в оренду і отримувати орендну плату. Тому, у цьому випадку, внутрішні економічні витрати – це неотримана підприємцем орендна плата.

До внутрішніх економічних витрат відносяться також витрати підприємця, які пов'язані з використанням його власного підприємницького ресурсу для організації та ведення бізнесу. Ці внутрішні (неявні) витрати визначаються як **нормальний (безумовний) прибуток** – плата за підприємницький ресурс, який підприємець використовує у власному бізнесі, розмір якої вимірюється неотриманою підприємцем зарплатнею менеджера за умов альтернативного використання його підприємницького ресурсу. Внутрішні витрати не враховуються на бухгалтерських рахунках фірми, але їх необхідно вимірювати та аналізувати з метою забезпечення ефективного використання ресурсів. При цьому треба пам'ятати, що альтернативне використання – це найкращий серед можливих варіант використання ресурсу. Якщо доходи не компенсують внутрішніх витрат, враховуючи нормальний прибуток, це свідчить про те, що власні ресурси підприємця використовуються неефективно.

Спираючись на критерії взаємозв'язку між витратами і обсягом виробництва та періоду діяльності фірми, витрати у короткотерміновому періоді – проміжку часу, на протязі якого фірма неспроможна змінити весь ряд зайнятих ресурсів, можливо розділити

на **постійні витрати (FC)** – витрати, розмір яких не залежить від зміни обсягу виробництва (орендна плата, амортизаційні відрахування від вартості основних засобів, страхові внески, оклади управлінців тощо); і **змінні витрати (VC)** – витрати, розмір яких змінюється залежно від змін обсягу виробництва (витрати на сировину, матеріали, паливо, транспортні послуги, відрядна оплата виробничого персоналу тощо). Треба зазначити, що у динаміці змінних витрат можливо виділити кілька етапів: на першому етапі зростання обсягу виробництва обумовлює певний темп збільшення змінних витрат, на другому – цей темп уповільнюється, що пов'язано з ефектом масового виробництва, на третьому – змінні витрати зростають швидше, ніж обсяг виробництва, що обумовлено дією закону спадної віддачі ресурсів.

Змінні витрати – це витрати, якими підприємець спроможний керувати, змінюючи обсяг виробництва. Постійні ж витрати, по суті не перебувають під контролем підприємця, оскільки не залежать від обсягу виробництва.

Важливо підкреслити, поділ економічних витрат на постійні та змінні є умовним, залежить від характеру виробництва, цілей підприємця, його підходу до вирішення проблем забезпечення ефективності та конкурентоспроможності бізнесу. Деякі витрати фірми неможливо класифікувати не як постійні, не як змінні – це напівзмінні витрати, частина яких змінюється відносно зміни обсягу виробництва, а частина залишається фіксованою. Наприклад, плата за послуги зв'язку складається з постійної суми абонентної плати та суми, яка змінюється залежно від кількості та тривалості розмов по телефону.

Загальна сума постійних та змінних економічних витрат – це **валові або загальні витрати виробництва (TC)** – сукупність витрат на виробництво всього обсягу продукції. Обчислюються також **середні витрати виробництва (ATC)** – витрати на одиницю продукції. Показники середніх витрат є основою визначення ціни продукції. Треба зазначити, що **середні постійні витрати (AFC)** з зростанням кількості виробленої продукції знижуються, оскільки не залежать від обсягу виробництва. **Середні змінні витрати (AVC)** змінюються в залежності, що розглянута відносно змінних витрат. Динаміка середніх валових витрат залежно обсягу виробництва відбиває взаємний вплив зміни середніх постійних і середніх змінних витрат.

У довготерміновому періоді фірма спроможна змінити весь ряд зайнятих ресурсів, тому, всі витрати виробництва стають змінними. Залежність між обсягом виробництва і рівнем витрат у довготерміновому періоді характеризується ефектом масштабу

виробництва, який полягає у тому, що протягом певного періоду послідовне збільшення виробничих потужностей супроводжується зниженням витрат виробництва одиниці продукції, а з певного моменту – підвищенням середніх витрат. Зниження середніх валових витрат пов'язано із зростанням віддачі ресурсів внаслідок спеціалізації та високої кваліфікації робітників, ефективного управління виробничим процесом, використанням новітніх технологій. Зазначені чинники дають можливість певний період одержувати економії за рахунок збільшення масштабів виробництва. Але з певного моменту збільшення кількості ресурсів приводить до уповільнення зростання обсягу виробництва, обумовлює збільшення середніх витрат.

Велике значення для прийняття рішень про зміну обсягу виробництва, встановлення ціни на продукцію фірми, мають **граничні витрати (МС)** – додаткові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції.

Таблиця 7.1

**Приклад розрахунку валових, середніх валових
та граничних витрат на виробництво**

Кількість виробленої продукції, од.	Витрати виробництва, грн.				
	постійні FC	змінні VC	загальні TC	середні ATC	граничні MC
0	100	0	100	-	-
1	100	100	200	200	100
2	100	120	220	110	20
3	100	150	250	83,3	30
4	100	200	300	75	50
5	100	260	360	72	60
6	100	290	390	65	30
7	100	310	410	58,7	20
8	100	360	460	57,5	50
9	100	450	550	61,1	90

Граничні валові витрати можливо розрахувати на базі змінних витрат. Це обумовлено тим, що валові витрати відрізняються від змінних витрат на фіксовану суму постійних витрат, а граничні постійні витрати дорівнюють нулю. Тому, на виробництво додаткової одиниці продукції граничні валові витрати дорівнюють граничним змінним витратам.

Згідно з бухгалтерським підходом, витрати виробництва визначаються як фактичні витрати факторів виробництва для виготовлення певної кількості продукції, відображаються у показнику **виробничої собівартості продукції** – вартісній оцінці витрат фірми на виробництво продукції. Витрати виробництва та реалізації продукції відображає

показник **повної собівартості продукції**. Її складовими елементами є витрати на сировину, матеріали, паливо, амортизація основних засобів, зарплата та нарахування на неї, загальновиробничі, адміністративні та комерційні витрати, інше. Залежно від засобу включення до собівартості, витрати бувають **прямі** – витрати, що відносяться до виробництва певного товару, та **непрямі** – загальновиробничі, адміністративні, комерційні витрати, що розподіляються між видами продукції.

Згідно з економічною роллю в процесі виробництва витрати розподіляються на **основні** – витрати, які безпосередньо пов'язані з технологічним процесом виробництва продукції; і **накладні** – витрати на організацію, обслуговування виробництва та управління ним.

Розглянуті види витрат пов'язані, насамперед, з виробничою діяльністю фірми, з процесом перевтілення ресурсів в продукт, тому їх визначають у якості **трансформаційних витрат**. Така характеристика витрат фірми базується на класичному та неокласичному (технологічному) підходах до визначення її природи. На відміну від неокласичних теорій, постулатом яких є відсутність в умовах ринкової економіки витрат на отримання інформації, інституціональні теорії доводять існування витрат на ідентифікацію продавців та цін – інформаційних витрат, з яких виводяться **транзакційні витрати** – витрати у сфері обміну, що обумовлені передаванням та захистом прав власності, здійсненням транзакцій (угод). Згідно інституціонального підходу, саме організація фірми, як коаліції власників ресурсів на контрактній основі, виступає засобом мінімізації транзакційних витрат. Треба підкреслити, створення фірми буде ефективним для підприємця тоді, коли витрати управління внутрішньофірмовим рухом ресурсів будуть нижчі за витрати здійснення транзакцій на ринку.

Транзакційні витрати можливо розділити на витрати до укладання угоди (витрати пошуку інформації про потенціальних партнерів, ситуацію на ринку, збитки, що пов'язані з неповнотою та недосконалістю інформації, витрати проведення переговорів, вимірювання якості товарів та послуг, укладання контракту); і витрати після укладання угоди (витрати моніторингу та запобігання відхиленню від умов угоди, що потребує контролю за дотриманням умов угоди, витрати специфікації та захисту прав власності, збитки від недостатньої специфікації прав власності та їх захисту, витрати на захист від претензій третіх осіб на частку корисного ефекту від угоди).

Природа транзакційних витрат не має єдиного пояснення: теорія транзакційних витрат зазначає у якості їх причини недосконалість ринку інформації та перекручення цінових

сигналів; теорія суспільного вибору пов'язує трансакційні витрати з проблемами, що супроводжують будь-яке погодження позицій індивідів; теорія погоджень пояснює трансакційні витрати неоднорідністю інституціонального середовища, існуванням декількох систем інформації, що обумовлює асиметричність інформації.

Треба розрізняти **дохід**, як певну кількість грошових коштів та інших благ, що отримані фірмою за певний період у результаті її діяльності, як організаційної одиниці бізнесу; і складову доходу – **прибуток**, що є певним надлишком доходу над витратами фірми.

Формою доходу фірми виступає **валовий дохід (TR)** – виручка, що одержана фірмою від реалізації продукції і вимірюється як добуток ціни одиниці і кількості продукції. Треба зазначити, що складовими валового доходу фірми можуть бути також доходи, що отримані від інших видів її діяльності, наприклад, доходи від фінансових вкладень, надання майна в оренду тощо.

Показниками ефективності діяльності фірми є **середній дохід (AR)** – дохід, отриманий на одиницю продукції (наприклад, середній валовий дохід, який дорівнює середній ціні одиниці продукції), і **граничний дохід (MR)** – додатковий дохід, що є результатом продажу додаткової одиниці продукції. Якщо при певному обсязі виробництва граничний валовий дохід дорівнює граничним валовим витратам, то одиниця продукції, для якої це характерно, є рубіжем обсягу виробництва.

Валовий дохід фірми є джерелом прибутку підприємця, який організував фірму та керує нею, вклавши власний капітал. **Прибуток** – це чистий дохід фірми, який обчислюється як різниця між доходом та витратами, що були здійснені фірмою заради його отримання.

Основні форми прибутку фірми

Форма прибутку	Визначення
<i>Бухгалтерський прибуток</i>	Валовий дохід з вирахуванням зовнішніх витрат.
<i>Економічний прибуток</i>	Валовий дохід без зовнішніх та внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку або бухгалтерський прибуток без внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку.
<i>Балансовий прибуток</i>	Прибуток, обчислений як сума прибутку від реалізації продукції та інших доходів (отримані дивіденди, проценти, доходи від позареалізаційних операцій тощо)
<i>Чистий прибуток</i>	Частина балансового прибутку, що залишається у розпорядженні фірми після виплат податків та інших першочергових платежів, та згідно з рішенням власників (учасників, акціонерів) розподіляється на їхні доходи (відсотки, дивіденди) та фінансування подальшого розвитку фірми.

Економічна природа прибутку дуже складна. По-перше, прибуток підприємця, як власника фірми, можливо визначити у якості факторного доходу, який складається з нормального прибутку та відсотку на капітал, що вкладений підприємцем у власний бізнес. Підприємець, виконуючи функції підприємницького ресурсу (комбінація ресурсів, інновації, контроль за витратами, інше), повинен отримати за це винагороду, якою є нормальний прибуток (складова внутрішніх витрат). Крім того, підприємець є власником капіталу, що вкладений у фірму, і повинен отримати дохід згідно ставки відсотку на капітал. Треба нагадати, що зазначені складові прибутку підприємця як факторного доходу з економічної точки зору є внутрішніми витратами фірми, неоплачуваними витратами, які не відбиваються в бухгалтерському обліку. Їх вартість вимірюється відносно до доходів, які могли б бути отримані підприємцем від надання власних ресурсів альтернативним користувачам.

По-друге, метою підприємця є отримання не тільки факторного доходу, як плати за використання власних ресурсів, які вкладено у фірму, а й додаткового доходу – економічного прибутку.

Економічний прибуток, як надлишок валового доходу над сукупністю зовнішніх та внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку, є складовою прибутку підприємця і відображає реальну ефективність бізнесу.

Таблиця 7.2.

Приклади розрахунку значення економічного прибутку

Валовий дохід, грн.	Зовнішні витрати, грн.	Внутрішні витрати з урахуванням нормального прибутку, грн.	Економічні витрати, грн.	Економічний прибуток, грн.	Значення економічного прибутку, грн.
1000	500	300	800	200	+
1000	500	500	1000	0	0
1000	500	600	1100	-100	-

Якщо валовий дохід менший за суму економічних витрат, тобто економічний прибуток має знак «—», це свідчить про те, що, незважаючи на наявність бухгалтерського прибутку, бізнес у дійсності не є прибутковим, бо валовий дохід не компенсує внутрішні витрати, включаючи нормальний прибуток, у повному обсязі. Якщо економічний прибуток дорівнює 0, то прибуток підприємця обмежено платою за використання фірмою його власних ресурсів, додаткового доходу він не отримує, що свідчить про недостатній

рівень ефективності його підприємницької діяльності. Наявність економічного прибутку зі знаком «+» – це свідчення високої ефективності бізнесу, вдалої адаптації підприємця до динамічної ринкової ситуації, наявності у нього конкурентоспроможної стратегії. У цьому випадку економічний прибуток виступає компенсацією ризиків підприємця в умовах ринкової невизначеності та платою за його ініціативу та підприємницькі інновації, вміння знайти найкращий варіант комбінації і використання обмежених ресурсів.

Чинники цього додаткового доходу різноманітні: концентрація виробництва, диференціація продукту, технічні нововведення, монополізація галузі та ринку, домовленість виробників та продавців, новаторська діяльність підприємця, пов'язана з його здатністю приймати ризики, орієнтуватися, передбачати та пристосовуватися в умовах ринкової невизначеності.

Треба підкреслити, що отримання додаткового доходу не має постійного характеру, тому що конкуренція вирівнює умови господарювання, сприяє розповсюдженню технічних досягнень тощо. Але чинники економічного прибутку постійно з'являються знову, відтворюються, тому, саме додатковому доходу притаманна стимулююча функція. Прагнення отримати економічний прибуток (або загроза його втратити) – постійно діючий мотив підприємницької діяльності, що стимулює ефективний розподіл та використання ресурсів, зниження витрат, технічні та організаційні нововведення, опанування нових виробництв, товарів, ринків і, як наслідок, економічне зростання.

Співвідношення доходів та витрат відбивають поняття беззбитковості, норми прибутку та рентабельності. **Беззбитковість**, як межа між доходом та витратами фірми, означає рівність валового доходу та валових витрат фірми.

Норма прибутку вимірюється як відсоткове відношення прибутку фірми до всього авансованого капіталу і відображає його прибутковість.

Рентабельність – це рівень прибутковості фірми у певний період часу. Основні показники рентабельності відображають ефективність витрат фірми на виробництво продукції, використання власного та сукупного капіталу, ресурсів (активів) тощо.

По-перше, оскільки фірма здійснює виробничу діяльність, результатом якої є продукція, важливо визначити ефективність витрат на її виробництво. З цією метою розраховуються показники рентабельності продукції: співвідношення прибутку від реалізації продукції та обсягу реалізованої продукції; співвідношення прибутку від реалізації певного найменування продукції та собівартості його виробництва. Аналіз

зазначених показників рентабельності дозволить визначити найбільш прибуткові види продукції.

По-друге, ефективність використання ресурсів (активів) фірми, насамперед, виробничих засобів, відбиває показник рентабельності виробничого капіталу фірми: відсоткове відношення прибутку (балансового прибутку) за рік до середньорічної вартості основного та оборотного виробничого капіталу. Цей показник характеризує, скільки прибутку припадає на одну гривню вартості виробничих засобів.

По-третє, ефективність використання капіталу фірми відображають також показники рентабельності власного капіталу – відсоткове відношення балансового або чистого прибутку до вартості власного капіталу, який складається з статутного капіталу, прибутку, що не розподіляється тощо; рентабельності сукупного капіталу – відсоткове відношення балансового або чистого прибутку до вартості сукупного капіталу фірми.

Основні поняття

Підприємство, фірма, одноосібне володіння, партнерство, корпорація, підприємництво, функції підприємництва, види підприємництва, економічні витрати, внутрішні та зовнішні витрати, постійні, змінні, загальні, середні та граничні витрати, собівартість, дохід фірми, валовий, середній та граничний дохід, прибуток фірми, норма прибутку, ціна, цінова політика фірми, рентабельність, банкрутство.

Питання для самоконтролю

1. Поясніть твердження: адміністративно-командна система і підприємництво – антиподи.
2. Обґрунтуйте значення приватної власності як необхідної умови підприємництва.
3. Поясніть чому підприємництво – це демократична форма економічної діяльності.
4. Охарактеризуйте співвідношення між матеріальною заінтересованістю і мотивацією трудової діяльності підприємця.
5. Обґрунтуйте найбільш сприйнятливий для вас підхід до приватизації державного майна.
6. Розкрийте альтернативну природу економічних витрат фірми.
7. Охарактеризуйте різницю між зовнішніми та внутрішніми витратами фірми.
8. Дайте характеристику витрат фірми у короткотерміновому періоді.
9. Поясніть, чому граничні валові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції дорівнюють граничним перемінним витратам.
10. Дайте визначення собівартості продукції та її видів.
11. Розкрийте зміст трансформаційних та трансакційних витрат.
12. Охарактеризуйте зміст та основні показники рентабельності фірми.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

1. До цілей підприємця не відноситься:

- а) забезпечення життєздатності свого підприємства;
- б) створення додаткових робочих місць у суспільстві;

14. Форма прибутку фірми, визначена як валовий дохід з вирахуванням зовнішніх витрат, це:

- а) балансовий прибуток;
- б) бухгалтерський прибуток;
- в) економічний прибуток;
- г) чистий прибуток.

15. Яке значення співвідношення валового доходу і витрат фірми може свідчити про здатність підприємця знайти найкращий варіант комбінації і використання обмежених ресурсів?

- а) Валовий дохід = зовнішні витрати + внутрішні витрати з урахуванням нормального прибутку;
- б) валовий дохід > зовнішні витрати + внутрішні витрати з урахуванням нормального прибутку;
- в) валовий дохід < зовнішні витрати + внутрішні витрати з урахуванням нормального прибутку;
- г) валовий дохід = зовнішні витрати – внутрішні витрати з урахуванням нормального прибутку.

16. Економічний прибуток – це:

- а) рівень прибутковості фірми у певний період часу;
- б) додатковий дохід, що є результатом продажу додаткової одиниці продукції;
- в) частина балансового прибутку, що залишається у розпорядженні фірми після виплат податків та інших першочергових платежів;
- г) бухгалтерський прибуток без внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку.

17. Точка беззбитковості графічно відповідає точці перетину кривих:

- а) граничних і середніх валових витрат;
- б) середніх валових витрат і валового доходу;
- в) граничних витрат і валового доходу;
- г) валових витрат і виручки.

ТЕМА 8. ФІРМА В УМОВАХ ДОСКОНАЛОЇ ТА НЕДОСКОНАЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

1. Концептуальні правила економічної поведінки фірми
2. Фірма в умовах досконалої конкуренції
3. Поведінка фірми-монополіста
4. Діяльність фірми на ринку монополістичної конкуренції
5. Фірма за умов олігополії

1. Концептуальні правила економічної поведінки фірми

Раніше відмічалось, що метою функціонування кожної фірми є отримання максимально можливого прибутку. Досягнення цієї мети пов'язано з умовами формування витрат і особливостями тієї моделі ринку, в якій фірма функціонує. Розглянемо поведінку фірми, яка максимізує прибуток в умовах досконалої і недосконалої конкуренції.

Визначаючи необхідний обсяг виробництва продукції, підприємець повинен врахувати особливості короткострокового та довгострокового періодів. В короткостроковому періоді конкурентна фірма має у своєму розпорядженні незмінне обладнання і намагається максимізувати прибутки або мінімізувати збитки шляхом зміни обсягу використовуваних змінних ресурсів. Для цього періоду є справедливим закон спадної граничної віддачі. При фіксованій ціні перед конкурентним виробником стоять три взаємопов'язані питання: 1) чи варто виробляти; 2) якщо так, то яку кількість продукції; 3) який прибуток (збиток) буде отриманий?

Існує два правила визначення обсягів виробництва, які дозволяють максимізувати прибуток або мінімізувати збитки. **Перше полягає у порівнянні валового доходу та валових витрат.** Валовий дохід (виторг) фірми визначається шляхом множення ціни одиниці продукції на обсяг продажу.

Фірмі слід виробляти продукцію в тому випадку, якщо обсяг валового доходу буде перевищувати обсяг валових витрат (фірма отримає прибуток) або валові витрати перевищують дохід на величину, меншу за постійні витрати фірми (у цьому випадку фірма одержує збитки менші, ніж при можливій ліквідації, розраховує на зміну ринкової ситуації і може вживати заходи щодо зниження витрат).

Другим правилом визначення обсягу виробництва, який дозволяє максимізувати прибуток конкурентної фірми в короткостроковому періоді, є **порівняння граничного доходу і граничних витрат.**

Фірмі слід виробляти кожну одиницю товару, граничний дохід від якої перевищує граничні витрати на її виробництво, бо на кожній такій одиниці фірма одержує деякий прибуток. Для одиниці товару, що завершує цей інтервал, зазначені величини приблизно рівні (або MR трохи перевищує MC). Досягнення рівності граничного доходу і граничних витрат свідчить про те, що всі одиниці товару, які приносять прибуток, вироблені. Звідси – правило визначення обсягу виробництва, який дозволяє максимізувати прибуток: фірма буде максимізувати прибуток чи мінімізувати збитки, виробляючи кількість продукції, для останньої одиниці якої $MR=MC$. У тому випадку, коли граничні витрати виробництва одиниці продукції перевищують граничний дохід від її продажу, слід утриматись від виробництва такої одиниці продукції. Це правило діє у кожній моделі ринкової ситуації.

2. Фірма в умовах досконалої конкуренції

Ринок досконалої конкуренції характеризується великою кількістю незалежно діючих продавців, що пропонують стандартизовану продукцію, тому при такій ціні покупцеві байдуже, у якого продавця купувати продукт. Кожен виробник пропонує незначну частину загального обсягу продукції цього виду і тому не може суттєво впливати на загальний рівень цін. Ціни визначаються під впливом попиту і пропозиції, тому кожному окремому продавцеві доводиться тільки пристосовуватися до сформованого їх рівня, визначаючи обсяг виробництва й продажу продукції, що дозволяє йому максимізувати прибуток. Підприємець може вільно входити в ринок із своєю продукцією і також вільно з нього виходити, бо ніяких законодавчих, технологічних або фінансових перешкод цьому не існує.

Особливістю застосування правила максимізації прибутку в умовах досконалого конкурентного ринку є те, що ціни товарів визначаються співвідношенням ринкових сил і не змінюються в залежності від обсягу продаж окремої фірми. Тому розмір граничного доходу і ціни одиниці товару для таких фірм співпадають.

Правило максимізації прибутку модифікується таким чином: щоб максимізувати прибуток, конкурентній фірмі треба виробляти такий обсяг продукції, при якому ціна товару співпадає з граничними витратами його виробництва. При цьому питання про те, слід чи не слід виробляти товар, вирішується попереднім порівнянням ринкової ціни товару та середніх змінних витрат (AVC). Товар виробляється тільки у випадку, якщо ціна більша. Якщо ж ціна товару менша за AVC, то подальше існування фірми недоцільне, бо в цьому випадку обсяг отриманих збитків перевищить рівень постійних витрат (див. вище порівняння валового прибутку і валових витрат). Подальше порівняння граничних витрат і граничного доходу здійснюється для визначення оптимального обсягу виробництва продукції.

В довгостроковому періоді фірма має можливість вносити певні зміни в обсяг і структуру використовуваних виробничих потужностей, а сама кількість фірм у галузі змінюється в залежності від ринкової ситуації. Досягнуте в галузі співвідношення попиту та пропозиції формує ринкову ціну, до якої пристосовуються конкурентні фірми. Найбільш стійким станом фірм є такий, який дозволяє підприємцю максимізувати прибутки, не перевищуючи, однак, рівень нормального прибутку. Така ситуація досягається одночасним виконанням трьох умов:

- 1) для конкретної фірми граничний дохід є незмінним, тобто $MR = P$;
- 2) максимум прибутку досягається за умов $P = MC = MR$;
- 3) одержаний прибуток є нормальним: $P = ATC_{\min}$.

Остання умова, на перший погляд парадоксальна, є фактором, який забезпечує стійкість рівноваги фірми в довгостроковому періоді. При збільшенні ринкових цін в даній галузі виникає можливість одержання економічного прибутку, що притягує в галузь інші фірми і приводить до зростання обсягів виробництва цього виду продукції.

Зниження ринкових цін нижче рівноважного рівня, а також рівня ATC призведе до збитків і викличе відплив фірм із галузі. В прагненні знову досягти оптимального співвідношення цін і середніх валових витрат фірми, які залишилися в галузі, намагаються знизити рівень останніх, змінити структуру виробничих потреб.

Відзначена потрібна рівність характеризує й ще один бік рівноважного стану фірми в довгостроковому періоді. Рівність ціни мінімальним середнім витратам говорить про те, що фірма додержується мінімальної ціни і отримує той обсяг прибутку, який суспільство вважає справедливим. Рівність ціни граничним витратам означає, що економічні ресурси розподілені відповідно з перевагами споживачів, що визначаються величиною ринкового попиту на дану продукцію.

3. Поведінка фірми-монополіста

Повною протилежністю ринку досконалої конкуренції є ринок чистої монополії. Абсолютна, або чиста **монополія** існує там, де дана фірма є єдиним виробником продукту, який не має близьких замінників.

Монополія – це галузь, яка складається з однієї фірми. Ця фірма виробляє товар, який не має близьких замінників, що дає можливість монополісту диктувати ціну і блокувати вступ до ринку можливих конкурентів.

Обмежити вступ в галузь конкурентів монополіст може, використовуючи такі інструменти як: економію на витратах, тому що значні обсяги виробництва дають можливість монополії використовувати на свою користь позитивний ефект масштабу і знижувати ціни, не даючи можливості конкурентам розгорнути виробництво і вийти на досить великий його обсяг; захоплення найважливіших ринків сировини, яка використовується для виробництва даного товару; купівлю патентів і ліцензій, які обмежують права конкурентів на використання тих чи інших технічних рішень;

використання можливостей створення природної монополії, якщо такі існують (природна монополія виникає в тому випадку, коли конкуренція в виробництві даного товару неможлива технічно; наприклад, система водопостачання, електромережа в певній місцевості та інше); недобросовісну конкуренцію, тобто агресивні, жорстокі дії, спрямовані на придушення конкурентів (наприклад, тиск на постачальників ресурсів або банки, дискредитація продукту чи самої фірми в очах споживача, роздування скандалів в пресі відносно подробиць особистого життя конкурента та інше).

Вище зазначалося, що монополія представляє собою галузь, що виробляє дану продукцію. Звідси основні особливості, які характеризують поведінку монополіста на ринку :

- крива продажу монополії співпадає з кривою попиту ринку даного товару. Тому монополія може збільшити обсяг продажу, тільки знижуючи ціну не тільки останньої, але й всіх попередніх одиниць продукції. Це означає, що граничний дохід є меншим, ніж ціна продажу (за винятком першої одиниці);

- оскільки кожен обсяг продажу пов'язаний з деякою ціною, монополіст, визначаючи кількість продукції, яка продається, водночас визначає і ціну. Далеко не завжди це найвища ціна із можливих, що обов'язково відповідає невеликому обсягу реалізації товару і забезпечує максимум сукупного доходу;

- монополіст, намагаючись максимізувати прибуток, буде уникати нееластичної ділянки кривої попиту, оскільки, знижуючи ціну на нееластичній ділянці кривої, монополіст буде скорочувати валовий дохід і необґрунтовано підвищувати витрати виробництва.

Яку ж комбінацію цін і обсягів виробництва обирає монополіст? Відповісти на це питання можливо ґрунтуючись на використанні тих самих методів, що й при дослідженні конкурентного ринку – порівнянні валового доходу з валовими витратами, а також граничного доходу з граничними витратами.

Існування чистої монополії має бути оцінено з точки зору суспільства в цілому. Для цього покажемо економічні наслідки існування монополії. Вони є результатом того виключного становища, яке посідає монополіст на ринку, і відсутності конкуренції з іншими виробниками даного продукту за найбільш вигідні умови функціонування. Перш за все це стосується установавання ціни товару: при таких же самих витратах монополіст вважатиме вигідним продавати менший обсяг продукту і призначити більш високу ціну,

ніж конкурентний виробник. Це є втіленням монопольного становища на ринку, яке сигналізує про нераціональність розподілу ресурсів в суспільстві (порушення рівності $P = MC$).

В результаті дії позитивного ефекту масштабу середні витрати у монополії можуть бути нижчі, ніж у конкурентної фірми, однак відсутність жорсткої конкуренції дозволяє монополії не гнатися за найновішими технологіями, в результаті чого рівень середніх витрат може підвищуватися. Окрім того, монополія витрачає кошти на заходи, щодо збереження свого монопольного становища на ринку, що також відбивається на рівні її витрат.

Нарешті монопольне становище фірми впливає і на процес використання досягнень НТП. Використовуючи одержаний економічний прибуток, монополія має більше можливостей для здійснення науково-технічних розробок, у тому числі й фундаментального характеру, однак її захищений стан на ринку не стимулює такої ж активності в процесі їх впровадження, яка характерна для конкурентних фірм.

Виключне становище на ринку дає можливість монополії одержувати економічний прибуток практично постійно і тим самим перерозподіляти доходи суспільства на свою користь (порушується рівність $P = ATC$).

Монополія схильна при певних умовах здійснювати цінову дискримінацію, тобто продавати різним споживачам ту ж саму продукцію за різною ціною, при чому цінова різниця не обґрунтована різницею в витратах.

Зазначені наслідки функціонування монополії примушують суспільство робити спроби нейтралізації негативних ефектів. Відносно монополій, що не мають природного характеру, застосовується антимонопольне законодавство, а діяльність природних – регулюється державою.

Порушення рівності $P = MC$ і $P = ATC$ свідчить про неефективний розподіл ресурсів і несправедливий розподіл доходів. Дії держави по регулюванню діяльності монополій полягають в імітації умов, характерних для конкурентного ринку. Для природних монополій встановлюються ціни продажу продуктів у відповідності з якими, за думкою суспільства, буде забезпечуватися ефективне використання ресурсів або справедливий розподіл прибутку. Ціна, яка забезпечує ефективне використання ресурсів (суспільно-оптимальна ціна), встановлюється на рівні $P = MC$. Однак звичайно ціна такого рівня буває настільки низькою, що викликає появу у монополії збитків в короткостроковому

періоді, а в довгостроковому – банкрутство фірми. Необхідно забезпечити їй хоча б отримання нормального прибутку, що обумовлює встановлення державної стелі цін на рівні $P = ATC$. Суть дилеми регулювання цін полягає у виборі між суспільно справедливою, але збитковою для монополії ціною, та ціною, що гарантує нормальний прибуток монополії, але не повністю задовольняє суспільні потреби.

4. Діяльність фірми на ринку монополістичної конкуренції

Монополістична конкуренція – це поширений тип ринку, найближчий до ринків чистої конкуренції. Характерними рисами монополістичних конкурентних ринків є відносно велика кількість фірм; виробництво цими фірмами різноманітної (диференційованої) продукції; монополізм у виробництві свого різновиду продукту даного виду; вступ нових фірм в галузь можливо і не складний, але обов'язково його умовою повинна бути розробка нового різновиду товару того виду, на ринку якого вступає ця фірма.

Вимога простоти вступу в даний ринок є дуже важливою його характеристикою, бо інші ринки також можуть характеризуватися високим ступенем диференційованості продукції (наприклад, автомобільний), але для успішної конкуренції в них вимагається досягнення великих обсягів виробництва, що робить вступ до ринку проблематичним і характеризує його вже як олігополію.

Кожна фірма здійснює контроль над ціною свого різновиду товару в своєму секторі ринку, встановлюючи трохи вищі ціни, бо при значному підвищенні цін покупці віддадуть перевагу товару-заміннику. Щоб стимулювати попит на свій товар, підприємці використовують методи нецінової конкуренції і перш за все – рекламу.

Визначаючи ціну і обсяг виробництва, які дозволяють максимізувати прибуток, фірма використовує те ж правило: рівність граничних витрат і граничного доходу. У короткостроковому періоді обсяг виробництва, що відповідає максимальному прибутку, знаходиться на перетині кривих MR і MC , а оскільки ціна P перевищує середні витрати, фірма заробляє прибуток. В довгостроковому періоді отриманий прибуток буде стимулювати вступ до ринку інших фірм і дана фірма почне втрачати свою частку ринку. Тепер максимізація прибутку буде досягатися при ціні, що дорівнює середнім витратам з нульовим економічним прибутком, бо вступ до ринку конкурентів відбувається до моменту зведення економічного прибутку до нуля. Фірма максимізує прибуток у

довгостроковому періоді, отримуючи тільки нормальний прибуток та забезпечуючи собі таким чином беззбитковість.

5. Фірма за умов олігополії

Олігополія є переважаючою формою сучасної ринкової структури. До неї належать провідні галузі промисловості – автомобільна, виробництво сталі, алюмінію, електроустаткування, комп'ютерів та ін. Продукція даного ринку може бути як диференційованою, так і недиференційованою. Важливе значення має те, що тільки декілька фірм виробляють всю або майже всю продукцію галузі, причому вступ нових фірм на ринок обмежено великими розмірами підприємств і на кожне з них припадає настільки велика доля виробництва продукції, що коли приймаються економічні рішення, вони вимушені враховувати можливу реакцію партнерів по ринку. Серед моделей олігополій виділяються олігополії засновані та не засновані на таємній змові (ціноутворення за домовленістю переслідується у всіх країнах з розвинутими економічними системами).

Олігополія, не заснована на таємній домовленості. Для простоти дослідження розглядається особлива модель олігополії – дуополія (дві фірми входять до складу галузі). Принцип визначення обсягу виробництва і цін, які дозволяють максимізувати прибуток, той же самий: $MC = MR$. У залежності ж від цінової стратегії, виділяємо дві основні моделі поведінки фірм, які входять в олігополію: модель Курно та модель ламаної кривої попиту.

Модель Курно. Припустимо, що фірми виробляють однорідний товар, знають криву ринкового попиту і приймають свої рішення стосовно випуску продукції одночасно. Суть моделі Курно полягає в тому, що кожна фірма вважає обсяг виробництва конкурента заданим і на цій основі приймає своє рішення, захопивши весь вільний ринок. В міру зростання обсягу виробництва конкурента дана фірма скорочує обсяг свого виробництва. В той же час конкурент може провести аналогічний аналіз, відобразивши свою реакцію на поведінку першої фірми. Рівноважний рівень обсягів виробництва обох фірм знаходиться на перетині кривих реакцій (рівновага Курно). У цій точці припущення кожної фірми про обсяг виробництва іншої були правильними. Якщо ж фірми змогли домовитися про обсяги випуску та поділ прибутків, то сумарний об'єм випуску фірм буде постійним і буде знаходитися на контрактній кривій.

Модель ламаної кривої попиту. Характер кривої попиту олігополій залежить від того, чи стануть інші члени олігополії дотримуватись її цінової політики, чи проігнорують її. Якщо фірми Б і В, які входять в олігополію разом з фірмою А будуть вирівнювати свої ціни слідом за фірмою А, то зниження цін фірмою А призведе до невеликого зростання обсягу її продажу, фірми Б і В вчинять так само, і структура ринку не зміниться. Якщо ж відбудеться підвищення цін, то зниження обсягу продаж для кожної з фірм буде також помірним. Інша можлива реакція полягає в тому, що фірми Б і В будуть ігнорувати будь-яку зміну ціни, зроблену А, в цьому випадку при зниженні цін фірма А забезпечить розширення обсягу продаж за рахунок своїх конкурентів, змінивши тим самим структуру ринку. Навпаки, якщо фірма А підвищить ціну, вона буде витіснена з ринку і втратить багато покупців, які переключаться на продукцію фірми Б і В, оскільки вона дешевша. Найбільш логічними діями фірм Б і В є, очевидно, вирівнювання цін при зниженні їх фірмою А для недопущення втрати позицій на ринку і ігнорування підвищення фірмою А цін для захоплення її ринкового простору. Крива попиту в цьому випадку набуває вигляду ламаної.

Олігополія, заснована на таємній змові. Таємна змова має місце в тому випадку, коли фірми досягають безпосередньої мовчазної згоди про те, щоб зафіксувати ціни, розподіляти ринки або іншим чином обмежити конкуренцію між собою. Якщо олігополістичні фірми стикаються з однаковими умовами формування попиту і витрат, то вступивши в таємну змову, вони стануть монополістами, які максимізують прибуток за таким же сценарієм.

Олігополія з погляду теорії ігор. «Дилема ув'язненого». В даний час усе більше значення для аналізу олігополістичних ситуацій набуває теорія ігор. Теорія ігор – наука, що досліджує математичними методами поведінку учасників у ймовірних ситуаціях, зв'язаних із прийняттям рішень. Предметом цієї теорії є ігрові ситуації з заздалегідь установленим правилами (типу гри в карти чи доміно). У ході гри можливі різні спільні дії – коаліції гравців, конфлікти і т. інше.

Стратегія гравців визначається цільовою функцією, яка показує виграш чи програш учасника. Форми цих ігор різноманітні. Найбільш простий різновид – гри з двома учасниками. Якщо в грі беруть участь не менш трьох гравців, можливе утворення коаліцій, що ускладнює аналіз. З погляду платіжної суми гри поділяються на дві групи – з нульовою і ненульовою сумами. Гри з нульовою сумою називають ще антагоністичними –

виграш одних у точності дорівнює програшу інших, а загальна сума виграшу дорівнює нулю. По характеру попередньої домовленості ігри поділяються на кооперативні (коли утворюються коаліції гравців) і некооперативні (коли кожний грає за себе проти усіх).

Найбільш відомий приклад некооперативної гри з нульовою сумою – модель Курно, а з ненульовою сумою – «дилема ув'язненого». Суть її полягає в наступному. На гарячому поймали двох злодіїв, яким пред'явлене обвинувачення в ряді крадіжок. Перед кожним з них постає дилема – чи зізнаватися в старих (недоведених) крадіжках чи ні. Якщо зізнається тільки один зі злодіїв, то той, що зізнався, одержує мінімальний термін ув'язнення (1 рік), а його товариш, що не зізнався, – максимальний (10 років). Якщо обоє злодія одночасно зізнаються, то обоє одержать невелике зменшення (по 6 років ув'язнення); якщо обоє будуть заперечувати провину, обоє отримають покарання тільки за останню крадіжку (по 3 роки). Ув'язнені сидять у різних камерах і не можуть домовитися один з одним. Перед нами – некооперативна (неузгоджена) гра з ненульовою (у даному випадку негативною) сумою. Характерною рисою цієї гри є не вигідність для обох учасників керуватися своїми корисливими інтересами. «Дилема ув'язненого» може використовуватися для аналізу процесу встановлення ціни учасниками олігополістичного ринку.

Картель. Прагнення олігополістів до кооперативної поведінки сприяє утворенню картелів. Картель – це об'єднання фірм, що погоджують свої рішення з приводу цін і обсягів продукції так, ніби вони злилися в чисту монополію. Утворення картелю вимагає вироблення спільної стратегії (з приводу цін, обсягів виробництва), установлення квот для кожного учасника і створення механізму контролю за виконанням прийнятих рішень. Установлення єдиних монопольних цін підвищує дохід всіх учасників, але ріст цін досягається шляхом обов'язкового зниження обсягу продажів. У результаті в кожного учасника виникає спокуса одержати подвійний виграш: продавати свою продукцію по високій картельній ціні, але з перевищенням низьких картельних квот. Якщо подібного роду опортуністична поведінка стане загальною, то картель розвалиться. Картель – класичний приклад кооперативної гри з кількома учасниками. Обов'язкова умова картельної угоди полягає в тому, щоб кожен його учасник одержав не менше того, на що він міг би розраховувати при об'єднанні проти нього всіх інших олігополістів.

Основні поняття

Досконала конкуренція, недосконала конкуренція, монополія, природна монополія, цінова дискримінація, монополістична конкуренція, олігополія, «ламана» крива попиту, картель.

Питання для самоконтролю

1. Порівняйте характерні риси досконалої та недосконалої конкуренції.
2. Охарактеризуйте основні правила економічної поведінки фірми.
3. Наведіть чинники, від яких залежить монопольна влада. назвіть природні монополії України.
4. Проаналізуйте різницю умов функціонування монополії і олігополії, монополістичної конкуренції та олігополії.

Тестові та практичні завдання Виберіть правильну відповідь

1. Досконала конкуренція припускає, що:

- а) в галузі функціонує велика кількість виробників товарів, які випускають неоднорідну продукцію;
- б) на ринку є тільки один покупець даної продукції;
- в) практично немає бар'єрів на вході у ринок;
- г) інформація продавця і покупців про ринок суттєво обмежена.

2. Якщо фірма, яка діє на конкурентному ринку, скоротить пропозицію своєї продукції, то це:

- а) призведе до зниження ринкової ціни продукту;
- б) не здійснить ніякого впливу на ринок;
- в) приведе до зростання ринкової ціни продукту;
- г) скоротить пропозицію і підвищить ринкову ціну продукту.

3. Якщо за певного обсягу виробництва граничні втрати перевищують ціну товару, підприємство в умовах досконалої конкуренції має:

- а) максимізувати прибуток;
- б) закрити виробництво;
- в) скоротити виробництво;
- г) збільшити виробництво.

4. На відміну від конкурентної фірми монополіст:

- а) може призначати будь-як ціну на свій продукт;
- б) може виробити будь-який обсяг продукції і продати її за будь-якою ціною;
- в) при даній кривій ринкового попиту може вибрати комбінацію ціни й обсягу виробництва, що дає максимум прибутку;
- г) має справу з зовсім еластичною кривою попиту.

5. Цінова дискримінація – це:

- а) продаж за різними цінами однієї і тієї ж продукції різним покупцям;
- б) різниця в оплаті праці за віком чи статтю;
- в) підвищення на товар більш високої якості;
- г) усі попередні відповіді вірні.

6. Ринки досконалої і монополістичної конкуренції мають загальну рису:

- а) випускаються диференційовані товари;
- б) на ринку оперує багато покупців і продавців;
- в) кожна фірма має справу з горизонтальною кривою попиту на свій продукт;
- г) ринкова поведінка кожної фірми залежить від реакції її конкурентів.

7. Монополістична конкуренція виникає на ринках тих товарів, де еластичність попиту:

- а) як правило, низька; в) як правило, висока;
б) приблизно дорівнює одиниці; г) може бути якою завгодно.

8. Якщо монополія в галузі змінюється монополістичною конкуренцією, то від цього:

- а) виграють продавці; в) виграють і продавці і покупці;
б) виграють покупці; г) ніхто не виграв.

9. Олігополія – це ринкова структура, де оперує:

- а) велике число конкуруючих фірм, що виробляють однорідний продукт;
- б) велике число конкуруючих фірм, що виробляють диференційований продукт;
- в) невелика кількість конкуруючих фірм;
- г) тільки одна велика фірма.

10. Ви припускаєте, що якщо ваша фірма знизить свою ціну, конкуренти відповідно знизять свої ціни, але якщо ви підвищите її, жодна фірма не наслідуватиме ваш приклад. Це означає, що ваша фірма:

- а) є ціновим лідером на олігополістичному ринку;
- б) найбільш ефективна в галузі;
- в) має «ламану криву попиту»;
- г) одна з конкурентних фірм у галузі.

ТЕМА 9. РИНКИ РЕСУРСІВ ТА ФОРМУВАННЯ ФАКТОРНИХ ДОХОДІВ

1. Ринок ресурсів: попит, пропозиція, ціна
2. Ринок праці та заробітна плата
3. Ринок капіталу та відсоток
4. Ринок земельних ресурсів та земельна рента

1. Ринок ресурсів: попит, пропозиція, ціна

Функціонування підприємств і домогосподарств залежить від раціонального застосовування виробничих ресурсів та отримання від їх використання відповідного прибутку. **Ресурси** – це сукупність природних, соціальних та інтелектуальних сил, які потенційно можуть бути використані для створення матеріальних благ і надання послуг. Розрізняють ресурси: **природні** – речовини і сили природи; **матеріальні** – всі засоби виробництва; **трудові** – населення в працездатному віці; **фінансові** – грошові засоби, виділені на функціонування виробництва. Ринки, на яких здійснюється купівля або продаж ресурсів, традиційно називають факторними ринками. У сучасній економічній науці часто поняття «ресурси виробництва» та «фактори виробництва» ототожнюються. Але це не зовсім вірно. Ресурси виробництва більш широке поняття, ніж фактори

виробництва. **Фактори виробництва** – це ресурси, які вже реально залучені у виробництво товарів і послуг. Для виготовлення кожного продукту використовується певний набір факторів.

В економічній теорії існують різні підходи до класифікації факторів виробництва. Так, марксистська теорія поділяє всі фактори виробництва на дві великі групи: особистісний фактор виробництва (робоча сила як сукупність фізичних та духовних здібностей людини до праці) та речовий фактор виробництва (сукупність засобів виробництва).

Неокласична теорія традиційно виділяє такі чотири групи факторів виробництва:

Земля – це загальна назва ресурсів, даних природою (родовища корисних копалин, водні і лісові ресурси, сільськогосподарські угіддя та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі). Особливістю цього фактору виробництва є його обмеженість і не відтворюваність. Людина не може змінити її розміри та штучно відтворити природні багатства.

Капітал – це економічний ресурс, що являє собою сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, які використовуються для виробництва товарів та послуг. Характерним для цього фактора виробництва є те, що незалежно від форми, у якій він виявляється: натурально-речовий (засоби виробництва) або грошовий, метою його використання завжди є одержання прибутку.

Праця – це форма реалізації робочої сили людини як сукупності фізичних і духовних властивостей, що дозволяють їй брати участь у виробничому процесі. Цей фактор виробництва охоплює людські ресурси: фізичні й розумові здібності, освітній і професійний рівень, виробничий досвід працівників.

Підприємницькі здібності – специфічний фактор виробництва, що характеризує діяльність людини стосовно поєднання та ефективного використання всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та послуг. Специфіка цього фактора полягає в особливості поведінки суб'єкта господарювання, який спроможний вибирати найкращу комбінацію факторів, передбачати економічні наслідки в умовах невизначеності, приймати нестандартні рішення, ризикувати, просувати інновації на ринок, відповідати за свої дії. Здатність до підприємництва є рідкісною властивістю, талантом, яким володіє незначна частина нації. Вважається, що тільки 5-7% людей мають природжені здібності до підприємництва.

Така класифікація факторів виробництва тривалий час вважалася завершеною. Однак процес виробництва постійно удосконалюється, з'являються нові фактори, які підвищують його результативність та ефективність. Серед найбільш вагомих сьогодні можна виділити науку та інформацію.

Наука – це специфічний вид людської діяльності, спрямований на виробництво нових знань про природне середовище, суспільство та мислення.

Інформація – це фактор виробництва, який пов'язаний із збиранням, обробкою та систематизацією різноманітних знань людини з метою використання їх у всіляких сферах життєдіяльності, у тому числі і в економічній.

Останнім часом значної ролі набуває й **екологічний** фактор виробництва, який виступає або як імпульс економічного зростання, або ж як обмеження його можливостей у зв'язку зі шкідливістю технології.

Ринки ресурсів являють собою ту галузь ринкових відносин, де пропонуються і купуються ресурси, необхідні для здійснення виробничої діяльності. На цьому ринку по-перше, визначається, яким чином треба виробляти товари та надавати послуги, оскільки однакову кількість продукції можна виробляти різними методами, використовуючи велику кількість техніки і незначну кількість живої праці, і навпаки, тобто інтенсивними чи екстенсивними методами. По-друге, усвідомлюється, для кого потрібно виробляти ті чи інші товари та надавати послуги. По-третє, встановлюється ринкова ціна ресурсів.

Оскільки існує рідкість і обмеженість ресурсів, то в ринковій економіці будь-який ресурс як фактор виробництва потребує ринкової оцінки. Необхідність такої оцінки диктується об'єктивними тенденціями господарської діяльності фірми: мінімізацією витрат виробництва і досягнення граничної межі доходності будь-якого ресурсу. Механізми ринків дають також можливість взаємозаміни ресурсів при коливанні цін.

Функціонування ресурсних ринків схоже з функціонуванням ринків товарів і послуг. Теорія попиту і пропозиції, категоріальний апарат та граничний аналіз їх збігається. Але є суттєва відмінність, тому що фірми стають покупцями ресурсів, тобто виникає виробничий попит на ресурс, а домогосподарства, навпаки, – їх продавцями. Різниця між попитом на товар та послуги і попитом на ресурси полягає у тому, що останній є похідним від попиту на кінцеву продукцію фірми.

Важливо відмітити й таку особливість попиту на ресурси, на яку звернув увагу ще Вільям Петті: ресурси звичайно не використовуються окремо один від одного. Іншими

словами, кількість виробленого товару залежить від наявності сукупних факторів, що використовуються. Фактори виробництва взаємодіють між собою, взаємодоповнюють та взаємозамінюють один одного. Таким чином, зміна попиту на кожен ресурс залежить не тільки від ціни даного ресурсу, а й від рівня цін на всі ресурси, змін технологій та попиту на продукцію, яка виробляється.

У маржинальній теорії сформульовані чотири правила формування попиту на ресурси: 1) чим скоріше падає гранична продуктивність додаткового ресурсу по мірі його використання, тим менша еластичність попиту на цей ресурс; 2) еластичність попиту на ресурс залежить від порівняної легкості його заміщення: чим простіша заміна, тим еластичніший попит; 3) відносна важливість ресурсу; 4) чим еластичніший попит на продукцію фірми, тим більш еластичний попит на ресурси, котрі вони використовують.

Купуючи той чи інший ресурс, фірма прагне максимізувати прибуток та мінімізувати витрати. Тому попит щодо ресурсів має враховувати:

1. Граничну продуктивність фактору (MPF) – кількісний показник кінцевого продукту, виробленого від додаткової одиниці ресурсу. Він показує зміну кількості продукту від використання додаткової одиниці ресурсу, при умові, що всі інші фактори лишились без змін.

2. Граничний факторний дохід (MRF) – дохід від продажу продукту, виробленого додатковою одиницею ресурсу. Це додатковий дохід, що зможе отримати фірма від використання додаткової одиниці ресурсу.

3. Граничні факторні витрати (MFC) – витрати на придбання додаткової одиниці ресурсу, які повинна враховувати фірма для забезпечення максимуму прибутку.

Якщо фірма володіє інформацією про ціни на всі фактори виробництва і інформацією про можливі їх зміни, то вона може одночасно вирішувати два завдання:

1. Максимізація прибутку. Залучення додаткової одиниці фактору для збільшення виробництва якогось товару має для фірми значення тільки в тому випадку, якщо дохід, що вона одержить від реалізації продукції, виробленої за допомогою додаткової одиниці фактору (або приріст загального доходу), перевищить приріст витрат. Існують 3 варіанти співвідношення граничного факторного доходу й граничних факторних витрат: $MRF > MFC$ – прибуток збільшиться, $MRF = MFC$ – прибуток не зміниться, $MRF < MFC$ – прибуток зменшиться.

Це правило використання ресурсу, полягає в тому, що для фірми буде кращим варіант такого використання додаткової одиниці фактору, при якому $MRF > MFC$, тобто граничний дохід, отриманий від додатково залученої одиниці ресурсу, перевищує його граничні витрати. Максимізація прибутку на ринку ресурсів в умовах досконалої конкуренції відображена на рис. 9.1.

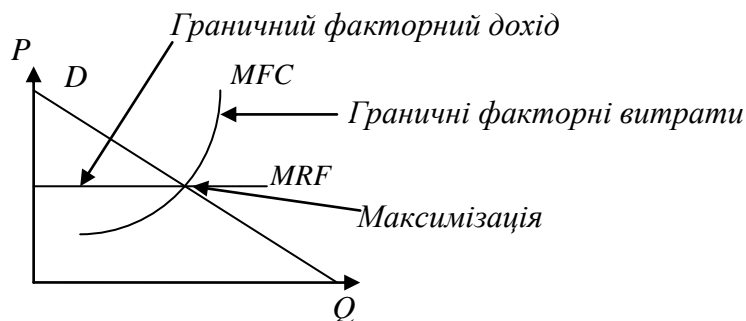


Рис. 9.1. Максимізація прибутку

2. Мінімізація витрат. Візьмімо капітал і працю за змінні фактори виробництва. Заміщення одного фактору іншим буде відбуватися доти, поки не встановиться рівновага. Тобто

$$\frac{MP_K}{P_K} = \frac{MP_L}{P_L}$$

де MP_K – обсяг граничного продукту капіталу, MP_L – обсяг граничного продукту праці, P_K – ціна капіталу, P_L – заробітна плата.

Графічно мінімізацію витрат можна зобразити за допомогою ізокости (лінії бюджетного обмеження підприємця) та ізокванти (кривої, яка з'єднує точки, що є координатами різних комбінацій факторів, що забезпечують випуск рівного обсягу продукту). Поєднання цих ліній на одному графіку дозволяє отримати інформацію про мінімум витрат на фактори для виробництва певного обсягу продукції. Мінімум витрат представлений на рис. 9.2 в точці дотику ізокости та ізокванти – (С).

На ринках ресурсів попит породжує пропозицію так, як і на ринках продуктів. Пропозиція ресурсів – це та їх кількість, яка може бути представлена на ринках за реально існуючими цінами на даний момент. Тобто пропозиція на ресурси залежить від цін на них, від специфіки конкретного ресурсу, що зумовлена його рідкістю.

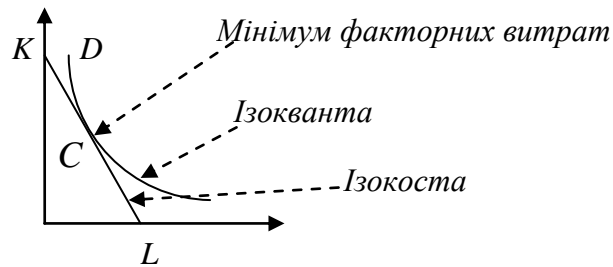


Рис. 9.2. Мінімізація витрат на ринку ресурсів

Особливості пропозиції ресурсів полягають у тому, що пропозиція кожного конкретного ресурсу має різну еластичність. Так, пропозиція землі не еластична, її розміри фіксовані, альтернативного ресурсу немає. Те саме стосується і ресурсів праці. Природні ресурси обмежені, але не фіксовані тому, що є можливість відкриття нових родовищ. Обмеженість притаманна всім виробничим ресурсам.

2. Ринок праці та заробітна плата

Ринок праці – це сукупність економічних відносин між найманими працівниками, з одного боку, і виробниками та біржами праці (як посередниками), з другого, з приводу купівлі-продажу та використання робочої сили.

Треба звернути увагу на те, що ринок праці існував не завжди. Він з'явився в масовому масштабі в умовах класичного капіталізму, коли основні засоби виробництва зосередились у приватній власності капіталістів, а більшість людей була відокремлена від них, тому вимушена була продавати свою робочу силу. Перехід до індустріальної економіки завершив перетворення більшої частини населення в найманих працівників. Сьогодні приблизно 90% працездатного населення працюють за наймом.

Суб'єкти ринку праці – наймані працівники та роботодавці (власники речових факторів, профспілки та держава) – можуть мати різні, навіть протилежні інтереси. Так, наприклад, роботодавець (фірма) зацікавлений у відносно низькій зарплаті працівника, а останній навпаки. Можуть бути протилежні інтереси підприємця і профспілок.

Ринок праці виконує ряд функцій, які визначаються роллю праці в житті суспільства; праця, з одного боку, виступає джерелом доходу і добробуту, а з іншого – найважливішим виробничим ресурсом. У зв'язку з цим виділяють такі основні функції ринку праці:

- 1) соціальна – полягає в забезпеченні нормального рівня відтворення робочої сили;

2) економічна – раціональне використання праці (її залучення, регулювання та розподіл);

3) стимулююча – що сприяє підвищенню кваліфікації, зміні професій, розвитку конкуренції та ін.

Основними елементами ринку праці є працівники, власники фізичної (робітники), розумової (службовці) і творчої праці (інтелігенція). Останнім часом спостерігається тенденція до скорочення першого й поширення двох останніх видів праці.

У межах загальнонаціонального ринку праці виділяють його окремі сегменти. Наприклад, ринок праці в передових наукомістких галузях промисловості, ринок праці в сферах матеріального і нематеріального виробництва та ін. Кожний із них, у свою чергу, поділяється на ринок робочої сили кваліфікованих, малокваліфікованих і некваліфікованих працівників з відповідною диференціацією робіт і спеціальностей.

Основними складовими ринку праці є: 1) попит та пропозиція робочої сили; 2) ціна праці (заробітна плата); 3) державна система регулювання зайнятості та безробіття.

У реальному економічному житті на динаміку ринку праці впливає цілий ряд факторів: попит на продукцію фірми, стан виробництва (рівень технічної оснащеності даних підприємств, інтенсивність і продуктивність праці, форми й методи організації виробництва, розмір інвестицій, величина і ефективність капіталу), якість праці та ін. Індивідуальний попит на робочу силу пред'являє фірма, а всі фірми та держава – ринковий попит на робочу силу.

Ринок праці – це завжди конкурентний ринок. На цьому ринку крива попиту на працю має від'ємний нахил. Це пояснюється тим, що з підвищенням загального рівня заробітної плати скорочується кількість необхідної праці.

Пропозицію праці представляють наймані працівники (домогосподарства). Мотивом пропозиції робочої сили є заробітна плата. На пропозицію праці впливають: рівень народжуваності, чисельність у країні працездатного населення, його статеві-вікова структура та ступінь економічної активності, процеси імміграції, престижність праці, тривалість робочого дня, рівень кваліфікації та професійної підготовки населення й інші фактори. Крива пропозиції праці має позитивний нахил, це свідчить про те, що із зростанням загального рівня заробітної плати кількість бажаючих працювати збільшується.

При розгляді пропозиції на ринку праці, необхідно розмежовувати ринкову пропозицію праці та пропозицію послуг індивідуальної робочої сили. Індивідуальна пропозиція праці визначається працівниками на основі зіставлення привабливості доходу, який вони отримують за годину праці, і задоволення, одержуваного за годину дозвілля. Спочатку робітники віддають перевагу робочому часу, бо вважають збільшення вільного часу втратою частки доходу (ефект заміщення). Згодом, коли працівник досягає певної матеріальної забезпеченості, він надає більше переваги своєму дозвіллю (ефект доходу).

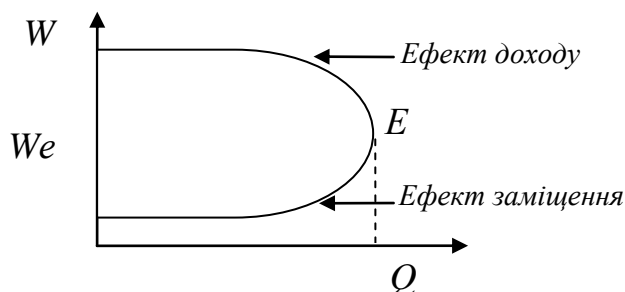


Рис. 9.3. Крива попиту послуг індивідуальної робочої сили

На рис. 9.3 відображена ситуація, коли заміщення години дозвілля годиною праці стимулюється підвищенням годинної ставки (W). Але ефект заміщення в точці E при величині погодинної ставки W_e змінюється ефектом доходу, тобто подальше підвищення погодинної ставки не стимулює збільшення праці індивіда (Q).

Залежно від співвідношення попиту та пропозиції формуються дефіцитний (попит на працю перевищує пропозицію), рівноважний (попит на працю та її пропозиція збігаються) і надлишковий (пропозиція праці перевищує попит на неї) ринки праці. Типовою ситуацією на ринку праці в розвинених країнах світу є перевищення пропозиції робочої сили над її попитом при наявності дефіциту на окремі професії.

Попит та пропозиція на ринку праці значною мірою залежить від **заробітної плати**, що являє собою грошову винагороду, яку отримує працівник в обмін на надані ним послуги праці.

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату. **Номінальна заробітна плата** — це сума грошей, яку одержує робітник за свою працю протягом певного проміжку часу.

Реальна заробітна плата — це кількість матеріальних благ і послуг, які можна придбати на отримані гроші. Вона перебуває в прямій залежності від номінальної заробітної плати та у зворотній — залежно від рівня цін на товари і послуги. Зміни реальної заробітної плати можна розрахувати за формулою:

$$I_{wr} = I_{wn} / I_{cp} \times 100\%,$$

де I_{wr} – індекс реальної заробітної плати, I_{wn} – індекс номінальної заробітної плати, I_{cp} – індекс споживчих цін на товари та послуги.

Заробітна плата виконує такі основні функції: 1) відтворювальну (забезпечення розширеного відтворення якісної робочої сили найманого працівника і членів його родини); 2) стимулюючу (заробітна плата, її форми й системи повинні стимулювати високоефективну працю); 3) розподільну (стимулювання припливу робочої сили в одні галузі та її відтоку з інших); 4) оптимізаційну (заробітна плата як складова витрат роботодавця спонукає до найбільш ефективних заходів у виробництві).

Заробітна плата існує у двох основних формах: відрядній та погодинній, кожна із яких проявляє себе у відповідних системах.

Відрядна заробітна плата встановлюється за певний обсяг виконаної роботи, тому загальна сума залежить прямопропорційно від кількості виготовленої продукції. Відрядна заробітна плата використовується для підвищення інтенсивності праці, скорочення витрат на спостереження за працівниками, посилення конкуренції серед них. Відрядна заробітна плата має кілька систем: *пряма відрядна* (заробіток працівників безпосередньо залежить від виробітку), *непряма відрядна* (оплата праці допоміжних працівників, зайнятих обслуговуванням основних робітників), *відрядно-прогресивна* (виконання норми оплачується за одними розцінками, а виробіток продукції понад норму – за збільшеними розцінками), *відрядно-преміальна* (поєднує заробіток за основними відрядними розцінками з премією за ефективну і якісну працю), *акордна* (відрядна розцінка обчислюється на основі норм на весь комплекс робіт у цілому, при цьому при скороченні терміну виконання робіт працівники преміюються); *колективний підряд* (колективна відрядна оплата праці за кінцевими результатами роботи бригади).

Погодинна заробітна плата – це заробітна плата, яку отримує працівник у формі фіксованої суми (ставки) за відпрацьовану одиницю часу (1 година, 1 зміна). Основними її системами є *проста погодинна* (нараховується за погодинними або поденними тарифними ставками – місячними окладами, з урахуванням фактично відпрацьованого часу), *погодинно-нормативна* (оплата за відпрацьований час та при виконанні нормативів робіт) і *погодинно-преміальна* (передбачає оплату за відпрацьований час та додаткову виплату премій за економію витрат, досконаліші форми організації праці, якісних і кількісних виробничих показників) заробітні плати.

Важливим елементом регулювання оплати праці з боку держави є показник мінімальної заробітної плати. **Мінімальна заробітна плата** – грошовий еквівалент, що забезпечує задоволення потреб на рівні простого відтворення робочої сили найнижчої кваліфікації, за умови здійснення трудового процесу в межах суспільно-нормативної інтенсивності праці.

Функціональну роль мінімальної заробітної плати в Україні визначено у Законі України «Про оплату праці», в якому встановлений розмір зарплати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконаний працівником обсяг робіт. Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі, не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості у розрахунку на працездатну особу, і який переглядається залежно від зростання індексу цін на споживчі товари і тарифів на послуги за згодою сторін колективних переговорів.

Отже, на ринку праці основним ресурсом є робоча сила, що оцінюється заробітною платою, величина якої в основному залежить від попиту та пропозиції на робочу силу. Заробітна плата також стимулює кількісно-якісне зростання робочої сили й ефективно її використання. Ринок праці регулює розподіл робочої сили, зумовлюючи мобільність цього ресурсу та раціоналізацію його витрат, а також координує величину і структуру сукупної робочої сили з обсягом і структурою виробничих потреб у ній.

3. Ринок капіталу та відсоток

Ринок капіталів – це складова частина ресурсних ринків, де продаються і купуються капітальні активи. До них належать ті засоби виробництва, які дозволяють збільшити ефективність праці і принести його власнику прибуток.

В економічній теорії поняття «капітал» трактується неоднозначно. У роботі К. Маркса «Капітал», капітал – це, по-перше, вартість, яка приносить додаткову вартість; по-друге, самозростаюча вартість. В інших економічних теоріях капітал визначається як джерело відсотків, рента (Дж. Кларк, Л. Вальрас), дисконтований прибуток (І. Фішер), гроші (Дж. Робінсон), ресурс тривалого користування (Є. Долан, П. Самуельсон та ін.). Наведені визначення капіталу доповнюють одне одного. Але одні визначення звертають увагу на економічний бік, а інші фіксують натуральну форму.

Капітал на ресурсних ринках виступає в різних формах і аналізується за такими аспектами:

- **за сферами застосування** – промисловий, торговельний, позичковий капітал, або капітал сфери виробництва, та капітал сфери обігу;
- **за напрямками інвестування** – речовий та людський капітал;
- **за масштабами функціонування** – національний та міжнародний капітал;
- **за роллю у створенні додаткової вартості** – постійний і змінний капітал;
- **за джерелами формування** – власний та залучений капітал;
- **за способом обороту та перенесення вартості на готову продукцію** – основний та оборотний капітал;
- **за значенням у створенні та перерозподілі доходу** – реальний та фіктивний капітал;
- **за формами функціонування** – індивідуальний, колективний та суспільний.

Ступінь прибутковості капіталу визначає норма відсотку, що являє собою відносну величину доходу, отриманого як плата за запропонований капітал, і розраховується за формулою:

$$r = \frac{\text{прибуток з капіталу}}{\text{величина позичкового капіталу}} \times 100\%$$

Капітал – динамічна категорія, яку можна зрозуміти тільки розглянувши рух капіталу. Він змінює свою форму в кожній із трьох стадій, які проходить у ході кругообігу. Перша стадія – купівля-продаж робочої сили й засобів виробництва – стадія обігу. Друга – стадія виробництва визначеної товарної маси, третя – продаж виробленої товарної продукції – знову стадія обігу. На кожній стадії свого кругообігу капітал виступає у різних формах: в грошовій, потім – у продуктивній і нарешті – у товарній. Врешті-решт капітал повертається у свою початкову форму – грошову – у збільшеному, як правило, вигляді.

Кругообіг промислового капіталу, який розглядається як безупинно поновлюваний процес, утворює його оборот. Швидкість обороту капіталу вимірюється числом його оборотів, які здійснюються протягом року.

Швидкість обороту капіталу залежить від багатьох факторів: від структури самого продуктивного капіталу, тривалості робочого періоду у виробництві, стану транспортних засобів і магістралей, повноти і ритмічності в роботі обладнання й машин, постановки торгівлі й т. ін. Швидкість обороту капіталу визначається за формулою $n = o/t$, де n – кількість оборотів капіталу в рік; o – тривалість року в днях; t – час одного обороту капіталу.

Залежно від швидкості обороту та способу перенесення вартості на готовий продукт промисловий капітал ділиться на основний і оборотний. **Основний капітал** — складова продуктивного капіталу, яка функціонує у натуральній формі засобів виробництва (будинки, споруди, машини, силові установки, передаточні пристрої та інше обладнання) протягом кількох виробничо-технологічних циклів, частинами переносячи свою вартість на новостворену продукцію у вигляді амортизації. **Амортизація** – це процес поступового перенесення вартості основного капіталу на новостворену продукцію в міру його зношування. Використовують її на капітальний ремонт основних засобів та на реновацію (повне оновлення) основних засобів. Розраховують також норму амортизації – виражене у відсотках відношення річної суми амортизації до вартості елементів основного капіталу.

$$N_a = \frac{K + P + L}{K \times n} \times 100\%,$$

де N_a – норма амортизації; K – початкова вартість основного капіталу; P – затрати на ремонт обладнання; L — ліквідаційна вартість основного капіталу; n — нормативний строк служби основного капіталу.

Розрізняють фізичне й моральне зношування основного капіталу. **Фізичне зношування** – це втрата засобами праці своєї здатності виробляти товари, тобто споживчої вартості. **Моральне зношування** – втрата вартості засобів праці незалежно від фізичного зношування під впливом науково-технічного прогресу. Моральне зношування першого роду – це здешевлення засобів праці завдяки зростанню продуктивності на підприємствах, що їх випускають. Моральне зношування другого роду зумовлене появою більш продуктивної техніки, що спричиняє заміну ще придатних, але застарілих засобів праці.

До **оборотного капіталу** належать сировина, допоміжні матеріали, паливо, електроенергія, незавершене виробництво, грошові кошти (у тому числі заробітна плата). Ця частина продуктивного капіталу робить повний оборот протягом одного циклу, втілюючись у виробленій продукції, та після кожного кругообігу повертаючись власникові в грошовій формі.

Підприємець здійснює купівлю капітального активу з метою підвищення доходності свого бізнесу. При цьому він зіставляє очікуваний прибуток від використання даного капіталу з витратами на його купівлю та експлуатацію. Такі розрахунки мають назву **дисконтування**, що є процесом обчислення суми доходу від капітальних активів, яку буде отримано через певний час за чинної норми відсотка. Дисконтування являє собою

процедуру визначення поточної цінності грошей. Розрахунок фактору дисконтування здійснюють за формулою:

$$V_p = \frac{V_t}{(1+r)^t},$$

де V_p – поточна вартість вкладеної суми грошей, V_t – майбутня вартість грошей, r – норма відсотка, t – кількість років.

Операція дисконтування важлива не тільки при визначенні цінності капіталу, але і для розрахунку прибутковості фірми.

4. Ринок земельних ресурсів та земельна рента

Основна особливість природного ресурсу (а це насамперед земля) – її невідтворюваність. Пропозиція на цьому ринку нееластична або недостатньо еластична, тому природні ресурси (сільськогосподарські угіддя, вода, родовища корисних копалин, ділянки для споруд тощо) приносять **економічну ренту** – це дохід від фактору, пропозиція якого нееластична.

На рис. 9.4 показано співвідношення попиту та пропозиції землі на ринку природних ресурсів, а також розглянуто ринковий рівень ренти. Пропозиція землі (S_E) у короткостроковому періоді має вигляд абсолютно вертикальної лінії. Якщо не змінюється розмір ренти обсяг пропозиції землі залишається постійним. Попит на землю (D_E) буде змінюватися тоді, коли зміниться розмір ренти, і має місце обернена залежність. Чиста економічна рента (R_E) визначається співвідношенням попиту і пропозиції землі на ринках.

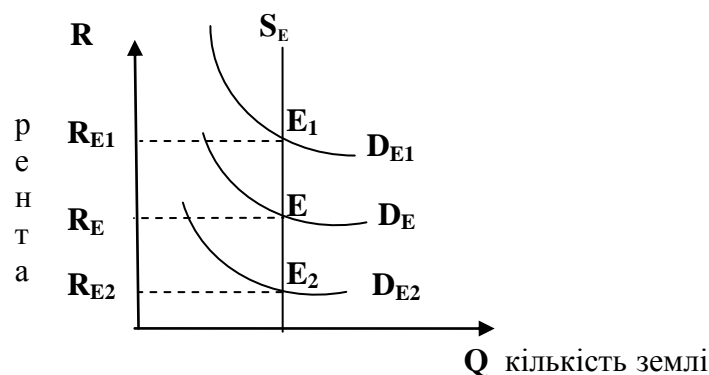


Рис. 9.4. Попит та пропозиція землі

Якщо рента висока (R_{E1}), власники землі будуть конкурувати між собою за орендаря, і рента понизиться, якщо рента низька (R_{E2}), конкурують між собою орендарі, що призводить до підвищення ренти.

Однією з умов зміни попиту і пропозиції на землю (та інших природних ресурсів) виступає ринкова норма (ставка) процента. Обчислення ренти в залежності від норми відсотка є різновидом дисконтування землі, (корисних копалин, нерухомості на ділянці.) Дисконтування землі це процедура обчислення майбутнього розміру прибутку у вигляді ренти. Воно здійснюється за формулою:

$$V = \frac{R}{r},$$

де V – дисконтований розмір ренти; R – річна рента; r – норма відсотку.

Пропозиція на ринку землі залежить від багатьох факторів, які сумарно можна звести до двох: якість або родючість землі та місцезнаходження ділянки. У наш час просліджується тенденція зменшення пропозиції землі. Це зумовлено посиленням процесу урбанізації (зростання міст) та використання земель для несільськогосподарських цілей. У зв'язку з цим держава здійснює націоналізацію частини земель в економічних цілях. А це зменшує пропозицію цього ресурсу на ринку.

Одночасно зростає і попит на землю. Його пред'являють великі фермерські господарства та інші сільськогосподарські підприємства, які розширюють свою діяльність. Покупцями виступають і ті, хто займається будівництвом, та використовує землю для несільськогосподарських потреб (спорудження автомагістралей, аеропортів та ін.). Це друга тенденція, яка складається на ринку землі. Тому у другий половині XX ст. у розвинутих країнах з ринковою економікою склалася постійна тенденція до зростання ціни на землю.

В Україні зараз спостерігається особливо швидке підвищення ціни на земельні ділянки у містах, оскільки зростають рента і попит на ділянки під забудову. Тому для формування повноцінного ринку природних ресурсів необхідно визначити реальну ціну на кожну земельну ділянку в країні.

Основні поняття

Ресурс, ринок ресурсів, капітал як ресурс, основний капітал, оборотний капітал, фізичний знос основного капіталу, моральний знос основного капіталу, амортизація, нагромадження капіталу, кругообіг капіталу, робоча сила як ресурс, заробітна плата,

номінальна та реальна заробітна плата, земля як фактор виробництва, підприємництво як фактор виробництва, попит та пропозиція на ресурси.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність поняття ресурси та фактори виробництва. У чому їх відмінність?
2. Охарактеризуйте вплив ринків ресурсів на вирішення питань: що, як і для кого виробляти.
3. З'ясуйте специфіку попиту та пропозиції на ринку ресурсів.
4. Поясніть, чи можливо змінити попит фірми на ресурси при мінімізації витрат і максимізації прибутку.
5. Визначте форми та системи заробітної плати, які використовуються в Україні.
6. Дайте характеристику дисконтування.
7. Обґрунтуйте специфіку ринку природних ресурсів.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

1. До ринку ресурсів не належить:

- | | |
|-----------------------------|------------------------------|
| а) ринок товарів та послуг; | в) ринок праці; |
| б) ринок капіталу; | г) ринок природних ресурсів. |

2. Яке з наступних понять є виробничим економічним ресурсом?

- | | |
|------------------------|---------------------|
| а) грошовий капітал; | в) прибуток; |
| б) виробничий капітал; | г) споживчі товари. |

3. Підприємницькі здібності – це:

- а) основний елемент ринку праці;
- б) самостійний виробничий ресурс;
- в) складова ринку капіталів;
- г) не являються виробничим ресурсом взагалі.

4. Визначте найбільш оптимальний варіант використання ресурсів:

- а) $MFC < MFR$; б) $MFC = MFR$; в) $MFC > MFR$; г) усі варіанти бажані.

5. Що продають на ринку праці?

- а) робітників здатних виконувати ті чи інші види робіт;
- б) робочі місця для незайнятого у виробництві населення;
- в) розподілені відповідно до кваліфікацій та спеціальностей групи населення для виробничої й невиробничої сфер;
- г) здатність людей до праці.

6. Основний капітал – це:

- а) засоби виробництва, які використовуються протягом одного виробничого циклу;
- б) станки, електроенергія, паливо;
- в) засоби виробництва й люди, які приводять їх у дію;
- г) засоби виробництва, які функціонують у процесі виробництва протягом тривалого часу.

7. Якщо ціну землі відкласти на осі ординат, а кількість придатної до використання землі – на осі абсцис, тоді крива пропозиції послуг землі у короткостроковому періоді буде виглядати як:

- | | |
|-------------------------|---|
| а) вертикальна лінія; | в) крива, що має від'ємний кут нахилу; |
| б) горизонтальна лінія; | г) крива, що має позитивний кут нахилу. |

8. Скільки потрібно підприємцю покласти грошей в банк на терміновий вклад, щоб отримати через рік 100 тис. грн. При цьому норма відсотку дорівнює 10% річних.

- а) 110 тис. грн.; б) 90,9 тис. грн.; в) 90 тис. грн.; г) 89,1 тис. грн..

9. Номінальна заробітна плата на початку місяця дорівнювала 100%, на протязі місяця вона зросла на 7%. За цей час індекс зростання цін на товари та послуги становив 120%. Як змінилася реальна заробітна плата на протязі місяця?

- а) зросла на 13%; в) зменшилася на 11%;
б) зменшилася на 13%; г) зросла на 17%.

ТЕМА 10. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ЦІЛІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ

1. Національна економіка і макроекономіка: сутність, характерні риси, цілі і значення.

2. Система макроекономічних показників.

3. Національне багатство: сутність, структура, джерела збільшення.

1. Національна економіка і макроекономіка: сутність, характерні риси, цілі і значення

Кожна незалежна країна має свою притаманну тільки їй економіку, якій характерні певні цілі, інтереси та результати. Така економіка відповідає назві **«національна економіка»**, яка являється специфічною економічною категорією, проявом всієї системи економічних, соціальних, політичних, національних, культурних відносин певної країни. Національна економіка несе на собі всі особливості, проблеми, суперечності розвитку суспільних відносин певної країни.

Визначення національної економіки України як незалежної держави з перехідною економікою потребує формулювання головних цілей і завдань:

- забезпечити перехід від старої адміністративно-командної, затратної, старої економіки до ринкової, нової, ефективної економіки, спроможної еволюційно розвиватися в інтересах споживачів;
- збудувати економічну систему, яка спроможна забезпечити економічне зростання інтенсивного, інноваційного типу;
- розвивати економіку країни заради соціалізації суспільства, забезпечення цивілізаційних потреб всіх суб'єктів економіки;
- забезпечувати збалансованість між особистими, колективними та державними інтересами; національними, міжнародними і регіональними економічними інтересами.

Визначення результатів розвитку національної економіки певної країни потребує введення в категоріальний апарат економічної теорії поняття «**макроекономіка**», яке характеризує механізм функціонування всієї економіки в цілому, взагалі і дозволяє об'єктивно оцінювати стан економіки країни відносно інших країн світу. Макроекономіка як розділ економічної теорії або самостійна економічна дисципліна має такі свої характерні риси, особливості, які відрізняють її від мікроекономіки:

- аналізує механізм економічної системи всієї економіки країни;
- узагальнює результати дії чотирьох суб'єктів економіки: сукупності домашніх господарств; сукупності усіх фірм, підприємств, інститутів, які займаються підприємницькою діяльністю; державного сектору економіки, який виробляє суспільні блага (безпеку, освіту, науку, інфраструктуру та ін.); закордону;
- аналізує систему економічних відносин і зв'язків між суб'єктами макроекономіки, що потребує дії не тільки законів і принципів ринкової економіки, а й регулюючої, організаційної сили державної економічної політики;
- розвивається заради досягнення макроекономічних цілей: макроекономічна рівновага і економічне зростання; регулювання рівнів безробіття, інфляції, платоспроможності споживачів; зростання результатів макроекономічного розвитку на душу населення; зростання ефективності макроекономіки і ін.

Досягнення макроекономічних цілей потребує постійного глибокого аналізу результатів розвитку економіки в цілому, що можливо об'єктивно робити шляхом використання досягнень світової економічної науки і практики статистичного дослідження по розробці показників розвитку макроекономіки.

2. Система макроекономічних показників

У світовій практиці використовується система макроекономічних показників, яку прийнято називати системою національних рахунків (СНР). Серед макроекономічних показників, що вживаються в системі національних рахунків, найважливішими є валовий національний продукт (**ВНП**), валовий внутрішній продукт (**ВВП**), чистий національний продукт (**ЧНП**), національний дохід (**НД**), особистий дохід (**ОД**), дохід кінцевого використання (**ДКВ**). У цих показниках міститься різностороння характеристика діяльності національної економіки.

Валовий національний продукт у системі СНР посідає центральне місце поруч з валовим внутрішнім продуктом. За своїм змістом **ВНП** — це сукупність кінцевих товарів та послуг, що вироблені протягом року. Є різні форми ВНП; основні з них — вартісна та натурально-речова. Вартісна форма ВНП — це вартість усіх товарів та послуг в грошах. Слід зазначити, що вона має бути виражена в ринкових цінах. Отже, ВНП являє собою ринкову ціну всіх кінцевих товарів та послуг, що вироблені в суспільстві за певний період.

Кінцеві товари та послуги характеризуються тим, що для них цикл відтворення закінчено і вони надходять до кінцевого споживання. Крім кінцевих існують проміжні товари та послуги, які у ВНП не враховуються. Наприклад, для такого кінцевого товару, як автомобіль, метал, пластмаса, скло, тканина, каучук та всі інші елементи будуть проміжними. Проміжні товари не включаються у вартість ВНП, щоб уникнути повторного підрахунку. Отже, проміжні товари купуються з метою їх подальшого виробничого використання чи перепродажу.

Натурально-речова форма ВНП визначає, скільки і яких товарів та послуг виробляється в суспільстві з урахуванням їх споживчих форм. Однак ця форма не дозволяє точно виміряти показник динаміки розширення виробництва, оскільки однакова сукупна кількість товарів в натуральній формі, підрахована в грошах, такої рівності не відображає.

В економічній науці валовий національний продукт визначається в основному з використанням трьох методів.

Виробничий метод (метод доданої вартості) застосовується головним чином для того, щоб уникнути подвійного чи повторного підрахунку вироблених товарів та послуг. Додана вартість — це вартість, яка додається кожним виробником на всіх етапах формування кінцевого товару чи послуги. Додана вартість обчислюється як різниця між виручкою виробників від продажу виробленої продукції і грошовими витратами внаслідок закупівлі ресурсів, необхідних для випуску продукції: витрати на робочу силу, сировину, матеріали, енергію, транспортні витрати та ін. По суті додана вартість відображає внесок виробника до загальної вартості кінцевого товару чи послуги. Метод доданої вартості використовується для підрахунку ВНП за галузями і таким чином дозволяє визначити їх роль та співвідношення в його виробництві, а також проаналізувати динаміку розвитку провідних галузей економіки, сприяє формуванню необхідної структурної політики. Насамкінець, використання методу доданої вартості за галузями наочно демонструє рівні економічного розвитку різних країн при зіставленні відповідних даних.

Більш поширені *методи підрахунку ВВП за витратами та за доходами*. Це окремі методи, і їх застосування дозволяє, по-перше, розглянути розгорнуту структуру ВВП та визначити роль і значення кожного структурного елемента. По-друге, поєднання цих методів, вірніше, їх взаємодоповнення дає можливість виявити при обчисленні ВВП помилки та погрішності, оскільки сума ВВП в грошовому вираженні, підрахована як методом доходів, так і методом витрат, повинна бути однаковою. Витрати, які несуть споживачі на закупівлю товарів та послуг, незалежно від суб'єкта (держава, фірми, домогосподарства) завжди будуть дорівнювати доходам, отриманим виробниками від виробництва та реалізації продукції. Слід враховувати, що порушення рівності між доходами та витратами дозволяє дослідникові зробити певні висновки. Наприклад, якщо сума витрат більше суми доходів ВВП, то слід вважати, що держава живе в борг, який не лише нагромаджується, але й який треба повернути кредиторам. При використанні методу підрахунку за витратами у ВВП обов'язково виділяються такі статті витрат:

1. Особисті споживчі витрати. Це витрати на придбання товарів першої необхідності та товарів розкоші, товарів повсякденного та довготривалого використання, а також на придбання різних послуг. Деякі товари, що дорого коштують, при використанні збільшують вільний час споживачів, тому витрати на їх купівлю мають характер інвестицій.

2. Приватні валові внутрішні капіталовкладення (інвестиції). Цей елемент витрат має власну складну структуру. До валових інвестицій належать головні види капіталовкладень приватного бізнесу. По-перше, це вкладення до основного капіталу: будівлі, споруди, машини, механізми тощо; по-друге, інвестується обіговий капітал (сировина, матеріали, виробничі запаси та ін.); по-третє, витрати на житлове будівництво. Поняття «валові» інвестиції означає, що інвестиції вкладаються до сукупного капіталу суспільства. Частина валових інвестицій амортизується в основному капіталі, а «чисті» інвестиції витрачаються на збільшення капітальної вартості.

3. Державна закупівля товарів та послуг — це витрати держави на утримання державних органів і служб законодавчої та виконавчої влади, витрати на освіту, охорону здоров'я, на правоохоронні структури, оборону. Сюди ж входить оплата праці державних службовців, а такі витрати, як пенсії, допомога, субсидії, що надають державні органи соціального страхування, так звані трансфертні витрати (або платежі) у ВВП не враховуються.

4. Сальдо між експортом та імпортом. Цю статтю витрат ще називають **чистим експортом**. Якщо експорт та імпорт за вартістю є рівними, тоді чистий експорт дорівнює нулю. В економіці різниця між експортом та імпортом називається ще торговельним балансом. Його позитивна величина збільшує ВВП. Якщо ж величина чистого експорту негативна, це зменшує ВВП.

Метод визначення ВВП за доходами має власну структуру та включає в себе всі види доходів, які отримують суб'єкти економічних відносин. Слід враховувати, що різноманітні доходи перерозподіляються між державою, підприємцями та громадянами, тому визначення сукупного доходу названих суб'єктів економічної діяльності є досить проблематичним. Валовий національний продукт містить такі види доходів:

1. Доходи від праці, або заробітна плата найманих працівників, — це основна та додаткова оплата праці, оплата відпусток, інші виплати найманих працівників, включаючи надходження до приватних та державних пенсійних фондів, фондів страхування та ін.

2. Прибуток фірм та корпорацій. До цієї статті доходів належать: прибуток корпорацій: податки на прибуток корпорацій, дивіденди та нерозподілений прибуток корпорацій.

3. Доходи від власності. Це доходи від власності некорпоративного сектора: малого, сімейного бізнесу, дрібних підприємців, доходи осіб вільних професій (адвокати, художники, архітектори, письменники та інші громадяни, які працюють на себе, не за наймом).

4. Рентні доходи — доходи, що отримує власник від використання землі, іншого майна: будівель, споруд, устаткування, транспортних засобів.

5. Відсотки — це використання позичкового капіталу у вигляді кредитів, що надають власники грошового капіталу фірмам, підприємцям та іншим особам, які беруть участь у створенні ВВП.

6. Амортизація — грошові відрахування на відшкодування зносу основного капіталу, який бере участь у створенні валового національного продукту.

7. Непрямі податки. Вони входять до ціни кінцевих товарів та послуг. Їх платять споживачі при купівлі товарів та виробники при реалізації товарів на користь держави. Основними з них є податок на додану вартість, акцизи, податки на землю, мито.

Оскільки зростання ВВП відбувається в результаті приросту виробництва та під впливом цін на послуги і товари, з'явилась необхідність у використанні понять

номінального та реального ВВП. **Номінальний ВВП** обчислюється в поточних ринкових цінах того року, в якому ВВП виробляється. **Реальний ВВП** включає в себе вартість кінцевих товарів та послуг у постійних цінах певного базисного року. Коли базисний рік обрано (наприклад, 1992р.), ВВП, вироблений в іншому, пізнішому році, враховується в цінах базисного року. Це дає можливість враховувати зростання ВВП лише за рахунок обсягу виробництва. ВВП, обчислений у цінах базисного року, називається реальним ВВП. Визначається індекс цін, що відображає зміни цін поточного року в порівнянні з цінами базисного року. Індекс зростання цін називають **дефлятором ВВП**, який визначається як відношення номінального ВВП до реального.

До складу ВВП не належать такі види економічної діяльності:

- 1) доходи від тіньової економіки;
- 2) робота в домашньому та особистому підсобному господарстві для сімейного споживання;
- 3) робота осіб вільних професій для власних потреб;
- 4) трансфертні платежі: державні (пенсії, допомога, стипендії, виплати з соціального страхування та виплати процентів за державними позиками і т.п.) та приватні (виплати приватних стипендій, допомоги, виплати з благодійних фондів та ін.);
- 5) фінансові операції щодо закупівлі та реалізації пакетів цінних паперів; ці угоди належать до функціонування фіктивного капіталу і реально ВВП не збільшують.

Другим за важливістю показником системи національних рахунків є **валовий внутрішній продукт (ВВП)**.

Він визначається як вартість кінцевих товарів та послуг, що вироблені на території країни незалежно від того, хто виробив ці продукти: вітчизняні чи іноземні фірми. До ВВП не належить продукція, вироблена вітчизняними підприємствами за межами країни. Якщо доходи іноземних компаній, що виробляють продукти та послуги в даній країні, дорівнюють доходам вітчизняних фірм, отриманим за кордоном, в цьому випадку ВВП та ВВП є рівними за вартістю. В разі перевищення грошових надходжень з-за кордону над платежами за кордон, ВВП буде більше ВВП, а сальдо платіжного балансу — позитивним. Якщо ж грошові надходження за кордон більше надходжень з-за кордону, в цьому випадку ВВП буде менше ВВП. Таке перевищення ВВП над ВВП свідчить про істотну залежність національної економіки від іноземних інвестицій. В розвинених країнах

різниця між цими макроекономічними показниками незначна і, як правило, складає кілька відсотків.

Слід відзначити, що відповідно до методики нової системи національних розрахунків показник ВВП є більш важливим у порівнянні з ВВП і частіше використовується економістами.

Обидва макроекономічні показники, що розглянуті вище, мають у своїй структурі крім доданої вартості кінцевих товарів та послуг вартість спожитих факторів виробництва, використаних на вироблення кінцевих товарів та послуг. Оскільки будівлі, споруди, машини, механізми, устаткування використовуються в процесі створення товарів та послуг досить тривалий час, то у вартості вироблених товарів міститься певна частка вартості раніше створених капітальних благ. При обчисленні макроекономічних показників така *перенесена вартість* формується в статті «амортизація». Отже, для визначення дійсного обсягу товарів та послуг, який називається **«чистий національний продукт» (ЧНП)**, необхідно від вартості ВВП відняти вартість амортизаційного фонду, що сформувався протягом року. За допомогою ЧНП вимірюються доходи всіх постачальників економічних факторів виробництва (капіталу, робочої сили, землі, підприємницьких здібностей та ініціативи).

Національний дохід як категорія макроекономіки визначається з допомогою віднімання (вилучення) від суми ЧНП непрямих податків. У структурі національного доходу залишаються, таким чином, усі види заробітної плати, доходи від власності, рентні платежі, прибуток, тобто всі зароблені доходи. Однак слід враховувати, що зароблені доходи вищі від тих, що реально отримують усі учасники виробництва. Як і інші показники макроекономіки, національний дохід представлений у натурально-речовій та вартісній формах. Вартісна форма національного доходу — це новостворена вартість за певний період (за рік). Національний дохід у натурально-речовій формі складають всі предмети споживання, що використовуються громадянами держави, а в умовах розширеного виробництва до національного доходу включаються й засоби виробництва, потрібні для збільшення обсягів виробництва та формування страхових резервів. При підрахунку національного доходу застосовуються кілька статистичних методів, серед яких слід назвати виробничий метод, розподільний метод, метод кінцевого використання. Прийнято виділяти національний дохід вироблений і використаний. **Використаний національний дохід** відрізняється від **виробленого національного доходу** на величину

страхових запасів та втрат у народному господарстві (від стихійних лих, техногенних катастроф, незавершеного та списаного обсягу будівельних робіт). Всі названі витрати зменшують вироблений національний дохід. У практиці країн СНД застосовується поділ національного доходу на два фонди: **фонд споживання** та **фонд нагромадження**. Перший — це споживання всіма учасниками виробництва матеріальних та культурних благ відповідно до отриманого рівня доходів. Він включає в себе обсяг заробітної плати та соціальні (суспільні) фонди споживання. Фонд нагромадження використовується на розвиток виробництва і на приріст основного та обігового капіталу і на розвиток соціальної сфери.

Зниження обсягу національного доходу свідчить про нестабільність в економіці, про порушення основних макроекономічних пропорцій, про те, що в економіці країни є кризові явища.

Такий макроекономічний показник, як **особистий дохід (ОД)**, утворюється в результаті відрахування з національного доходу коштів на соціальне страхування, податку на прибутки корпорацій, в тому числі й на нерозподілені прибутки корпорацій, але з додаванням суми трансфертних платежів. Якщо з особистого доходу відрахувати суму особистого прибуткового податку, залишається **дохід кінцевого використання**.

Уся сукупність макроекономічних показників являє собою певну систему і дає можливість за допомогою їх аналізу та порівняння дослідити багато важливих сторін і пропорцій національної економіки.

3. Національне багатство: сутність, структура, джерела збільшення

Національне багатство — це сукупність вироблених і нагромаджених суспільством матеріальних та духовних благ, а також природний потенціал країни, набуті протягом усього її існування. Національне багатство визначається в натурально-речовій та вартісній формах на певну дату.

Національне багатство містить у собі такі три складові.

1. Речове багатство — це основний та оборотний капітал суспільства, а також капітал обігу.

Основний капітал — засоби праці: будинки, споруди, станки, устаткування тощо. Оборотний капітал — предмети праці: сировина, матеріали, енергетичні ресурси, оброблені людською працею. До капіталу обігу належать готова продукція та страхові внески.

Структуру речового багатства становлять всі матеріальні блага соціальної сфери: університети та школи, лікарні та санаторії, об'єкти культури та спорту, житловий фонд, майно населення, державні запаси, природні ресурси, які вже залучені до процесу виробництва. По суті, речове багатство являє собою накопичену працю суспільства, виражену в матеріальних благах за певний тривалий історичний період. Зміст структури речового багатства постійно змінюється під впливом НТР та соціально-економічних перетворень. У міру розвитку суспільства речове багатство нації збільшується.

2. Нематеріальне багатство. До нього належать грошові цінності у вигляді грошових знаків, цінних паперів, а також всі людські здібності й досягнення в науці, культурі, спорті, мистецтві, нагромаджений виробничий досвід суспільства, виражений в загальнолюдському знанні.

3. Природне багатство — це пізнані (розкриті) природні ресурси: земля, вода, повітря, ліс, розвідані корисні копалини, клімат. Багатоманітні елементи природи є природним даром людини з боку природи і по суті — потенційним багатством нації. Природа є матеріальною передумовою виробництва та природним середовищем життєдіяльності нації. Більшість елементів природного багатства не збільшується, а зменшується в результаті антропогенного впливу. Тому існує проблема збереження та жорсткої економії елементів природного багатства.

За умов нестабільності економіки, її реструктуризації, створення умов для розвитку ринкових відносин слід сформулювати оптимальний взаємозв'язок між усіма елементами структури національного багатства. Необхідно розробити і запровадити до відтворювального процесу найбільш раціональну структуру використання елементів національного багатства. Таким чином можна збільшити багатство нації.

Основні поняття

Національна економіка, макроекономіка, система національних рахунків, валовий національний продукт, валовий внутрішній продукт, чистий національний продукт, національний дохід, особистий дохід, дохід кінцевого використання, номінальний ВВП, реальний ВВП, дефлятор ВВП, національне багатство, речове багатство, нематеріальне багатство, природне багатство, макроекономічна ефективність.

Питання для самоконтролю

1. Обґрунтуйте необхідність показників розвитку макроекономіки.
2. Охарактеризуйте методи розрахунку валового національного продукту.
3. Розкрийте сутність валового внутрішнього продукту і його структури.
4. Порівняйте валовий національний продукт і валовий внутрішній продукт.
5. Назвіть шляхи та чинники зростання національного доходу країни.

6. Назвіть показники, що характеризують підвищення (зниження) ефективності макроекономіки.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

1. Що не входить до складу ВВП?

- а) вартість ресурсів; в) амортизаційні відрахування;
б) вартість кінцевої продукції; г) орендна плата.

2. До складу чистого національного продукту входить:

- а) частина ВВП, що використовується для заміни засобів виробництва, зношених у ході виробничого процесу;
- б) податкові надходження держави мінус урядові трансфертні платежі;
- в) ВВП з відрахуванням суми амортизації та суми всіх непрямих податків;
- г) ВВП, що не включає суми амортизаційних відрахувань.

3. Національний дохід розподіляється на:

- а) фонд стабілізації; в) фонди споживання та накопичення;
б) фонд відшкодування; г) фонд відтворення.

4. Національний дохід це:

- а) валовий національний продукт за мінусом податків;
- б) чистий національний продукт за мінусом непрямих податків;
- в) чистий національний продукт за мінусом податків;
- г) валовий національний продукт за мінусом непрямих податків.

5. Сутність поняття національне багатство вірно характеризує наступне положення:

- а) сукупність усіх благ, що є у розпорядженні суспільства;
- б) сукупність усіх благ, що вироблені та нагромаджені країною за всю її історію;
- в) сукупність усіх благ, що є у розпорядженні домогосподарств;
- г) сукупність усіх благ, що вироблені та нагромаджені підприємствами країни за весь період їх існування.

6. До сукупних видатків не відносять:

- а) амортизацію; б) чисті інвестиції; в) валові інвестиції; г) орендну плату.

7. Визначте, яке з тверджень є вірним:

- а) якщо відбувається зниження цін, реальний ВВП може виявитись більшим, ніж номінальний ВВП;
- б) якщо відбувається зростання реального ВВП, то це завжди означає, що номінальний ВВП теж зростає;
- в) реальний ВВП завжди повинен бути рівним номінальному ВВП;
- г) дефлятор ВВП – це відношення реального ВВП до номінального ВВП.

ТЕМА 11. МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА. СУКУПНИЙ ПОПИТ ТА СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ

1. Концепції макроекономічної рівноваги
2. Сукупний попит та його детермінанти
3. Сукупна пропозиція: класична і кейнсіанська моделі
4. Рівновага сукупного попиту і сукупної
5. Модель мультиплікатора Дж. М. Кейнса

1. Концепції макроекономічної рівноваги

Загальна економічна рівновага – це такий стан економічної системи, коли усі економічні суб'єкти знаходяться у рівновазі, коли попит на усі товари та послуги урівноважує їх пропозицію, а сектори економіки збалансовані. Умови одночасної рівноваги на усіх взаємопов'язаних ринках та умови збалансованості секторів економіки вивчає макроекономіка, використовуючи для цього різні макроекономічні моделі. Параметрами цих моделей виступають агреговані величини, які характеризують рівень або тенденцію розвитку економіки в цілому: національний дохід, рівень зайнятості та інвестицій, загальний рівень цін, сукупний попит, сукупна пропозиція.

Виробники та споживачі також виступають як агреговані сукупності. Об'єднані в одній особі усі виробники виступають як агрегований виробник, виробляючий національний продукт. У такому визначенні національний продукт виступає як сукупна пропозиція. Сукупний попит на вироблений національний продукт формують агреговані в одній особі споживачі в обмін на свої доходи від продажу факторів виробництва, а також фірми, держава, зовнішній світ. У макроекономічному підході модель загальної економічної рівноваги передбачає врівноваження сукупного попиту і сукупної пропозиції. Існують різні теоретичні підходи щодо умов досягнення загальної економічної рівноваги. У класичній теорії, яка базується на законі Сея, пропозиція породжує відповідний попит і рівновага завжди має місце при повній зайнятості ресурсів. Це означає, що у ринковій економіці не можливе загальне перевиробництво й існування вимушеного безробіття. Звідси державне втручання в економіку повинно бути мінімальним.

Кейнс відкидає цей висновок і доводить, що саме сукупним попитом визначається рівноважний стан економіки, який зовсім не обов'язково має місце при повній зайнятості ресурсів. А це означає, що у ринковій економіці можливе перевиробництво і як наслідок безробіття. В умовах недостатнього сукупного попиту стає необхідним активне державне втручання.

2. Сукупний попит та його детермінанти

Сукупний попит – це попит на вироблений національний продукт при одному з можливих рівнів цін на нього і визначається як сума витрат усіх економічних суб'єктів на кінцеві товари та послуги, вироблені в економіці за певний період часу. Сукупний попит дорівнює загальній сумі попитів усіх економічних суб'єктів: домашніх господарств (C), фірм (I), держави (G), та зовнішнього світу (чистий експорт E_n).

Крива сукупного попиту AD відображає взаємозв'язок між величиною сукупних витрат в економіці і можливим рівнем цін при постійних інших (нецінових) факторах сукупного попиту. Вона відбиває такі комбінації обсягу виробництва і рівня цін в економіці, при яких товарний і грошовий ринок знаходяться у рівновазі (див. рис. 11.1).

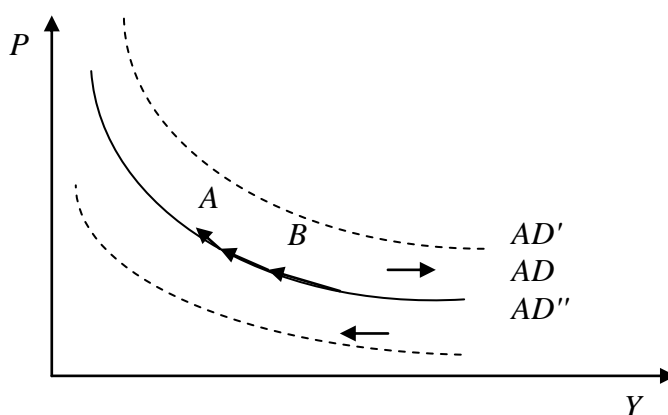


Рис. 11.1. Крива сукупного попиту

Від'ємний характер залежності між величиною сукупного попиту та загальним рівнем цін в економічній теорії пояснюється: ефектом відсоткової ставки, ефектом багатства та ефектом імпортних закупівель.

Ефект відсоткової ставки полягає в тому, що зростання рівня цін в економіці призводить до збільшення попиту на гроші. При умовах незмінної пропозиції грошей зростання попиту на них призводить до зростання відсоткової ставки (ціни грошей), а наслідком цього є скорочення витрат економічних агентів – одержувачів кредиту, що у свою чергу призводить до зниження сукупного попиту в економіці.

Ефект багатства полягає в тому, що зростання рівня цін знижує реальну купівельну спроможність накопичених фінансових активів з фіксованою вартістю, а це робить їх

власників біднішими та скорочує їх витрати, що у свою чергу призводить до зниження сукупного попиту в економіці.

Ефект імпортних закупівель полягає у тому, що зростання рівня цін на внутрішньому ринку при незмінних цінах на імпорт переключає попит споживачів на імпортні товари, наслідком чого є скорочення величини чистого експорту, що у свою чергу призводить до зниження сукупного попиту в економіці.

На рівень сукупного попиту впливає не тільки рівень цін, але й нецінові фактори. До нецінових факторів сукупного попиту відносять усе, що впливає на складові сукупного попиту: споживчі витрати, інвестиційні витрати, державні витрати та чистий експорт.

До найбільш впливових нецінових детермінант відносять:

- доходи економічних суб'єктів та їх очікування;
- податки, відсоткові ставки, субсидії та пільги, коливання валютних курсів, умови зовнішньої торгівлі;
- пропозиція грошей в економіці та швидкість їх обертання.

Вплив нецінових детермінант на сукупний попит призводить до зсуву кривої AD у площині ($AD \rightarrow AD'$ або $AD \rightarrow AD''$), тоді як вплив ціни відображується переміщенням точки уздовж кривої AD ($т.А \rightarrow т.В$) (див .рис. 11.1).

Таким чином, сукупний попит в економіці формується під впливом різних факторів, вплив яких на сукупний попит у різних умовах може бути різним. Сьогодні у ринково розвинутих країнах визначальну роль у формуванні сукупного попиту відіграє кредитно-грошова політика держави.

3. Сукупна пропозиція: класична і кейнсіанська моделі

Сукупна пропозиція – це загальна кількість кінцевих товарів та послуг, які можуть бути вироблені в економіці при одному з можливих рівнів цін. Сукупна пропозиція використовується як синонім ВВП. Крива сукупної пропозиції *AS* відображує взаємозв'язок між величиною сукупної пропозиції і можливим рівнем цін при постійних інших (нецінових) факторах сукупної пропозиції (див. рис. 11.2).

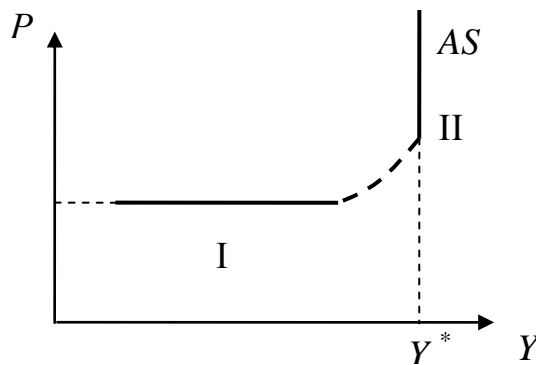


Рис. 11.2. Крива сукупної пропозиції

Вплив цінового фактора приводить до переміщення уздовж кривої сукупної пропозиції, тоді як вплив нецінових факторів відображується зсувом усієї кривої AS .

До нецінових факторів сукупної пропозиції відносять усі фактори, які змінюють виробничі витрати:

- зміни у технології виробництва;
- зміни цін на ресурси виробництва;
- зміни в оподаткуванні та ін.

Характер кривої AS відбиває різну поведінку економіки у довгостроковому і короткостроковому періоді. Як свідчить досвід, у короткостроковому періоді змінюються реальні економічні показники, а номінальні – не змінюються. Іншими словами має місце ситуація, коли зміна обсягу виробництва не супроводжується зміною цін в економіці, що можливо за умов неповного використання ресурсів. Такий стан в економіці відбиває горизонтальна лінія AS , яка відповідає кейнсіанській моделі сукупної пропозиції.

Причиною незмінності номінальних величин у короткостроковому періоді, як доводять послідовники різних економічних напрямків, є недосконалість ринку, яка виникає за рахунок державного регулювання мінімальної заробітної плати, строковості трудових контрактів та контрактів на поставку сировини та готової продукції та ін. Як свідчить досвід, більшість фірм також мають залишкові потужності і можливість використання додаткового робочого часу, що дозволяє їм у короткостроковому періоді на зростання попиту відповісти більшим обсягом виробництва продукції при незмінних цінах на неї.

У довгостроковому періоді реальні економічні показники не змінюються, а номінальні – змінюються, що можливо за умов функціонування економіки при потенційному рівні виробництва (Y^*), коли усі ресурси використані. Такий стан в

економіці відбиває вертикальна лінія AS , яка відповідає класичній моделі сукупної пропозиції. Згідно цієї моделі зміна цін на товари призводить до зміни заробітної плати, а тому повна зайнятість завжди зберігається, реальний обсяг виробництва в економіці не замінюються і завжди дорівнює Y^* .

4. Рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції

Співвідношення сукупного попиту і сукупної пропозиції визначає рівень реального обсягу виробництва і цін в економіці. Загальна рівновага досягається у точці перетину кривих попиту (AD) і пропозиції (AS) і може мати місце як в умовах повної так і в умовах неповної зайнятості ресурсів.

На рис. 11.3, 11.4 представлені наслідки зміни рівноваги за умов повної і неповної зайнятості ресурсів, що відповідає класичному і кейнсіанському підходам.

Як видно на рис. 11.3, за умов, коли рівноважний обсяг виробництва (Y_0) співпадає з його потенційним рівнем (Y^*), зміна сукупного попиту ($AD_1 \rightarrow AD_2$) призводить тільки до зміни загального рівня цін ($P_1 \rightarrow P_2$) в економіці.

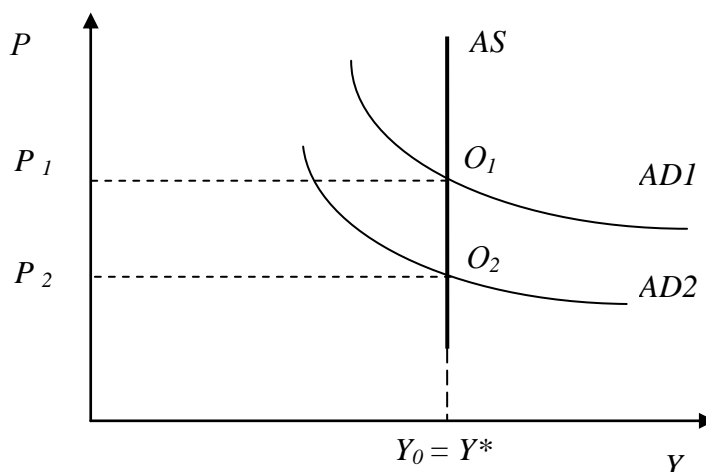


Рис. 11.3. Загальна рівновага за умов повної зайнятості ресурсів

За умов неповної зайнятості ресурсів (див. рис. 11.4) рівноважний обсяг виробництва залежить перш за все від рівня сукупного попиту, зміна якого ($AD_1 \rightarrow AD_2 \rightarrow AD_3$) призводить до змін обсягу виробництва ($Y_{01} \rightarrow Y_{02} \rightarrow Y^*$) при незмінному рівні цін.

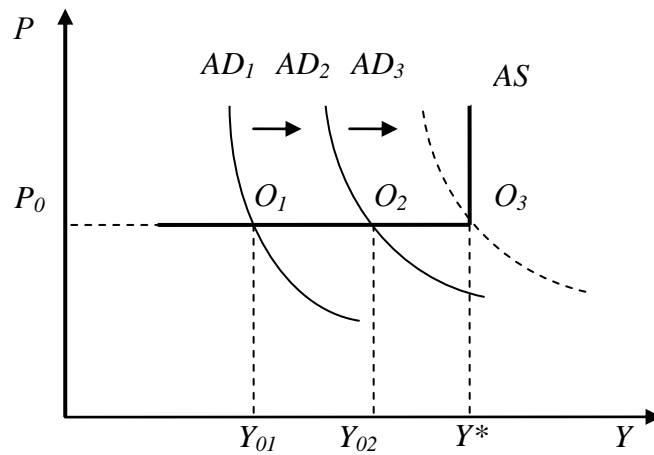


Рис. 11.4. Загальна рівновага за умов неповної зайнятості ресурсів.

Горизонтальна крива AS переходить у вертикальну (довгострокову) криву AS у випадку, коли обсяг виробництва досягає свого потенційного рівня (Y^*). Такого стану економіка може досягти завдяки стимулюванню сукупного попиту з боку держави. Це відповідає зсуву кривої AD до рівноважного стану (O_3), який відповідає потенційному рівню виробництва в економіці.

Динаміка сукупного попиту визначається не тільки динамікою його складових (C, I, G, E_n) і перш за все динамікою споживання і інвестицій, але і їхньою взаємодією.

Споживання (C) – це витрати домашніх господарств на придбання товарів та послуг протягом певного часу. Споживчі витрати – це найбільша складова у ВВП. Споживчі витрати містять витрати на товари довгострокового використання, товари короткострокового вжитку, послуги і складають від $\frac{2}{3}$ до $\frac{3}{4}$ ВВП.

Заощадження (S) – це частина доходу, яка залишається після здійснення усіх споживчих витрат та сплати податків. Можна сказати, що заощадження – це відкладений споживчий попит, який визначається як різниця між доходом після сплати податків і споживанням. У випадку, коли весь доход використовується на споживання, має місце нульове заощадження і це називається точкою постійного багатства.

Обсяг споживання і заощадження залежить від факторів суб'єктивного і об'єктивного характеру, до яких відносять: психологічну схильність людей до споживання і заощадження, яка перш за все залежить від віку людини та її майбутніх очікувань; рівня доходу; запасу багатства; ліквідності активів; рівня цін тощо.

Економічні дослідження свідчать, що головним чинником, від якого залежить величина споживання і заощадження, є дохід. Для кількісної оцінки взаємозв'язку між споживанням і доходом, заощадженнями і доходом, використовують наступні показники:

- **середня схильність до споживання** – це співвідношення між частиною доходу, що використовується для споживання і величиною національного доходу;

- **середня схильність до заощадження** – це співвідношення між частиною доходу, що заощаджується і величиною національного доходу;

- **гранична схильність до споживання** – це відношення додаткового споживання до додаткового доходу, який викликав приріст споживання;

- **гранична схильність до заощадження** – це відношення додаткового заощадження до додаткового доходу, який викликав приріст заощадження.

За допомогою цих показників досліджується тенденція в зміні величини споживання і заощадження при зміні величини доходу, а також оцінюється пропорція розподілу додаткового доходу між споживанням і заощадженнями.

Дослідження показали, що гранична схильність до споживання і гранична схильність до заощадження практично не змінюється як у короткостроковому, так і у довгостроковому періодах, тоді як їхня доля у доході веде себе по-різному. Так у короткостроковому періоді зі зростанням доходу відносно скорочується доля витрат та відносно зростає доля заощаджень у доході. У довгостроковому періоді рівень заощаджень і споживання у доході стабілізується. Сума граничної схильності до споживання і граничної схильності до заощадження завжди дорівнює 1. Виходячи з вищезазначеного, можна графічно представити функції споживання і заощадження. Крива споживчих витрат (AD) представлена на рис. 11.5.

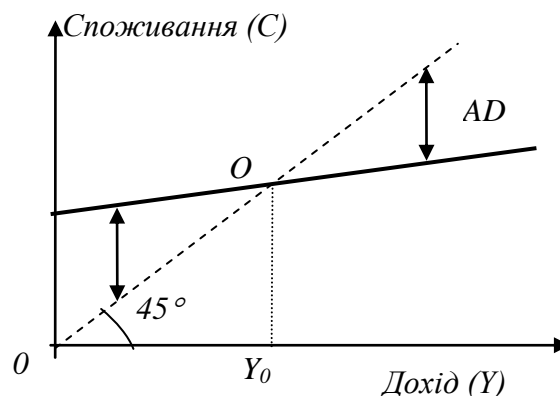


Рис. 11.5. Функція споживання

Як видно на рис. 11.5, крива споживання не виходить з початку координат. Це пояснюється тим, що існує рівень споживання, який не залежить від доходу. У цьому випадку при нульовому рівні доходу споживання здійснюється за рахунок існуючих заощаджень або за рахунок позичок. Споживання, яке не залежить від доходу, називають автономним.

Нахил функції споживання визначається величиною граничної схильності до споживання і завжди менший за 1. Це відповідає тому, що, як писав Кейнс, психологія суспільства полягає в тому, що зі зростанням сукупного реального доходу зростає і сукупне споживання, проте не в такій мірі, як зростає сам дохід. Якби увесь приріст доходу використовувався на споживання, нахил функції споживання був би під кутом 45° (уздовж цієї лінії споживання дорівнює доходу). Перетин кривої 45° і кривої споживання у точці O відповідає нульовому рівню заощадження, коли увесь зароблений дохід витрачається. Ліворуч від точки O витрати перевищують доходи, що відбиває “життя в борг”, а праворуч доходи перевищують витрати, тобто в економіці мають місце заощадження.

Функція заощадження, наведена на рис. 11.6, відбиває зв'язок між рівнем заощадження і доходом. Величина заощадження визначається різницею між рівнем доходу і рівнем споживання і вимірюється відрізком між графіком функції споживання і лінією, розташованою під кутом 45° на рис. 11.5.

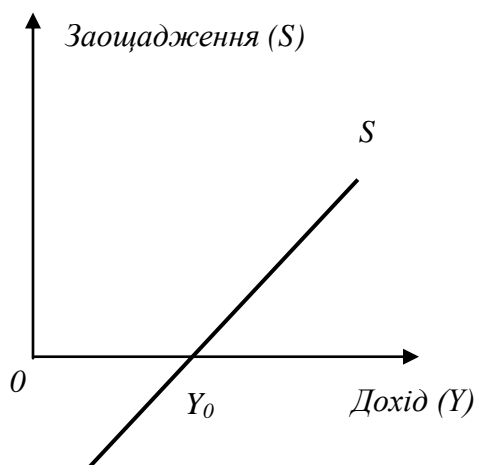


Рис. 11.6. Функція заощадження

Кут нахилу кривої споживання і кривої заощадження на представлених графіках відповідає граничній схильності до споживання і граничній схильності до заощадження. Так при високому рівні граничної схильності до споживання, лінія споживання на рис.

11.5 буде ближче до лінії 45°, а функція заощадження – до горизонтальної лінії. Таким чином, сукупні витрати представляють лише частину доходу, інша його частина – заощадження.

Заощадження в економічній діяльності суспільства тісно пов'язані з процесом інвестування.

Інвестиції – це найважливіша складова сукупного попиту, якою визначається зростання запасу капіталу у економіці і саме економічне зростання. У найбільш широкому тлумаченні інвестиції є вкладенням капіталу з метою подальшого його збільшення.

Інвестиції – це витрати фірм на придбання різного роду устаткування, на будівництво нових будинків та споруд, на придбання товарно-матеріальних запасів. Також до інвестицій належать витрати суспільства на будівництво житла. Здійснюючи інвестиції, суспільство відмовляється від поточного споживання заради зростання майбутнього споживання.

Інвестиція – це купівля не будь-якого добра, а тільки такого, що здатне розширювати і модернізувати процес виробництва. Наприклад купівля акцій не є інвестуванням тому, що при цьому іде процес переміщення від одного власника до іншого у грошовій формі вже існуючого капіталу. Інвестування – це завжди створення капіталу в економіці, яке відбувається з метою отримання у майбутньому додаткового доходу. При цьому майбутній приріст доходу має бути достатнім, щоб компенсувати інвестору відмову від використання доходу на споживання у поточному періоді, нагородити інвестора за ризик і відшкодувати можливі втрати від майбутньої інфляції.

Джерелом інвестицій в економіці у відсутності впливу держави і зовнішнього світу, є неспожита частина доходу, яку заощаджують домогосподарства і фірми. Заощадження домогосподарств залучаються фірмою для інвестування за допомогою фінансової системи, через яку заощадження домогосподарств повертаються в економіку у вигляді витрат фірм – інвестицій. Але при цьому не обов'язково приріст заощаджень повністю трансформується у приріст інвестицій, внаслідок чого порушується макроекономічна рівновага. У теорії Кейнса доводиться постійна наявність такого стану економіки, коли обсяг сукупного виробництва увесь час коливається навколо свого рівноважного значення. Пояснюється така ситуація в економіці тим, що “заощаджувач” та “інвестор” – це різні економічні суб'єкти, які приймають різні рішення стосовно заощаджень та інвестицій.

Якщо динаміка споживчих витрат, як першої складової сукупного попиту, відносно стабільна, динаміка другої складової – інвестицій непередбачена тому, що впливаючи на інвестиції фактори мають високий ступінь невизначеності. До факторів, які визначають динаміку інвестицій, відносять: норма чистого прибутку, яка очікується; реальна ставка відсотку; рівень податків; зміни у технології виробництва; наявний основний капітал; економічні очікування; динаміка доходу.

Згідно класичної теорії, визначальним фактором впливу на інвестиції і заощадження є ставка відсотка, яка балансує інтереси “заощаджувачів” і “інвесторів” на ринку грошей, наслідком чого є постійна рівновага інвестицій і заощаджень в економіці. На підставі цього в класичній теорії робиться висновок, що ринкова економіка не має внутрішніх причин, порушення рівноважного стану. Порушення ринкової рівноваги – це наслідок впливу зовнішніх факторів, в тому числі державного втручання в економіку.

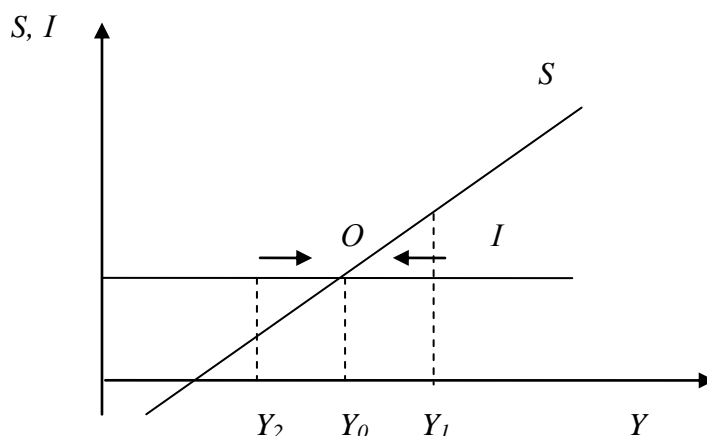


Рис. 11.7. Вплив заощаджень та інвестицій на обсяг виробництва

Визначальні фактори інвестицій і заощаджень в теорії Кейнса різні. Для інвестицій – це відсоткова ставка, а для заощаджень – дохід. Виходячи з цього, графік інвестицій відносно обсягу виробництва має вигляд горизонтальної лінії (рис. 11.7). Цей малюнок пояснює механізм встановлення і підтримки макроекономічної рівноваги у моделі Кейнса.

Як видно з рис. 11.7, у точці O рівень інвестицій збігається з рівнем заощадження, що відповідає рівню виробництва, при якому обсяг заощаджень, які вирішили мати домогосподарства відповідають величині запланованих фірмою інвестицій. У випадку, коли обсяг виробництва перевищує рівноважний рівень виробництва ($Y_1 > Y_0$) в економіці збільшуються запаси готової продукції, наслідком чого стають рішення виробників скоротити виробництво до рівноважного значення і економіка повертається у рівноважний

стан Y_0 . У випадку, коли обсяг виробництва в економіці менший за рівноважний ($Y_1 < Y_0$) запаси готової продукції зменшуються тому, що попит перевищує пропозицію. У цій ситуації виробники приймають рішення збільшити виробництво, розширюючи його до рівня Y_0 .

Точка перетину графіків заощаджень і інвестицій визначає рівноважний обсяг виробництва в економіці (Y_0), який дорівнює фактично виробленому в економіці ВВП. У наведеній моделі роль балансуючого елемента між бажаннями одних суб'єктів (заощаджувачів) та інших (інвесторів) виконують інвестиції у формі товарно-матеріальних запасів.

Таким чином, в теорії Кейнса макроекономічна рівновага досягається за умов, коли заощадження дорівнюють інвестиціям. Але це не означає повної зайнятості ресурсів і головною проблемою стає недостатній сукупний попит і як наслідок – загальне перевиробництво. Головний висновок теорії Кейнса полягає у тому, що держава повинна стимулювати попит, якщо його обсяг недостатній.

5. Модель мультиплікатора Дж. М. Кейнса

Важливу роль в кейнсіанській теорії відіграє концепція мультиплікатора, за якою додаткові витрати приводять до ще більшого зростання доходу.

Мультиплікатор – це числовий коефіцієнт, який показує у скільки разів зміниться національний дохід при зміні інвестицій. В теорії Кейнса доводиться, що величина мультиплікатора залежить від величини граничної схильності до споживання (MPC) і визначається за формулою: $m = 1 / (1 - MPC)$.

Мультиплікатор можна розрахувати, використовуючи граничну схильність до заощадження (MPS) (оскільки $MPC + MPS = 1$), за формулою:

$$m = 1 / MPS$$

Рівень впливу мультиплікатора визначає гранична схильність до заощадження: чим менша MPS , тим більший мультиплікатор і, навпаки, – чим більша MPS , тим менший мультиплікатор. У міру наближення до 1 збільшується затухання мультиплікаційного процесу. Мультиплікаційний процес припиняється саме тоді, коли MPS дорівнює 1, тобто коли приріст заощадження ΔS дорівнюватиме приросту доходу ΔY ($\Delta S = \Delta Y$), а $\Delta Y = m \times \Delta I$.

За моделлю кейнсіанського мультиплікатора збільшення інвестицій зумовлює розширення обсягів виробництва і зростання рівня зайнятості, а зменшення інвестицій – згортання виробництва і зменшення рівня зайнятості.

У мультиплікаційному процесі чільне місце посідає принцип акселератора. Його сутність полягає в тому, що збільшений дохід, отриманий у результаті мультиплікуючого впливу початкових інвестицій, призводить до зростання попиту на споживчі товари. Галузі, що випускають споживчі товари розширюються, що зумовлює зростання попиту на товари виробничого призначення (засоби праці та предмети праці). Зміни у попиті на споживчі товари викликають значно суттєвіші зміни в попиті на товари виробничого призначення. Йдеться про те, що принцип акселератора стосується зміни попиту на готовий продукт. Таким чином, попит на інвестиції може бути викликаний зростанням продажу і доходу.

Акселератор – це коефіцієнт, який відбиває залежність між інвестиційним та споживчим попитом. Він допомагає пригальмувати (побороти) затухання мультиплікаційного процесу. Мультиплікатор та акселератор у поєднанні можуть забезпечити постійне зростання економіки.

Основні поняття

Сукупний попит, сукупна пропозиція, рівноважний рівень цін, чинники сукупного попиту, заощадження, інвестиції, гранична схильність до споживання та заощадження, мультиплікатор, акселератор.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність сукупного попиту і чинників, від яких він залежить.
2. Назвіть детермінанти сукупної пропозиції.
3. Обґрунтуйте свою думку відносно питання: чи може загальна економічна рівновага бути статичною.
4. Поясніть терміни “нульове заощадження”.
5. Дайте характеристику мультиплікатора та його моделей.
6. Визначте коло проблем, для вирішення яких використовують акселератор.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

1. Скорочення пропозиції грошей в економіці на графіку AD-AS відображується зсувом:

- | | |
|------------------------|------------------------|
| а) ліворуч кривої AS; | в) ліворуч кривої AD; |
| б) праворуч кривої AS; | г) праворуч кривої AD. |

2. У довгостроковому періоді рівень виробництва в економіці визначається:

- | | |
|-----------------------------|--|
| а) пропозицією грошей; | в) величиною капіталу і праці, технологіями; |
| б) рівнем державних витрат; | г) рівнем відсоткової ставки. |

3. Класичний варіант кривої AS передбачає, що у довгостроковому періоді зміна сукупного попиту:

- а) вплине тільки на обсяг виробництва;
- б) вплине тільки на рівень цін;
- в) не лише на рівень виробництва, а й на рівень цін;
- г) не вплине ні на рівень цін, ні на обсяг виробництва.

4. Якщо споживачі вирішують підвищити частку доходу, яку вони витрачають на сьогоднішнє споживання, тоді у короткостроковому періоді:

- а) зростає рівень виробництва і зайнятість;
- б) знизиться рівень виробництва і зайнятість;
- в) зростає рівень цін при незмінному рівні виробництва і зайнятості;
- г) знизиться рівень цін при незмінному рівні виробництва і зайнятості.

5. Різне зниження виробництва у короткостроковому періоді призведе до:

- а) зростання цін і рівня виробництва;
- б) зростання цін і зниження рівня виробництва;
- в) зниження цін і рівня виробництва;
- г) зниження цін і зростання виробництва.

6. Якщо сукупна пропозиція перевищує сукупний попит за умов відсутності державних витрат і чистого експорту, тоді:

- а) витрати споживачів і інвестиційні витрати дорівнюють заощадженням;
- б) заощадження збігаються з інвестиціями;
- в) заощадження перевищують інвестиції;
- г) реальний ВВП буде зростати.

7. Якщо величина доходу дорівнює нулю, можна стверджувати, що:

- а) рівень витрат дорівнює нулю;
- б) рівень заощаджень дорівнює нулю;
- в) зникає ефект мультиплікатора;
- г) відсутня правильна відповідь.

8. Ефект мультиплікатора за умов зростання тільки інвестицій зникає, якщо:

- а) приріст доходу повністю перетворюється у заощадження;
- б) приріст доходу повністю перетворюється у витрати;
- в) приріст доходу повністю перетворюється у інвестиції;
- г) відсутня правильна відповідь.

Практичні завдання

Завдання 1. Навести графічно наслідки різкого зростання попиту внаслідок збільшення кількості грошей, якщо спочатку економіка знаходилась у стані довгострокової рівноваги.

Завдання 2. Довгострокова крива AS описується рівнянням $Y = 2000$, короткострокова AS – горизонтальна на рівні $P = 1,0$. Крива AD описується рівнянням $Y = 2,0 \times M / P$. Пропозиція грошей $M = 1000$. У наслідку зміни ціни короткострокова крива сукупної пропозиції піднялась до рівня $P = 1,25$. Визначити координати точки короткострокової рівноваги після зміни ціни. На скільки необхідно збільшити пропозицію грошей в економіці для того, щоб відновити початковий рівноважний стан?

Завдання 3. Розрахувати рівноважний дохід у економіці, якщо витрати споживача задані рівнянням $C = 40 + 0,9Y$, а заплановані інвестиції дорівнюють $I = 50$.

Завдання 4. Розрахувати рівноважний дохід у економіці, якщо заплановані заощадження визначені $S = -40 + 0,2Y$, а заплановані інвестиції дорівнюють 60. Визначити мультиплікатор автономних витрат.

ТЕМА 12. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЙОГО ДЖЕРЕЛА.

МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ

1. *Теорії економічного зростання*
2. *Критерії та показники економічного зростання*
3. *Циклічні коливання економіки та їх причини*
4. *Фази економічного циклу та особливості сучасних економічних криз*

1. Теорії економічного зростання

Економічне зростання є центральною проблемою оцінки ефективності будь-якої системи господарювання.

Теорії економічного зростання аналізують чинники і процеси, що забезпечують його динаміку і стабільність, шляхи досягнення оптимального співвідношення виробництва, нагромадження і споживання, певні особливості відтворення, передусім його циклічний характер. Найбільш поширеними є такі економічні теорії зростання.

Теорія чинників розвитку. Автори цієї теорії А. Сміт і Т. Мальтус вважали, що чинниками розвитку є праця, капітал та населення. Згідно з цією теорією економікою керує нагромадження капіталу, а випуск продукції забезпечується двома видами витрат – капіталу й праці.

Теорія виміру капіталу. В сучасних моделях капітал зростає швидше, ніж праця. Капітал поданий інвестиційними товарами, матеріальними благами, які можуть бути використані для виробництва інших товарів. З використанням поняття сукупного основного капіталу як загальної вартості засобів виробництва досліджуються наслідки відносного зростання капіталу, або зростання капіталоемності.

Теорія тривалої стабільності. Цей стан досягається в моделі нагромадження капіталу, за якого рівні реальної заробітної плати і відсотка постійні, нагромаджується велика кількість виробничих споруд і устаткування при одночасному зростанні доходів.

Теорія технічних нововведень і зростаючого попиту. За цією теорією швидке зростання інвестицій у науку, створення нових технологій, удосконалення системи виробництва зумовлюють зростання доходу на кожну одиницю виробничих витрат. Інвестування забезпечує зростання продуктивності капіталу за умови безперервного науково-технічного прогресу.

Теорія напряму інвестицій. Згідно з нею виділяють переважні вкладення або в капітал, або в працю. Залежно від напряму використання інвестицій розрізняють їх працезберігаючу (збільшується прибуток по відношенню до заробітної плати) або

капіталозберігаючу форму (капітал застосовується більшою мірою, ніж праця, підвищуючи заробітну плату щодо прибутку).

На відміну від розглянутого групування, **К. Макконнелл і С. Брю** аналізують теорії економічного зростання з точки зору заходів державного регулювання, спрямованих на стимулювання цього процесу. Виділяється кейнсіанський підхід, згідно з яким економічне зростання розглядається з погляду чинників попиту.

Чинниками економічного зростання виступають:

- *інноваційні*, пов'язані з оновленням технологій і продукції, використанням інноваційного потенціалу країни, визначенням пріоритетів науково-технічного прогресу;
- *інвестиційні*, що визначаються інвестиційною активністю, ефективністю капітальних вкладень, оновленням виробничих основних фондів та використанням їх, ресурсними обмеженнями з боку інвестиційного комплексу;
- *структурної мобільності економіки*, спроможності її реагувати на зміни в обсягах та структурі суспільних потреб як у поточному, так і в майбутньому періодах.

До моделей економічного зростання відносяться: неокласична модель, модель економічного зростання Роберта Солоу, некейнсіанська модель мультиплікатора-акселератора.

Неокласична модель. Основною початковою умовою неокласичної концепції економічного зростання є припущення про те, що кожний фактор виробництва “забезпечує” відповідну частку виробленого національного продукту. Обсяг продукту визначається сумою добутків кожного фактора на його граничний продукт. Рациональний зміст виробничої функції відповідає спробі визначити найбільш доцільні комбінації різних факторів виробництва для досягнення максимального обсягу продукції. При взаємозамінності факторів виробництва виробнича функція може бути використана як аналітичний інструмент при плануванні темпів економічного зростання та інших важливих макроекономічних пропорцій.

Модель економічного зростання Роберта Солоу. За розробку цієї моделі Р. Солоу була присуджена Нобелівська премія (1987). Основні ознаки моделі:

1. За основу зростання в моделі Р.Солоу береться зростання продуктивності праці, а не зростання продукту.
2. Модель враховує вплив трьох чинників: а) капіталоозброєності; б) зростання населення; в) технологічного прогресу.

3. За моделлю Р.Солоу існує стійкий рівень капіталоозброєності, який визначає економічну динаміку.

4. Джерелами економічного зростання за Солоу є:

а) **зростання капіталоозброєності**, яке залежить від зростання норми заощаджень.

Але зростання норми заощаджень не може бути постійним, оскільки заощадження обмежують споживання.

“Золоте правило”: при визначенні норми заощаджень критерієм повинна бути максимізація добробуту суспільства, тобто якнайбільше споживання.

б) **зростання населення** впливає на економічне зростання через динаміку капіталоозброєності.

в) технологічний прогрес, який, за моделлю, на відміну від попередніх чинників є джерелом постійного зростання як продуктивності праці, так і загального продукту.

Неокейнсіанська модель мультиплікатора-акселератора. Неокейнсіанські макроекономічні моделі за необхідну умову економічного зростання вважають рівність інвестицій заощадженням, тобто повну реалізацію коштів, котрі йдуть на накопичення.

2. Критерії та показники економічного зростання

Критерій – це риса відповідності теорії та практики і водночас – відповідності практики поставленій меті.

Перший критерій економічного зростання можна сформулювати так: спроможність механізму державного регулювання усувати негативні соціальні наслідки, що є результатом спаду виробництва. Використання резервних потужностей, фінансових ресурсів, дотримання оптимального співвідношення між рівнем оподаткування і можливостями товаровиробників самостійно приймати ефективні управлінські рішення виступає засобом демпфірування циклічності.

Другий критерій економічного зростання – це відсутність дефіциту на споживчому ринку, ринках фінансових коштів, інвестицій, предметів праці.

Третій критерій економічного зростання – необхідність впровадження нових прогресивних технологій, ресурсозберігаючих видів техніки – зумовлюватиме підвищений попит на інновації та товари інвестиційної сфери.

Четвертим критерієм економічного зростання є спрямування інноваційної активності не тільки на ресурсозбереження, структурну перебудову та ефективну інвестиційну діяльність, а й на соціальну орієнтацію виробництва.

Типи економічного зростання. Теоретично розрізняють такі типи економічного зростання: інтенсивний, змішаний (реальний), екстенсивний.

Інтенсивний – збільшення виробничого потенціалу шляхом вдосконалення техніки та технології.

Змішаний (реальний) – збільшення виробничих потужностей внаслідок збільшення кількості використовуваних факторів виробництва і вдосконалення техніки і технології.

Екстенсивний – збільшення виробничих потужностей внаслідок збільшення кількості використовуваних факторів виробництва.

Тенденції і джерела економічного зростання.

1. Численні тенденції економічного зростання проглядаються у даних за ХХ ст. Серед основних висновків такі: реальна заробітна плата і виробіток зростали постійно, хоча мало місце певне падіння з 70-х років; реальна процентна ставка не мала чіткої динаміки; відношення капіталу до обсягу виробництва, тобто капіталомісткість, падала.

2. Основні тенденції узгоджуються з простою моделлю нагромадження капіталу, яке посилює технічний прогрес. Отже, економічна теорія підтверджує, що говорить здоровий глузд – технічний прогрес збільшує продуктивність факторів виробництва і переміщує і криву продуктивності капіталу, і граничний рівень факторних цін.

3. Остання тенденція – відносно усталене зростання потенційного обсягу виробництва протягом останніх дев'яти десятиліть – підносить значення питання про джерела економічного зростання. Застосовуючи методи кількісного аналізу, економісти встановили, що “залишкові” джерела – такі, як нововведення та освіта – перетягували значення зростання капіталоозброєності у своєму впливі на зростання ВВП або продуктивність праці. Ці методи також показують, що потрібні великі зусилля, щоб додати декілька десятих процентного пункту до стрижневого темпу зростання потенційного ВВП.

3. Циклічні коливання економіки та їх причини.

Фази економічного циклу та особливості сучасних економічних криз

Будь-яке суспільство прагне до економічного зростання, до повної зайнятості та стійкого рівня цін, а також до інших менш значних показників, що характеризують стан економіки і визначають рівень добробуту населення.

Ринкова економіка періодично зазнає економічних криз. Для економічного розвитку характерне періодичне виникнення, загострення та розв'язання соціально-економічних суперечностей.

Представники різних напрямів та шкіл економічної теорії по-різному пояснювали сутність, причини економічних криз та пропонували різні методи їх розв'язання. Прихильники теорії диспропорцій в економіці (Ж.-Б. Сей, М. Туган-Барановський, Р. Гільфердінг) та недоспоживання (С. Сисмонді, К. Родбертус, К. Каутський) вбачали головну причину криз у диспропорціях між обсягом виробництва та рівнем споживання.

Кожний етап розвитку ринку має специфіку в розвитку виробництва, розв'язанні суперечностей, а це зумовлює і специфіку економічної кризи. Об'єктивність економічних криз визначає закономірності їхнього проходження ринковою економікою, а конкретний історичний етап – глибину, форми вияву, методи виходу.

Визначальною фазою циклу є **криза**. Вона перериває процес економічного зростання, відтворення, створює передумови для якісних змін у виробничих силах. Характерною особливістю фази кризи є надвиробництво товарів відносно платоспроможного попиту населення. Виробництво і зайнятість починають скорочуватися.

Виробники в цей період: 1) спочатку ліквідують запаси, потім скорочують виробничі інвестиції; 2) водночас падає попит на працю; 3) якщо криза має тривалий характер, знижується або сповільнюється зростання товарних цін; 4) зменшуються прибутки, починає падати попит на кредит знижується відсоткова ставка. У такий спосіб криза поступово переходить у свою наступну фазу – депресію.

Депресія. Відбувається масове закриття підприємств та розорення великої кількості малих фірм, що призводить до зростання армії безробітних. Під час економічної кризи 1929-1933 рр. Обсяги виробництва в найрозвиненіших країнах скоротилися вдвічі, а безробітними стали десятки мільйонів людей. Лише в США у цей період ВВП скоротився на 48%, а безробітними стала 24,9% працюючих. Реальні доходи на душу населення

скоротилися на 25,6%. Кризові прояви 1974-1975 рр. і 1980-1982 рр., хоча мали і менш гострий характер, але загалом відбили характерні соціально-економічні суперечності економічної кризи.

Депресія як фаза економічної кризи є нижчою точкою спаду і характеризується тим, що виробництво та зайнятість досягли свого найнижчого рівня. Економіка наче завмирає. Виробництво, хоч і перестає скорочуватися, але перебуває на кризовому рівні, безробіття, досягнувши свого вищого рівня, зупиняється, припиняється падіння цін.

Поступово депресія в економіці переходить у фазу **пожвавлення**. Ця фаза характеризується зростанням рівня виробництва, скороченням безробіття до свого потенційного рівня, починають зростати ціни, збільшується попит на кредит, піднімається відсоткова ставка. Змінюється співвідношення між товарною пропозицією і попитом на користь зростання попиту, особливо на елементи основного капіталу. Економіка приходить у рух.

Пожвавлення змінює фаза **піднесення**. В економіці спостерігається повна зайнятість, і виробництво працює на повну потужність. Ціни зростають, збільшується попит на кредит та цінні папери, посилюються інфляційні процеси.

Усі фази економічного циклу органічно взаємопов'язані та переходять одна в одну. Ті соціально-економічні суперечності, які найбільше загострилися у фазі кризи, поступово розв'язуються в наступних фазах циклу.

Деякі вчені пояснюють економічні цикли політичними подіями, змінами політичного, а отже, і економічного курсу, а також зовнішніми чинниками, які впливають на це. Так, війни збільшують воєнні витрати, викликають диспропорції в економіці, що призводить спочатку до збільшення зайнятості та надінфляції, але потім настає найгостріший спад.

Окремі економісти вважають причиною кризи суто монетарні явища. Коли уряд для переборення дефіциту державного бюджету випускає велику кількість грошей, виникає інфляційний “бум”. Однак при цьому менша кількість грошей прискорює падіння виробництва та зростання безробіття.

Проте більшість економістів вважають, що циклічні коливання зумовлені сукупністю як зовнішніх, так і внутрішніх причин, що їх породжують.

Нециклічні коливання. Не всі коливання ділової активності пояснюються економічними циклами. Існують сезонні коливання ділової активності. Наприклад,

купівельний “бум” перед святами та в міжсезонний період призводить до щорічних коливань темпів економічної активності, насамперед у роздрібній торгівлі. Сільському господарству, автомобільній промисловості, морському транспорту, будівництву також певною мірою притаманні сезонні коливання.

Важливим чинником, що впливає на ділову активність, є довготермінова тенденція економічного зростання економіки. Інакше кажучи, економічне зростання, що триває 50 років, суттєво впливає на ділову активність, яка багато в чому визначається як економічними, так і психологічними чинниками, що характеризують середовище індивіда.

Особливості економічних криз за сучасних умов. Значні зміни у відтворенні капіталу і в економічних кризах другої половини ХХ ст. зумовлені рядом чинників. Це чинники як політичного характеру (друга світова війна та її наслідки; виникнення світової системи соціалізму та її вплив на міжнародні економічні відносини; крах колоніальної системи імперіалізму і боротьба за вплив на країни, що розвиваються), так і ті, що зумовлені об’єктивним процесом економічного розвитку (динамічні зміни у розвитку продуктивних сил у зв’язку з науково-технічним прогресом і переходом до нової якості економічного зростання; посилення інтернаціоналізації виробництва та ролі держави в регулюванні ринку, зростання соціальної спрямованості ринкового механізму).

У результаті змінюється класична схема циклу в напрямі: а) скорочення тривалості циклу; б) подолання економікою фази депресії; в) зникнення (іноді) фази піднесення і настання нової кризи після поживавлення.

Кризи 1974-1975 рр. та 1980-1982 рр. були найважчими за весь період після другої світової війни. Охопивши головні капіталістичні країни, вони характеризувалися потужною хвилею інфляції, переплелися з глибокими структурними кризами (енергетичною, сировинною, валютною).

Кризи 70-80-х років виявили: 1) економічне зростання, яке ґрунтується на екстенсивному залученні природних ресурсів, вичерпало себе (почався перехід до ресурсозберігаючого типу відтворення); 2) багато традиційних напрямів технічного прогресу зайшли у безвихідь, визначивши тим самим необхідність нового етапу в розвитку науки і техніки (комп’ютери, мікропроцесори тощо); 3) розладналося державно-корпоративне регулювання – антикризові заходи прийшли в суперечність з антиінфляційними (перехід до монетарних засобів регулювання); 4) виникли стагфляційні форми кризи.

Економічна ситуація в розвинених країнах кінця 80-х років характеризувалася циклічним “бумом”. Інтенсивного характеру набули структурні зрушення економіки, що зумовлювалися науково-технічним прогресом, а також інтернаціоналізація виробництва. Визначальною рисою економічного зростання стало одночасне підвищення споживчого та інвестиційного попиту, тобто класичні чинники циклічного піднесення. Відбулося певне поліпшення ситуації на ринку праці. Циклічне піднесення 80-х років стало найтривалішим за всю історію капіталізму. У 1988 р. обсяг ВВП в країнах ОЕСР зріс на 4%, у країнах Південно-Східної Азії – більше як на 7%, в США – приблизно на 4%. Відносно стабільнішими стали ціни і валютні курси.

Піднесення в розвинених країнах зумовило загальну стабілізацію світового господарства. Циклічний бум 1987-1989 рр. у всіх розвинених країнах відбувся синхронно. Та вже наприкінці 1990 р. і на початку 1991 р. економічне становище почало знову погіршуватися. З’явилися ознаки спаду, хоча цей процес ще не торкнувся повною мірою країн Південно-Східної Азії.

Структурні кризи проходять через різноманітні циклічні потрясіння і можуть бути кризами як відносного надвиробництва, так і відносного недовиробництва. Такі кризи охопили кольорову й чорну металургію, які зіткнулися з конкуренцією галузей, що виробляють нові конструкційні матеріали, а також зі зниженням попиту на свою продукцію у результаті переходу до ресурсозберігаючих технологій.

Яскравим прикладом структурних криз є енергетичні та сировинні кризи, які вразили капіталістичний світ у 70-ті роки. Структурні кризи не мають яскраво вираженого циклічного характеру. Вони виявляються в необхідності подолання суперечностей в розвитку нової якості продуктивних сил, у системі капіталістичного поділу праці (сьогодні передусім міжнародного). Проте вони дуже тісно переплітаються і впливають на циклічні коливання, як це було в 1974-1975 рр. і в 1980-1982 рр., що посилило розмах і тривалість кризових потрясінь економіки розвинених країн.

Структурна криза сама по собі породжує процеси, які стримують її подолання. Так, підвищення цін на нафту стимулювало не лише розвиток нафтової промисловості. А й видобуток газу та вугілля, будівництва АЕС та ГЕС.

“Довгі хвилі” економічного розвитку. Основи теорії довгоциклічних коливань економіки закладені у працях визначного економіста М. Кондратьєва. Ще у 20-х роках він

вперше обґрунтував наявність економічного феномену “довгих хвиль” розвитку капіталістичного виробництва.

Узагальнивши статистичний матеріал (починаючи з кінця XVII ст.) щодо динаміки середнього рівня товарних цін, відсотка на капітал, номінальної заробітної плати, обороту зовнішньої торгівлі, видобутку сировини у Великій Британії, Франції та США, М. Кондратьєв вперше дійшов висновку, що поряд з “малими циклами” відтворення (8-10 років) існують “великі цикли”, середня тривалість яких 48-55 років. “Великі цикли” складаються з двох фаз (хвиль) – підвищувальної та знижувальної, що припадають на періоди піднесення та криз і депресій. Оскільки “малі цикли” немов нанизуються на “довгі хвилі”, характер звичайного економічного циклу багато в чому залежить від того, на яку хвилю “великого циклу” припадає цей “малий цикл”: якщо на знижувальну – фази пожвавлення та піднесення послаблюються, а кризи та депресії посилюються. Протилежна ситуація складається на підвищувальній хвилі.

Основні поняття

Суспільне відтворення, просте та розширене відтворення, типи відтворення, тип економічного зростання, теорії економічного зростання, регулювання економічного зростання, циклічність, економічний цикл, економічна криза, фази кризи, структурні кризи, світова економічна криза.

Питання для самоконтролю

1. Визначте суть відтворення на рівні макроекономіки.
2. Обґрунтуйте особливості розширеного відтворення в умовах ринкової економіки.
3. Дайте характеристику сутності інтенсивного типу відтворення та його форм.
4. Обґрунтуйте необхідність структурних зрушень у пропорціях суспільного відтворення.
5. Опишіть неокласичну і неокейнсіанську моделі економічного зростання.
6. Поясніть різницю між економічним зростанням і економічним розвитком.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

1. Економічне зростання – це:

- а) еволюція економічної системи в цілому;
- б) характер використання продуктивних сил суспільства;
- в) зростання реального ВВП;
- г) зростання номінального ВВП.

2. До факторів економічного зростання відносяться:

- а) кількість та якість природних ресурсів;
- б) кількість та якість трудових ресурсів;
- в) технології, які застосовуються у виробництві ;
- г) всі відповіді вірні.

3. До інтенсивних факторів економічного зросту відносяться:

- а) збільшення продуктивності праці;
- б) збільшення кількості капітальних ресурсів;
- в) збільшення кількості зайнятих у виробництві працівників;
- г) всі відповіді невірні.

4. В умовах економічного зростання чисті інвестиції можуть бути величиною:

- а) негативною; б) позитивною; в) рівною нулю; г) незмінною.

5. В стані стагнації економічний зріст:

- а) відсутній; б) незначний; в) вірні варіанти а), б); г) всі відповіді невірні.

6. Економічний зростання характеризується:

- а) падінням пропозиції;
- б) зміною загального рівня цін;
- в) зростанням рівня безробіття;
- г) періодичним зростанням та падінням ділової активності.

7. На хід економічного циклу найбільший вплив має динаміка:

- а) чистих інвестицій, що направлені на приріст товарно-матеріальних запасів;
- б) чистих інвестицій, що направлені на виробництво товарів тривалого використання;
- в) споживчі витрати;
- г) державні витрати.

8. Матеріальною основою великого циклу є:

- а) зміна попиту на засоби виробництва;
- б) процес, що відбувається у сфері грошових відносин;
- в) процес, що виникає у зв'язку з ростом безробіття;
- г) зміна базових технологій і поколінь машин.

ТЕМА 13. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ. ПРАЦЯ, ЗАЙНЯТІСТЬ, БЕЗРОБІТТЯ

1. Людський капітал та його особливості. Роль освіти у формуванні людського капіталу.

2. Праця і зайнятість. Соціально-економічний зміст і форми зайнятості.

3. Безробіття, його види і наслідки.

1. Людський капітал та його особливості. Роль освіти у формуванні людського капіталу

Поняття „**людський капітал**” вперше з'явилося в західній економічній літературі на початку 1960-х років. Пізніше, завдяки роботам відомих американських учених-економістів Т. Шульца, Г. Беккера, Л. Туроу, Я. Мінсера та інших, російських дослідників С.А. Дятлова, Р.И. Капелюшнікова, М.М. Критського, А. Саградова, а також українських вчених О.А. Грішної, Г.І. Євтушенко, В.І. Куценко, сформувалася теорія людського капіталу.

Розглянемо основні положення теорії більш детально.

1. Людський капітал характеризує сукупність накопичених людиною (людьми) знань, навичок, здібностей, певного запасу здоров'я і мотивацій, які раціонально використовуються в економічній діяльності. Окрема особа здобуває такі продуктивні характеристики шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду, з використанням при цьому своїх природних здібностей.

На мікроекономічному рівні під людським капіталом розуміється сукупна кваліфікація та продуктивні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективної організації праці та розвитку персоналу. На макроекономічному рівні йдеться про суму людського капіталу всіх підприємств та всіх громадян країни як частину національного багатства країни.

2. Важливу роль у формуванні людського капіталу відіграють освіта і професійна підготовка. Згідно із Законом України „Про освіту” метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими працівниками. З точки зору розвитку людських здібностей до праці процес освіти та професійної підготовки включає: загальну середню освіту; професійну підготовку на виробництві; професійно-технічну освіту; вищу та післядипломну освіту; аспірантуру; докторантуру; самоосвіту. Професійна освіта повинна орієнтуватися на потреби людини в розвитку і самореалізації, а також на потреби ринку праці.

Таблиця 13.1

Оцінки людського капіталу наприкінці XX століття (трлн. дол.)

Країни	Людський капітал, трлн. дол.	У % до:		
		національного багатства країн	світового підсумку	рівня США
Світовий підсумок	365	66	100	384
Країни „сімки” і ЄС	215	78	59	226
з них				
США	95	77	26	100
Країни ОПЕК	45	47	12	47
Країни СНД	40	50	11	42
Інші країни	65	65	18	68

Найкращими вимірниками обсягу накопиченого людського капіталу вважаються час (кількість років) та загальна сума коштів, що витрачені на освіту і підвищення кваліфікації.

За експериментальними розрахунками фахівців Інституту економіки Російської академії наук, наприклад, людський капітал росіян оцінюється приблизно в 200 тис. дол. на душу населення (для працівників вищої кваліфікації цей показник вище).

Людський капітал практично у всіх країнах перевищує половину накопиченого національного багатства, про що свідчать дані таблиці 13.1.

3. Людський капітал утворюється завдяки інвестиціям. Інвестиції в людський капітал бувають кількох видів: 1) витрати на освіту, які формують робочу силу, сприяють зростанню її кваліфікації і професіоналізму; 2) витрати на охорону здоров'я – профілактику захворювань, медичне обслуговування, що підвищує працездатність і продуктивність праці людей; 3) витрати на трудову мобільність, переміщення працівників з місць відносно низької продуктивності праці в місця з відносно високою продуктивністю; 4) витрати на пошук економічно значимої інформації; 5) витрати на виховання дітей (вкладення в майбутній людський капітал). Причому інвестування здійснюється двояко – як вкладення фінансових коштів і як витрати часу та сили, тобто як певні види людської діяльності.

4. На людський капітал поширюється поняття зношування. Природне старіння людського організму означає фізичне зношування людського капіталу. Знецінення ж знань або раніше одержаної освіти приводить до його морального зношування, яке може компенсуватися набуттям необхідного професійного досвіду. Це потребує постійних інвестицій у людський капітал.

5. Людський капітал, як і речовий капітал, в процесі використання має створювати своєму власнику певні вигоди, приносити дохід – заробітну плату, процент чи прибуток. Зростання доходів стимулює подальші інвестиції в людський капітал, які сприяють новому зростанню доходів. За оцінками багатьох економістів, інвестиції в людський капітал є найвигіднішими як для окремої людини, так і для всього суспільства.

6. Для оцінки ефективності інвестицій в людський капітал дослідники звертаються до техніки аналізу „витрати-вигоди”.

Найчастіше аналізуються витрати, пов'язані з одержанням освіти. Їх поділяють на три групи: 1) прямі матеріальні витрати – плата за навчання; витрати на підручники, послуги бібліотеки, канцтовари тощо; витрати, пов'язані зі зміною місця проживання; 2) втрачені заробітки – заробітки, які людина могла б мати, якби не навчалася, мінус

доходи студента (стипендія та підробітки); 3) моральні витрати – втрата вільного часу, зміна звичного соціального оточення, стресові ситуації під час іспитів тощо. Найточніше можна підрахувати лише дві перші групи витрат. Моральні витрати оцінити дуже важко.

Вигоди від інвестицій у навчання теж складаються з трьох груп: 1) прямі матеріальні доходи – вищий рівень заробітків у майбутньому, більша можливість брати участь у прибутках фірми, отримувати кращі умови оплати праці; медичне, пенсійне страхування за рахунок компанії; можливості кар'єрного зростання з відповідним підвищенням доходів і т.п.; 2) непрямі матеріальні доходи – більша вірогідність підвищувати кваліфікацію і освітній рівень, мати кращі умови праці та відпочинку, здійснювати оздоровлення за рахунок роботодавця, одержувати на пільгових умовах кредити та іншу допомогу роботодавця для поліпшення умов життєдіяльності; 3) моральні доходи – задоволення від одержаної освіти та обраної професії, доступ до цікавих видів діяльності, співробітництво з творчими людьми, відчуття конкурентоспроможності на ринку праці та впевненості у майбутньому тощо.

Віддача від інвестицій у людський капітал залежить безпосередньо від терміну його використання, тобто визначається часом, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини. Чим раніше зроблені інвестиції в людину, тим довше вони приносятимуть віддачу.

Критерієм доцільності інвестицій в людський капітал є чиста поточна вартість (*net present value, NPV*), тобто різниця між дисконтованими величинами витрат і вигід:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} ; NPV \geq 0 ,$$

де B_t – дохід від інвестицій в людський капітал у період t ;

C_t – величина витрат у період t ;

n – кількість періодів часу;

r – ставка дисконтування.

Якщо інвестиції в людський капітал відбуваються одноразово, то інвестиції будуть вважатися доцільними, якщо поточна вартість майбутніх вигід (грошових та моральних) буде більшою, або хоча б рівною витратам:

$$\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} \geq C$$

Отже, як економічне поняття людський капітал є сукупністю сформованих і накопичених внаслідок інвестицій продуктивних здібностей та мотивацій індивідів, які раціонально використовуються в економічній діяльності, сприяючи зростанню продуктивності праці і доходів свого власника.

Особливої актуальності набуває розробка спеціальної економічної політики держави щодо формування людського капіталу суспільства. Вона має сприяти вирішенню принаймні двох важливих завдань: 1) адаптації працівників (рівня їхньої освіти, професійних якостей) до нових умов трудової діяльності та вимог ринку праці; 2) випереджаючому розвитку сукупної робочої сили – накопиченню її здоров'я, інтелектуального та освітнього потенціалу – з метою зростання ефективності всього суспільного виробництва.

2. Праця і зайнятість. Соціально-економічний зміст і форми зайнятості

Праця є формою економічного самовизначення людини як власника своєї робочої сили, людського капіталу. Це свідомо доцільна діяльність, спрямована на створення матеріальних і духовних цінностей шляхом реалізації трудових здібностей людей. В умовах ринкової економіки вона може відбуватися у двох формах – на основі вільного підприємництва або на основі вільного найму. Однак щоб праця здійснювалася як продуктивний процес, робоча сила людини повинна бути реально включеною до процесу суспільного виробництва, зайнятою.

Зайнятість означає систему економічних відносин з приводу забезпечення громадян робочими місцями та визначенням форм участі в суспільному господарстві з метою одержання засобів до існування. Для зайнятості характерні: визначеність сфери трудової діяльності; забезпеченість людини конкретним робочим місцем; задоволеність особистих потреб працівників, пов'язаних з рівнем оплати праці, характером та умовами праці, тривалістю робочого тижня, охороною праці, інтенсивністю праці тощо. Зайнятість повинна приносити людині дохід у вигляді заробітної плати, прибутку або іншій формі, підвищувати соціальний статус працівника в суспільстві, на підприємстві, у сім'ї.

Відносини зайнятості в Україні ґрунтуються на принципах:

- виключного права громадян розпоряджатися своїми здібностями до праці;

- заборони обов'язкової, примусової праці (крім випадків, спеціально встановлених законодавством);

- створення державою умов для реалізації права громадян на працю, на захист від безробіття, на допомогу у працевлаштуванні і матеріальну підтримку в разі втрати роботи відповідно до Конституції України.

Для розуміння структури зайнятості Міжнародна організація праці (МОП) рекомендує поділяти населення на економічно активне і економічно неактивне.

Економічно активне населення складається з осіб обох статей віком від 15 до 70 років включно, які впродовж певного періоду часу забезпечують пропозицію робочої сили на ринку праці. Економічно активне населення включає зайнятих і безробітних.

Економічно неактивне населення утворюють незайняті особи, які належать до таких соціальних груп: учні та студенти; пенсіонери по інвалідності та на пільгових умовах; особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей та доглядом за хворими; особи, які зневірилися знайти підходящу роботу після тривалих пошуків; інші особи, які не мають необхідності у працевлаштуванні або не готові приступити до неї впродовж найближчих 2-х тижнів.

Зайняте населення – це та частина економічно активного населення, яка залучена до економічної діяльності, тобто уже використовується. За своїм статусом виділяються дві основні групи зайнятих – працюючі за наймом і працюючі не за наймом. Їх існування характеризує соціально-економічний аспект дослідження зайнятості.

Працюючі за наймом – особи, які уклали письмовий трудовий договір (контракт) з адміністрацією підприємства, установи, організації або власником підприємства про умови трудової діяльності, за яку працівник отримує плату згідно угоди.

Працюючі не за наймом – роботодавці та зайняті індивідуальною (самостійною) трудовою діяльністю:

1) *роботодавці* – особи, які працюють самостійно або з одним чи декількома партнерами на власному підприємстві (в установі чи організації) і наймають на постійній основі працівників для роботи на своєму підприємстві;

2) *самозайняті* – особи, які здійснюють трудову діяльність без залучення постійних найманих працівників, на свій власний кошт, володіють засобами виробництва і несуть відповідальність за вироблену продукцію і надані послуги;

3) *безкоштовно працюючі члени сім'ї* – особи, які працюють без оплати на сімейному підприємстві, що очолює родич, який проживає у тому ж домашньому господарстві.

Основними показниками зайнятості є чисельність зайнятих та її рівень.

Чисельність зайнятих – це абсолютний показник зайнятості, що характеризує її розміри.

Рівень зайнятості (P_z) визначається відношенням чисельності зайнятих ($Ч_z$) до загальної чисельності населення ($Ч_n$) віком 15-70 років:

$$P_z = \left(\frac{Ч_z}{Ч_n} \right) \times 100\%$$

З точки зору якості використання людських ресурсів розрізняють типи зайнятості – повну, продуктивну, раціональну і недозайнятість.

Повна зайнятість характеризує економічну ситуацію, коли кожний, хто шукає оплачувану роботу, обов'язково її знаходить. Причому робота повинна забезпечувати людині прожитковий мінімум, відповідати кваліфікації працівника, а запропоноване місце роботи має бути не занадто віддаленим від місця проживання. Повна зайнятість є важливою ознакою соціального захисту населення у трудовій сфері.

Ефективна зайнятість відображає економічну ситуацію, за якої розподіл трудових ресурсів між галузями, регіонами і підприємствами дозволяє отримати найвищий з можливих ВВП. Така зайнятість передбачає високу продуктивність праці, випуск продукції найвищої якості. Проте вона не виключає і високого рівня безробіття в країні.

Раціональна зайнятість означає оптимальне сполучення ефективної і повної зайнятості, економічної зайнятості з іншими видами діяльності, що забезпечують різнобічний розвиток особистості.

Недозайнятість є вимушеною економічною ситуацією, коли частина працівників працюють менше нормальної тривалості робочого часу не на добровільній основі; багато з них тому шукають додаткову роботу і можуть її виконувати.

В організаційно-економічному аспекті класифікація форм зайнятості інша. За своїм характером зайнятість буває постійною, тимчасовою і сезонною. За тривалістю робочого часу вона поділяється на повну і часткову. З урахуванням режиму регулювання робочого часу розрізняють жорстку і гнучку зайнятість. В залежності від дотримання правового режиму виділяють законну і незаконну зайнятість.

Існують також поняття *основної* і *додаткової зайнятості*.

Основна зайнятість є головним або єдиним джерелом доходу для працівника і здійснюється за місцем основної роботи.

Додаткова зайнятість виступає допоміжним джерелом доходів працівника і може відбуватися шляхом сумісництва, роботи на умовах погодинної оплати праці в особистому підсобному господарстві тощо.

Сучасною тенденцією є поширення *гнучкої зайнятості*. Остання характеризується нестабільністю і нерегулярністю, як повним, так і неповним робочим часом, гнучкою оплатою результатів праці. До основних форм гнучкої зайнятості відносять: скорочений або стиснутий робочий тиждень; „поділ робочого місця” і, відповідно, кількості робочих годин, зарплати та соціальних виплат між кількома працівниками; гнучкий графік робочого часу для окремих категорій працівників з можливістю вибору початку й кінця робочого дня, тривалості перерв; роботу за тимчасовими контрактами; часткову зайнятість; використання сезонних і надомних працівників та інше.

В умовах перехідної економіки в Україні поширилися неформальна, тіньова і навіть кримінальна форми зайнятості.

Неформальна зайнятість – трудова діяльність, дозволена чинним законодавством, процедура реєстрації якої не передбачена або обмежена. Неформально „зайнятими” можуть бути зовсім різні люди: бабусі, що забезпечують своє існування перепродажем цигарок або овочів; зайняті на підприємствах, які тривалий час не отримують зарплату і вимушені підробляти випадковими послугами, наприклад, з ремонту, чи продажем продукції власного виробництва. Однак така зайнятість не може розглядатися як позитивне явище. Незареєстрована діяльність – це несплачені податки, а головне – відсутність будь-якого соціального захисту працюючих. Вона межує з *тіньовою зайнятістю* у сфері нелегалізованої економічної діяльності (без реєстрації, ліцензування), часто випадкового характеру, з ухилянням від сплати податків і ризиком конфліктів з правоохоронними органами.

Кримінальна зайнятість – діяльність, що суперечить чинному законодавству і відповідно не може бути зареєстрованою.

Розглянуті вище форми участі працездатного населення у суспільному виробництві представляють *економічну зайнятість*. Разом з тим у науковий обіг введено поняття і *глобальної зайнятості*, яка, крім економічної, включає також навчання в загальноосвітніх, середніх спеціальних і вищих навчальних закладах, ведення домашнього господарства,

виховання дітей, догляд за інвалідами і старими людьми, участь в органах державної влади, роботу в громадських організаціях, службу в армії.

3. Безробіття, його види і наслідки

Безробіттям називається соціально-економічна ситуація в суспільстві, коли частина економічно активного населення не може знайти роботу, яку вона здатна виконувати, через перевищення пропозиції праці над попитом на неї.

Основними причинами безробіття вважаються:

1) темпи приросту народонаселення, що перевищують темпи приросту виробництва (Т. Мальтус, XVIII ст.);

2) зростання технічної і органічної будови капіталу, яке призводить до відносного відставання попиту на працю від темпів нагромадження капіталу (К. Маркс, XIX ст.);

3) пряма залежність зайнятості від рівня загальних витрат, або сукупного попиту в суспільстві. Проте зі зростанням доходів люди схильні збільшувати своє споживання, але не тією мірою, якою зростає дохід; при зростанні доходів люди схильні все більше коштів зберігати і все менше витратити на поточне споживання (основний психологічний закон Дж. М. Кейнса, 1936);

4) недосконалість конкуренції на ринку праці, монопсонізація та олігопсонізація останнього; асиметрія інформації на ринку праці;

5) циклічний розвиток економіки, який супроводжується періодичними зниженнями обсягів виробництва і рівня зайнятості;

6) інноваційний розвиток економіки, стимулюючий реструктуризацію виробництва, виникнення нових галузей та необхідність відповідної професійної підготовки і перепідготовки працівників.

В Україні відповідно до Закону «Про зайнятість населення» безробітними визнаються працездатні громадяни працездатного віку, які з незалежних від них причин не мають заробітку (трудового доходу) через відсутність підходящої роботи, зареєстровані у державній службі зайнятості, дійсно шукають роботу та здатні приступити до праці. У такому визначенні є вісім ознак, і відсутність навіть однієї з них не дає права державній службі зайнятості реєструвати людину як безробітну.

Безробітні у розумінні МОП – це особи у віці 15-70 років (зареєстровані та незареєстровані у державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють трьом

умовам: не мають роботи (прибуткового заняття); активно шукають роботу або намагаються організувати власну справу; готові приступити до роботи впродовж 2-х найближчих тижнів.

Кількість безробітних – це абсолютний показник безробіття, що фіксує його розміри.

Рівень безробіття (P_ϕ) визначається як відношення чисельності безробітних (U_ϕ) до чисельності економічно активного населення (U_{ea}):

$$P_\phi = \left(\frac{U_\phi}{U_{ea}} \right) \times 100\%$$

Відповідно до причин виникнення і тривалості розрізняють такі види безробіття.

Фрикційне безробіття викликається постійним рухом населення: з одного регіону – в інший; від професії – до професії; від роботодавця – до роботодавця; з одного етапу життя – в наступний (наприклад, навчання – робота – пенсія). Таке безробіття пов'язане з пошуками або очікуваннями роботи у найближчому майбутньому і є ознакою динамічності ринку праці. Деякі фахівці вважають фрикційне безробіття навіть бажаним, посиляючись на те, що більшість працівників шукають і знаходять більш продуктивну і вище оплачувану роботу, що підвищує їхній добробут.

Структурне безробіття виникає під впливом науково-технічного прогресу і змін у структурі споживчого попиту, які ведуть до масштабних структурних перетворень економіки: закриття застарілих підприємств, зменшення випуску продукції окремих галузей, переходу до ресурсозберігаючого типу відтворення, реформ управління тощо. В результаті змінюється структура загального попиту на працю. Але її пропозиція реагує повільно, відстаючи від змін структури робочих місць. «Структурним» безробітним, щоб одержати роботу, необхідна перепідготовка, додаткове навчання, а іноді й зміна місця проживання. Таке безробіття триваліше і більш серйозне.

Сума рівнів фрикційного і структурного безробіття утворює **природний рівень безробіття**. Це той мінімальний рівень безробіття в суспільстві, який неможливо зменшити і який відповідає повній зайнятості.

Деякі економісти вважають неможливим використовувати термін «природний» по відношенню до структурного безробіття. Тому в макроекономічній літературі широко використовується термін NAIRU (Non-Accelerating-Inflation Rate of Unemployment), який фіксує увагу на такому сталому рівні безробіття, який стабілізує інфляцію.

Циклічне безробіття виникає в умовах економічного спаду, а особливо під час кризи, яка характеризується дефіцитом сукупного попиту на товари і послуги, недостатністю сукупних витрат, а отже, і скороченням попиту на людський ресурс виробництва. Вільні робочі місця фактично відсутні.

Окрім цих основних видів безробіття в економічній літературі також виділяються:

- **сезонне безробіття**, викликане тимчасовим характером виконання трудових функцій працівниками підприємств та галузей;
- **інституційне безробіття** внаслідок неефективної роботи організаційних структур ринку праці (державних служб зайнятості, кадрових та інформаційних агентств тощо), які не надають безробітним необхідної і своєчасної інформації про трудові вакансії;
- **приховане безробіття** за умов часткової зайнятості працівників підприємств, організацій і установ.

Аналіз проблем безробіття повинен супроводжуватися розумінням його економічних і соціальних витрат.

Безробіття – це передусім не випущена продукція, або відставання фактичного валового національного продукту (ВНП) від потенційного. Останній визначають, виходячи з припущення про те, що існує природний рівень безробіття при нормальних темпах економічного зростання. Чим вище рівень безробіття, тим більше відставання ВНП. В економічній науці такий взаємозв'язок виражає закон А. Оукена: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень на 1%, то втрати обсягу ВНП становлять 2,5%.

Економічні втрати від безробіття – це й скорочення числа повноцінних споживачів виробленої продукції, звуження споживчого ринку, наростання елементів кризи надвиробництва. Перебування людей у статусі безробітних призводить також до втрати багатьма з них професійних навичок, стереотипів трудової поведінки, що заважає їхньому поверненню на ринок праці. Зростає кількість осіб без певного роду занять, молоді, яка не прагне працевлаштування, формується живильне середовище для злочинності, зростає соціальне напруження в суспільстві.

В економічно розвинутих країнах на подолання негативних наслідків безробіття щорічно витрачається 3-5% валового внутрішнього продукту. Важливу роль в цьому відіграє держава. Розрізняють її пасивну і активну політику.

Пасивна політика реалізується двома основними методами: введенням трудової повинності, тобто фінансованої державою системи, яка зобов'язує безробітних займати чітко визначені робочі місця або виконувати певний вид трудової діяльності; запровадження допомоги для безробітних за рішенням уряду або місцевої влади. Перший метод далекий від ринкової економіки, хоча й використовується на практиці. Другий метод практикується значно ширше.

Активна політика держави у сфері зайнятості спрямовується на стимулювання економічної активності. Основними функціями держави стають: створення систем (служб) зайнятості; сприяння створенню нових робочих місць; організація громадських робіт; стимулювання галузевої і регіональної мобільності праці; розвиток малого і середнього підприємництва як джерела робочих місць; допомога населенню у відкритті власної справи, матеріальна підтримка самозайнятості. Праця замість допомоги по безробіттю – такий стислий зміст активної політики держави на ринку праці.

Основні поняття

Ринок праці, зайнятість населення, незайнятість, безробіття, природний рівень безробіття, фрикційне безробіття, структурне безробіття, циклічне безробіття, вимушене безробіття, приховане безробіття.

Питання для самоконтролю

1. Дайте характеристику поняття «людський капітал».
2. Наведіть класифікацію інвестицій в людський капітал.
3. Поясніть методику аналізу «витрати-вигоди» стосовно інвестицій в людський капітал.
4. Визначте роль освіти у формуванні людського капіталу.
5. Розкрийте взаємозв'язок категорій «праця» і «зайнятість».
6. Охарактеризуйте «економічно активне населення». Дайте визначення «економічної» і «глобальної» зайнятості.
7. Сформулюйте основні причини безробіття. Назвіть основні види безробіття.
8. Охарактеризуйте активну і пасивну політику держави у сфері зайнятості.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

1. Що з названого не характеризує людський капітал ?

- | | |
|-----------------------------------|-----------------------------|
| а) рівень професійної підготовки; | в) місце народження людини; |
| б) стан здоров'я працівника; | г) мотивація до праці. |

2. Визначте, до якої категорії належить особа віком 20 років, що сподівається найближчим часом отримати роботу:

- | | |
|----------------|------------------------------------|
| а) зайняті; | в) економічно неактивне населення; |
| б) безробітні; | г) неповністю зайняті. |

3. Які з названих категорій економічно активного населення не належать до зайнятого населення:

- а) працюючі за наймом;
- б) роботодавці;
- в) безробітні, що вже знайшли місце роботи, але не приступили до неї;
- г) самозайняті.

4. Якою формою безробіття охоплена особа, що втратила роботу через спад в економіці:

- а) фрикційне; б) структурне; в) циклічне; г) сезонне.

5. В умовах повної зайнятості рівень фрикційного безробіття повинен:

- а) дорівнювати 0; в) бути менше за рівень циклічного безробіття;
- б) бути менше 1%; г) всі попередні відповіді неправильні.

6. Яке з наведених тверджень хибне?

- а) якщо фактичний обсяг ВВП дорівнює потенційному, це означає, що економіка розвивається в умовах повної зайнятості;
- б) фрикційна форма безробіття бажана для суспільства;
- в) до складу економічно активного населення не слід включати безробітних;
- г) збільшення розмірів виплат по безробіттю зменшує стимули до працевлаштування.

7. Яке з наведених тверджень правильне?

- а) повній зайнятості відповідає циклічне безробіття, рівень якого не перевищує 1%;
- б) рівень безробіття визначається як відношення кількості безробітних до загальної кількості зайнятих (у процентах);
- в) циклічне безробіття збільшується на стадії піднесення;
- г) фрикційне безробіття зростає на стадії піднесення.

8. Згідно закону Оукена, двопроцентне перевищення фактичного рівня безробіття над його природним рівнем означає, що відставання фактичного обсягу ВВП від потенційного складає:

- а) 2%; б) 3%; в) 4%; г) 5%.

9. Що з переліченого не характеризує активну політику держави у сфері зайнятості?

- а) організація громадських робіт;
- б) заохочення безробітних до самозайнятості;
- в) створення державної служби зайнятості;
- г) надання допомоги безробітним.

ТЕМА 14. ІНФЛЯЦІЯ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ

1. Сутність інфляції та її види
2. Причини інфляції
3. Соціально-економічні наслідки інфляції
4. Антиінфляційна політика держави

1. Сутність інфляції та її види

У найбільш загальному розумінні **інфляція** означає знецінення грошей у результаті перевищення кількості грошових знаків, що перебувають в обігу відносно суми товарних цін.

У докапіталістичну епоху знецінення грошей відбувалося в результаті втрати довіри до монет, при карбуванні яких закладалося менше металу (порівняно з офіційно встановленою кількістю), або внаслідок зниження вартості виробництва золота. Але така інфляція мала обмежений характер. З початку XVI ст. до останньої третини XIX ст. інфляція виникала лише під час воєн та повоєнної розрухи. У цей період держава могла вдаватися до надмірної емісії паперових грошей і припинити їх обмін на золото. Після воєн XIX ст. рівень цін знижувався, тому наприкінці XIX ст. вони були на такому рівні, як і на початку століття.

На рубежі XIX – XX ст. інфляція набула постійного і загального характеру, охопивши майже всі розвинуті країни. При цьому її темпи стають високими, а у деяких країнах навіть стрімкими. Крім того, інфляція після 1914 р. відбувалася за умов відсутності в обігу золотих монет, а згодом і нерозмінності банкнот на золото (після кризи 1929-1933 рр.), у результаті чого замість золотих цін встановлюються паперові грошові ціни.

Від чого залежить кількість грошей, необхідна для забезпечення товарного обігу? Передусім від суми цін товарів, що підлягають реалізації протягом певного періоду, скажімо року. Кількість грошей в обігу залежить далі від швидкості обігу кожної грошової одиниці. Це пов'язане із тим, що одна і та ж сума грошей може обслуговувати більше чи менше число актів купівлі-продажу.

Перевищення кількості грошових одиниць, що знаходяться в обігу, над сумою товарних цін і поява внаслідок цього грошей, не забезпечених товарами, означає інфляцію. Інфляція – це переповнення фінансових каналів паперовими грошима, що призводить до їх знецінювання. Інфляція – це грошове явище, але вона не обмежується знецінюванням грошей. Вона проникає в усі сфери економічного життя і починає його руйнувати. Від неї страждає держава, виробництво, фінансовий ринок, але більше за все страждають люди. Під час інфляції має місце:

- знецінювання грошей по відношенню до золота;
- знецінювання грошей по відношенню до товару;
- знецінювання грошей по відношенню до іноземної валюти.

Виходячи з цього можна дати наступне визначення інфляції: інфляція – це підвищення загального рівня цін. Це не означає, що підвищуються обов'язково всі ціни. Навіть в періоди досить швидкого зростання інфляції деякі ціни можуть залишатися відносно стабільними, а інші падати. Перші підстрибують, другі підіймаються понад

помірними темпами, а треті зовсім не підіймаються. Це означає, що інфляція має незбалансований характер унаслідок чого змінюються відносні ціни і деформується структура попиту. Тому інфляція є найбільш чутливим показником нестабільності економіки. Інфляція вимірюється за допомогою індексу цін.

Виходячи із темпів інфляції виділяють наступні види інфляції:

- 1) «*повзучу*» – коли ціни зростають у незначному обсязі (до 5% за рік);
- 2) «*галопуючу*» – коли ціни зростають за рік на 10% і дещо більше;
- 3) «*гіперінфляцію*» – коли ціни зростають на 1–2% щоденно.

Багато сучасних економістів, в тому числі сучасні послідовники економічного вчення Кейнса, вважають повзучу інфляцію необхідною для ефективного економічного розвитку. Така інфляція дозволяє ефективно корегувати ціни стосовно умов виробництва і попиту, що постійно змінюються. Але якщо інфляція перетворюється у галопуючу вона виявляє руйнівний вплив на економіку.

Коли ціни підстрибують різко і неймовірно, нормальні економічні відносини руйнуються. Власники підприємств не знають, яку ціну на товари слід призначити і промислові підприємства здебільшого переходять на інші, значно менш ефективні форми розрахунку, наприклад – бартер. Споживачі не знають, яку ціну сплачувати. Постачальники сировини бажають одержати реальні товари, а не гроші, що стрімко знецінюються. Кредитори намагаються уникати своїх боржників, щоб не одержувати повернутий борг в дешевих грошах. Гроші фактично втрачають ціну і перестають виконувати свої функції в якості міри вартості і засобу обміну. В окремих випадках з'являються паралельні валюти, зростає роль стабільних іноземних валют.

Існують інші види класифікації інфляції, наприклад, на очікувану і неочікувану; збалансовану і незбалансовану:

- очікувану інфляцію можна спрогнозувати на будь-який період часу і вона досить часто є прямим результатом дій уряду;

- неочікувана інфляція характеризується раптовим стрибком цін, що негативно впливає на систему оподаткування і грошового обігу. В разі наявності у населення інфляційних очікувань така ситуація викличе різке збільшення попиту, що саме по собі створює труднощі в економіці і викривляє реальну картину суспільного попиту;

- у разі збалансованої інфляції ціни різноманітних товарних груп відносно один одного не змінюються. Ціни підіймаються досить повільно і водночас на більшість товарів

і послуг. В цьому випадку за результатами середньорічного зростання цін підіймається і процентна ставка державного банку і таким чином ситуація подібна ситуації із стабільними цінами;

- при незбалансованій інфляції співвідношення цін товарних груп змінюються в різних відсотках і по-різному на кожний тип товару.

2. Причини інфляції

Зростання цін може бути пов'язане з перевищенням попиту над пропозицією товарів, проте така диспропорція між попитом та пропозицією в багатьох випадках не є інфляцією. Незалежно від стану грошової сфери, товарні ціни можуть змінюватися внаслідок зростання продуктивності праці, циклічних і сезонних коливань, структурних зрушень в системі відтворення, монополізації ринку, державного регулювання економіки, введення нових ставок податків, девальвації та ревальвації грошової одиниці, зміни кон'юнктури ринку, впливу зовнішньоекономічних зв'язків, стихійних лих і т. і. Очевидно, що не будь-яке зростання цін є інфляцією. Важливо виділити насправді інфляційне.

До найважливіших **інфляційних причин** зростання цін прийнято відносити наступні:

- *незбалансованість державних видатків і надходжень – дефіцит бюджету.* Часто цей дефіцит покривається за рахунок випуску додаткових грошей, що призводить до збільшення грошової маси і як наслідок – інфляція;

- *мілітаризація економіки.* Надмірні військові асигнування звичайно є головною причиною хронічного дефіциту державного бюджету, а також збільшення державного боргу для покриття якого випускаються додаткові паперові гроші;

- *відсутність вільного ринку і досконалої конкуренції.* Сучасний ринок здебільш олігополістичний, що дозволяє виробникам піднімати ціни на товари;

- *відкритість економіки.* Зі зростанням відкритості економіки зростає імпортована інфляція, а можливості для боротьби з такою інфляцією у держави досить таки обмежені. Засіб ревальвації власної валюти, що інколи застосовується в таких випадках, робить імпорт більш вигідним, одночасно ускладнюючи експорт;

- *інфляційні очікування.* Такі очікування викликають в інфляції самопідтримуючий характер. Населення і господарські суб'єкти звикають до постійного підвищення рівня цін. Населення вимагає підвищення заробітної плати і запасається товарами наперед, очікуючи

їх швидке подорожчання. Виробники, очікуючи підвищення цін з боку своїх постачальників, водночас закладають в ціну своїх товарів прогнозоване ними зростання цін на комплектуючі і тим самим пожвавлюють інфляцію.

До причин інфляції також відносять:

- державну монополію на емісію грошей;
- профспілкову монополію;
- монополію великих фірм.

Ці три види монополій пов'язані між собою і кожна з них може порушувати баланс попиту і пропозиції. Причини інфляції можуть знаходитись і поза державою, тоді їх треба шукати в світовій торгівлі.

В теоріях, що опрацьовуються західними економістами, виділяються у вигляді альтернативних концепцій інфляції попиту і інфляції витрат. У цих концепціях причина інфляції пов'язується із змінами у сукупному попиті і сукупній пропозиції.

Інфляція попиту – це порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією з боку попиту. Основними причинами тут можуть бути збільшення державних замовлень (наприклад, військових), збільшення попиту на засоби виробництва в умовах повної зайнятості і майже повної завантаженості виробничих потужностей, а також зростання купівельної спроможності трудящих (зростання заробітної плати) внаслідок, наприклад, узгоджених дій профспілок. Внаслідок цього виникає надлишок грошей по відношенню до кількості товарів і підвищуються ціни. Таким чином, надлишок платіжних засобів в обігу створює дефіцит пропозиції, коли виробники не можуть своєчасно реагувати на зростання попиту. Тому цей зайвий попит призводить до завищених цін на постійний реальний обсяг продукції і викликає інфляцію попиту. Суть інфляції попиту можна пояснити однією фразою: «Надто багато грошей полює за надто малою кількістю товарів».

Інфляція пропозиції – зростання цін внаслідок збільшення витрат виробництва і зменшення сукупної пропозиції. Причинами збільшення витрат може бути олігополістична політика ціноутворення, економічна і фінансова політика держави, зростання цін на сировину, дії профспілок, що вимагають підвищення заробітної плати та ін. Теорія інфляції, зумовлена зростанням витрат, пояснює зростання цін такими чинниками, що призводять до збільшення витрат на одиницю продукції. Підвищення витрат на одиницю продукції в економіці скорочує прибуток і обсяг продукції, що фірми

готові запропонувати при існуючому рівні цін, наслідком чого є зменшення пропозиції товарів і послуг в масштабі всієї економіки. Зменшення пропозиції, в свою чергу, веде до підвищення рівня цін. При такому підході витрати стають причиною зростання цін в економіці. На практиці не легко відрізнити один тип інфляції від іншого, вони тісно пов'язані і постійно взаємодіють, наприклад, зростання заробітної плати може розглядатися і як інфляція попиту і як інфляція витрат.

Між інфляцією попиту і інфляцією пропозиції існує суттєва різниця. Остання сама по собі має змогу зупинитися, тоді як інфляція попиту потребує зовнішнього втручання для своєї зупинки. Для стримування інфляції попиту перш за все використовуються засоби державної політики націлені на скорочення сукупного попиту, наприклад, «заморожування» заробітної плати, ліквідація різного роду дотацій і пільг населенню.

Інфляція, зумовлена зростанням витрат породжує спад, який у свою чергу стримує додаткове збільшення витрат, що веде до стабілізації цін.

3. Соціально-економічні наслідки інфляції

Соціально-економічні наслідки інфляції різноманітні і залежать від її рівня і характеру.

Як наслідок, інфляція впливає на зниження життєвого рівня більшості населення, знецінення заощаджень і скорочення реальних доходів. Фактично, інфляція – це зниження покупної спроможності грошової одиниці, тобто зменшення кількості товарів і послуг, що можна придбати за цю грошову одиницю, – не обов'язково призводить до зниження особистого реального прибутку чи рівня життя. Реальний прибуток чи рівень життя знизиться тільки тоді, коли номінальний дохід буде відставати від рівня інфляції.

Інфляція, перш за все, торкається людей, що одержують відносно фіксований номінальний дохід. Інакше кажучи, вона перерозподіляє дохід, зменшуючи його у одержувачів фіксованого доходу і збільшуючи його у інших груп населення. Класичним прикладом є літні люди, які проживають на фіксовану пенсію. Таким чином, інфляція перерозподіляє доходи між різними групами населення, а також між приватним і державним секторами.

В умовах інфляції виникає ефект Танзі-Олівера: у разі свідомої затримки виплати податків, їх платник виграє від того, що вносить у бюджет знецінені гроші. З іншого боку податкові надходження зростають разом з інфляційним зростанням номінальних доходів і

можуть бути джерелом для погашення бюджетного дефіциту. Виникає своєрідний ефект інфляційного податку.

Інфляція призводить до перерозподілу засобів між кредиторами і боржниками, і зниженню реальної вартості заощаджень. З іншого боку зростання номінальних відсоткових ставок знижує стимули для інвесторів.

Помірна інфляція має позитивний вплив на динаміку національного виробництва за рахунок підвищення витрат споживачів, зростання доходів виробників, інфляційного зниження реальної заробітної плати – реальних витрат виробників. На цих підставах ґрунтується кейнсіанська модель стимулювання економічного зростання або «економіка попиту». У цій моделі держава повинна проводити активну політику регулювання інфляційних процесів.

4. Антиінфляційна політика держави

З'ясування основних причин (внутрішніх і зовнішніх) інфляції показує найбільш важливі шляхи боротьби з нею. Розрізняють такі три основних методи стабілізації грошового обігу: нуліфікація, ревалоризація і девальвація.

Нуліфікація грошей (походить від латинського слова – знищення) означає такий різновид грошової реформи, коли знецінені грошові знаки анулюються, тобто оголошуються недійсними. Цей метод використовується при наявності супергіперінфляції.

Ревалоризація – це повернення до попередньої купівельної сили грошових знаків. Для цього з обігу треба вилучити зайві гроші. Такий метод застосовується при невеликих масштабах інфляції.

Термін **девальвація** означає зниження обмінного курсу (ціни) однієї країни до грошової одиниці іншої. За своєю суттю девальвація є протилежною ревальвації. Під час панування золотого стандарту девальвація означала офіційне пониження золотого вмісту грошової одиниці, а її результатом був обмін останньої на меншу кількість золота.

Девальвація валюти зачіпає інтереси насамперед широких верств населення країни, оскільки різко підвищує ціни на предмети широкого вжитку. Разом з тим вона негативно відбивається на економіці тих країн, які імпортують товари з держав, що проводять девальвацію, оскільки за один і той же обсяг товарів імпорту доводиться платити дорожче в національних грошових одиницях.

В країнах з розвинутою системою товарного виробництва особливого значення надається забезпеченню відносної стійкості національної грошової одиниці. Поряд з регулюючими функції ринку, активну роль у цьому відіграє державне регулювання фінансово-кредитною системою.

Важливим компонентом усього комплексу методів державного регулювання економіки країн ринкового господарства є антиінфляційна політика. В системі методів в ній важливу роль відіграє регулювання державних витрат і надходжень у державний бюджет. Так, якщо інфляція починає розвиватися високими темпами або має місце значний інфляційний розрив, то держава вдається до заходів, спрямованих на зменшення розмірів реальних доходів, чим досягається обмеження споживання, а отже, й попиту. Зменшення розмірів доходів здійснюється завдяки додатковому оподаткуванню. В результаті скорочується попит не лише на предмети споживання, а й на широке коло товарів виробничого призначення. Тому підприємці, щоб не допустити різкого зниження цін, скорочують виробництво, що призводить до зменшення попиту на сировину, паливо, матеріали. В результаті підприємці згортають свою інвестиційну діяльність, зменшується зайнятість населення.

Антиінфляційні заходи держави щодо бюджетних надходжень, з одного боку, сприяють акумулюванню додаткових фінансових ресурсів у державній скарбниці, а з другого – призводять до погіршення господарської кон'юнктури та зростання безробіття.

Концепція оберненої залежності інфляції й безробіття найповніше розроблена в працях англійського економіста А. Філіпса. В результаті ретельного аналізу статистичних даних з широким застосуванням економіко-математичних методів він встановив жорстку обернену залежність між величинами зайнятості робочої сили та динамікою заробітної плати в межах економічних циклів. Ця залежність легко переноситься на співвідношення між інфляцією та безробіттям. Як вважають західні економісти, «Крива Філіпса» стала найбільш обґрунтованим «законом», який розкриває причини та механізм розвитку інфляції і таким чином вказує на засоби боротьби з нею. «Крива Філіпса» показує, що, чим вищий рівень безробіття, тим нижчий рівень інфляції і, навпаки, чим нижчий рівень безробіття, тим вищі темпи розвитку інфляції.

В усіх випадках регулювання інфляції зводиться до вибору альтернативних варіантів: або менша зайнятість без інфляції, або вища зайнятість в умовах інфляції. Інфляція вважається ціною, яку мають сплачувати ті, хто продає свою робочу силу.

Чільне місце у фінансово-кредитному макроекономічному регулюванні в умовах ринкової економіки займає механізм оподаткування. Важливим його атрибутом є «Крива Лаффера», яка вказує на якісний та кількісний взаємозв'язок між сумою податкових надходжень до державного бюджету та податковими ставками. Вона знайшла відображення в макроекономічному регулюванні багатьох країн ринкового господарства.

При зростанні податкової ставки податкові надходження спочатку зростають, а потім знижуються. Це визначається тим, що після певної величини податкової ставки починає діяти така закономірність: чим більша ставка податку, тим менші податкові надходження до бюджету. Це пояснюється тим, що зростання податкової ставки пригнічує ділову активність, веде до скорочення капіталовкладень, прибутків, а отже, і до податкових надходжень. Якщо податкові надходження досягають максимуму і починається зниження їх, є сенс знизити ставку податку.

Важливим антиінфляційним заходом є регулювання кредиту і грошової маси, яке здійснюється центральними емісійно-кредитними установами через операції з цінними паперами на відкритому ринку, регулювання дисконтної ставки, зміну резервних норм передбачених для кредитних установ.

Основні поняття

Інфляція, гіперінфляція, стагфляція, інфляція попиту, інфляція пропозиції, повзуча інфляція, галопуюча інфляція, гіперінфляція.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність інфляції та її причин.
2. Обґрунтуйте вимірювання інфляції.
3. Охарактеризуйте види інфляції.
4. Дайте характеристику соціально-економічних наслідків інфляції.
5. Визначте засоби регулювання інфляції.

Тестові та практичні завдання Виберіть правильну відповідь

1. Інфляція – це:

- а) зниження цін;
- б) уповільнення зростання цін;
- в) знецінення грошей, яке проявляється в зростанні цін;
- г) зростання цінності грошей, яке проявляється в зростанні цін.

2. Якщо ціни на товари та послуги зростають на 7% щорічно, то це:

- а) інфляція попиту;
- б) інфляція витрат;
- в) галопуюча інфляція;
- г) повзуча інфляція

3. Якщо зростають ціни на сировину, то це викличе:

- а) інфляцію попиту; в) галопуючу інфляцію;
б) інфляцію витрат; г) повзучу інфляцію.

4. Значне скорочення податків з доходів спричинить:

- а) інфляцію попиту; в) галопуючу інфляцію;
б) інфляцію витрат; г) повзучу інфляцію.

5. Інфляція витрат може виникнути внаслідок:

- а) зростання державних виплат на оборону;
- б) зростання державних трансфертних виплат;
- в) підвищення ставки заробітної плати;
- г) збільшення інвестиційних витрат.

6. Найбільше потерпають від інфляції:

- а) представники малого бізнесу;
- б) менеджери великих фірм;
- в) власники фірм, які використовують імпортовані ресурси;
- г) особи, які отримують фіксовані доходи.

7. Крива Філіпса показує залежність між:

- а) рівнем цін та рівнем номінальної заробітної плати;
- б) рівнем цін та рівнем реальної заробітної плати;
- в) рівнем реальної заробітної плати та рівнем фактичного безробіття;
- г) рівнем фактичного безробіття та темпами інфляції.

Практичне завдання

Індекс цін в минулому році був 110, а в поточному – 121. Визначте темпи інфляції в поточному році.

ТЕМА 15. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

1. *Необхідність і сутність державного регулювання економіки. Економічні функції держави*
2. *Основні форми та напрямки державного регулювання економіки*
3. *Моделі державного регулювання ринкової економіки*
4. *Цілі та методи державного регулювання економіки*

1. Необхідність і сутність державного регулювання економіки. Економічні функції держави

Ринок дозволяє ефективно вирішувати цілий ряд проблем, що виникають у суспільстві. Але чи означає це, що навіть, коли ринок знаходиться в ідеальному стані, держава повинна утримуватися від будь-якого втручання в економіку? Навіть в “стерильній” економіці вільного ринку з’являються приводи для державного втручання. В економіці виникають ситуації, коли ринковий механізм не забезпечує оптимального використання ресурсів. Такі умови і створюють провали, неспроможності ринку.

Провали ринку виникають унаслідок неспроможності конкуренції; неспроможності ринку забезпечувати людей суспільними товарами; зовнішніх ефектів; неповноти ринків; недосконалості інформації; економічної нестабільності.

Фіаско ринкового саморегулювання зумовлює необхідність державного регулювання економіки (ДРЕ). Міра державного втручання в економіку в різних країнах неоднакова. Вона залежить від багатьох причин: історичних, політичних, ідеологічних та ін. Відтак є всі підстави стверджувати, що сучасна економіка – це змішана економіка, яка функціонує на основі поєднання механізмів ринкового саморегулювання й державного регулювання.

Співвідношення між функціонуванням ринку як саморегулюючого механізму і мірою впливу держави на економічні процеси – одна з найскладніших проблем, яку кожна країна вирішує по-своєму. Знайти розумне співвідношення між ринковим саморегулюванням і державним регулюванням – одне з ключових завдань, яке сьогодні постало і перед нашою країною.

З'ясування ролі держави в економіці є предметом багатьох економічних наук. Для визначення цієї ролі в економічній літературі використовуються різні терміни: “державне втручання в економіку”, “державна економічна політика”, “державне управління економікою”, “державна регуляторна політика”, “державне регулювання економіки” та ін.

Сучасна модель економічного устрою будь-якого суспільства передбачає для вирішення багатьох проблем необхідність **державного регулювання економіки**.

Державне регулювання економіки можна розглядати з теоретичного і практичного погляду.

З **теоретичного** погляду ДРЕ – система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування методів та засобів впливу держави (уряду) на функціонування ринкового механізму. Найбільш глибоко обґрунтував необхідність державного впливу на економіку англійський економіст **Джон М. Кейнс**. У 1936 році він опублікував працю **“Загальна теорія зайнятості, процента і грошей”**, де чітко окреслив коло специфічних макроекономічних проблем, запропонував засадні принципи методики їхнього аналізу, сформулював завдання економічної політики держави.

Питання про необхідність, межі та форми втручання держави в ринкові процеси має давню історію. Були часи, коли економічна роль держави була малопомітною. Майже до кінця XIX ст. багато урядовців дотримувалися підходу “laissez faire”, тобто, держава має

втручатися в економічні справи настільки мало, наскільки можливо, і залишати на ринки економічні рішення.

В XX ст., особливо після руйнівної кризи 1929-1933рр., держава приступила до систематичного макроекономічного регулювання, значно розширила свій вплив на економічне життя суспільства. У 80-х роках XX ст. тенденція знову змінилася, розпочалося дерегулювання економіки розвинутих країн. Що стосується України, то вона переживає складний період радикальної зміни економічної ролі держави.

Об'єктами ДРЕ є:

- **економічна система держави;**
- **економічні підсистеми** (економіка регіонів, народногосподарських комплексів, галузей; сектори економіки; стадії відтворення);
- **соціально-економічні процеси** (економічні цикли, демографія, зайнятість, інфляція, науково-технічний прогрес, екологія, кон'юнктура і т. ін.);
- **відносини** (кредитні, фінансові, зовнішньоекономічні тощо);
- **ринки** (товарів, послуг, інвестицій, цінних паперів, валюти, фондів, капіталів і т. ін.).

Держава здійснює, як правило, непрямий (опосередкований) вплив на розвиток підсистем, процесів, відносин, ринків та ін. **Безпосереднім об'єктом ДРЕ** є: діяльність підприємств (установ, закладів, організацій), державних органів, домашніх господарств.

З практичного погляду ДРЕ – це сфера діяльності держави щодо цілеспрямованого впливу на поведінку учасників господарювання. **Суб'єктом ДРЕ** – держава в особі державних органів (президента, парламенту, уряду, місцевих адміністрацій). У сучасному світі будь-яка держава виконує політичну, соціальну, міжнародну (зовнішню) та економічну функції. Усі функції держави тісно взаємопов'язані. Але, на думку економістів, **економічна функція є найважливішою**, оскільки брак належного економічного потенціалу чи низька ефективність його використання перешкоджають реалізації інших функцій.

Економічні функції держави як суб'єкта макроекономічного регулювання можна поєднати за такими напрямками:

1. Правове забезпечення функціонування ринкового механізму. З цією метою держава:

- визначає правовий статус окремих форм власності;
- узаконює існування різних видів господарської діяльності;

- регулює відносини між виробниками та покупцями товарів;
- регламентує здійснення окремими підприємствами зовнішньоекономічної діяльності;
- визначає обов'язки підприємств перед державою та ін.;
- держава забороняє продаж фальсифікованих, або з підробленою маркою, харчових продуктів і ліків, вимагає зазначення на упаковці чистої ваги і інгредієнтів продукту, встановлює стандарти якості, забороняє поміщати неправдиві дані на етикетках патентованих ліків.

Усі ці заходи мають за мету упорядкувати дії виробників і одночасно зміцнити віру людей в досконалість ринкової системи. Аналогічне законодавство стосується і відносин між самими фірмами.

Спираючись на економічне законодавство, держава виконує роль арбітра у сфері господарчих відносин, виявляє випадки незаконної діяльності та вживає відповідних заходів до порушників.

2. Забезпечення економіки необхідною кількістю грошей.

У цій сфері держава є **монополістом** і протистоїть великій кількості покупців, які формують попит на гроші. З метою задоволення цього попиту держава здійснює **грошово-кредитну політику**.

3. Усунення вад (провалів) ринкового саморегулювання. З цією метою держава:

- здійснює **захист конкуренції**;
- реагує на можливість виникнення **негативних** наслідків (екстерналій);
- бере участь у розв'язанні проблем **неповноти ринків**;
- формує інформаційну інфраструктуру ринку.

4. Стабілізаційна політика. В основу стабілізаційної функції держави покладається та обставина, що рівень виробництва залежить від рівня сукупних витрат. Витрати приватного сектору можуть бути або недостатніми для досягнення повної зайнятості, або надмірними. У першому випадку виникає **надмірне безробіття**, у другому – **інфляційне зростання**. У першому випадку держава може застосувати **стимулюючу політику**, у другому – **стримуючу**. Основними методами виконання державою стабілізаційної функції є фіскальна та грошово-кредитна політика.

5. Перерозподіл доходів. Економіка оптимальна за Парето, констатує стан, що в ньому ресурси суспільства розподілено найбільш ефективно. Але ефективний розподіл

ресурсів ще не означає найбільш ефективного розподілу доходів членів суспільства. Конкурентні ринки здатні породжувати нерівномірність розподілу доходів. Для зменшення нерівності в доходах держава здійснює їх **перерозподіл** через різноманітні **соціальні програми** у формі трансфертних платежів.

Трансферти – це платежі, які здійснюються державою без надання їхніми отримувачами у відповідь будь-яких товарів та послуг. До них належать **пенсії, стипендії; виплати по безробіттю та соціальному страхуванню**. Крім цього, держава може регулювати **індивідуальні доходи** через втручання в процес формування **первинних доходів** (установлення мінімальної заробітної плати, запровадження прогресивної форми оподаткування, індексація доходів з урахуванням інфляції, регулювання цін на товари та послуги першої необхідності та ін.).

6. Забезпечення людей чистими і змішаними суспільними товарами.

Суспільні товари (товари громадського вжитку) – це такі товари та послуги, які характеризуються **спільним споживанням** та неможливістю виключення з процесу споживання. Споживання таких товарів однією особою або однією сім'єю не зменшує їх корисності для інших. Суспільні товари мають **дві властивості: несуперництво у споживанні та загальнодоступність**. Різним суспільним товарам ці властивості притаманні у неоднаковій мірі. Ті, що мають ці властивості у вищій мірі, називаються **чистими суспільними товарами**. Ті, що в них хоча б одна з властивостей виражена в помірному ступені, називаються **змішаними суспільними товарами**. Товари, що не мають цих властивостей, називаються **приватними товарами**. Виробництво чистих суспільних товарів є **монополією держави**. Сфера виробництва змішаних суспільних товарів є ареною конкуренції суспільного та приватного секторів.

Прикладом чисто суспільного блага може бути національна оборона. Армія охороняє всю країну від зовнішнього втручання. Забезпечення оборони однієї особи не означає, що оборона інших менша, тому що всі люди користуються цією послугою разом. Кожен громадянин країни автоматично потрапляє під захист і навіть ті, які не бажають цього, оскільки не існує метода виключити останніх.

В усьому світі уряд бере на себе відповідальність за національну оборону, охорону правопорядку, пожежну охорону, підтримку охорони здоров'я. Виробництво суспільних благ здійснює державний сектор, а фінансування відбувається за рахунок надходжень від

податків. Податки нагадують ціну, яку громадяни платять за суспільні товари. Проте податки суттєво відрізняються від ціни, вони не є добровільними.

Уряд забезпечує людей також безліччю інших товарів та послуг, до яких принцип виключення може бути застосований. Зокрема такі блага, як освітлення вулиць, автомагістралі, школи, бібліотеки, музеї, цілком підпадають під дію цього принципу, тобто на них можна встановлювати ціну, і приватний сектор може забезпечувати ними споживачів. Проте всі ці послуги несуть в собі значні побічні вигоди, отже ринкова система не вироблятиме їх в достатній кількості. Тому держава бере на себе їхнє виробництво і фінансування, щоб не допустити можливого виникнення дефіцитного виділення ресурсів.

Реалізація економічних функцій держави здійснюється через механізм **бюджетної, фіскальної, грошово-кредитної, структурної, інвестиційної, цінової, соціальної, зовнішньоекономічної та інших напрямків соціально-економічної політики.**

2. Основні форми та напрямки державного регулювання

Регулювання економіки державою виявляється у **коротко- і довгостроковій економічній політиці.**

Короткострокове, або емпіричне, державне регулювання набуло поширення в західних країнах у передвоєнні та повоєнні роки. Це був комплекс антикризових і антициклічних заходів держави, спрямований на пом'якшення наслідків економічної кризи, згладжування циклічного характеру розвитку економіки в цілому. Характерною рисою короткострокового регулювання є те, що його заходи з'ясовуються разом з нагромадженням кризових явищ і розвитком самої кризи, а тому заздалегідь не плануються. Воно здійснюється і **прямо, і опосередковано** через політику прискореної амортизації, субсидій, державну допомогу окремим фірмам чи галузям, дисконтну політику (підвищення або зниження облікових ставок на купівлю векселів). Головними серед опосередкованих інструментів впливу є: державне регулювання норми відсотка, одержавлення емісійних банків, державна закупівля. **Безпосереднім об'єктом поточного емпіричного регулювання є сукупний попит**, зокрема обсяг платоспроможного попиту, і **пропозиція**, тобто інвестиційні дії компаній.

Довгострокове державне регулювання в ринковій економіці здійснюється у формі **економічного програмування**. Сьогодні це найбільш розвинена і поширена форма

державного втручання в економічні та соціальні процеси, впливу на процеси відтворення. Її виникнення і розвиток пов'язані з особливими умовами функціонування продуктивних сил у багатьох країнах ринкової економіки, зокрема з розвитком НТП, еволюцією виробничих відносин та господарської діяльності. Довгострокова державна політика спирається на дослідження проблем і труднощів, підкріплюється інформаційно-аналітичною базою, всебічним аналізом можливих наслідків втілення в життя програм, що приймаються. Це робить програмування гнучким і маневровим

Державне корегування економіко-соціального розвитку суспільства здійснюється на основі **політики економічного розвитку**, призначенням якої є управління оперативними та поточними ринковими подіями через використання відповідних кожній сфері впливу засобів. Вона втілюється в політику стабілізації, структурну політику, політику розподілу доходів тощо. Ці конкретні види економічної політики сприяють реалізації цілей економічної діяльності держави у сфері стабілізації економічного розвитку, розподілу економічних ресурсів, перерозподілу доходів.

Політика стабілізації націлена на сукупну економічну рівновагу і її стабілізацію. До показників, що визначають таку рівновагу, належать: обсяг внутрішнього виробництва, зайнятість, стабільність цін і зовнішньоекономічне сальдо. ВВП має тенденції до зростання або зниження відповідно до фази ділового чи економічного циклу. У повоєнний період ці тенденції послабили, оскільки країни з ринковою економікою почали активно проводити макроекономічну політику щодо запобігання значних коливань ВВП. Короткострокові коливання ВВП, які є типовими для сучасних ділових циклів, не шкодять його довгостроковому зростанню. Цілеспрямовані дії держави на забезпечення такого зростання, становлять політику економічного зростання, яка є складовою політики стабілізації, оскільки має на меті стабільний розвиток національного виробництва.

Метою і одночасно показником політики стабілізації є також зайнятість працездатного населення країни або низький рівень безробіття. Як і економічне зростання, рівень безробіття в країні залежить від ділового циклу. Коливання на ринку праці можуть бути фактором, що дестабілізує соціально-економічні відносини в суспільстві та підриває засади ринкового устрою країни. Держава втручається в ситуацію на ринку праці з тим, щоб не допустити значних розривів у рівнях безробіття на різних фазах циклу і забезпечити його відповідність темпам розвитку виробництва.

В правовій державі діє **система регулювання зайнятості**, яка включає: скорочення законодавчо встановленої тривалості робочого дня в період масового безробіття; пропонується здійснити на підприємствах “розподіл робочих місць” між працівниками (для збільшення зайнятості); дострокове звільнення на пенсію робітників державного сектору (на 2-3 роки); створення нових робочих місць; скорочення пропозиції робочої сили; обмеження імміграції бажаючих працювати і стимулювання репатріації іноземців. **Важливими елементами політики зайнятості** є біржі праці, фонди страхування по безробіттю, покращення системи працевлаштування.

Значну увагу держава приділяє **стабілізації цін**, оскільки в ринковій економіці головним регулятором суспільного виробництва є ринково-конкурентний механізм, серцевиною якого є ринкове ціноутворення. Проводячи політику стабілізації, держава встановлює орієнтовані показники темпів інфляції, які не руйнують цінового механізму регулювання економіки. В сучасних умовах держава використовує наступні **регулятори інфляції**: проведення політики доходів, в результаті якої укладається угода про “соціальне партнерство”; обмежується монополістична діяльність в сфері ціноутворення; проводиться політика, яка сприяє зменшенню інфляції попиту; проводиться ефективна грошова політика центрального банку.

Структурна політика тісно пов’язана з політикою стабілізації. Вона охоплює завдання вирішення сукупних економічних проблем, які виникають в наслідок структурних зрушень всередині галузей народного господарства та між ними, регіонами і групами підприємств. Вона також включає в себе завдання коригування відносин певних агрегатних частин сукупної економіки, які визначають її структуру, з метою регулювання їх за допомогою загальних принципів. Особливою метою цієї структурної політики є стимулювання технічного прогресу, спрямованого на зростання сукупної економічної продуктивності. До кола **інструментів структурного регулювання** належать **адміністративні**, які є формою прямого державного втручання в процес прийняття підприємницьких рішень про масштаби, кількість та ціну виробленої продукції, і **фінансові**, які залишають недоторканим ядро підприємницьких рішень.

Цілям держави у сфері перерозподілу доходів відповідає насамперед **соціальна політика**, яка направлена на формування соціально орієнтованої ринкової економіки. За прямої участі держави в країнах з соціально орієнтованою економікою створені і, досить

ефективно (хоча і не без проблем) функціонують і продовжують розвиватися, **системи соціального страхування**: пенсійного, медичного і по безробіттю.

Одним із найважливіших аспектів діяльності держави в розвинутих країнах є **зовнішньоекономічне регулювання** діяльності економічних суб'єктів: їх участі в міжнародній торгівлі товарами та послугами, міграції робочої сили, капіталу, технологій. Під **зовнішньоекономічною політикою** розуміють політичне оформлення міжнародних економічних зв'язків країни. Інструменти зовнішньоекономічної політики поділяються на **торгово-політичні** та **валютно-політичні**. До перших належать ті, які впливають на реальні характеристики міжнародного обміну товарами. Найважливішим **торгово-політичним інструментами** є **мити** (податок, який держава накладає на товар, якщо він перетинає державний кордон або кордон митної зони) і **контингенти** (кількісні або вартісні обмеження ввезення або вивезення певного товару) та інші нетарифні торгові обмеження.

Держава впливає на зовнішньоекономічні операції через **валютно-політичні заходи**. Міжнародний рух платежів може відбуватися тільки тоді, коли можливий обмін національних платіжних засобів один на одного. Це відбувається на валютному ринку, на якому складаються певні пропорції обміну між окремими валютами, валютні курси. Державний вплив на міжнародну торгівлю і рух капіталу через монетарну сторону реалізується шляхом **грошової політики, політики валютного курсу**, а також **прямих обмежень, контролю міжнародних платежів**.

Отже, стабілізаційна, структурна, соціальна і зовнішньоекономічна політика, що проводиться в межах політики розвитку, підпорядковує економічний і соціальний розвиток країни досягненню цілей, закріплених у концепціях соціально-економічного розвитку, прийнятою певною країною.

3. Моделі державного регулювання ринкової економіки

Модель саморегулювання ринкової економіки не витримала іспиту на практиці в ХХ столітті. Це підтвердила криза 1929-1933 рр. Стало очевидним, що без втручання держави економіка не здатна успішно розвиватися. Настав час пошуку нового макроекономічного регулятора.

В 30-ті роки на Заході був здійснений перехід до **нової моделі регулювання національної економіки**, яка б оберігала ринкову економіку від соціально-економічних

потрясінь. Видатний англійський економіст **Джон М. Кейнс** здійснив переворот в неокласичному напрямку економічної теорії. Він визнавав **провідну роль держави в регулюванні національного господарства**, яка за допомогою фіскальної політики (зміни державних витрат та податків) може впливати на сукупний попит в умовах наявності вільних потужностей і безробіття, стимулювати інвестиції і ділову активність за допомогою ефекту мультиплікатора, досягати повної зайнятості і економічного зростання без інфляції.

Але теорія Кейнса мала уразливі положення, які призвели на практиці до негативних наслідків. Криза другої половини 1970-х років, яка характеризувалася не тільки глибокими циклічними кризами і зменшенням темпів економічного зростання, а і низкою структурних криз: енергетичною, сировинною, екологічною, фінансово-кредитною та ін., заставила і прибічників державного регулювання і їх опонентів шукати вихід із цієї суперечності.

Теоретичною основою нової моделі були **моделі неокласичного напрямку економічної теорії**, зокрема, таких її сучасних варіантів, як **монетаризм, теорія економіки пропозиції і раціональних очікувань**.

Прибічники **монетаристської концепції**, як послідовники класичної політичної економії, виступають проти державного втручання в економіку. З їх точки зору це не приносить користь з причини бюрократизму, недостатньої компетентності державних чиновників та пригнічення економічної свободи. Лідер монетаристської школи Мілтон Фрідмен у роботі “Свобода вибору” писав: „Складна організована система в стані постійної еволюції може досягти свого процвітання без будь-якого центрального управління”.

Представники **концепції економіки пропозиції** наполягали на необхідності використання непрямих заходів впливу на пропозицію, процес виробництва, а для цього відновити класичний механізм накопичення, відродити ринковий механізм, свободу приватного підприємництва і створити сприятливі умови для накопичення капіталу і підвищення ефективності виробництва. **Головними напрямками трансформації державного регулювання економіки** у відповідності до цієї концепції стало: реформа податкової системи; здійснення антиінфляційної політики на базі рекомендацій монетаристів; скорочення податкових ставок на доходи населення і прибуток корпорацій; скорочення державних видатків; відмова від здійснення широких соціальних проектів.

Прихильники теорії „раціональних очікувань” роблять наголос на тому, що економічні агенти, використовуючи наявну інформацію, спроможні самостійно прогнозувати економічні процеси і приймати оптимальні рішення про поточне і перспективне споживання, враховуючи прогнози відносно майбутнього рівня цін на предмети споживання. При цьому споживачі прагнуть максимізувати корисність. Оскільки ринки товарів і факторів виробництва є високо конкурентними, то ставки заробітної плати і ціни на товари і фактори виробництва гнучко реагують на зміни в сфері виробництва і обміну. Масштаби виробництва і рівноважні ціни швидко пристосовуються до змін в технології виробництва, ринковим потрясінням і змінам в економічній політиці держави. Не заперечуючи необхідності участі держави в економічних процесах, прибічники концепції раціональних очікувань вважають неефективною будь-яку економічну політику як кейнсіанську, так і монетаристську. Представники теорії раціональних очікувань виступають за створення стабільних правил, у відповідності до яких могли б приймати рішення і уряди, і економічні агенти, максимізуючи свою корисність.

З точки зору загальної світоглядної концепції кожна теорія відображає різні аспекти економічного розвитку, і тому альтернативні макроекономічні теорії доповнюють, а не виключають одна одну. Важливого значення для розв’язання суперечностей між вченими має об’єктивний аналіз переваг та недоліків кожного концепції.

Змішане регулювання національного господарства має наступні специфічні риси:

1) органічне поєднання стійкості державного управління, яке необхідне для задоволення суспільних потреб, і гнучкості ринкового саморегулювання, яке необхідне для задоволення різноманітних особистих потреб, які швидко змінюються; 2) поєднання вищих макроекономічних цілей: ефективність господарювання, соціальну справедливість, стабільність економічного зростання; 3) збалансованість сукупного попиту та сукупної пропозиції.

Границя розповсюдження змішаної системи регулювання визначається двома крайніми варіантами: а) стихійно саморегульованим ринком і б) централізованим планово-державним управлінням. В різних країнах є свої варіанти господарського механізму, які розрізняються за такими признаками: сферами дії ринку і держави; функціями регулятора; формами і методами державного управління економікою. Існує **дві моделі**, котрі показують практичні **границі розвитку змішаної системи управління господарством**: 1) з мінімальною участю держави в регулюванні національного господарства; 2) з

максимально допустимою участю держави в господарському механізмі (при збереженні ринку).

В моделі з мінімальною участю держави в регулюванні економіки переважає **сфера ринку** в порівнянні з державним сектором. Такий стан, наприклад, в США, де 4/5 валового національного продукту забезпечується ринковою системою, а інша його частина виробляється під контролем держави. В цій моделі **держава** виконує такі **функції**: забезпечення ринку необхідною кількістю грошей, яка повинна запобігати інфляції; регулювання зовнішніх ефектів, котрі являють собою побічні наслідки господарської діяльності окремих учасників ринку; управління неринковим сектором національного господарства, який надає населенню товари та послуги суспільного споживання (національна оборона, державне управління, загальна освіта, охорона здоров'я, фундаментальна наука та ін.).

Моделі змішаного господарського механізму передбачає **максимально** допустиме **державне регулювання**. Ця модель ґрунтується на значному розвитку державного сектора економіки (до 40% ВВП знаходиться під державним контролем). Такий стан характерний для Швеції, Австрії, Німеччини, Японії та ін., де держава виконує такі основні функції: сприяє ефективній господарській діяльності усіх підприємств; забезпечує збереження ринкових зв'язків; стабілізує економічний розвиток; регулює соціальні відносини.

В кінці XX століття в діяльності держав провідних країн посилювалась увага до соціальної сфери, оскільки усвідомлюється, що досягнення високого рівня матеріального виробництва і споживання вимагає уваги до людського капіталу – освіти і охорони здоров'я, який є не тільки результатом, а і умовою високої ефективності економіки.

4. Цілі та методи державного регулювання економіки

Теорія державного регулювання економіки проголошує необхідність системного підходу до вибору засобів та методів впливу держави на суб'єктів економічних відносин.

Стратегічні орієнтири і тактичні цілі державного регулювання обумовлюють використання різноманітних методів впливу держави на економічні процеси.

Методи державного регулювання економіки — це способи впливу держави на економіку з метою створення умов для підвищення її ефективності.

Кожен метод ґрунтується на використанні сукупності **інструментів (регуляторів, важелів)**.

Методи державного регулювання економіки розрізняються за формами впливу та засобами впливу. **За формами впливу методи державного регулювання економіки** поділяють на дві групи: методи прямого та непрямого впливу. Методи прямого впливу **безпосередньо** діють на функціонування суб'єктів ринку. Такий безпосередній вплив здійснюється за допомогою **інструментів** адміністративно-правового характеру, які регламентують діяльність суб'єктів господарювання. **Основними інструментами прямого державного регулювання** є: нормативно-правові акти, макроекономічні плани та цільові комплексні програми, державні замовлення, централізовано встановлені ціни, нормативи, ліцензії, квоти, державні бюджетні витрати, ліміти тощо. Вони використовуються для регулювання темпів зростання та структури економіки, обсягів виробничого та невиробничого споживання, масштабів діяльності суспільного сектору економіки та ін.

Методи непрямого регулювання — це методи, які регламентують поведінку суб'єктів ринку не прямо, а **опосередковано**, через створення певного економічного середовища, яке змушує їх діяти в потрібному державі напрямку. **Опосередковане регулювання** — це вплив на економічні інтереси. Держава втілює в життя свої рішення на підставі мотивації. У даному контексті мотивація — це процес спонукання суб'єктів ринку до діяльності в напрямку державних пріоритетів.

До **методів непрямого регулювання** належать **інструменти** фінансової, монетарної, інвестиційної, амортизаційної, інноваційної та інших напрямків економічної політики, а також методи морального переконання.

Залежно від засобів впливу виділяють: правові, адміністративні, економічні та пропагандистські методи державного регулювання економіки.

Правове регулювання — це діяльність держави щодо встановлення обов'язкових для виконання юридичних норм (правил) поведінки суб'єктів права. Необхідний у цьому разі примус забезпечується розвитком громадської свідомості та силою державної влади. Водночас юридичні норми мають бути прозорими і зрозумілими людям, належно обґрунтованими, системно організованими і придатними для практичної реалізації.

Основними формами правового регулювання економіки в Україні є: Конституція та закони України; укази й розпорядження Президента України; постанови та інші акти

Верховної Ради, постанови й розпорядження Кабінету Міністрів, нормативно-правові акти центральних органів (міністерств, відомств); нормативні акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування.

Виключно законами України визначаються: Державний бюджет України і бюджетна система України; система оподаткування, податки і збори; засади створення і функціонування фінансового, грошового, кредитного та інвестиційного ринків; статус національної валюти, а також статус іноземних валют на території України; порядок утворення і погашення державного внутрішнього і зовнішнього боргу; порядок випуску та обігу державних цінних паперів, їх види і типи; порядок утворення і функціонування вільних та інших спеціальних зон, що мають економічний чи міграційний режим, відмінний від загального.

Адміністративні методи державного регулювання економіки — це інструменти прямого впливу держави на діяльність суб'єктів ринку.

Вони мають такі **рис**и: прямий вплив державного органу або посадових осіб на дії виконавців через встановлення їхніх обов'язків, норм поведінки та віддавання команд (наказів, розпоряджень); безальтернативний вибір способів розв'язування завдань, варіанта поведінки; обов'язковість виконання наказів, розпоряджень; відповідальність суб'єктів господарювання за ухиляння від виконання наказів.

Адміністративні методи впливають із необхідності регулювати деякі види економічної діяльності з погляду захисту інтересів громадян, суспільства в цілому, природного середовища. В економічно розвинутих країнах за нормальних умов адміністративні методи відіграють другорядну роль. Використання таких стає доцільним тоді, коли ринковий механізм і економічні засоби державного регулювання економіки є недостатніми або діють надто повільно. Основними інструментами адміністративного регулювання, як уже було сказано, є ліцензії, квоти, санкції, норми, стандарти, державні замовлення, ціни і т. д.

Ліцензії — це спеціальні дозволи, які видаються суб'єктам підприємницької діяльності на здійснення окремих її видів. Ліцензування спрямоване на захист економічних інтересів країни, суспільства та його членів як споживачів товарів та послуг. Складовим елементом ліцензування є перелік видів підприємницької діяльності, що мають дозвільний (ліцензійний) статус.

Квоти — визначають частку суб'єктів ринку у виробництві, споживанні, експорті, імпорті і т.п. товарів та послуг. Квотування здійснюється з метою створення конкурентного середовища, захисту вітчизняного ринку, стабілізації цін на внутрішньому ринку.

Санкції — це заходи держави, спрямовані на покарання суб'єктів ринку, які не виконують установлених правил діяльності. У порядку економічних санкцій держава може вимагати сплати неустойки, штрафів, пені за невиконання суб'єктами ринку певних зобов'язань, а також вилучати на користь державного або місцевих бюджетів виручку від незаконної діяльності.

Норма — це, по-перше, науково обґрунтована міра суспільно необхідних витрат ресурсів на виготовлення одиниці продукції заданої якості, по-друге, правила поведінки людей і здійснення певних видів економічної діяльності.

Норматив — поелементна складова норми, яка характеризує кількість вироблених або використаних у споживанні товарів (робіт, послуг, ресурсів) на будь-яку одиницю, наприклад, на душу населення, на одного зайнятого, на одиницю часу (площі, об'єму), на одну гривню ВВП і т.п. За допомогою норм і нормативів здійснюються планово-економічні розрахунки, забезпечується регулювання у сферах виробництва, праці, соціального захисту населення, охорони навколишнього природного середовища, тощо.

Стандарти — це єдині норми за типами, марками, параметрами, розмірами і якістю виробів, а також за величинами вимірювань, методами випробування та контролю, правилами пакування, маркування та зберігання продукції, технології виробництва. Об'єктами стандартизації є конкретна продукція, норми та нормативи, вимоги, методи, терміни, позначення, тощо, які мають перспективу багаторазового використання і застосовуються у різних галузях господарства, а також у міжнародних економічних відносинах. Дотримання державних стандартів є обов'язковим для всіх суб'єктів економічної діяльності.

В сучасних умовах бурхливого розвитку міжнародних економічних відносин, глобалізації фінансових ринків і потреб інвесторів у прозорій інформації стандартизуються і уніфікуються міжнародні розрахунки. Міжнародні стандарти рахівництва (IAS) більш відомі в Україні як Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО), націлені на забезпечення прозорості фінансової діяльності, звітності, яка була б достатньою та повною і тлумачення якої було б однаковим у різних країнах.

Деякі інструменти державного регулювання економіки можуть бути інструментом як адміністративного, так і економічного впливу. Їх можна віднести до групи **адміністративно-економічних методів регулювання**.

Державні замовлення – це інструменти адміністративно-економічного регулювання. Для підприємств, які повністю або частково перебувають у державній власності, а також для підприємств-монополістів, державні замовлення на поставку продукції (виконання робіт, надання послуг) є обов’язковими. Для підприємств недержавного сектору економіки, державні замовлення теж можуть бути бажаними.

Ціни теж можуть використовуватися як інструменти адміністративно-економічного регулювання. Метою такого регулювання є запобігання руйнівному впливу вільного ціноутворення на економіку. **Держава** здійснює **адміністративний вплив** через: встановлення фіксованих цін на найважливіші товари та послуги, застосування граничних цін або граничних коефіцієнтів їх підвищення, запровадження механізму декларування зміни цін, заморожування цін на певний термін.

До **інструментів адміністративно-економічного регулювання** можна віднести також: дотації, субсидії, субвенції.

Дотації (лат. *dotare* – постачати) – це особливий вид асигнувань з Державного бюджету, який використовується для збалансування доходів і видатків місцевих бюджетів та покриття касових збитків окремих державних підприємств.

Субсидії (лат. *subsidium* – допомога) – це допомоги, які виплачуються з державного бюджету з метою підтримки населення, а також певних видів підприємницької діяльності, сфер і галузей економіки, розвиток яких має велике значення для країни.

Субвенції (лат. *subvenire* – приходити на допомогу) – один із видів державної фінансової допомоги центральним або місцевим органам влади, що надається на конкретні цілі. Субвенції використовуються для санації підприємств, яким загрожує банкрутство.

Економічне регулювання здійснюється інструментами фіскальної, амортизаційної та інших напрямків державної економічної політики.

Інструментами *фіскальної політики* є податки і бюджетні видатки. Отже, існує зв’язок між фіскальним, бюджетним та податковим напрямками політики.

Виділяють *стимулюючу (експансіоністську)* фіскальну політику, спрямовану на стимулювання виробництва через збільшення державних закупівель, та *стримуючу (рестрикційну)*, спрямовану на стримування виробництва. У рамках *бюджетної політики*

держава здійснює пряме фінансування установ сектору загального державного управління, фінансування інвестиційних програм, обслуговування державного боргу. Витрати державного бюджету здійснюються також у таких формах як дотації, субсидії, субвенції.

Податкова політика застосовується для поповнення державних фінансових ресурсів, а також для стимулювання економічного зростання, науково-технічного прогресу, здійснення структурних перетворень, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

Грошово-кредитне регулювання здійснюється з метою впливу на грошову пропозицію. Для досягнення цієї мети центральний банк (в Україні — Національний банк України) використовує такі основні інструменти: грошова емісія, операції з державними цінними паперами на відкритому ринку, зміна норми обов'язкових резервів, маніпулювання обліковою ставкою.

Грошова емісія — це комплекс заходів центрального банку стосовно випуску в обіг додаткових грошей, що зумовлює збільшення грошової маси і підвищення ділової активності. Однак, надмірна емісія здатна породжувати негативну екстерналію — інфляцію. Емісія належить до інструментів прямого впливу, оскільки емісією держава безпосередньо «втручається» у ринок грошей.

Операції з державними цінними паперами пов'язані з купівлею або продажем державою цінних паперів. Контрагентами держави є комерційні банки, підприємства, населення. Якщо необхідно збільшити пропозицію грошей, центральний банк скуповує цінні папери. Унаслідок цього комерційні банки отримують гроші, збільшують свої резерви і мультиплікативно збільшують грошову пропозицію. Зворотний ефект настає, коли центральний банк починає продавати цінні папери.

Зміна норми обов'язкових резервів веде до таких наслідків: за підвищення резервної норми центральний банк знижує грошовий мультиплікатор і завдяки цьому зменшує приріст грошової пропозиції; за зниження резервної норми зростає грошовий мультиплікатор, що збільшує приріст грошової пропозиції.

Маніпулювання обліковою ставкою дає змогу центральному банку регулювати попит комерційних банків на позики, а через них — на резерви банківської системи. Облікова ставка — це ціна позики, за якою комерційні банки звертаються до центрального банку з метою збільшення своїх резервів. Вона служить орієнтиром для банківських процентних ставок. Рівень останніх зумовлює рівень попиту на кредити з боку суб'єктів ринку.

Найбільш результативним напрямком *амортизаційної політики* є механізм прискореної амортизації. Його запровадження дає змогу підприємствам прогресивних галузей економіки вже в перші роки експлуатації машин і устаткування окупити більшу частину їхньої вартості, накопичити в амортизаційному фонді достатню кількість коштів для подальшого інвестування.

Пропагандистські (морально-етичні) методи державного регулювання економіки – це звернення держави до гідності, честі, совісті людини (підприємця, найманого робітника, державного службовця і т. ін.).

Вони включають заходи виховання, роз'яснення і популяризації цілей і змісту регулювання, засоби морального заохочення тощо. Суть цих методів полягає в тому, щоб формувати й підтримувати у людей певні переконання, духовні цінності, моральні позиції, психологічні настанови щодо діяльності держави. Прикладами використання пропагандистських методів є: орієнтація діяльності суб'єктів ринку на цілі та пріоритети державних макроекономічних планів (програм); заклики державних органів до підприємців, бізнесменів, трудящих, профспілок, політичних партій щодо дотримання ними певної лінії поведінки; політична реклама, зустрічі з виборцями, участь у роботі об'єднань за економічними інтересами з метою залучення інвестицій, послаблення економічних вимог і т. ін. Ефективність морально-етичних методів залежить від належної організації пропагандистських акцій і міри довіри людей до держави.

Значення пропагандистських методів державного регулювання суттєво зростає в умовах глобалізації економіки, розвитку інтеграційних процесів у світовій економіці та міжнародних інформаційних мереж. Інформаційні потоки у XXI столітті зростають настільки швидко, що історія не може надати жодного прикладу таких темпів зростання. Обмін і розповсюдження інформації: конференції, саміти, форуми, зустрічі, семінари, сучасні засоби масової інформації, електронні мережі розповсюдження інформації – забезпечують державі арсенал інструментів для пропагандистських методів впливу на суспільство.

Але пропагандистські методи державного регулювання необхідно використовувати обґрунтовано і обережно. Ефективність цих морально-етичних методів залежить від їх справедливості, рівня підготовки і міри довіри людей до держави.

Основні поняття

Державне регулювання економіки (ДРЕ), економічні функції держави, об'єкти ДРЕ, суб'єкти ДРЕ, моделі ДРЕ, методи ДРЕ, інструменти ДРЕ.

Питання для самоконтролю

1. Обґрунтуйте необхідність ДРЕ та охарактеризуйте його сутність.
2. Розкрийте сутність економічних функцій держави.
3. Назвіть основні форми ДРЕ.
4. Проаналізуйте особливості моделей державного регулювання ринкової економіки.
5. Назвіть переваги та недоліки методів прямого впливу держави.
6. Охарактеризуйте методи непрямого регулювання.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

1. До інструментів грошово-кредитного регулювання не належить:

- | | |
|----------------------|---------------------------------|
| а) емісія грошей; | в) норми обов'язкових резервів; |
| б) податкові ставки; | г) процентні ставки. |

2. Економічна функція держави полягає в:

- а) створенні умов для спокійного та гармонійного розвитку суспільства;
- б) забезпеченні цілісності та збереженні суспільства, формою якого є ця держава;
- в) забезпеченні на всій території країни прав і свобод людини і громадянина;
- г) створенні передумов, необхідних для ефективної економічної діяльності суспільства.

3. До методів прямого регулювання структури економіки належить:

- а) надання податкових пільг;
- б) надання кредитних пільг;
- в) надання фінансової допомоги у вигляді субсидій, дотацій, субвенцій;
- г) здійснення політики прискореної амортизації.

4. До методів податкового регулювання інвестиційних проектів не належить:

- а) запровадження диференційованих ставок оподаткування;
- б) маніпулювання обліковими ставками;
- в) звільнення від сплати податку;
- г) зменшення бази оподаткування.

5. Мінімальний нормативний споживчий кошик – це:

- а) частка сімейного бюджету, яка витрачається на купівлю продуктів харчування;
- б) збалансований набір товарів і послуг, споживання яких забезпечує мінімальні потреби людини на рік (місяць);
- в) енергетична цінність товарів, споживання яких дає змогу відшкодувати людині витрачену енергію;
- г) норматив витрат держбюджету на соціальні цілі.

6. Нормативно-правове регулювання в Україні стосується підприємств:

- | | |
|------------------------|-----------------------------|
| а) приватного сектору; | в) корпоративного сектору; |
| б) державного сектору; | г) всіх секторів економіки. |

7. До прямих методів державного регулювання цін належить:

- а) «заморожування» (блокування) цін;
- б) введення граничних нормативів рентабельності;
- в) диференціація ставок товарних податків;
- г) зміна ставок ввізного мита.

Практичні завдання

Завдання 1. Скласти баланс грошових доходів і витрат населення та визначити перевищення доходів над витратами або витрат над доходами.

Вихідні дані:

1. Обов'язкові платежі та добровільні внески – 9600 млн. грн.
2. Витрати населення на придбання іноземної валюти та доходи від продажу іноземної валюти – відповідно 10500 млн. і 9000 млн. грн.
3. Пенсії, грошові допомоги, стипендії та інші трансфертні платежі – 13605 млн. грн.
4. Виручка від продажу продуктів сільського господарства – 2480 млн. грн.
5. Грошові доходи від колективних сільськогосподарських підприємств – 125 млн. грн.
6. Приріст заощаджень у вкладах і придбання цінних паперів – 1200 млн. грн.
7. Інші грошові доходи та витрати населення – відповідно 7800 млн. і 1000 млн. грн.
8. Оплата праці робітників і службовців, включаючи робітників кооперативів і суб'єктів підприємницької діяльності – 28960 млн. грн.
9. Стипендії – 170 млн. грн.
10. Купівля товарів і оплата послуг – 39170 млн. грн.

Завдання 2. Визначити обсяг централізованих капіталовкладень, необхідних для введення в дію житлової площі.

Вихідні дані:

1. Чисельність населення, що потребує поліпшення житлових умов за рахунок державних централізованих капітальних вкладень – 3000 тис. чол.
2. Норматив забезпеченості населення загальною площею квартир – 14,4 м² / чол.
3. Уведення в дію житла за рахунок капітальних вкладень минулих років – 52 500 тис. м².
4. Виведення з експлуатації, що знаходиться у користуванні населення, потреба у житлі якого забезпечується централізовано – 4850 тис. м².
5. Питомі капітальні вкладення на будівництво житла – 4000 грн. / м².

ТЕМА 16. ГРОШОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА ТА МОНЕТАРНА

ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

1. *Грошова маса та грошові агрегати. Рівновага на грошовому ринку*
2. *Сутність, принципи та форми кредиту*
3. *Сучасна кредитно-банківська система. Створення грошей банківською системою*
4. *Монетарна політика держави*

1. Грошова маса та грошові агрегати.

Рівновага на грошовому ринку

Рух грошей у процесі розширеного відтворення утворює грошовий обіг, який здійснюється як в готівковій, так і в безготівковій формі. В цілому сукупність наявних готівкових і безготівкових засобів платежу, які забезпечують обіг товарів та послуг в країні на даний момент часу називається **грошовою масою**.

Грошова маса структурується за ступенем ліквідності її компонентів. Склад і структура грошової маси в країнах різняться і визначається особливостями національного ринку і характером грошової політики уряду. **Грошові агрегати** – це складові елементи грошової маси, які умовно розрізняються у відповідності до спадання ступеня ліквідності.

Згідно класифікації, що використовується в Україні, серед грошових агрегатів виділяють наступні:

M_0 – поза банківські кошти, тобто готівка (монети і банкноти, що перебувають в обігу) – найбільш ліквідний грошовий агрегат;

$M_1 = M_0 +$ банківські вклади до запитання;

$M_2 = M_1 +$ строкові депозити у банках + кошти на рахунках капітальних вкладень підприємств та організацій + кошти Держстраху + валютні заощадження;

$M_3 = M_2 +$ кошти клієнтів за трастовими операціями банків.

Структура грошової маси відображає рівень економічного розвитку: чим менша частка готівки у загальній грошовій масі, тим ефективнішою і розвиненішою є ця система. В Україні використовують 4 агрегати – M_0 , M_1 , M_2 , M_3 . При чому готівкова грошова маса становить 40-50% грошової маси, в той час як у розвинутих країнах лише 5-10%.

Грошовий ринок – ринок грошових засобів, на якому в результаті взаємодії попиту і пропозиції на гроші встановлюється рівноважне значення кількості грошей і рівноважна ставка відсотку.

Пропозиція грошей – вся сукупність різноманітних фінансових засобів, які знаходяться в обігу у якості грошей. **Крива пропозиції грошей** відображає залежність кількості грошей в обігу від рівня відсоткової ставки. Короткострокова крива пропозиції грошей для агрегату M_1 є вертикальною лінією, для інших агрегатів – похилою висхідною лінією. Вид довгострокової кривої пропозиції залежить від грошово-кредитної політики держави. Так, наприклад, якщо центральний банк проводить політику, націлену на стримання інфляції, і контролює кількість грошей в обігу незалежно від коливань відсоткової ставки, крива пропозиції має вид вертикальної лінії (див. рис. 16.1)

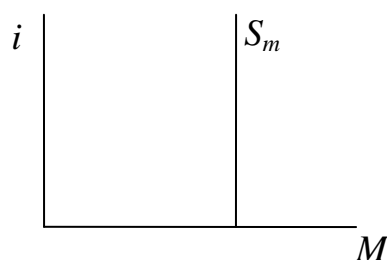


Рис. 16.1. Пропозиція грошей

Попит на гроші визначається загальною грошовою масою, яку економічні суб'єкти повинні мати для угод та для можливих операцій в майбутньому. Розрізняють трансакційний та спекулятивний попит на гроші. **Трансакційний попит на гроші** – це попит на гроші для угод, для придбання товарів та послуг. Кількісно він прямо залежить від величини валового внутрішнього продукту і визначається за формулою Фішера:

$$M = \frac{PQ}{V}.$$

Спекулятивний попит на гроші – попит на гроші як фінансові активи. Цей вид попиту зумовлений функцією грошей як засобу нагромадження. Спекулятивний попит на гроші обернено залежить від відсоткової ставки: чим вище відсоткова ставка по облігаціям, строковим вкладам, тим менша кількість активів буде зберігатися у вигляді грошей, і навпаки.

Загальний попит на гроші – це сума трансакційного і спекулятивного попиту на гроші. Графічно трансакційний попит на гроші представлено вертикальною лінією (див. рис. 16.2а), спекулятивний попит – ниспадаючої лінією (див. рис. 16.2.б). Динаміка загального попиту на гроші визначається спекулятивним попитом (див. рис. 21.2в). Отримати криву загального попиту на гроші можна шляхом зміщення кривої попиту на гроші з боку активів на величину попиту на гроші для угод праворуч за кожного рівня відсоткової ставки.

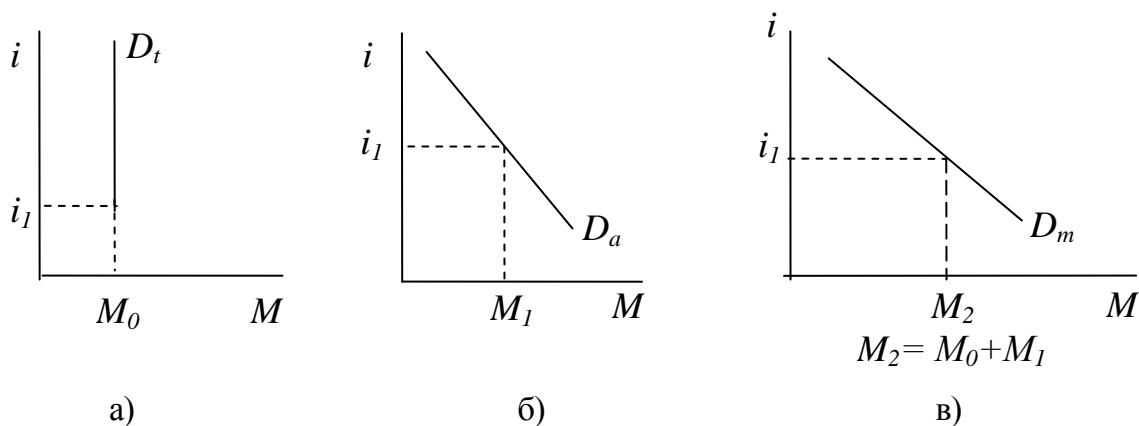


Рис. 16.2. Попит на гроші

- а) трансакційний попит, б) спекулятивний попит (попит на гроші як активи),
в) загальний попит на гроші.

В результаті взаємодії попиту і пропозиції, як і на ринку товарів та послуг, на ринку грошей встановлюється рівновага, яка й визначає рівноважну ціну. Рівноважною ціною в даному випадку є рівноважна відсоткова ставка (i_0), тобто ціна, яка сплачується за використання грошей (див. рис. 16.3).

Рівновага на ринку грошей може порушуватися. Так, наприклад, якщо відсоткова ставка зросте до рівня i_1 , то економічним суб'єктам стане вигідніше тримати свої грошові засоби в альтернативних активах і частина з них буде вкладати їх, скажімо, в державні облігації.

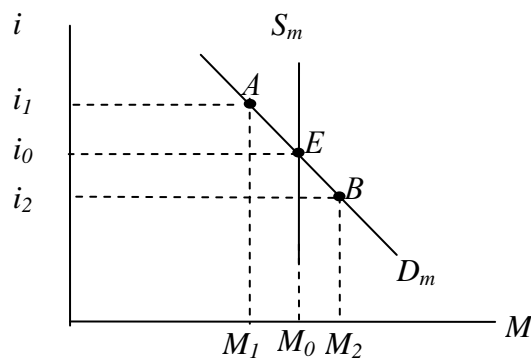


Рис. 16.3. Рівновага на ринку грошей

Величина попиту на гроші зменшиться внаслідок цього до M_1 , а це означає, що виникне надлишок грошей M_0M_1 . Якщо ж навпаки відсоткова ставка зменшиться відносно рівноважної i_0 до i_2 , то зберігати гроші на депозитних рахунках або у вигляді цінних паперів буде не вигідно, величина попиту на гроші зросте до M_2 , і виникне дефіцит грошових засобів у розмірі M_0M_2 .

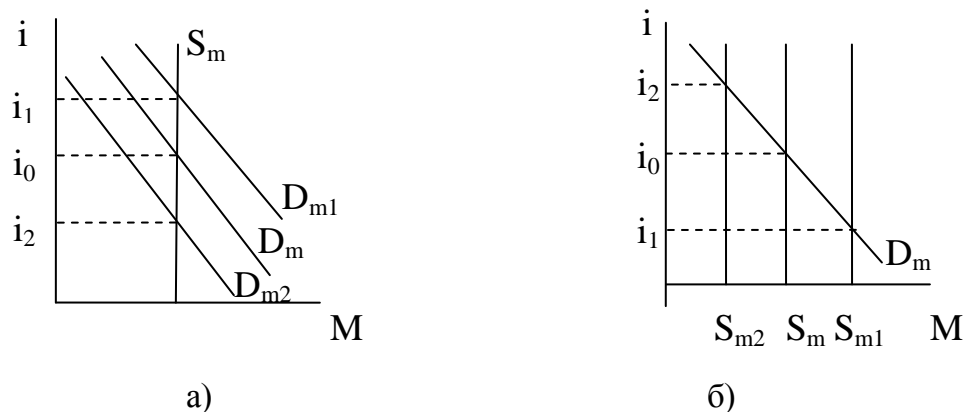


Рис. 16.4. Зміна рівноваги на ринку грошей:

а) внаслідок зміни попиту на гроші (зсув до D_{m1} – підвищення попиту, до D_{m2} – зменшення попиту); б) внаслідок зміни пропозиції грошей (зсув до S_{m1} – підвищення пропозиції, до S_{m2} – зменшення пропозиції)

Порушення рівноваги на грошовому ринку може виникнути і внаслідок зміни попиту на гроші або пропозиції грошей. Підвищення попиту на гроші або зниження пропозиції грошей призводить до зростання відсоткової ставки, а зниження попиту або зростання пропозиції грошей приводить до падіння ставки відсотку. Графічно ці ситуації відображаються зсувом кривої попиту на гроші або кривої пропозиції грошей (див. рис. 16.4 а,б).

2. Сутність, принципи та форми кредиту

Гроші повинні постійно знаходитися в обігу, задовольняючи потреби народного господарства, бо лише рух забезпечує їх зростання, робить їх капіталом. Та в реальному житті досить часто виникає ситуація, коли у одного економічного суб'єкта виникають тимчасово вільні грошові засоби, а у іншого – навпаки – потреба в них. Це протиріччя вирішується за допомогою кредиту.

Кредит – це система взаємовідносин між економічними суб'єктами з приводу акумуляції тимчасово вільних грошових засобів і надання їх у борг за умови повернення і платності у формі позичкового відсотку.

Формою реалізації кредиту є позика. Тому кредит ще називають рухом позичкового капіталу. Джерелами кредиту можуть бути тимчасово вільні грошові засоби підприємств, держави і населення. Так до основних джерел кредиту можна віднести:

- кошти амортизаційного фонду, які накопичуються у підприємств внаслідок поступового зношення основного капіталу і можуть бути кредитним засобом до моменту використання їх для ремонту або оновлення техніки;
- частина грошової виручки, яка є тимчасово вільною внаслідок неспівпадіння терміну реалізації товарів з терміном закупівлі сировини і матеріалів для подальшого виробництва чи виплати заробітної плати робітникам;
- грошові засоби, які накопичуються для потреб розширеного відтворення;
- кошти корпорацій, а саме – частина прибутку, яка залишається у розпорядженні самої корпорації після її розподілу, тобто нерозподілений прибуток корпорації, а також дивіденди, які сплачуються, як правило, після закінчення року;
- кошти держави, наприклад, кошти від володіння державною власністю, позитивне сальдо державного бюджету, кошти цільових фондів та резервів тощо;
- грошові доходи і заощадження населення.

Функціонування кредиту базується на певних принципах. Основні з них:

- **обов'язковість повернення кредиту**, бо ж тимчасове кредитування можливе лише за умови тимчасового вивільнення грошових засобів;

- **строковість**, що означає обов'язковість повернення коштів позичальником у строк, зазначений кредитною угодою;

- **платність**, яка передбачає економічну вигоду власнику тимчасово вільних коштів. Платою за право тимчасового використання коштів є позичковий відсоток.

Кредит виконує важливі функції в ринковій економіці. **Перерозподільча функція** кредиту проявляється в тому, що саме завдяки кредиту здійснюється перелив капіталу поміж підприємствами, галузями і регіонами. Кредит виконує роль прискорювача. По-перше він **прискорює процеси концентрації централізації капіталу** з метою більш швидкої реалізації інвестиційних проектів і тим самим отримання прибутку. По-друге, **прискорює швидкість обігу грошей** і скорочує витрати обігу, зокрема завдяки кредитним грошам та безготівковим розрахункам. Кредит виконує також **регулюючу** функцію. Держава завдяки диференціюванню відсоткових ставок, наданню гарантій та пільг стимулює розвиток підприємств і організацій.

Кредит може здійснюватись в різних формах. Це залежить від способу кредитування, строку, характеру та інших критеріїв.

За **способом кредитування** розрізняють натуральний і грошовий кредити. Об'єктами натурального кредиту можуть бути будь-які матеріальні цінності (інвестиційні або споживчі блага). Об'єктами грошового кредиту – грошові платіжні засоби, боргові зобов'язання.

За **терміном погашення** кредит поділяється на *онкольний*, який підлягає погашенню за першою вимогою банку; *короткостроковий* (до 1 року); *середньостроковий* (від 2 до 5 років); *довгостроковий* (понад 5 років).

За **характером надання** кредит може бути міжнародним, державним, банківським, комерційним, споживчим, іпотечним.

Міжнародний кредит – це рух позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин як в товарній, так і в грошовій (валютній) формі.

Державний кредит зумовлений наданням державою грошових позик фізичним та юридичним особам.

Банківський кредит – найпоширеніша форма кредиту – кредит, який надається кредитно-фінансовими установами господарюючим суб'єктам у вигляді грошових позик.

Комерційний кредит – кредит, який надається одними господарюючими суб'єктами іншим у вигляді продажу товарів із відстрочкою платежу.

Споживчий кредит надається банками приватним особам для придбання предметів довгострокового споживання або у вигляді банківської позики.

Іпотечний кредит – це кредит, який надається у вигляді іпотеки, тобто грошової позики спеціальних банків під заставу нерухомості (землі, будівель тощо).

У сучасній економіці в останні роки розповсюдились такі форми кредиту, як лізинг, факторинг, фарфейтинг, траст.

Лізинг – форма оренди з передачею в користування машин, обладнання і інших матеріальних засобів з наступною поступовою виплатою їх вартості.

Факторинг – це перекуплення або перепродаж чужої заборгованості, а також комерційні операції за дорученням.

Фарфейтинг – це довгостроковий факторинг, пов'язаний з продажем банку боргів, стягнення яких настане через 1-5 років.

Траст – це операції по управлінню капіталом клієнтів.

Сукупність кредитних відносин, форм і методів кредитування, а також кредитно-фінансових установ, які акумулюють і надають економічним суб'єктам грошові засоби у вигляді кредитів на умовах платності, строковості та повернення представляють собою **кредитну систему**.

3. Сучасна кредитно-банківська система. Створення грошей банківською системою

Сучасна кредитна система держави складається з банківської системи і сукупності спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів, які акумулюють тимчасово вільні кошти і розміщують їх за допомогою кредиту.

Банківська система має два рівня: Центральний банк і мережу комерційних банків. Перший рівень системи займає Національний банк України (НБУ) – державна установа, основною метою якої є регулювання грошової маси, підтримка купівельної спроможності грошей, забезпечення стабільності кредитно-банківської системи.

До функцій центрального банку належить:

– емісія національної грошової одиниці, організація її обігу, регулювання пропозиції грошей;

– загальний контроль за діяльністю фінансово-кредитних установ країни, виконання фінансового законодавства;

- надання кредитів комерційним банкам під облікову ставку;
- випуск і погашення державних цінних паперів;
- регламентування валютного обігу в країні.

Другий рівень банківської системи – мережа комерційних банків, які функціонують на основі ліцензій, наданих Центральним банком.

Комерційні банки надають широкий вибір кредитно-фінансових послуг, серед яких:

- кредитно-розрахункове обслуговування господарюючих суб'єктів;
- приймання вкладів і надання кредитів;
- посередництво в платежах;
- купівля-продаж цінних паперів;
- розміщення державних позик;
- управління майном клієнтів за дорученням;
- консультації по фінансово-кредитним питанням.

Банки здійснюють активні і пасивні операції. За допомогою **пасивних операцій** банк мобілізує ресурси, формуючи їх за рахунок як власних, так і запозичених коштів, а за допомогою **активних** – здійснює їх розміщення.

Елементом кредитної системи є також **спеціалізовані кредитно-фінансові інститути**: ощадний, інвестиційний, іпотечний зовнішньоторговельний банки.

До складу **небанківських кредитно-фінансових інститутів** належать страхові компанії, пенсійні фонди, фонди сприяння зайнятості, ломбарди тощо.

Банківська система має властивість збільшувати пропозицію грошей. В основі цієї властивості лежать їх надлишкові резерви і принцип мультиплікатора. Центральний банк встановлює певний відсоток коштів від загальної величини депозитів, які обов'язково зберігаються комерційними банками в Центральному банку у вигляді безвідсоткових *резервних внесків*. Сума депозитів, які не надаються у виді кредитів та існують для забезпечення вимог вкладників в будь-який період часу, і становлять **обов'язкові резерви**.

Величина обов'язкових резервів (R) = Обсяг депозитів (D) × Норма обов'язкових резервів (r). Звідси **норма обов'язкового резервування** або **резервні вимоги** є відношення суми обов'язкових резервів до суми залучених депозитів:

$$r = \frac{R}{D}$$

Кредитні ресурси комерційного банку визначаються величиною його *надлишкових резервів*, які представляють собою різницю між загальною величиною резервів і обов'язковими резервами.

Банки здатні створювати гроші, надаючи позики, які перевищують надлишкові резерви, завдяки депозитному мультиплікатору. **Депозитний мультиплікатор** (μ) – величина, обернена нормі обов'язкових резервів, яка показує максимальну кількість грошей, що може бути створена однією грошовою одиницею надлишкових резервів за даної норми обов'язкових резервів:

$$\mu = \frac{1}{r}$$

Таким чином, максимальна кількість грошей, яку може створити банківська система, визначається за формулою:

$$S_M = \mu \times D, \text{ або}$$

$$S_M = \frac{1}{r} \times D$$

Банківська діяльність націлена на отримання прибутку. **Банківський прибуток** – це різниця між сумою відсотків, які стягаються з позичальників, і сумою відсотків, які сплачуються вкладникам. Окрім банківського прибутку до складу доходу банку входять прибутки від біржових операцій, доходи від інвестицій, комісійна винагорода тощо.

4. Монетарна політика держави

Одним з важливих напрямків державного регулювання, при чому ефективним і оперативним, є грошово-кредитна політика. **Грошово-кредитна або монетарна політика** – це сукупність економічних заходів Центрального банку по регулюванню обсягу грошової пропозиції, націлених на досягнення стабільної макроекономічної рівноваги, завдяки впливу на рівень і динаміку виробництва, зайнятості, інфляції. Монетарна політика є досить гнучким доповненням фінансової політики. Саме за допомогою грошово-кредитної політики здійснюється вплив на споживчий та інвестиційний попит.

Головним суб'єктом монетарної політики в Україні є Національний банк, який здійснює грошову емісію, регулює пропозицію грошей, контролює діяльність комерційних банків. В розпорядженні Національного банку є інструменти як прямого

(операції на відкритому ринку), так і непрямого (зміна облікової ставки та норм обов'язкових банківських резервів) впливу на резерви комерційних банків, тим самим на відсоткову ставку і пропозицію грошей.

Операції на відкритому ринку або операції з державними цінними паперами – найбільш важливий і оперативний інструмент регулювання пропозиції грошей. В залежності від економічної ситуації в країні Центральний банк може продавати комерційним банкам, нефінансовим організаціям чи населенню або купувати у них державні цінні папери.

Якщо НБУ має за мету – обмежити чи ліквідувати надлишок грошової маси в обігу, то він продає державні цінні папери (державні облігації), тим самим вилучає частину грошей з обігу, концентруючи їх у себе, і зосереджуючи у комерційних банках, організаціях і населення цінні папери. Це скорочує резерви комерційних банків, зменшує їх можливості створювати гроші, а відповідно і кредитування. Це в свою чергу викличе скорочення грошової пропозиції, внаслідок чого ринок грошей відреагує підвищенням відсоткової ставки на кредити і депозити і зменшенням інвестиційних видатків.

Якщо ж, навпаки, уряд зацікавлений в поживанні інвестиційної діяльності, ліквідації дефіциту грошових засобів в обігу, то НБУ починає скуповувати цінні папери у комерційних банків, нефінансових організацій і населення, замінюючи їх на гроші. Ці заходи збільшують банківські резерви і відповідно грошову пропозицію, знижуючи відсоткову ставку. Інвестиції зростають, а це призводить до зростання ВВП.

Маніпулюючи операціями на відкритому ринку, НБУ, таким чином, регулює обсяг грошової маси в обігу, впливаючи на основні макроекономічні показники: інвестиційні видатки, ВВП, зайнятість, рівень інфляції.

Впливати на кредитні можливості комерційних банків Національний банк може також змінюючи облікову ставку. **Облікова ставка** – це відсоток, під який Національний банк надає кредити комерційним банкам. Зацікавити комерційні банки в активізації кредитування Центральний банк може знизивши облікову (дисконтну) ставку. В даному випадку умови формування резервних фондів комерційних банків стають привабливими, резерви зростають, зростає пропозиція грошей, що викликає зниження відсоткової ставки на ринку грошей. У підприємств зростають можливості інвестування коштів у виробництво, зростає сукупний попит, що призводить до зростання ВВП і зайнятості. Підвищуючи облікову ставку, НБУ скорочує резерви комерційних банків, зменшуючи

можливості їх до кредитування. Пропозиція грошей зменшується, а відсоткова ставка зростає. Ці процеси призведуть до зменшення інвестиційних видатків, скорочення сукупного попиту, ВВП і зайнятості. Але з іншого боку підвищення облікової ставки може виступати одним з факторів стимулювання притоку іноземного капіталу в економіку країни.

Ще одним ефективним інструментом монетарної політики є **зміна норм обов'язкових резервів**. Збільшення норм банківських резервів викликає скорочення надлишкових резервів комерційних банків, що призводить до мультиплікативного зменшення грошової пропозиції і відповідно підвищення відсоткової ставки. В результаті зменшення норм банківських резервів відбувається мультиплікативне розширення грошової пропозиції.

Дані інструменти монетарної політики дають можливість здійснювати ефективне антициклічне регулювання економіки, бо вони впливають на такі важливі макроекономічні показники, як ВВП, зайнятість, рівень цін. Так, в умовах економічного спаду та зростання рівня безробіття НБУ проводить **політику дешевих грошей**. Її метою є стимулювання зростання виробництва і зайнятості завдяки збільшенню пропозиції грошей і зниженню ціни кредиту. Суть її полягає в тому, що Центральний банк починає купувати державні цінні папери на відкритому ринку, знижує облікову ставку і норми обов'язкових банківських резервів. Результатом проведення даних заходів є зростання грошової пропозиції, що за умови незмінного попиту знижує норму відсотку, робить тим самим більш дешевим кредит. Ця обставина підвищує інвестиційний попит, зростання виробництва товарів та послуг, зменшення безробіття.

В умовах надмірної активності сукупного попиту та високого рівня інфляції НБУ починає проводити політику, націлену на зниження загальних видатків і пропозиції грошей завдяки комплексу заходів, які сприяють зниженню резервів комерційних банків. Ця політика називається **політикою дорогих грошей**. До комплексу її заходів відносяться: продаж державних цінних паперів на відкритому ринку, збільшення облікової ставки та норм банківських резервів. Подорожчання кредиту, зменшення пропозиції грошей робить грошові ресурси дорогими, це знижує інвестиційний попит в економіці, викликає скорочення інвестицій, виробництва і зайнятості.

В Україні поступово формується ринковий механізм регулювання кредитно-грошових відносин, що дозволяє уряду ефективно боротися з інфляційними процесами, стабілізувати зростання економіки.

Основні поняття

Гроші, грошовий ринок, ліквідність, банківська система, кредит, норма обов'язкових резервів, процент, облікова ставка, надлишкові резерви, грошово-кредитна політика, політика дорогих грошей, політика дешевих грошей.

Питання для самоконтролю

1. Проаналізуйте особливості попиту і пропозиції на ринку грошей.
2. Охарактеризуйте форми кредиту.
3. Розмежуйте функції центрального і комерційних банків.
4. Розкрийте сутність механізму створення грошей банківською системою.
5. Дайте характеристику інструментів монетарної політики і визначте умови конкретного їх використання.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

1. Грошові агрегати відрізняються один від одного:

- а) функціями, які виконують гроші;
- б) попитом на них з боку економічних суб'єктів;
- в) різною швидкістю їх обігу;
- г) різним ступенем ліквідності.

2. Яке з положень є хибним?

- а) грошово-кредитна політика здійснюється центральним банком будь-якої країни;
- б) трансакційний попит на гроші – попит на гроші для придбання товарів та послуг;
- в) загальний попит на гроші – це різниця між трансакційним і спекулятивним попитом на гроші;
- г) спекулятивний попит на гроші – попит на гроші як фінансові активи.

3. Функцією центрального банку не являється:

- а) розрахунково-касове обслуговування населення;
- б) забезпечення стабільності розвитку банківської системи;
- в) регулювання норм обов'язкових резервів;
- г) продаж державних цінних паперів.

4. Політика дорогих грошей – це:

- а) стимулююча монетарна політика;
- б) стримуюча монетарна політика;
- в) політика, націлена на підвищення доходів населення;
- г) податкова політика.

5. Продаж Національним банком України державних облігацій призведе до:

- а) збільшення грошової маси і падіння відсоткової ставки;
- б) збільшення грошової маси і зростання відсоткової ставки;
- в) скорочення грошової маси і зростання відсоткової ставки;
- г) скорочення грошової маси і падіння відсоткової ставки.

6. Які заходи монетарної політики будуть мати найбільш стимулюючий вплив на економіку?

Облікова ставка	Операції на відкритому ринку	Норми обов'язкових резервів
а) збільшити	продавати облігації	знижити;
б) знижити	купувати облігації	знижити;
в) збільшити	продавати облігації	збільшити;
г) знижити	продавати облігації	знижити.

7. Якщо уряд хоче збільшити пропозицію грошей, то центральний банк:

- а) знижує облікову ставку;
- б) підвищує резервні вимоги;
- в) продає цінні папери на відкритому ринку;
- г) все вищенаведене.

8. Якщо НБУ продає цінні папери на відкритому ринку та підвищує облікову ставку, то уряд зацікавлений в:

- а) активізації інвестиційних видатків;
- б) зростанні зайнятості;
- в) зменшенні відсоткової ставки;
- г) зменшенні грошової пропозиції.

9. Термін „облікова ставка” означає:

- а) відсоткову ставку, що нараховується комерційними банками по депозитам;
- б) відсоткову ставку, що нараховується комерційними банками по кредитах;
- в) відсоткову ставку, що нараховується по позиках, які надаються комерційним банкам Центральним банком;
- г) всі відповіді невірні.

10. Якщо депозити складають 2 млрд. грн., норма обов'язкових резервів – 20%, то максимальна кількість грошей, створених банківською системою, становить:

- а) 0,1 млрд. грн.;
- б) 1 млрд. грн.;
- в) 2 млрд. грн.;
- г) 10 млрд. грн.

Практичні завдання

Завдання 1. Спекулятивний попит на гроші описується рівнянням:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = 400 - 800i$$

Грошова пропозиція складає 280 млрд. грн. Номінальний ВВП становить 580 млрд. грн. Грошова маса здійснює протягом року 5 обертів. Визначте параметри рівноваги на ринку грошей.

Завдання 2. Сукупний попит на ринку грошей описується рівнянням: $M_D = 490 - 1400i$, а пропозиція грошей – 70 млрд. грн. Визначте рівноважну ставку відсотку. Як зміниться ставка відсотку, якщо центральний банк здійснить додаткову емісію у розмірі 8 млрд. грн.?

ТЕМА 17. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

1. *Фінанси, їх сутність та функції*
2. *Фінансова система та її структура*
3. *Державний бюджет та бюджетний дефіцит*
4. *Податки та їх види*
5. *Фіскальна політика держави*

1. Фінанси, їх сутність та функції

Економіка будь-якого суспільства не може функціонувати без нормально організованого потоку грошових засобів поміж державою, виробничими структурами, різними верствами населення, між регіонами та окремими країнами. Чи йде мова про розподіл прибутку і формування фондів внутрішньогосподарського призначення на підприємствах, чи про розміщення коштів у позабюджетні або благодійні фонди – в усіх цих операціях відбувається рух грошових засобів. Через фінансовий механізм уряд реалізує свої функції з управління, контролю чи аудиту функціонуючих виробничих і фінансових структур. Виконуючи ці функції фінанси є в той же час індикатором економічного зростання, зміни добробуту населення. Вони стимулюють зниження витрат виробництва, формують структуру виробництва, міжгалузеві і територіальні пропорції. Таким чином, фінанси дуже тісно пов'язані з грошима, але це не ідентичні категорії. Гроші – обов'язкова умова існування фінансів. **Фінанси** – це система економічних відносин, які складаються поміж економічними суб'єктами з приводу формування, розподілу і використання грошових засобів через особливі фонди за допомогою фінансових закладів.

Становлення фінансових відносин відбувається одночасно з розвитком товарно-грошових відносин з метою задоволення потреб уряду в організації економічного і культурного життя, утримання апарату управління, армії, охорони здоров'я, освіти, пенсійного забезпечення та інше. Сутність фінансів проявляється в їх функціях: розподільчій, контролюючій, стимулюючій, фіскальній.

Перша пов'язана з розподілом та перерозподілом частини вартості валового національного продукту. У ході цих процесів формуються і використовуються грошові фонди суб'єктів господарювання, держави, доходи населення. Через систему оподаткування урядом концентруються кошти, які спрямовуються потім на вирішення народногосподарських проблем, фінансування значних міжгалузевих, комплексних цільових програм. За допомогою податків уряд перерозподіляє частину прибутків підприємств, доходів громадян, націлюючи її на розвиток виробничої і соціальної

інфраструктури, на інвестиції в капіталомісткі та наукомісткі галузі з тривалими термінами окупності витрат.

Друга функція, контролююча, зумовлена тим, що рух грошових засобів може кількісно відображатися різними фінансовими показниками, які „повідомляють”, як розподіляються і використовуються фінансові ресурси. Це дозволяє суспільству контролювати процес створення і розподілу грошових фондів, стимулювати ефективне використання грошових засобів.

Стимулююча функція фінансів проявляється в наступному: маневруючи ставками оподаткування, пільгами, штрафами, змінюючи умови оподаткування, вводячи одні і відмінюючи інші податки, уряд створює умови для прискореного розвитку окремих галузей і підприємств, сприяє вирішенню актуальних для суспільства проблем. За допомогою податків, пільг, санкцій уряд може стимулювати технічний прогрес, збільшувати чисельність робочих місць, капіталовкладення в розширення виробництва.

Виконання фінансами фіскальної функції пов’язане з тим, що за допомогою податків досягається вилучення частини доходів підприємств і громадян для утримання державного апарату, оборони країни і тієї частини невиробничої сфери, яка взагалі не має власних джерел доходів або вони недостатні для забезпечення належного рівня розвитку (бібліотеки, архіви, фундаментальна наука, театри, музеї).

2. Фінансова система та її структура

Фінансові зв’язки реалізуються через фінансову систему. **Фінансова система** – це сукупність фінансових відносин та інститутів, які їх реалізують.

Відомі два основних принципи побудови фінансових систем: демократичний централізм і фіскальний федералізм. Перший був покладений в основу фінансових систем СРСР та ряду країн Східної Європи. Принцип демократичного централізму полягає, по-перше, в тому, що значна частина фінансових ресурсів (понад 50%) зосереджувалась в руках держави, а інша частина була децентралізована, тобто знаходилась у розпорядженні підприємств, закладів. По-друге, централізоване керівництво фінансами з боку союзних державних органів поєднувалось з наданням певних прав і самостійності підприємствам та закладам у використанні ними грошових засобів. По-третє, статті доходів та видатків державного бюджету, республіканських та місцевих бюджетів в основному співпадали.

В 90-х роках XX століття принцип демократичного централізму практично в усіх країнах поступається принципу фіскального федералізму. За таким принципом побудовані фінансові системи всіх розвинених країн. Він передбачає розподіл повноважень в фінансовій сфері поміж різними рівнями влади. Доходи федерального уряду, штатів (США), земель (Німеччина), кантонів (Швейцарія) та місцевих органів самоврядування формуються за рахунок різних джерел; існують також розбіжності в видах використовуваних податків. Окрім того, різні органи влади незалежні в своїх видатках. Уряд, наприклад, фінансує оборону, космос, сільське господарство, зовнішні зв'язки, а муніципальна влада – програми сфері освіти, охорони здоров'я, будівництва доріг, охорони навколишнього середовища.

Принципи побудови фінансової системи в значній мірі визначають її структуру, яка враховує три основні моменти:

- 1) функціональне значення, яке проявляється в тому, що кожна ланка системи виконує свої завдання;
- 2) територіальність – кожна область, республіка має свій відповідний апарат фінансових та страхових органів;
- 3) єдність фінансової системи досягається єдиною економічною і політичною основою держави. Це, в свою чергу, обумовлює єдину фінансову політику, яку проводить уряд через центральні фінансові органи, управління всіма ланками на основі законодавчих та нормативних актів.

З точки зору соціально-економічних відносин фінансова система складається з централізованих, децентралізованих фінансів та фінансів домогосподарств.

Централізовані фінанси – це державний бюджет, державний кредит, спеціальні позабюджетні фонди, фонди майнового та особистого страхування. З їх допомогою мобілізуються ресурси і відбувається їх розподіл та перерозподіл поміж галузями народного господарства, економічними регіонами, населенням. Позабюджетні фонди мають безпосередньо цільове призначення: Пенсійний фонд, наприклад, мобілізує кошти на виплату пенсій громадянам. Фонди майнового та особистого страхування призначені для відшкодування збитків, нанесеного стихійними лихами підприємству чи населенню, а також для компенсації застрахованій особі або його сім'ї матеріального забезпечення в разі страхового випадку. Державний кредит – це особлива діяльність держави, яка полягає в регулюванні кредитно-грошовими процесами в країні.

Децентралізовані фінанси – це фінанси фірм і підприємств різних форм власності, які обслуговують виробництво. За рахунок прибутків підприємств формуються виробничі і соціальні фонди, кошти на інвестування.

Фінанси домогосподарств – це доходи сімей, а також різні види витрат та збереження населення. Фінанси населення є матеріальною основою їх життя.

Таким чином, кожна ланка фінансової системи – це певна сфера фінансових відносин. Всі види фінансів пов'язані між собою і тому утворюють систему.

З другої половини XX століття в більшості країн все помітнішою стала роль державних фінансів, вони стали активно використовуватися для досягнення результатів стабільного зростання. Сукупність державних заходів по оптимізації розвитку економічних і соціальних умов з використанням централізованих грошових ресурсів утворює фінансову політику держави.

3. Державний бюджет та бюджетний дефіцит

Основою централізованих фінансів будь-якої країни є бюджетна система.

Структура бюджетної системи визначається державним устроєм. В країнах, які мають унітарний устрій, вона складається з державного та місцевого бюджетів. В державах з федеральним устроєм існують ще проміжні ланки – бюджети штатів (США), земель (Німеччина), суб'єктів федерації (Росія). В Україні бюджетна система включає державний бюджет, бюджет Автономної Республіки Крим та місцеві бюджети.

Державний бюджет – провідна ланка бюджетної системи – складна економічна категорія. З позиції економічної сутності державний бюджет може розглядатися як самостійна економічна категорія, а з позиції законодавчого встановлення фінансової бази держави – як його фінансовий план.

Як економічна категорія **державний бюджет** – це сукупність грошових відносин, які складаються поміж державою і юридичними та фізичними особами з приводу перерозподілу національного доходу в зв'язку з утворенням і використанням коштів для фінансування господарства, здійснення соціальної політики, розвитку науки, культури, освіти, забезпечення оборони країни і управління суспільством. Таким чином, бюджет пов'язаний з відокремленням частини національного доходу у вигляді податків і платежів в руках держави і використанням її в суспільних цілях, тобто є засобом реалізації фінансових функцій держави.

Державний бюджет виконує наступні функції:

➤ розподільчу, яка передбачає концентрацію грошових засобів через різні канали надходжень і їх використання для реалізації державних цілей і функцій. Саме за допомогою державного бюджету уряд здійснює в основному територіальний і міжгалузевий розподіл і перерозподіл валового національного продукту (від 20 до 60% національного доходу);

➤ контролюючу, так як рух бюджетних ресурсів сигналізує про фінансовий стан економіки і дозволяє його контролювати;

➤ регулюючу – зміни витрат і доходів державного бюджету дозволяють пом'якшити спад виробництва, тобто стабілізувати економіку.

Державний бюджет як державний план – це є план руху централізованої частини валового національного продукту. Державний бюджет – це особлива форма державного плану, який має силу закону і встановлює для народного господарства в цілому, для всіх структурних підрозділів суспільного виробництва бюджетні взаємовідносини по асигнуванню з бюджету і платежам в бюджет. Проект бюджету щорічно обговорюється і приймається законодавчим органом – парламентом країни. На протязі і по завершенні фінансового року представники виконавчої влади звітують про свою діяльність по мобілізації доходів і здійсненні витрат у відповідності до прийнятого Закону про бюджет. Бюджет – складний інструмент, який відображає компроміс соціально-економічних інтересів різних груп і партій в країні. Як економічний документ він відображає політичну і соціальну динаміку суспільства.

Розглядаючи бюджет як основний фінансовий план, слід відзначити, що в ньому представлені всі атрибути фінансового плану: грошові надходження або доходи (формування фондів грошових засобів) по конкретним джерелам надходжень; грошові видатки (використання фондів грошових засобів) за конкретними напрямками; співставлення грошових витрат та доходів на основі балансових розрахунків.

Основними доходами державного бюджету є податки та неподаткові платежі юридичних осіб та населення. До податкових доходів держбюджету відносяться: податок на додану вартість, податок на прибуток юридичних осіб, мито, штрафи і пені, які виплачуються за порушення податкового законодавства. Неподатковими доходами є як обов'язкові платежі – доходи від використання майна, яке знаходиться в державній власності, доходи від приватизації об'єктів власності, доходи від реалізації державного замовлення, від зовнішньоекономічної діяльності, так і штрафи, вилучення яких не пов'язане з податковим

законодавством, доходи від продажу конфіскованого майна, майна, яке залишилося без господаря і т.п.

З державного бюджету здійснюються основні національні витрати: на фінансування галузей народного господарства; фінансування соціально-культурного розвитку і науки; на утримання органів державної влади, правоохоронних органів; на національну оборону; зовнішньоекономічну діяльність; видатки, пов'язані з обслуговуванням державного боргу; фінансування цільових програм та інше. Структура видатків державного бюджету здійснює регулюючий вплив на сукупний попит і капіталовкладення, а також на галузеву і регіональну структуру економіки, національну конкурентоздатність на світових ринках.

Загальна сума доходів державного бюджету повинна покривати заплановані видаткові статті. Відповідно до неоліберальної і неокласичної теорії ідеальне виконання державного бюджету – це повне покриття витрат доходами і створення залишку коштів, тобто перевищення доходів над видатками. Створений залишок уряд може використовувати за непередбачених ситуацій на непередбачені витрати, для дострокових виплат заборгованості або перевести його в доход бюджету наступного року.

Однак на практиці зараз майже в усіх країнах має місце значне перевищення державних витрат над доходами, тобто створюється **бюджетний дефіцит**. Серед причин даного явища є зростання ролі держави в різних сферах життя, розширення її економічних і соціальних функцій, збільшення військових видатків, чисельності державного апарату і т.д. Слід відзначити, що бездефіцитність бюджету (чи наявність **профіциту** – перевищення доходів держбюджету на витратами) ще не означає „здорову” економіку.

Бюджетний дефіцит відповідно до встановлених міжнародних стандартів не повинен перевищувати 5% від валового національного продукту. Покривається він зовнішніми та внутрішніми державними позиками у вигляді продажу державних цінних паперів, позик у позабюджетних фондів (наприклад, у фонду страхування безробіття або у пенсійного фонду), отримання кредитів у банках, посилення оподаткування. Є і третій спосіб, до якого нерідко вдаються уряди для покриття бюджетного дефіциту під час економічних криз та в інших критичних ситуаціях – додаткова емісія грошей. Але це небезпечний шлях, так як розвивається не контрольована інфляція, підриваються стимули для довгострокових інвестицій, розкручується інфляційна спіраль „ціна – заробітна плата”, знецінюються заощадження населення, і бюджетний дефіцит відтворюється у все більшому розмірі. Тому з метою підтримання економічної і соціальної стабільності уряди уникають необґрунтованої

емісії грошей. До того ж в багатьох країнах в системі ринкової економіки вбудовано спеціальний блок – незалежність національного емісійного банку від виконавчої та законодавчої влади.

Державні позики менш небезпечні, ніж емісія, але й вони здійснюють негативний вплив на економіку країни. Перш за все, примусове розміщення державних цінних паперів порушує ринкову мотивацію діяльності приватних фінансових інститутів. Окрім того, державні позики сприяють зростанню облікової ставки, що звужує можливості отримання кредиту приватними фірмами.

Сума накопичених за певний період часу бюджетних дефіцитів створює **державний борг**. Він поділяється на внутрішній та зовнішній борг. **Внутрішній борг** – це борг держави своєму населенню у вигляді кредитів або державних позик, які здійснюються шляхом випуску цінних паперів або інших боргових зобов'язань. **Зовнішній державний борг** – це борг іноземним державам, організаціям і окремим особам. В результаті зростання внутрішнього боргу відбувається перерозподіл доходів в країні (звичайно не на користь найбідніших верств населення), а зовнішній борг – це тягар для країни, так як необхідно віддавати цінні товари, надавати певні послуги, щоб сплатити відсотки по боргу і сам борг. Сплата відсотків по боргу і поступове погашення його основної суми називається **обслуговуванням боргу**. Зазвичай в державному борзі бачать дві небезпеки: банкрутство нації і небезпека перекидання податкового тягара на майбутнє покоління.

Державний бюджет здійснює вплив на інші ланки фінансової системи і є визначальним при забезпеченні економічної і фінансової стабільності національної економіки.

Республіканський та місцеві бюджети мають свої джерела коштів і напрямки використання. За республіканським і місцевими бюджетами закріплені другорядні податки (в основному – майнові). В цих бюджетах в порівнянні з державним більш висока доля коштів спрямовується на соціальні потреби. Республіканський і місцеві бюджети отримують необхідні їм кошти шляхом субсидій і кредитів з державного бюджету, а також шляхом зарахування в доходну частину цих бюджетів певної долі надходжень від цілого ряду податків.

Основною проблемою ефективного використання принципу фіскального федералізму при формуванні фінансової системи держави є визначення оптимального розміру фінансових ресурсів, які йдуть, з одного боку, в централізований бюджет, а з другого, – в регіональні і місцеві бюджети.

4. Податки та їх види

Потужний вплив на економічну динаміку здійснюють доходи бюджету. Основну частину цих доходів складають податки. Тому стає зрозумілою пріоритетна увага будь-якої держави до формування податкової системи і податкової політики.

Податки – одна з важливіших фінансових категорій. Історично це сама давня форма фінансових відносин поміж державою і членами суспільства. Виникнення держави означало і появу платежів і внесків в державну скарбницю для фінансового забезпечення державою її функцій. Спочатку ці внески здійснювались в натуральній формі, а з розвитком товарно-грошових відносин відбувся поступовий перехід до грошової форми оподаткування.

Під **податками** розуміють обов'язкові платежі фізичних і юридичних осіб в бюджет відповідного рівня. Сукупність сплачуваних в державі податків, зборів, мита і інших платежів, а також форм і методів їх вилучення складають **податкову систему держави**. Принципи, якими повинна керуватися система оподаткування будь-якого суспільства були детально сформовані в XIX столітті Адамом Смітом. Полягали вони в наступному:

- 1) піддані держави повинні приймати участь в утриманні уряду відповідно доходу, яким вони користуються під охороною і захистом держави;
- 2) повинні бути чітко визначені терміни сплати податків, способи платежу, сума сплати;
- 3) кожний податок повинен вилучатися в той час і таким способом, коли і як платнику зручніше його сплачувати;
- 4) витрати на збори податків повинні бути мінімально необхідними.

Окрім того, схема сплати податку повинна бути зрозумілою для платника, а об'єкт оподаткування повинен мати захист від подвійного чи потрійного оподаткування. В сучасних умовах у кожної країни своя політика оподаткування, але принципи А.Сміта не втратили свого значення.

Так, нейтральність податкової системи полягає в забезпеченні рівних податкових стандартів для платників податків. В країнах з перехідною економікою, до яких здебільшого належить і Україна, нажаль, цієї нейтральності практично не існує. Широка диференціація податків, різноманітність існуючих пільг значно дискредитують суспільство і підривають економічну стабільність.

Принцип справедливості передбачає можливість рівноцінного вилучення податкових коштів у різних категорій фізичних і юридичних осіб, не зачіпаючи інтересів кожного платника і в той же час забезпечуючи достатніми коштами бюджетну систему.

Принцип простоти передбачає побудову системи оподаткування з використанням набору функціональних інструментів, визначення оподаткованого доходу, ставки оподаткування і величини податку, які є зрозумілими як платнику, так і збірнику податків.

Вилучення податків базується на використанні різних ставок оподаткування. Розрізняють:

- тверді ставки, які встановлюються в абсолютній сумі на одиницю оподаткування незалежно від розміру доходу;
- пропорційні ставки встановлюються в однаковому процентному відношенні до об'єкту оподаткування без урахування диференціації його величини;
- прогресивні ставки означають прогресивне підвищення ставки податку зі зростанням доходу;
- регресивні ставки передбачають зниження ставки оподаткування зі зростанням доходу.

За платоспроможністю і методами вилучення податки поділяються на **прямі** і **непрямі**.

Прямі податки вилучаються з доходів фізичних і юридичних осіб. Вони безпосередньо залежать від величини доходів. Це податки на доходи і майно: прибутковий податок з фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, податок на соціальне страхування і на фонд заробітної плати і робочу силу (так звані соціальні податки), майнові податки, в тому числі на власність (землю і іншу нерухомість), податки на перекази прибутку і капіталу за кордон та інше.

Непрямі податки частково або повністю переносяться на ціну товару чи послуги. Це податки на товари та послуги: податок з продажу, замінений в більшості країн податком на додану вартість, акцизи, податки на операції з цінними паперами.

Відповідно до державного устрою і бюджетної структури податки поділяються на **загальнодержавні** (прибутковий податок з фізичних осіб, податок на прибуток підприємств тощо) та **місцеві** (податок з реклами, комунальний податок).

Система оподаткування будь-якої держави – динамічна структура, яка постійно змінюється і вдосконалюється. Податкова система України одна з самих заплутаних систем, де надмірний податковий тягар і багато чисельність податкових пільг не сприяють стабільному зростанню економіки.

5. Фіскальна політика держави

Бюджет і податки є головними засобами перерозподілу доходів і найбільш важливими знаряддями державного регулювання економіки. На стабілізацію економіки націлена реалізація фіскальної політики (від лат. *fiscus* – державна скарбниця і *fiscalis* – те, що відноситься до скарбниці).

Під **фіскальною політикою** розуміють маніпулювання державними видатками і оподаткуванням з метою зменшення коливань ділового циклу, сприяння зростанню економіки з високим рівнем зайнятості і без високого неконтрольованого рівня інфляції.

В періоди рецесії в фіскальній системі будь-якого суспільства спрацьовують автоматичні стабілізатори, найважливішими серед яких є автоматичні зміни в податкових надходженнях (податкові надходження збільшуються в умовах інфляції і зменшуються в періоди її спаду), допомога по безробіттю, соціальна допомога та інші трансферти. Автоматичні стабілізатори першими виступають на шляху коливань ділового циклу, але впоратися з ними не в змозі. На допомогу приходить дискреційна фіскальна політика – політика прийняття законів, які змінюють ставки оподаткування і програми видатків. Основними методами дискреційної фіскальної політики є свідоме маніпулювання державними видатками (що так, як і споживчі видатки та інвестиції, впливає на сукупний попит), зміна трансфертних платежів та ставок оподаткування.

Прикладом значних заходів по стимулюванню загальної економічної кон'юнктури може бути значне зниження податкових ставок на початку 80-х років XX століття в США. Теоретичною базою цієї програми стали розрахунки американського економіста А. Лаффера, який довів, що зниження податкових ставок до оптимальної величини сприяє зростанню виробництва і доходів. Надмірне підвищення ставок оподаткування на доходи корпорацій і фірм призводить до втрати у них стимулів до капіталовкладень, до гальмування НТП, до сповільнення економічного зростання, що, безперечно, негативно позначається на надходженнях до державного бюджету. Графічне зображення залежності між доходами держбюджету і динамікою податкових ставок отримало назву „кривої Лаффера” (див.рис.17.1).

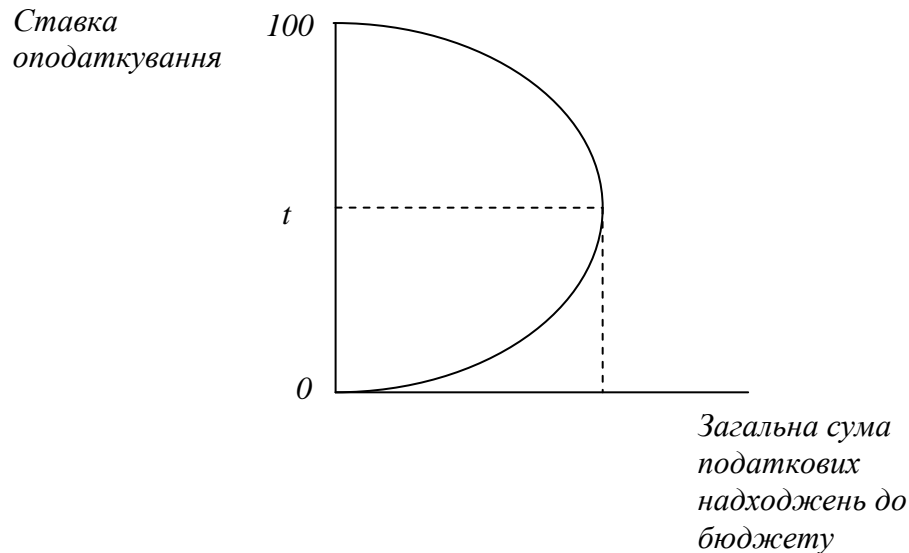


Рис. 17.1. Крива Лаффера

Як видно з рис. 17.1, за нульової ставки оподаткування надходження до держбюджету відсутні. Нема їх також за 100%-ставки оподаткування, бо ж значна частина підприємців покидають ринок, а інші – переходять до „тіньового сектору”. І лише оптимальний розмір ставки оподаткування t забезпечує максимальні надходження до державного бюджету. В країнах з високим рівнем розвитку і доходів рівень податків становить 35-50% ВВП, в країнах з низьким – 20-30%. В Україні податковий тягар майже вдвічі перевищує середній рівень групи країн, до яких вона належить – більше ніж 38%.

Методи дискреційної фіскальної політики змінюються в різні періоди економічного циклу. В період спаду здійснюється стимулююча фіскальна політика, яка складається з: 1) збільшення державних видатків, 2) зниження податків, 3) поєднання зростання державних видатків зі зниження ставок оподаткування. Така політика приводить фактично до дефіцитного фінансування, але забезпечує скорочення падіння виробництва.

В умовах інфляції, яка викликана надлишковим попитом, стримувальна або обмежувальна фіскальна політика передбачає: 1) зменшення державних видатків, 2) підвищення податків, 3) поєднання 1) та 2). Така фіскальна політика орієнтована на позитивне сальдо бюджету.

В сучасних умовах кожна країна має широкий „набір” ефективних фінансових регуляторів: податки, інвестиції, дотації, кредити, ставки оподаткування, пільги для виробників пріоритетної соціальної продукції, фінансування значних науково-технічних

програм і т.д. використовуючи міжнародний досвід, кожна країна все ж здійснює свою специфічну фінансову політику.

Основні поняття

Фінанси, державний бюджет, податки, державний борг, оподаткування, бюджетний дефіцит, податково-бюджетна політика.

Питання для самоконтролю

1. Проаналізуйте функції фінансів.
2. Охарактеризуйте централізовані, децентралізовані фінанси та фінанси домогосподарств.
3. Визначте напрямки подолання бюджетного дефіциту.
4. Розкрийте сутність фінансової політики.
5. Дайте характеристику дискреційної фінансової політики.

Тестові та практичні завдання

Виберіть правильну відповідь

1. Крива Лаффера описує співвідношення між:

- а) дефіцитом бюджету і безробіттям;
- б) рівнем цін і податковими надходженнями до держбюджету;
- в) податковими ставками і доходами держави від податкових надходжень;
- г) податковими ставками і інфляцією.

2. Якщо держава передбачає підвищити рівень реального ВВП, то вона:

- а) зменшить трансфертні платежі;
- б) знизить державні закупівлі товарів;
- в) знизить рівень бюджетного дефіциту;
- г) знизить податки.

3. Заробивши 250 грн. Петренко сплатив у вигляді податку 30 грн., а Коваленко, заробивши 400 грн., сплатив 48 грн. Такий податок називається:

- а) пропорційним;
- б) прогресивним;
- в) регресивним;
- г) непрямим.

4. Дефіцит державного бюджету з'являється, якщо:

- а) сума податкових надходжень скорочується;
- б) сума державних видатків перевищує суму податкових надходжень;
- в) експорт перевищує імпорт;
- г) імпорт перевищує експорт.

5. Чітко націлена антиінфляційна фінансова політика передбачає:

- а) підвищення рівня оподаткування і державних видатків;
- б) підвищення рівня оподаткування і зниження державних видатків;
- в) зниження рівня оподаткування і державних видатків;
- г) зниження рівня оподаткування і підвищення державних видатків.

6. До прямих податків належить:

- а) мито;
- б) податок на додану вартість;
- в) акциз;
- г) прибутковий податок.

7. Яке з тверджень є вірним?

- а) грошово-кредитна емісія – один з самих легких і безпечних способів фінансування дефіциту державного бюджету.
- б) прямі податки – це своєрідна надбавка до ціни товару.

в) проведення стимулюючої фіскальної політики зсуває криву сукупного попиту ліворуч.

г) автоматичні стабілізатори можуть знизити рівень безробіття і інфляції, але не в змозі звільнити економіку від них.

8. Які з заходів фіскальної політики будуть сприяти зростанню сукупних витрат?

- а) зниження трансфертних платежів.
- б) зниження податку з прибутків корпорацій.
- в) підвищення податку на додану вартість.
- г) підвищення прибуткового податку.

9. Вивести економіку зі стану економічного спаду можна, якщо:

- а) підвищити і податки, і державні видатки;
- б) податки знизити, а державні видатки збільшити;
- в) податки підвищити, а державні видатки зменшити;
- г) знизити і податки, і державні видатки.

10. Як вплине збільшення сукупних видатків у короткостроковому періоді на темпи інфляції і безробіття?

<i>Інфляція</i>	<i>Безробіття</i>
а) підвищиться,	не зміниться;
б) знизиться,	знизиться;
в) не зміниться,	збільшиться;
г) знизиться,	збільшиться.

Практичні завдання

Завдання 1. Потенційний ВВП країни становить 534 млрд. грош. од., а фактичний – 489 млрд. грош. од. За умови відсутності інших джерел надходження коштів сума податкових надходжень до бюджету складає 38% від ВВП. Державні видатки становлять 198,5 млрд. грош. од. Визначте сальдо державного бюджету. Як зміниться сальдо держбюджету, якщо в країні було б досягнуто повної зайнятості?

Завдання 2. Обґрунтуйте, які з наведених нижче податків відносяться до прямих, а які до непрямих:

- а) акциз на горілчані вироби;
- б) ввізне мито;
- в) особистий прибутковий податок;
- г) податок на прибуток заводу „Світло шахтаря”;
- д) податок на додану вартість.

Завдання 3. Студент та викладач купують підручник з економічної теорії, вартістю 42 грн. і сплачують при цьому ще 20% податку на додану вартість. Доход студента – 126 грн., а доход викладача – 920 грн. Обчисліть податкову ставку та визначте вид податку (прогресивний, пропорційний, регресивний), покажіть вид податку схематично.

ТЕМА 18. СИСТЕМА СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

1. *Суть та структура світового господарства. Глобалізація світової економіки*
2. *Міжнародний поділ праці і спеціалізація. Міжнародні економічні відносини*
3. *Міжнародна економічна інтеграція. Сучасні інтеграційні об'єднання*
4. *Проблеми інтеграції України у світове господарство*

1. Суть та структура світового господарства.

Глобалізація світової економіки

Для сучасного періоду міжнародного економічного розвитку характерне широке залучення країн до міжнародних взаємозв'язків, посилення їх взаємозалежності, що стало основою формування світового господарства. **Світове господарство** (всесвітнє, світова економіка), – це внутрішньо суперечлива єдність національних економік та економічних відносин між ними, які розвиваються на основі інтернаціоналізації виробництва і створюють цілісну глобальну економічну систему.

Зростаюча інтернаціоналізація і міцніюча цілісність світового господарств об'єктивно обумовлена дією таких факторів. По-перше, прагненням народів світу вижити в умовах надмірного нарощування ядерного потенціалу і загрози можливої ядерної війни. По-друге, розвитком науково-технічної революції, в умовах якої жодна з країн світу не може самостійно використовувати всі досягнення науки і техніки, тому вони повинні поєднувати свої зусилля в цій сфері. По-третє, істотним фактором розвитку світового господарства виступає інтернаціоналізація господарського життя, міжнародний поділ праці. По-четверте, необхідністю об'єднання зусиль країн при розв'язуванні глобальних проблем (екологічних, продовольчих, демографічних, наукових та ін.), потребою у взаємній допомозі в екстремальних ситуаціях (землетрусах, ядерних аваріях і т.п.). А також – доцільністю об'єднання господарських зусиль країн-партнерів для спільного освоєння багатств світового океану, використання усе більш складних інформаційних систем, збереження як уже накопичених людством знань, ідей, так й переробці і використанню міжнародного інформаційного банку даних, якими могла б користуватися у відповідності зі своїми потребами кожна країна світової співдружності. По-п'яте, необхідністю об'єднання зусиль світового товариства для боротьби з міжнародним тероризмом і корупцією.

Початковий етап становлення світового господарства багато хто пов'язує з остаточною перемогою капіталістичного виробництва над феодальним, коли був довершений промисловий переворот, стала панувати вільна конкуренція, що значно

прискорило становлення світової системи, і світовими кризами надвиробництва. До середини XIX ст. капіталістичне виробництво формується як світова господарська система, воно стає світовим, а відтворення капіталу інтернаціоналізованим.

Наступний етап розвитку світового господарства пов'язаний з утворенням монополій, вивозом капіталу. Велику роль у структурі світового господарства відіграють транснаціональні компанії (ТНК). Утворення світової системи соціалізму привело до посилення протистояння двох світових соціально-економічних систем.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується формуванням єдиного світового ринку товарів і факторів виробництва, переходом колишніх колоній і соціалістичних країн до відкритої економіки, що передбачає не тільки активну участь країн у світовому ринку і світовому господарстві, але і міждержавну координацію економічної поведінки і прийняття спільних адекватних заходів для її коректування.

В сучасних умовах для розвитку світового господарства характерними стали **дві тенденції**: 1) глобалізація виробництва і капіталу та 2) поглиблення розвитку національних господарств. Глобалізація характеризується якісними і кількісними показниками, серед яких слід зазначити зростаючу взаємозалежність економік різних країн, усе більшу цілісність і єдність світового господарства. Глобалізація також виявляється в тім, що окремі нації і держави поступово передають свої функції суб'єктів міжнародних відносин і міжнародного права наднаціональним органам для зовнішнього контролю. Впровадження новітніх інформаційних технологій, систем електронного зв'язку обумовили зростання світових комунікаційних мереж, розвиток яких здійснюється значною мірою позадержавним контролем. В цих умовах кожна національна економіка прагне розвиватися суверенно і зберігати притаманну їй своєрідність. Звідси й основні суперечності в сучасному світовому господарстві, в розвитку міжнародної економіки: економічні, соціальні, політичні, культурно-цивілізаційні.

У соціально-економічному плані світове господарство неоднорідне і представляє складне утворення, яке складається з різних частин, підсистем, що мають відповідну спільність і відмінність. Для виділення підсистем світового господарства застосовують низку критеріїв, що дають змогу виділити його компоненти, згрупувати їх за певними ознаками і судити про стан і динаміку розвитку. Мова йде про комплекс критеріїв. Але не існує єдиного універсального показника, здатного відбити всю складність і суперечливість світового господарства.

Найпростіший й очевидний підхід – виділення підсистем світового господарства за географічною ознакою згідно особливостями регіонального розвитку (Західна Європа, Північна Америка, Близький Схід, країни Південно-Східної Азії тощо).

Найбільш розповсюдженим **критерієм** виступає рівень економічного розвитку – системне поняття, що характеризується сукупністю низки показників, серед яких – виробництво валового внутрішнього продукту на душу населення, галузева структура національної економіки та специфіка багатокладності економіки, тип економічного зростання, особливості державного регулювання господарського життя, рівень і якість економічного життя населення. Обсяг ВВП на душу населення – один із найбільш поширених критеріїв. Світовий банк, статистика якого охоплює 209 країн, виділяє три основних рівні розвитку: 1) країни з доходами нижче середнього рівня – 66 держав 2) країни з доходами вищими за середній рівень – 35 держав 3) країни з високим рівнем доходів.

В аналітичних цілях країни поділяються на три великі групи: індустріальні – 24 промислово розвинуті країни Північної Америки, Західної Європи і Тихоокеанського басейну; що розвиваються – 132 держави Азії, Африки, Латинської Америки; країни з перехідною економікою – 28 держав Центральної та Східної Європи і колишнього СРСР.

У сучасній світовій статистиці для характеристики рівня економічного розвитку почали застосовувати такий узагальнюючий показник як індекс людського капіталу, що включає три основних компонента: тривалість життя і стан здоров'я, рівень освіти й рівень доходів, який забезпечує прийнятні умови життя.

Таким чином, світове господарство є складною системою, основою формування якої виступає її цілісність, що зумовлює економічну взаємодію всіх складових частин на досить стійкому рівні. Тільки в цьому випадку можлива циркуляція відтвореного продукту в глобальному масштабі і забезпечення постійної діяльності, життєздатності системи, її саморегулювання.

2. Міжнародний поділ праці і спеціалізація. Міжнародні економічні відносини

Основу світового господарства складає **міжнародний поділ праці** – вища ступінь розвитку суспільного поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва в окремих країнах певної продукції, якою вони обмінюються. Міжнародний поділ праці обумовлює зростання міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва.

Розрізняють такі **види міжнародного поділу праці** загальний (між великими сферами економіки різних країн – промисловістю, сільським господарством, транспортом тощо), частковий (між галузями та всередині галузей великих сфер економіки) і одиничний (в окремих підприємствах, фірмах). Частковий і особливо одиничний міжнародний поділ праці тісно пов’язані з процесом регіональної економічної інтеграції, а також з функціонуванням ТНК, спільних підприємств, вільних економічних зон тощо. Частковий та одиничний міжнародний поділ праці виявляються також у предметній, подетальній (повузловий) і технологічній (постадійний) спеціалізації та кооперуванні виробництва. Спеціалізація виробництва все більш розвивається не за кінцевою продукцією, а за напівфабрикатами, деталями, вузлами, комплектуючими виробами тощо.

Розвиток внутрішнього- і міжфірмового міжнародного поділу праці безпосередньо приводить до взаємовідносин у науці, техніці і виробництві на основі кооперування спеціалізованих великих, середніх і дрібних підприємств, при якому самостійні виробники різних країн на договірній основі здійснюють спільну діяльність по створенню окремих видів продукції, що має строго адресне призначення і складає елемент кінцевої продукції. Підприємства, що кооперуються чи спеціалізуються, розмежовують між собою виробничі обов’язки по спільному випуску погодженої продукції. Міжнародна науково-виробнича кооперація передбачає спільне вирішення науково-технічних проблем (наприклад, освоєння космосу), обмін науково-технічною інформацією, продаж і купівля ліцензій, “ноу-хау”, обмін вченими тощо.

Завдяки участі в міжнародному поділі праці кожна країна отримує певні переваги, зумовлені вибором країнами форм спеціалізації та кооперації виробництва, які найбільшою мірою відповідають: 1) її природним умовам; 2) досягнутому рівню розвитку продуктивних сил (передусім, особистого фактору і техніки) і 3) національним затратам праці.

Таким чином, сутність міжнародного поділу праці виявляється в діалектичній єдності поділу й об’єднання процесу виробництва і виступає не тільки як процес розриву, але і як спосіб об’єднання праці у світовому масштабі. Найважливішими передумовами міжнародного поділу праці є міжнародний поділ факторів виробництва – історично сформоване зосередження окремих факторів виробництва (праці, капіталу, технології, землі) у різних країнах, що є передумовою виробництва ними відповідних товарів економічно більш ефективно, чим в інших країнах. Поглиблення міжнародного поділу

праці є шляхом для підвищення ефективності виробництва і на цій основі розвитку людської цивілізації. На основі інтернаціоналізації виробництва і всього господарського життя розвиваються процеси економічної інтеграції, які зумовлюють тенденцію до економічної єдності світу, глобалізації економічних явищ і процесів.

Міжнародний поділ праці і його кооперування заклали основу для виникнення міжнародних економічних відносин (МЕВ), які являють собою функціональну підсистему світового господарства і є матеріальною основою мирного співіснування, спілкування і взаємопереплетення інтересів різних держав. **МЕВ** – це сукупність міжнародних економічних зв'язків, що формуються під впливом розвитку продуктивних сил, економічного устрою, політичної організації країн та інших чинників.

У сучасних умовах інтернаціоналізації господарського життя МЕВ виступають у різноманітних формах, що поділяються на три основні групи: традиційні, стратегічні та перехідні до стратегічних. До традиційних, які виникли в глибоку давнину, належать різноманітні форми обміну у вигляді міжнародної торгівлі, що нині мають нові різновиди та вияви. Стратегічними, за якими майбутнє розвитку світогосподарських зв'язків в умовах транснаціоналізації виробництва, є виробничо-інвестиційні зв'язки у формі спеціалізації і кооперування безпосереднього виробництва. Перехідними до стратегічних формами МЕВ стали: вивіз капіталу та міжнародна інвестиційна діяльність, міжнародна міграція робочої сили, науково-технічні зв'язки, міжнародні валютні відносини. Останні обслуговують розвиток усіх груп МЕВ.

Особливе місце серед форм МЕВ займає **регіональна економічна інтеграція** як синтезована форма, що може поєднувати у собі усі три групи з наголосом на виробничо-інвестиційні МЕВ. Нарешті, специфічною формою МЕВ, яка набуває все більшого розвитку сьогодні, є міжнародний туризм, специфіка якого полягає в тому, що в ньому поряд з економічними чинниками діють історико-культурні, психологічні та ін. Система міжнародних ринкових відносин функціонує і розвивається за загальними економічними законами. Передусім – це закони вартості, попиту та пропозиції, діям яких властиві як загальні ознаки, так і специфічні для світового товарного виробництва особливості. Діалектична єдність цих ознак та особливостей визначає якісну своєрідність світових ринкових відносин, відрізняє їх від інших форм.

На основі внутрішніх ринків, що поступово виходять за національні кордони, створився світовий ринок – сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами,

заснованих на міжнародному поділі праці, і інших факторів виробництва. Розвиток світового ринку товарів сприяв бурхливому розвитку продуктивних сил, інтенсифікації міжнародного економічного спілкування і виникненню світового господарства, що представляє собою глобальний економічний організм, у якому склалися і зростають взаємозв'язок і взаємозалежність усіх країн і народів планети.

В основі поглиблення міжнародного поділу праці лежить процес інтернаціоналізації продуктивних сил, які є однією зі сторін суспільного способу виробництва. Інтернаціоналізація продуктивних сил може розглядатися у контексті продуктивного формування однакових елементів, сторін у взаємодії людини з природою (оскільки така взаємодія у процесі праці є змістом продуктивних сил) з одного боку, і як процес інтернаціоналізації кожного елемента системи продуктивних сил – людини (у даному разі – людини працівника, її робочої сили), науки, засобів праці, предметів праці, інформації, сил природи, що використовуються людьми, форм і методів організації виробництва, з іншого боку. Інтернаціоналізація процесу взаємодії людини з природою відбувається тією мірою, якою поширюється один із технологічних способів виробництва, що базується на машинній або на автоматизованій праці. Процес інтернаціоналізації людини (як головної складової продуктивних сил) виявляється, по-перше, у поступовому підвищенні загальноосвітнього рівня робочої сили, її кваліфікації, по-друге, у посиленні міграційних процесів, здебільшого, до розвинених країн світу, де робоча сила пристосовується до нових умов виробництва, по-третє, під час вивезення капіталу ТНК у підприємницькій формі, тобто будівництві заводів і філіалів цих корпорацій у інших групах країн (що розвиваються і країн з перехідною економікою), шляхом поступового впровадження єдиних умов продажу робочої сили та її використання, які регулюється Міжнародною організацією праці та ін.

Іншою стороною інтернаціоналізації суспільного способу виробництва є процес інтернаціоналізації відносин економічної власності або капіталу, якщо мова йдеться про капіталістичний спосіб виробництва. Інтернаціоналізація капіталу – це процес взаємопереплетіння і об'єднання різних форм національного та інтернаціонального капіталу, котрий розпочинається на нижчій стадії розвитку капіталізму у зв'язку з вивезенням капіталу у підприємницькій формі. Але зрілих форм він набуває на вищій стадії капіталізму, коли вивезення капіталу переважає порівняно з вивезенням товарів, а міжнародний поділ розвивається від часткового до одиничного типу. Взаємопереплетіння

і об'єднання капіталів двох і більше країн приводить до виникнення і розвитку якісно нової форми власності – міжнародної колективної капіталістичної форми власності, яка означає процес переплетіння, взаємопроникнення і зрощування власності міжнародних монополій інтегрованих країн, національних державно-корпоративних капіталів і власності наднаціональних органів у один механізм.

Головною ланкою міжнародного поділу праці та міжнародних економічних відносин, що розвиваються на його основі, є **транснаціональні корпорації** – це наймогутніші монополії, які діють у міжнародному масштабі на основі монополізації (а отже, контролю) значної частки промислового світового виробництва, інтелектуальної власності, торгівлі, привласнюють найвищі (транснаціональні) прибутки. ТНК є міжнародними за характером своєї діяльності, але національними щодо контролю над ними і утворюються на основі транснаціоналізації (просування за кордон) своєї підприємницької діяльності. Свідченням цього є те, що від 1/3 до 1/2 своїх активів ТНК розміщують за кордоном. Більшу частку привласнюваних прибутків вони отримують від зарубіжної діяльності.

На основі діяльності транснаціонального монополістичного капіталу виникає і розвивається транснаціональний фінансовий капітал. Останній означає процес зрощування транснаціональних фінансово-кредитних монополій із транснаціональними монополіями інших сфер і галузей (промисловими, транспортними та ін.), організаційною формою якого є виникнення транснаціональних фінансових груп, очолюваних транснаціональною фінансовою олігархією. До транснаціональних фінансово-кредитних монополій відносяться транснаціональні банки, страхові компанії, інвестиційні компанії, різноманітні фонди та ін. Вирішальну роль серед них відіграють **транснаціональні банки (ТНБ)** – наймогутніші універсальні банківські інститути розвинених капіталістичних країн, які мають значні зарубіжні активи, велику мережу закордонних філіалів і за підтримки держави та міжнародних фінансово-кредитних інститутів здійснюють контроль над валютно-кредитними операціями у світовому господарстві. Наслідком цього є інтернаціоналізація фінансово-кредитної сфери. ТНБ, зазвичай, очолюють транснаціональні фінансові групи. До ТНБ належить майже 100 наймогутніших банків капіталістичного світу, які зосередили левову частку активів транснаціональних банків і фінансово-кредитних операцій..

Транснаціональні фінансово-кредитні монополії зрощуються з ТНК на основі системи участі, особистої унії, управління цінними паперами за довіреністю через трастові відділення банків, встановлення міцних довготривалих зв'язків шляхом надання банками всього комплексу фінансово-кредитних та інших послуг (інформаційних, консалтингових, проектне фінансування тощо). Внаслідок зрощування цих форм капіталу транснаціональна фінансова олігархія отримала можливість значно більшого впливу на економіку і політику окремих країн, привласнення високих транснаціональних прибутків.

3. Міжнародна економічна інтеграції. Сучасні інтеграційні об'єднання

Закономірним результатом розвитку міжнародного руху товарів і факторів виробництва стала **економічна інтеграція** – процес господарського, організаційного і політичного об'єднання країн на базі глибокого поділу праці і стійких взаємозв'язків між національними господарствами, взаємодії їхніх економік на макро- і мікрорівнях у різних сферах.

Економічна інтеграція – вища на сучасному етапі ступінь інтернаціоналізації господарського життя. Між учасниками цього процесу поглиблюється міжнародний поділ праці, ведеться інтенсивний обмін товарами, послугами, капіталами, робочою силою. зростає і рівень усупільнення виробництва на основі цілеспрямованого, планомірного регулювання економічних процесів у масштабі інтеграційних об'єднань.

Передумовами інтеграції є: 1) близькість рівнів економічного розвитку і ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються; 2) географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків загального кордону й історично сформованих економічних зв'язків; 3) спільність економічних і інших проблем, що стоять перед країнами в області розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва і т. ін. 4) демонстраційний ефект та “ефект доміно”.

Численні інтеграційні об'єднання, що виникають і розвиваються в сучасній міжнародній економіці, ставлять перед собою в принципі схожі задачі: 1) використання переваг економіки масштабу. Обсяги ринків дозволяють залучити прямі іноземні інвестиції; 2) створення сприятливого зовнішньоекономічного середовища; 3) вирішення задач торгової політики; 4) сприяння структурній перебудові економіці; 5) підтримка молодих галузей національної економіки.

Історично інтеграція проходить у своєму розвитку кілька ступенів, кожен з яких свідчить про рівень її зрілості. На першому рівні, коли країни ще тільки роблять перші кроки до взаємного зближення, між ними укладають преференційні торгові угоди; на другому рівні інтеграції країни переходять до створення зони вільної торгівлі, що передбачає скасування митних тарифів у взаємній торгівлі при збереженні національних митних тарифів у відносинах із третіми країнами. Третій рівень інтеграції пов'язаний з утворенням митного союзу (ТС) – погодженим скасуванням групою національних митних тарифів і введенням загального митного тарифу і єдиної системи нетарифного регулювання. Коли інтегруючі країни досягають четвертого рівня – загального ринку (ЗР) – інтегруючі країни домовляються про вільний рух не тільки товарів і послуг, але і факторів виробництва – капіталу і робочої сили. На п'ятому рівні інтеграція перетворюється в економічний союз (ЕС), що передбачає поряд із загальним митним тарифом і вільним рухом товарів і факторів виробництва також і координацію макроекономічної політики, і уніфікацію законодавств у ключових галузях – валютній, бюджетній, грошовій. На цьому рівні уряди країн відмовляються від частини своїх функцій і тим самим уступають частину свого суверенітету на користь наддержавних органів.

Принципово можливе існування і шостого рівня інтеграції – політичного союзу (ПС), що передбачав би передачу національними урядами більшої частини своїх функцій у відносинах із третіми країнами наддержавним органам. Це означало б створення міжнародної конфедерації і втрату суверенності окремими державами. Але жодне інтеграційне об'єднання поки що такої цілі не ставить.

У різних регіонах земної кулі виникло кілька інтеграційних об'єднань, котрі істотно відрізняються один від одного за характером відносин, які складаються між країнами-учасниками, та організаційними формами і результатами діяльності.

З міждержавних регіональних економічних об'єднань у Європі найбільшим є Європейський Союз (ЄС). В ЄС переважають децентричні тенденції, що забезпечують вільне переміщення товарів, послуг, капіталів і робочої сили. Керівні органи товариства мають право вирішального голосу (наднаціональне право) у сфері сільськогосподарської, антитрестовської, транспортної політики та у сфері зовнішньої та внутрішньої торгівлі. 1 січня 1999 р. була введена єдина валютна система і єдина валюта – євро. Згідно з рішенням Маастрихтського договору, в ЄС запроваджено єдине громадянство. Україна прагне до

вступу в ЄС і вживає активні заходи щодо виконання економічних, політичних та правозахисних вимог, що пред'являються до держав Євросоюзу.

Зміцненню стабільності у Європі за допомогою розширення співробітництва у різних галузях (політичній, економічній, культурній, науковій) сприяє регіональне об'єднання – Центральноєвропейська ініціатива, до складу якого входить і Україна.

В Північній Америці в 1988 р. було створено одне з найбільших економічних об'єднань – Північноамериканська асоціація вільної торгівлі – (НАФТА).

Інтеграційні процеси охопили також країни Азії, Латинської Америки й Африки. Серед 20 регіональних угруповань у цих країнах виділяються Асоціація країн Південно-Східної Азії, МЕРКОСУР, Антський пакт, Організація азіатсько-тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) та ін.

Необхідно відзначити позитивні і перспективні намагання України співпрацювати з багатьма регіональними об'єднаннями.

4. Проблеми інтеграції України у світове господарство

Рациональне використання переваг міжнародних економічних відносин сприяє інтеграції України у світове господарство. Цей процес обумовлений об'єктивними і суб'єктивними факторами. По-перше, тим, що Україна стала незалежною державою. По-друге, варто враховувати, що світове господарство досягло високого рівня розвитку і характеризується системою, яка набуває цілісності. Тому включення молодих незалежних держав у світове господарство – складний і тривалий процес. В-третьє, Україна не мала достатнього самостійного досвіду встановлення економічних зв'язків із країнами світового співтовариства, що гальмує інтеграцію національної економіки у світове господарство.

Необхідність інтеграції України в систему світового господарства обумовлена тим, що цивілізована країна не може бути осторонь глобальних процесів, що охоплюють і характеризують напрямки і перспективи розвитку світової економіки і людського суспільства в цілому. Потреба в розвитку міжнародних зв'язків обумовлена необхідністю використання величезного світового науково-технічного потенціалу. Співробітництво з іноземними фірмами в цьому напрямку принесе вигоду країні не тільки від впровадження досягнень НТП, але і від участі в його розвитку. Адже в сучасних умовах акцент у

міжнародній сфері переноситься на наукову і виробничу кооперацію, інформацію, інфраструктуру, обмін послугами.

Україна входить в об'єднання організацій співробітництва пострадянських країн – СНД, що було засновано в 1991 р. представниками 11 незалежних держав з метою плавного переходу від єдиного народногосподарського комплексу СРСР до формування збалансованих національних економік суверенних держав з використанням взаємовигідного співробітництва між ними. Україна вибрала модель асоційованого, а не повного учасника в діяльності співробітництва. Це дає їй можливість активно працювати в основних органах СНД і разом з тим відокремлюватися від роботи тих органів, рішення яких порушують національний суверенітет чи не відповідають інтересам України, її міжнародним зобов'язанням щодо інших країн.

Україна приділяє багато уваги розвитку співробітництву з членами СНД на двосторонній основі. Вона має договір про вільну торгівлю з РФ і Білоруссю. Країни СНД залишаються важливим регіоном світу, з яким Україна вступає в торгово-економічні відносини, хоча їхня частка в торговому балансі за останні п'ять років істотно знизилася. Галузева структура зовнішньої торгівлі України з членами СНД характеризується такими основними експортними товарами: продукція чорної металургії, АПК (цукор, горілчані вироби, пісна олія), хімічної індустрії, машинобудування. Проникнення українських товарів на ринок СНД постійно ускладнюється посиленням прямого захисту цими країнами власного виробника, низкою конкурентоздатність виробів українських підприємств, відсутністю надійної мережі просування товарів, реклами, сервісної служби і т.д. Послаблення позиції України на ринку СНД згубно впливає на її стан на ринку енергоносіїв, потреби в який дуже високі. Частина цієї товарної групи в імпорті (майже половина ввозу) є унікальної у світовій практиці і пов'язана з нераціональною структурою національної економіки й екстенсивним характером її функціонування. Україна майже всю нафту одержує з Росії, а газ – з Росії і Туркменістану.

Особливістю торгових відносин України з країнами СНД є висока частка такої неефективної форми, як бартерні операції, операції з давальницькою сировиною й ін. Таким чином, торгові відносини України з країнами СНД мають складний і суперечливий характер. Українські експортери не змогли забезпечити собі стабільного стану на ринку СНД, ефективність зв'язків з більшістю партнерів невисока. Але відсутність навіть таких

позицій в інших регіонах світу спонукує зберігати зовнішньоекономічні зв'язки зі СНД і робити їх більш ефективними.

Разом з тим слід зазначити і тенденцію до переходу більшості країн СНД на прискорений розвиток відносин поза межами цієї організації, і, перш за все, з найбільш розвинутими країнами. Україна перша серед країн СНД підписала договір про партнерство і співробітництво з Європейським Союзом. Контакти між країнами ЄС і Україною особливо в виробничій сфері підтримувалися й у радянський час. У сучасних умовах входження України у високорозвинену Європу можливо тільки при інтенсивному продовженні політичних, економічних і правових реформ. В основу взаємин ЄС й України покладений ряд принципів: 1) повага демократичних порядків і прав людини; 2) розвиток економіки на принципах ринку; 3) створення вільних економічних зон; 4) розвиток усіх форм економічних відносин, особливо в торгівлі; 5) створення режиму найбільшого сприяння.

Україна зацікавлена в розвитку взаємин з ЄС у сфері підприємницької діяльності й інвестицій. Сторони зобов'язалися забезпечити умови для створення українських компаній на території країн ЄС і підтримувати діяльність іноземних компаній на території України. Україна і ЄС впроваджують спільні антимонопольні закони про обмеження конкуренції і державного втручання у вільну ринкову торгівлю. Розвитку ділових зв'язків між Україною і ЄС сприяє також підтвердження сторонами інтересу в наступних областях: промисловості, залученні і захисті інвестицій, гірської промисловості, стандартизації, підтримці малих і середніх підприємств.

Співробітництво ЄС і України в області фінансів, фінансової і валютно-грошової політики складається в наданні банківських фінансових послуг, розвитку спільного ринку кредитних ресурсів, входженні України до загальноприйнятої системи взаємних розрахунків. Для ефективного співробітництва ЄС з Україною необхідно досягти зближення митних систем двох сторін, привести у відповідність українські стандарти з технічними правилами ЄС, розвивати співробітництво в сфері транспорту і зв'язку, адаптувати статистичну систему України до міжнародних стандартів.

Таким чином, Україна, як незалежна держава, член світового співтовариства, повинна активно включатися у взаємовигідні господарські зв'язки з країнами-партнерами. Такі відносини будуть сприяти стабілізації економіки і забезпечать збільшення добробуту народу України.

Основні поняття

Світове господарство, індустріальні країни, перехідна економіка, індекс людського капіталу, міжнародні економічні відносини, міжнародний поділ праці, міжнародне кооперування, міжнародна спеціалізація, транснаціональні корпорації, транснаціональні банки, глобалізація.

Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте ступені становлення світового господарства та основні етапи його розвитку.
2. Розкрийте основні складові поняття “світове господарство”.
3. Визначте сутність та риси транснаціональних корпорацій.
4. Охарактеризуйте основні форми міжнародних економічних відносин.
5. Обґрунтуйте об’єктивну необхідність інтеграції України у світове господарство.
6. Назвіть основні рівні економічної інтеграції і дайте їм характеристику.
7. Назвіть найрозвинутіші інтеграційні економічні об’єднання і покажіть на якому рівні інтеграції вони знаходяться.

Тестові та практичні завдання

1. Практично будь-яка національна економіка є:

- а) частиною світової економіки, а тому залежить від неї;
- б) абсолютно відкритою економічною системою і тому цілком залежить від світової економіки;
- в) абсолютно незалежною економічною системою;
- г) частиною світової економіки і прагне до поширення протекціоністських заходів.

2. За рахунок міжнародних економічних зв’язків неможливо:

- а) подолати вузькість національного ринку;
- б) уникнути обмеженості національної ресурсної бази;
- в) налагодити спеціалізацію виробництва, зробити його ефективнішим;
- г) правильна відповідь не названа.

3. Напрямки спеціалізації країни визначаються:

- а) географічним місцезнаходженням;
- б) природно – кліматичними умовами;
- в) історичними традиціями;
- г) правильна відповідь не названа.

4. Міжнародні економічні відносини роблять країни світу:

- а) незалежними;
- б) взаємозалежними;
- в) більш закритими;
- г) не впливають на взаємозалежність країн.

5. Визначте, яке з тверджень є хибним:

- а) порівняльна перевага відображає відмінності в національних альтернативних витратах виробництва різних благ;
- б) політика протекціонізму – це політика захисту вітчизняного виробника від іноземних конкурентів;
- в) однією з форм економічних відносин є свобода слова;
- г) лібералізм означає відкриту зовнішньоторговельну політику без торговельних бар’єрів.

Практичні завдання

Завдання 1. Китай добре забезпечений робочою силою, а Україна – землею. До якого типу факторів виробництва відноситься китайська робоча сила і українська земля? Чи можуть вони сприяти довгостроковим конкурентним перевагам цих країн? Чому? В виробництві яких товарів?

Завдання 2. Якщо Україна продає в Німеччину зерно, а Німеччина постачає в Україну станки. Можна вважати це міжнародним поділом праці, міжнародним поділом інших факторів виробництва, міжнародним кооперуванням праці, чи першим, другим і третім?

Завдання 3. Яке з наведених визначень більшою мірою визначає сутність світового господарства? Наведіть аргументи за і проти.

а) світове господарство – це сукупність національних господарств, взаємопов'язаних міжнародним поділом праці, міжнародними економічними відносинами;

б) світове господарство – сукупність національних економік країн світу, поєднаних мобільними факторами виробництва;

в) сучасне світове господарство – це сукупність національних економік, що перебувають у тісній взаємодії і взаємозалежності, глобальний економічний механізм, підпорядкований об'єктивним законам ринкової економіки;

г) світове господарство – це сукупність міжнародних економічних відносин у взаємозв'язку з продуктивними силами та відповідним механізмом регулювання й управління.

Завдання 4. Україна купила у Польщі сушену картоплю, яку виробило спільне українсько-польське підприємство. Які форми міжнародних економічних відносин відображає ця угода?

Завдання 5. Чи справедливе таке твердження: виграш великої країни від інтеграції з невеликою більший, ніж для малої країни?

Завдання 6. Існує думка, що економічна інтеграція між країнами, що розвиваються, не забезпечує зростання їх добробуту, оскільки у них просто немає достатнього асортименту товарів для ефективної взаємної торгівлі. Яка ваша думка?

Завдання 7. Які аспекти розвитку інтеграційних процесів в Європі є сприятливими і несприятливими для України. Наведіть приклади.

Відповіді до тестів та практичних завдань

Тема 1: 1б, 2г, 3а, 4а, 5г, 6б, 7в, 8а, 9г, 10б, 11г, 12в, 13а, 14в

Тема 2: 1б, 2в, 3б, 4в, 5г, 6а, 7в

Тема 3: 1г, 2б, 3г, 4б, 5г, 6в, 7г, 8г, 9г, 10в, 11г, 12б, 13г, 14б, 15г, 16а, 17в, 18г, 19г

Тема 4: 1в; 2а; 3в; 4а; 5а; 6б; 7г; 8а; 9а; 10а.

Тема 5: 1г, 2г, 3в, 4в, 5б, 6г, 7б, 8г, 9б

Тема 6: 1б, 2б, 3в, 4а, 5в, 6б, 7б, 8г, 9а, 10в, 11г, 12б, 13в, 14в, 15а, 16б

Практичні завдання

Завдання 1.

а), в)

Обсяг продажу	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Ціна	20	18	16	14	12	10	8	6	4	2	0
Коефіцієнт еластичності		9	4	2,3	1,5	1	0,67	0,42	0,25	0,11	
Виручка	0	180	320	420	480	500	480	420	320	180	0

б) при ціні $P < 10$ попит еластичний

при ціні $P > 10$ попит нееластичний

при ціні $P = 10$ попит одиничної еластичності

г) при еластичному попиті зміна цін і виручки ідуть у протилежному напрямі

д) виручка максимальна при одиничній еластичності попиту

Завдання 2.

а) Вино має еластичний попит; продукти харчування і пиво – нееластичний попит.

в) Вино – продукт харчування – взаємодоповнюючі товари; вино – пиво – взаємозамінні товари

б) При зростанні цін на продукти харчування крива попиту на вино зсувається ліворуч; при зростанні цін на пиво крива попиту на пиво зсувається праворуч.

Тема 7: 1б, 2г, 3а, 4г, 5в, 6в, 7в, 8г, 9а, 10в, 11б, 12в, 13в, 14б, 15б, 16г, 17г

Тема 8: 1в, 2б, 3в, 4в, 5а, 6б, 7в, 8б, 9в, 10в

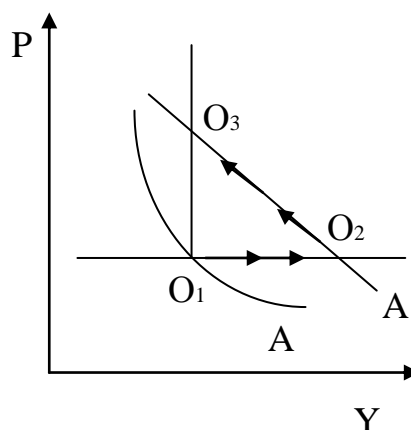
Тема 9: 1а, 2б, 3б, 4б, 5г, 6г, 7а, 8б, 9в

Тема 10: 1а, 2г, 3в, 4б, 5б, 6г, 7а

Тема 11: 1в, 2в, 3б, 4а, 5б, 6в, 7г, 8а

Практичні завдання

Завдання 1.



Завдання 2. $P=1.25$; $Y_0=1600$; $\Delta M=250$

Завдання 3. $Y_0=900$

Завдання 4. $Y_0=500$; $m=5$

Тема 12: 1в, 2г, 3а, 4б, 5а, 6г, 7б, 8г

Тема 13: 1в, 2б, 3в, 4в, 5г, 6в, 7г, 8г, 9г

Тема 14: 1в, 2г, 3б, 4а, 5в, 6г, 7г

Практичне завдання

Завдання 1. Темпи інфляції в поточному році складуть 10%.

Тема 15: 1б, 2г, 3в, 4б, 5б, 6г, 7а

Тема 16: 1г, 2в, 3а, 4б, 5в, 6б, 7а, 8г, 9в, 10г

Практичне завдання

Завдання 1. Сукупний попит на гроші = Спекулятивний попит + Трансакційний попит

Трансакційний попит $= 580 : 5 = 116$

Сукупний попит на гроші $= M_D = 400 - 800i + 116 = 516 - 800i$

Рівновага на грошовому ринку встановиться за умови

Сукупний попит на гроші = Сукупній пропозиції грошей

$516 - 800i = 280$ $4000r = 480$

$i = 0,295$ або 29,5%

Завдання 2. Рівновага на грошовому ринку встановиться за умови $M_D = M_S$

$490 - 1400i = 70$

$1400i = 420$

$i = 0,3$ або 30%

Якщо $M_S = 70 + 8$, то

$490 - 1400i = 78$

$1400i = 412$

$i = 0,294$ або 29,4%

Тема 17: 1в, 2г, 3а, 4б, 5б, 6г, 7г, 8б, 9б, 10а

Практичне завдання

Завдання 1. Негативне сальдо держбюджету (дефіцит) 12,68 млрд. грош. од., позитивне сальдо держбюджету (профіцит) 4,42 млрд. грош. од.

Завдання 2. Прямі – в), г), непрямі – а). б), д).

Завдання 3. Ставка оподаткування для студента 6,7%, для викладача 0,9%. Податок регресивний.

Тема 18: 1а, 2г, 3г, 4б, 5в.

Література

1. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведев В.С. Політична економія. – К., «Ніка-Центр», 2002.
2. Бутук А.И. Экономическая теория. – К., «Вікар», 2003.
3. Камаев В.Д. и колл. авт. Экономическая теория: Учебник. – М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 1998.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т.1. – М.: Республика, 1992.
5. Мочерний С.В. Політична економія. – К., «Знання-Прес», 2002.
6. Мочерний С.В. Політична економія. – К., «Знання-Прес», 2003.
7. Ніколенко Ю.В. Політекономія. – К., ЦУЛ, 2003.
8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Каніщенко та ін.; За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – К.: Вища шк. – Знання, 1997.
9. Основы экономической теории / М.М. Гуревичев и др. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2003.
10. Політична економія / За ред. Оганяна Г.А. – К., 2003.
11. Політична економія / За ред. Кривенко – К., Т.К. 2001.
12. Самуэльсон П., Нордхауз В., Экономика. – М.: «Лаборатория базовых знаний». – 2000.
13. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учебник для вузов. – СПб: Изд.СПбГУЭФ, «Изд. Питер Ком», 1999.
14. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2000.
15. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2004.

Навчальне видання

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Навчальний посібник
для студентів закладів вищої освіти
неекономічних спеціальностей

За загальною редакцією
акад. І.Ф. Прокопенка

<i>Відповідальний за випуск</i>	<i>Сідельнікова І.В.</i>
<i>Комп'ютерний набір</i>	<i>Поплавський М.В.</i>

Підп. до друку 10. 11. 2015. Форма 60x84/16. Гарнітура Таймс. Друк цифровий.

Ум. друк. арк. – 15,4. Наклад 300 пр. Зам. № 10-11.

Видавництво та друк

ФОП Іванченко І. С.

пр. Тракторобудівників, 89-а/62, м.Харків, 61135.

Тел.: +38-057-756-09-25, +38-050-40-243-50.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників та розповсюджувачів
видавничої продукції серія ДК №4388 від 15.08.2012 р.

www.monograf.com.ua