

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

# АНАЛІТИЧНА ЕКОНОМІКА ТА МАКРОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Навчальний посібник  
для студентів спеціальності «Економіка»

**За редакцією академіка І. Ф. Прокопенка**

*Рекомендовано до друку Вченою радою  
Харківського національного педагогічного університету імені Г.С.Сковороди,  
протокол № 4 від 03.06.2019 р.*



УДК 330.1(075.8)

А 64

***Рецензенти:***

Амосов О.Ю., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та фінансів Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України;

Гавкалова Н.Л., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди (протокол № 4 від 03.06.2019 р.)

**А64 Аналітична економіка та макроекономічна політика:** Навчальний посібник для студентів спеціальності «Економіка» / За редакцією академіка І.Ф. Прокопенка. – Харків: Видавництво Іванченка І. С., 2019. – 416 с.

ISBN 978-617-7675-84-5.

У навчальному посібнику міститься системний та цілісний виклад концептуальних положень теоретичної економіки у контексті сучасних вимог економічної освіти. Особливу увагу приділено взаємозв'язкам економіки і макроекономічної політики. До теоретичної частини кожної теми з метою кращого засвоєння викладеного навчального матеріалу, сприяння формуванню практичних навичок застосування базових теоретичних положень і розвитку логічного економічного мислення додаються короткі висновки, перелік ключових понять, питання для самостійного контролю знань, завдання економічного практикуму.

Видання призначене для студентів, викладачів закладів вищої освіти та всіх, хто цікавиться проблемами економічної науки.

**УДК 330.1(075.8)**

## ЗМІСТ

<b>Передмова</b> .....	<b>6</b>
<b>Тема 1. Економіка як наука про обмеженість ресурсів і економічний вибір</b> .....	<b>8</b>
1.1. Предмет економічної теорії.....	8
1.2. Економічні погляди і розвиток економічної науки.....	12
1.3. Методи економічного дослідження.....	15
1.4. Безмежність потреб та обмеженість ресурсів.....	17
1.5. Вибір і альтернативні витрати.....	19
1.6. Ефективність економіки.....	24
1.7. Економічна теорія та економічна політика .....	26
<b>Тема 2. Економічні системи та відносини власності</b> .....	<b>32</b>
2.1. Сутність економічної системи та основні її структурні елементи.....	32
2.2. Класифікація економічних систем.....	33
2.3. Власність у системі економічних відносин .....	41
2.4. Трансформаційна економіка та її особливості в Україні... ..	48
<b>Тема 3. Основні суб'єкти та принципи ринкової економіки</b> .....	<b>60</b>
3.1. Ринок і його дійові особи.....	60
3.2. Гроші: їх сутність та функції .....	63
3.3. Принципи ринку .....	66
3.4. Кругообіг ресурсів, товарів, доходів у ринковій економіці .....	69
<b>Тема 4. Ринок: взаємодія попиту і пропозиції</b> .....	<b>73</b>
4.1. Попит на товари та послуги в ринковій економіці.....	73
4.2. Пропозиція товарів та послуг.....	76
4.3. Взаємодія попиту і пропозиції та ринкова рівновага.....	78
4.4. Еластичність попиту і пропозиції .....	82
<b>Тема 5. Економічна поведінка споживача у ринковій економіці</b> ....	<b>88</b>
5.1. Корисність товарів та послуг. Закон спадної граничної корисності .....	88
5.2. Процес раціонального вибору. Рівновага споживача.....	90
5.3. Ефект впливу зміни цін на споживацьку поведінку.....	95
<b>Тема 6. Фірма в ринковій економіці</b> .....	<b>99</b>
6.1. Підприємництво та його функції.....	99
6.2. Підприємства (фірми) та їх основні форми .....	105
6.3. Витрати виробництва.....	116
6.4. Доходи та прибуток фірми .....	123
<b>Тема 7. Конкуренція і монополія: типи ринкових структур</b> .....	<b>130</b>
7.1. Суть та види конкуренції.....	130
7.2. Критерії аналізу ринкових структур .....	135
7.3. Типи ринкових структур.....	138
<b>Тема 8. Види ринків та ринкова інфраструктура</b> .....	<b>147</b>
8.1. Основні види ринків у сучасній економіці.....	147
8.2. Поняття ринкової інфраструктури.....	150

	8.3. Формування доходів у ринковій економіці.....	162
<b>Тема 9.</b>	<b>Держава в ринковій економіці.....</b>	<b>170</b>
	9.1. Необхідність державного втручання в економіку .....	170
	9.2. Регулюючі функції держави в ринковій економіці .....	177
	9.3. Основні форми та інструменти державного регулювання економіки .....	180
<b>Тема 10.</b>	<b>Національна економіка та макроекономічні показники....</b>	<b>188</b>
	10.1. Поняття національної економіки .....	188
	10.2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) у системі макроекономічних показників.....	190
	10.3. Номінальний та реальний ВВП .....	212
	10.4. ВВП та «чистий економічний добробут» .....	215
<b>Тема 11.</b>	<b>Сукупний попит, сукупна пропозиція та макроекономічна рівновага.....</b>	<b>223</b>
	11.1 Сукупний попит та його детермінанти.....	223
	11.2 Сукупна пропозиція. Фактори впливу на сукупну пропозицію.....	230
	11.3 Макроекономічна рівновага в моделі сукупного попиту та сукупної пропозиції «AD – AS».....	235
<b>Тема 12.</b>	<b>Макроекономічна нестабільність: циклічність, безробіття та інфляція.....</b>	<b>242</b>
	12.1. Економічний цикл та його фази.....	242
	12.2. Циклічність як форма руху економіки .....	245
	12.3. Поняття, типи та наслідки безробіття.....	247
	12.4. Інфляція: види, причини, наслідки.....	252
<b>Тема 13.</b>	<b>Економічне зростання.....</b>	<b>265</b>
	13.1. Економічне зростання та його чинники.....	265
	13.2. Типи економічного зростання .....	268
	13.3. Моделі економічного зростання .....	270
<b>Тема 14.</b>	<b>Державний бюджет та фіскальна політика.....</b>	<b>274</b>
	14.1. Державний бюджет: видатки та надходження.....	274
	14.2. Бюджетний дефіцит та державний борг.....	276
	14.3. Податки: функції та принципи оподаткування .....	277
	14.4. Види податків.....	280
	14.5. Податкова система України.....	281
	14.6. Фіскальна політика.....	286
<b>Тема 15.</b>	<b>Монетарна політика.....</b>	<b>291</b>
	15.1. Грошова маса та її вимірювання.....	291
	15.2. Депозитний і грошовий мультиплікатор.....	297
	15.3. Цілі та інструменти монетарної політики .....	305
<b>Тема 16.</b>	<b>Соціальна політика держави.....</b>	<b>318</b>
	16.1. Сутність і мета соціальної політики держави.....	318
	16.2. Доходи населення та їх диференціація.....	321
	16.3. Соціальний захист та державна політика зайнятості населення.....	326

	16.4. Реалізація соціальної політики в національній економіці	331
<b>Тема 17.</b>	<b>Зовнішня торгівля та зовнішньоторговельна політика</b>	<b>335</b>
	17.1. Міжнародний поділ праці та необхідність міжнародної торгівлі	335
	17.2. Абсолютні та порівняльні переваги	337
	17.3. Протекціонізм	341
	17.4. Політика вільної торгівлі та міжнародні економічні організації	343
	17.5. Тенденції зовнішньоекономічної діяльності України	348
<b>Тема 18.</b>	<b>Міжнародна валютна система</b>	<b>353</b>
	18.1. Виникнення та еволюція міжнародної валютної системи	353
	18.2. Валютний курс	356
	18.3. Фіксовані і гнучкі валютні курси	358
	18.4. Платіжний баланс	359
<b>Тема 19.</b>	<b>Глобалізація економіки та розвиток світового господарства</b>	<b>364</b>
	19.1. Глобалізація як закономірний наслідок світогосподарського розвитку	364
	19.2. Глобальні проблеми та шляхи їх вирішення	368
	19.3. Сутність, передумови та цілі економічної інтеграції	370
	19.4. Форми та економічні наслідки інтеграції	371
<b>Тема 20.</b>	<b>Входження України у світовий економічний простір</b>	<b>378</b>
	20.1. Передумови інтеграції України у світове господарство	378
	20.2. Місце України у світовому господарстві	380
	20.3. Входження України до світових ринків	382
	20.4. Взаємодія України з міжнародними організаціями	389
	20.5. Перспективи входження України в ЄС	393
	<b>Глосарій</b>	<b>399</b>
	<b>Список літератури</b>	<b>414</b>

## 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

Розв'язання складних соціально-економічних проблем в умовах розвитку національної економіки, її поступової інтеграції у європейський та світовий економічний простір потребують якісного оновлення змісту і форм організації навчання майбутніх фахівців у галузі економіки, перегляд та переосмислення багатьох усталених традицій, внесення доповнень і коректив у систему вітчизняної економічної освіти. Міцність фундаменту економічної освіти кожної конкретної особи, її здатність успішно здійснювати професійну діяльність багато в чому залежить від глибини і якості набутих економічних знань, вмінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, які формуються у процесі вивчення аналітичної економіки.

Метою даного навчального посібника є систематизований виклад основ сучасної економічної теорії для надання студентам фундаментальних знань із загальних питань функціонування економіки на мікро-, макро- та міжнародному рівнях, базових методів пізнання та аналізу економічних явищ і процесів, формування умінь і навичок щодо орієнтації та прийняття оптимальних рішень в різних практичних ситуаціях.

Для реалізації цієї мети автори навчального посібника в кожній темі представляють не тільки теоретичний матеріал, а й пропонують економічний практикум у вигляді питань для самоперевірки знань, тестів, вправ, задач. У посібнику представлено глосарій (словник економічних термінів) та список використаної й рекомендованої літератури вітчизняних і зарубіжних авторів з економічної теорії, що надає студентам можливість більш якісно здійснювати самостійне навчання.

При написанні навчального посібника автори використали наукові досягнення представників різних економічних шкіл та напрямів, накопичений

досвід викладання економічних дисциплін у Харківському національному педагогічному університеті імені Г.С. Сковороди. Матеріал адаптовано до нових стандартів та освітніх програм підготовки фахівців з економіки у закладах вищої освіти.

Навчальний посібник буде корисним здобувачами вищої освіти за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» в процесі вивчення дисциплін теоретичного блоку економічної науки (політичної економії, мікроекономіки, макроекономіки, історії економіки та економічної думки тощо), проходження педагогічної практики, підготовки до іспитів, написання курсових робіт та складання кваліфікаційного іспиту з економічної теорії.

Над створенням даного навчального посібника працював **авторський колектив** під керівництвом академіка НАПН України І.Ф. Прокопенка – загальна редакція, передмова, теми 1, 2, 11 (у співавт.): Д.О. Гончаров, к.п.н., доцент кафедри – теми 6, 11; О.В. Мельникова, к.п.н., доцент – теми 1, 2 (у співавт.); О.В. Олійник, доцент – теми 8, 11 (у співавт.); Ю.О. Олійник, к.п.н., доцент кафедри – теми 3, 9; І.В. Осьмірко, к.е.н., доцент – теми 14, 15; В.К. Сідельнікова, к.п.н., доцент – теми 7, 16; І.В. Сідельнікова, к.е.н., доцент, професор кафедри – теми 4, 5; В.В. Соляр, к.е.н., доцент – теми 19, 20; Л.П. Радченко, к.е.н., доцент, професор кафедри – теми 17, 18; Н.В. Шиловцева, к.е.н., доцент, професор кафедри – теми 12, 13.

Автори посібника висловлюють щире подяку рецензентам та будуть вдячні за зауваження і пропозиції щодо вдосконалення структури, змісту та форми викладу навчального матеріалу.

# Тема 1 Економіка як наука про обмеженість ресурсів і економічний вибір

## Основні питання теми

- 1.1. Предмет економічної теорії
- 1.2. Економічні погляди і розвиток економічної науки
- 1.3. Методи економічного дослідження
- 1.4. Безмежність потреб та обмеженість ресурсів
- 1.5. Вибір і альтернативні витрати
- 1.6. Ефективність економіки
- 1.7. Економічна теорія та економічна політика

Економічна теорія пройшла непростий шлях у своєму розвитку, перш ніж досягла сучасного рівня і перетворилась на одне із великих інтелектуальних і практичних досягнень людства. Вона породжена подіями, що відбуваються в реальному економічному житті, тому і націлена на те, щоб аналізувати його, пояснити раціональний устрій суспільства. Економічна теорія надає індивідуумам значні можливості для вибору, хоч і не гарантує, що їх вибір буде вірним.

Економісти розглядають вибір як проблему, яка постійно виникає перед споживачами, фірмами, країнами. Не буває вибору без жодних втрат.

Україна, зробивши найбільш важливий вибір щодо ринкових перетворень, стоїть перед вибором із дуже складних економічних питань: розвитку яких галузей виробництва віддати перевагу; яким чином досягти економічного зростання; на які соціальні програми витратити кошти, як стати конкурентоздатною країною у світовому економічному просторі тощо. Це вимагає прийняття ефективних рішень від усіх макроекономічних суб'єктів.

## 1.1. Предмет економічної теорії

**Економіка:  
господарство і наука**

*Економічна теорія* або теоретична економіка (economics) як важлива і цікава наука має своїм об'єктом дослідження економіку (economy) – складну сферу життя і господарської діяльності людей. Саме слово «економіка» походить від грецького «*oikonomia*» і складається зі слів «*oikos*» – домашнє господарство і «*nomos*» – закон, що означало закони домашнього господарювання, або управління домашнім господарством. Сучасне розуміння економіки значно складніше і глибше. Особливості та різноманітність цієї сфери обумовлюють той факт, що її досліджує ціла система економічних наук, в якій економічна теорія є фундаментально, теоретичною наукою.

У свідомості людини економіка перш за все пов'язана із раціональним веденням господарства. До неї входять різні підприємства, що виробляють товари і послуги, різні галузі, національна та світова економіка. Крім того, вона охоплює різноманітну діяльність учасників економічного життя - суб'єктів



економіки. Люди виступають у ролі власників матеріальних благ, споживачів, покупців, виробників, продавців, як ті, хто отримує доходи, як платники податків, певну роль виконує держава. Стан економіки і позиції суб'єктів економіки постійно змінюється. Розібратись у цих змінах, встановити певні тенденції та взаємозв'язки можливо тільки за допомогою науки.

Що ж є предметом економічної теорії? Щоб відповісти на це питання, треба розглянути, з чого починається економічна діяльність, в чому її цілеспрямованість, в яких базових категоріях це представляє економічна наука.

**Потреби, ресурси,  
економічні блага**

Економічна діяльність охоплює виробничу і господарську діяльність людей для задоволення їх потреб. *Необхідність та бажання людей мати і використовувати певні умови життєдіяльності – це і є потреби.* Люди повинні мати їжу, житло, одяг, газети та багато інших речей, щоб нормально жити. Потреб багато, вони різноманітні і весь час зростають. Правильність цього твердження добре доводить знайома нам з дитинства «Казка про рибалку та рибку» О.С. Пушкіна.

Зростання та розширення потреб викликає спонукаючий мотив для створення і використання благ, за допомогою яких вони задовольняються. *Блага – це певні речі (їжа, одяг тощо), послуги (зв'язок, пошта тощо) або їх властивості, що здатні задовольнити потреби людини.* Як правило, наші потреби значно випереджають можливості їх задоволення. *Блага в основному виступають рідкісними, або обмеженими – це економічні блага.* Люди не можуть отримати їх скільки завгодно, тому вони розподіляються певним чином (наприклад, в ринкових умовах за допомогою цін). Їх розглядає економічна теорія. Деякі потреби ми задовольняємо за допомогою таких благ, як повітря, яким дихаємо, вода, що п'ємо із природного джерела, дощ, що освіжив повітря і полив сільськогосподарські угіддя, риба, яку ми вловили в озері тощо. Це безплатні блага, вони не є економічними, бо не виступають рідкісними. Проте відмінності між економічними та неекономічними благами нестабільні, наприклад, земля виступає економічним благом, коли придатні для сільського господарства ділянки зайняті.

Хоч людським потребам і засобам їх задоволення майже немає меж, однак у кожний даний період суспільство може виробити тільки певну кількість товарів і послуг. Можливості для їх виробництва – **ресурси:** *земля, робоча сила, машини, обладнання, паливо, без яких неможливо будь-що виробити, – обмежені.*

Задовольнити всі потреби неможливо. Люди повинні приймати раціональні рішення, які б приносили їм вигоду. **Економічна раціональність** – *прийняття людиною раціональних рішень на підставі порівняння вигоди та витрат.*

**Фундаментальні  
проблеми економіки**

Вирішуючи проблему використання обмежених економічних ресурсів, суспільство повинно дати відповіді на такі питання:

1. Які саме товари та послуги виробляти для задоволення потреб людей, в якій кількості та асортименті? Якою, в залежності від цього, буде структура виробництва? Коротко кажучи – **що** виробляти?

2. Одні й ті ж товари можна виробляти по-різному, тому стає питання **як** виробляти? Які для цього використовувати ресурси, технологію; якою буде організація виробництва?

3. Якщо економіка ефективна, то всі вироблені товари та послуги повинні бути спожитими, тобто виникає наступне питання: **для кого** виробляти? Тобто, яким чином розподілятимуться доходи, товари та послуги між окремими людьми та класами?

*Розглянуті нами питання – що? як? для кого виробляти? отримали назву **трьох основних економічних питань**.*

**Економічна діяльність**

***Економічна діяльність**, що пов'язана зі створенням товарів і послуг, охоплює виробництво, розподіл, обмін і споживання.*

**Виробництво** – процес впливу на природу з метою створення економічних благ – є найважливішим моментом економічної діяльності. Саме у процесі виробництва, трудової діяльності виникає перетворення ресурсів на продукти праці – матеріальні блага, а також послуги, які в ринкових умовах виступають у формі товарів. Люди, які працюють на тракторобудівному заводі, є виробниками, як і ті, що працюють у банківській сфері чи в освіті. Усі матеріальні блага – продукти праці – за кінцевим використанням розподіляються на засоби виробництва (обладнання, машини, споруди) і предмети особистого споживання (автомобіль, пральна машина, меблі, одяг тощо).

**Споживання** - це використання матеріальних благ і послуг для задоволення потреб, кінцевий пункт суспільного виробництва. Споживання може бути особисте – спрямоване на відтворення фізичних та інтелектуальних сил людини, і виробниче – націлене на повторення та розширення виробництва за рахунок використання засобів виробництва. В особистому споживанні виділяють товари довгострокового користування (побутові електроприлади, автомобілі, меблі тощо) і товари короткострокового користування (зубна паста, напої, їжа тощо).

**Розподіл** визначає частину продукту, яка надходить учасникам економічної діяльності у споживання. Розподіл може посилити або послабити стимули до праці і навіть спричинити соціальну напруженість. Характер розподілу ресурсів залежить від розподілу факторів виробництва між учасниками економічної діяльності, тобто від форми власності на них.

**Обмін** надає можливість учасникам економічної діяльності отримати необхідні їм продукти. Обмін продуктами виник та розвивається на підставі суспільного поділу праці, або спеціалізації господарської діяльності на виробництві певного виду продукції (верстати, автомобілі, послуги вчителя, лікаря, т.і.). В умовах сучасної економіки обмін продуктами існує як обмін товарами за допомогою грошей. Ця прекрасна система надає можливість шахтарю Донбасу, тракторобудівнику Харкова, вчителю Дніпропетровська

обміняти те, що вони виробляють, на будь-які товари і послуги виробництва не тільки українських підприємств, а й різних країн світу.

Усі стадії виробництва, розподілу, обміну, споживання продукту взаємопов'язані. *Відносини, що виникають між різними учасниками економічної діяльності та охоплюють виробництво, розподіл, обмін і споживання, об'єднуються у єдину систему економічних відносин.*

Потреби необхідно задовольняти постійно, тому виробництво, розподіл, обмін, споживання повторюються, здійснюється відтворення економічної діяльності, або економічний кругообіг.

<b>Предмет економічної теорії</b>
-----------------------------------

Враховуючи складність об'єкту дослідження економіки як сфери господарювання, економічна теорія має різні визначення:

- наука про багатство і способи його примноження;
- діяльність у сфері виробництва і обміну між людьми;
- господарські зв'язки, що виникають на рівні національної економіки та між народами;
- поведінка людей у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ та послуг за умов обмеженості ресурсів;
- вибір способів використання обмежених виробничих ресурсів для задоволення потреб людей;
- економічна діяльність, яку характеризує динаміка цін, виробництва, безробіття.

Перелік різних визначень економічної теорії з причин різних підходів можна було б і продовжити.

Найбільш обґрунтованим є визначення предмету економічної теорії саме з урахуванням основної проблеми економіки: «безмежність потреб – обмеженість ресурсів». *Економічна теорія як наука вивчає способи ефективного використання суспільством обмежених ресурсів для задоволення безмежних людських потреб у товарах і послугах.*

Серед економічних наук економічна теорія займає особливе місце. Вона виступає методологічною основою для системи економічних наук: теорія бухгалтерського обліку, фінанси, кредит, маркетинг, економіка конкретних галузей народного господарства, менеджмент. У той же час вона не може розвиватись без врахування досягнень інших наук – статистики, математики, інформатики, які дають можливість використовувати певні методи досліджень. Економічна теорія спирається на розвиток таких наук як історія, соціологія, географія, політологія, психологія для більш поглибленого вивчення складної сфери економічного життя людини і суспільства.

Економічні проблеми, які хвилюють людей і потребують відповідей, бувають різного рівня: ті, що стосуються окремого виробника, фірми, галузі, окремого споживача; ті, що стосуються всього суспільства і людини як його члена.

<b>Мікро- та макроекономіка</b>
---------------------------------

В економічній теорії ці рівні дослідження представлені мікро- та макроекономікою. *Мікроекономіка – це економічна теорія, що досліджує*

окремі економічні одиниці (сімейні господарства, фірми, галузі) та конкретні ринки. У цьому розділі науки розглядаються: виробництво і ціна конкретного товару; витрати і прибутки окремої фірми; попит і пропозиція на окремий товар; поведінка споживача; видатки сім'ї; взаємозалежність окремих ринків тощо.

**Макроекономіка** – це розділ економічної теорії, що вивчає економіку як ціле та великомасштабні економічні явища. Вона має справу з дослідженнями економічних процесів на рівні всієї економіки або на рівні її великих структурних підрозділів і сфер. Макроекономіка розглядає: обсяг національного виробництва, питання економічного зростання, проблеми грошового обігу, інфляції, зайнятості і безробіття, чому окремі країни процвітають, а деякі – занепадають, як розвивається світова економіка тощо. Іншими словами, мікроаналіз дає змогу досліджувати окремі частини економіки наче під мікроскопом, а макроаналіз – розглянути її з висоти пташиного польоту. Ці розділи економічної теорії пов'язані між собою, багато проблем розглядаються в кожному з них, хоч і на різних рівнях.

## 1. 2. Економічні погляди і розвиток економічної науки

### Передісторія економічної науки та виникнення політичної економії

Сучасні досягнення економічної теорії – це результат її довгого історичного розвитку. Формулювання економічних проблем має місце ще в письмових документах Стародавнього Сходу, потім у творах мислителів Стародавньої Греції і Риму. Найбільш видатним представником мислителів античного світу був Арістотель (394 – 322 рр. до н.е.), який вперше виклав наукові погляди на сутність товару та товарно-грошових відносин, хоч в цілому він розглядав розвиток натурального господарства.

До того часу, поки економічні погляди та знання були роз'єднані, існували як частки філософських, політичних досліджень, мала місце передісторія економічної науки. Виділення економічної науки як самостійної відбувається під час розпаду феодальних аграрно-індустріальних відносин і розвитку капіталістичних відносин, індустріально-ринкового господарства. На початку XVII століття виникає перша назва економічної теорії як науки – «*політична економія*». У перекладі з грецької мови «polis» - місто, держава, тому назва «політична економія» означала закони державного господарства. Це відповідало також реальному становленню економіки як єдиного організму.

### Меркантилізм

**Меркантилізм** був найбільш видатною школою у розвитку економічної теорії, під впливом якої розвивались європейські країни між XVI і XVIII століттями. Видатними представниками меркантилізму були Антуан Монкретьєн де Ваттевіль (1575-1621) та Т. Ман (1571-1641). Ранні меркантилісти ототожнювали багатство з нагромадженням золота і срібла, а більш пізніші вважали, що багатство – це надлишок продуктів, які обмінюються на зовнішньому ринку на гроші. Основна увага приділялась сфері обміну. Меркантилісти відстоювали те, що нації

повинні конкурувати між собою за можливість отримати «сприятливий торговельний баланс» - перевищення експорту над імпортом, що приводить до збільшення національного запасу золота та срібла і відповідно – добробуту нації. Для забезпечення «сприятливого торговельного балансу» здійснювався і захват колоній.

### Фізіократи

Дуже важливе значення для майбутнього розвитку економічної теорії мала школа **фізіократів**, що означало «прихильники влади природи». Ця школа виникла у Франції напередодні Великої французької революції і суттєво відрізнялась від поглядів меркантилістів. Вона відстоювала основну ідею: сільське господарство є основним джерелом багатства держави і громадян. Торговці, купуючи і продаючи товар, нічого не додають до нього. Не враховувалась також роль промислового виробництва. Продуктивним класом вважались землероби, зараховувались до них і землевласники. Виходячи з цього, фізіократи

### Класична англійська політична економія

сформулювали думку про об'єктивний природний характер економічних процесів та проголосили принцип «Laissez faire» - «давайте людям робити те, що вони хочуть», тобто не втручайтесь у природний хід речей. Видатні представники цієї школи Ф. Кене (1694-1774), Ж. Тюрбо (1727-1781 рр.) у Франції перенесли дослідження із сфери обігу у сферу виробництва та почали розробку теорії трудової вартості. Фізіократам належить перша спроба створення моделі руху усього суспільного виробництва та відтворення у «Економічній таблиці» (1758 р.) Ф. Кене. Таким чином, фізіократи поклали початок розвитку класичної школи.

Повне становлення економічної теорії, її **класичної школи** пов'язане з ім'ям Адама Сміта (1723-1790 рр.), якого не випадково світ вважає «батьком економіки», та Давида Рікардо (1772-1823 рр.). На відміну від фізіократів А. Сміт вважав, що багатство створюється у виробництві, в різних галузях, а не тільки в сільському господарстві. На підставі трудової теорії вартості, незважаючи на певні протиріччя, А. Сміт створив цілісне вчення про вільне ринкове господарство, надаючи великого значення принципу «невидимої руки», вільної конкуренції у ринковому господарстві. (Про Адама Сміта та його внесок у розвиток економічної теорії дивись додатковий матеріал в кінці глави.) Якщо А. Сміт був ідеологом мануфактурного періоду, то Давид Рікардо досліджував більш пізній етап капіталістичного розвитку – машинне виробництво і розвинув далі трудову теорію вартості.

### Марксистська політична економія

У XIX столітті відбулось розмежування різних напрямів економічної думки. На базі класичної політичної економії, філософської діалектики та соціалістичних теорій сформувалася **марксистська політична економія**, основні ідеї якої були представлені К. Марксом та Ф. Енгельсом і викладені у фундаментальному творі К. Маркса «Капітал» (1867 р. – вийшов у світ перший том). Основна риса марксистської теорії – класовий підхід у дослідженні економічних процесів з позиції робітничого класу, обґрунтування процесів зміни капіталістичної економічної системи соціалістичною.

## Економічна теорія (economics)

Наприкінці XIX – початку XX століття виникло декілька шкіл, які докорінно відрізнялись від марксизму і також відійшли від трудової теорії вартості. Вони запропонували теорію «граничної корисності», яка виникла в Австрії на підставі суб'єктивно-психологічного підходу, представники: К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бем-Баверк. Кембриджська школа в Англії (видатний представник А. Маршалл) відстоювала еволюційний розвиток суспільства та аналізувала функціональні залежності елементів ринкового механізму. Американською школою була сформульована теорія «граничної продуктивності» (відомий представник Д.Б. Кларк). Ці школи знаменували розвиток досить прагматичного напрямку науки з назвою «**економічна теорія**» (economics) та її неокласичної гілки. Економічна теорія зосередилась на дослідженні способів ефективного господарювання та еволюційного розвитку суспільства. Завдяки цьому вона і набула великого розповсюдження в усьому світі. Ряд нових теорій та шкіл, що з'явилися у XX столітті, націлені на пошуки нових методів удосконалення економічного механізму згідно з особливостями того чи іншого періоду розвитку суспільства.

У 30-х роках XX ст. сформувався кейнсіанський напрямок економічної теорії, засновником якого був Джон Кейнс (1883-1946), який служить найважливішим теоретичним обґрунтуванням втручання держави у функціонування розвиненої ринкової економіки шляхом зміни сукупного попиту та різних форм грошової маси. За допомогою державного регулювання можливо впливати на інфляцію, зайнятість, усувати порушення ринкової рівноваги, долати економічні кризи та примножувати національний дохід, згідно концепції мультиплікатора.

## Школи економічної теорії XX ст.

Головним принципом школи монетаризму (неоконсерватизму), заснованої Мілтоном Фрідменом у середині XX ст. є здатність економіки до саморегулювання і відведення державі лише функції управління та контролю грошових потоків. Згідно поглядів монетаристів, грошова пропозиція повинна збільшуватися з такою ж швидкістю, як і темп зростання реального ВВП.

Якісно новим напрямом економічної думки XX ст. став інституціоналізм, який увібрав в себе кращі теоретико-методологічні досягнення попередніх шкіл економічної теорії. Об'єктами дослідження цієї течії є певні інститути (корпорації, держава, профспілки), а також правові, психологічні та морально-етичні аспекти (звичаї, навички, інстинкти та ін.). Ці інститути, на думку представників інституціоналізму (Т. Веблена, Дж. Коммонса, У.К. Мітчелла, Дж. Гелбрейта й ін.) є рушійними силами розвитку людського суспільства.

Пошук шляхів ринкового перетворення економіки України, необхідність розробки ефективно економічної політики потребує глибокого вивчення великої спадщини – надбань світової економічної науки та подальших досліджень з урахуванням завдань сучасного періоду історії нашої країни.

### 1. 3. Методи економічного дослідження

Яким чином економічна теорія досліджує свій предмет? Чому, щоб мати певні знання про ті чи інші економічні явища, недостатньо просто з ними стикатись? Наприклад, кого не турбує проблема безробіття, особливо серед молоді? Але, щоб дізнатися, як виникає це явище, які причини його породжують, які форми прояву існують, як суспільство може впливати на нього, необхідно застосувати науковий підхід.

Економічна теорія використовує сукупність методів, засобів, за допомогою яких вона досліджує природу економічного явища, його сутність, взаємозв'язок з іншими. А. Маршалл, який займався дуже серйозно економічними дослідженнями, писав: «Економічна наука втілює в собі лише роботу здорового глузду, доповнену прийомами організаційного аналізу і загальних міркувань, які полегшують завдання збору, систематизації конкретних фактів і формулювання на їх основі висновків». Зробити це, як правило, нелегко, бо світ економіки складний і заплутаний.

<b>Основні етапи та методи дослідження</b>
--

Основними етапами дослідження економічних явищ є: спостереження, економічний аналіз, експеримент, розробка економічної

політики. Усі ці етапи потребують використання різноманітних підходів та методів.

**Спостереження** сприяє знайомству з економічними явищами, збиранню конкретних фактів економічної дійсності. На цьому етапі економічна теорія постає як описова або емпірична (досвідна). Збирання фактів сучасності або вивчення даних економічні явища та наштовхує на їх подальше дослідження. Наприклад, інфляція та гіперінфляція, що мали місце в країнах Заходу і в інших країнах Східної Європи в перші роки ринкових перетворень, потребує вивчення історичних випадків інфляції та її наслідків у різних країнах: в 70-80-ті роки у країнах Заходу, в 20-ті роки у Німеччині тощо. На цьому етапі починається використання такого методу, як наукова абстракція – відволікання від конкретних особливостей, деталей, для спрощення явища, з'ясування сутності, порівняння фактів з гіпотезами – теоретичними припущеннями.

**Економічний аналіз** дає змогу встановити сутність явища, пізнати істину. Цей етап допомагає зробити узагальнення та сформулювати економічні поняття, принципи, економічні закони (стійкі, причинно-наслідкові зв'язки між економічними явищами), кореляційні зв'язки (не причинні зв'язки, а ті, що встановлюють певну залежність: пряму та зворотну) та теорії. Він передбачає широке використання таких методів: індукція – перехід від часткового до загального, від фактів до виведення висновків, принципів, теорій; дедукція – зворотній напрям дослідження – від загального до часткового, від гіпотези, інтуїції до пошуку і підтвердження конкретними фактами; широке застосування методів абстракції, аналізу, синтезу; а також використання математичних методів – для аналізу статистичних даних, для розгляду функціональних взаємозв'язків і графіків, для створення моделей – спрощених картин реальних економічних ситуацій.

**Експеримент** допомагає перевірити висновки, узагальнення, зробити практичні рекомендації. Економічні експерименти в лабораторних умовах створити інколи неможливо, а інколи значно складніше, ніж, наприклад, з проблем хімії, фізики тощо. Однак значення експерименту в економічній теорії все більше зростає. В умовах контрольованого експерименту економісти, наприклад, можуть виділити групи населення за певною ознакою і досліджувати їх одними і тими ж способами для з'ясування економічної поведінки – реакції людей на різні види урядових програм щодо підвищення доходів бідних або щодо збільшення заощаджень тощо.

**Розробка економічної політики** – етап економічних досліджень, на якому, спираючись на певні теорії, економічна наука розробляє конкретні дії, напрями, методи втручання держави в економіку і засоби впливу на поведінку учасників економічної діяльності. Різні підходи, які можуть сприйматись державою в залежності від соціально-економічної та політичної ситуації, обумовлюють ту чи іншу економічну політику уряду

<p><b>Припущення та запобігання логічних помилок</b></p>
--

Дослідження складних процесів економічного життя потребує дотримання певних умовностей, припущень, щоб не опинитись у деяких пастках.

По-перше, обов'язкове дотримання принципу «*ceteris paribus*» (з латинської) – «**за інших однакових умов**» - це означає, що змінюється фактор, який досліджується у певному процесі, а всі інші фактори залишаються сталими. Наприклад, ви розглядаєте ситуацію впливу підвищення цін на меблі на кількість продаж. При цьому необхідно мати на увазі тільки зміни ціни, вважаючи, що такі фактори, як доходи споживачів, ціни на квартири, процентні ставки та інші залишаються незмінними.

По-друге, не допускати логічної помилки «*post hoc*» («*post hoc, ergo propter hoc*») з латинської мови – помилка: «**після цього, отже, внаслідок цього**». Наприклад, деякий початківець у вивченні економічної теорії стикається із такими фактами: знизилась норма банківського проценту як плата за кредит, добробут населення почав зростати, він помилково може зробити висновок, що перша подія відбулася раніше і спричинила другу. Ця помилка могла відбутись, якщо не враховувались інші фактори, наприклад, економічне піднесення збільшило доходи населення, і його добробут почав зростати.

По-третє, врахування принципу «**помилка композиції**», який означає: правильне для окремої людини не завжди правильне для всіх і навпаки. Наприклад, якщо окрема людина отримує більше грошей (за інших рівних умов), то становище інших людей не покращується.

По-четверте, слід не забувати, що в економічних дослідженнях має місце **суб'єктивізм**. Треба бути уважним і терпимим до інших підходів, навіть тоді, коли вони здаються безглуздими. Одні люди вважають, що ринок є найкращим способом організації економіки, інші відстоюють соціалістичну централізовану економіку, дехто підтримує програми соціального захисту, а деякі люди байдужі до них. Ось чому, як підкреслював відомий американський економіст, наш сучасник Пол А. Семюелсон, «наука належить молодим. Старі за віком



вчені знають занадто багато речей, що вже неправильні, але яких вони не можуть забути. У зрілому віці той спосіб, яким ми сприймаємо спостережувані факти, залежить від теоретичних окулярів, які ми надягаємо».

## 1. 4. Безмежність потреб та обмеженість ресурсів

### Класифікація потреб та їх безмежність

Якби будь-кому з нас запропонували записати, які потреби і бажання він хоче задовольнити, зробити це було б нелегко. *Потреби різноманітні, постійно зростають і фактично безмежні.* Наука класифікує їх за різними критеріями.

За *функціональним призначенням благ*, що задовольняють ті чи інші потреби, серед них виділяють такі:

- потреби, у засобах існування (благах, які задовольняють фізіологічні, життєво важливі умови існування людей – їжа, одяг, житло, тощо);
- потреби у соціально-культурних засобах життя людей (освіта, культура, спілкування, відпочинок, т.і.);
- потреби у засобах діяльності (засоби для виробництва товарів, послуг);
- потреби у задоволенні соціально-престижних умов життя (туристичні послуги, предмети розкоші, тощо).

За критерієм – *кого вони стосуються і як задовольняються* (окремо кожною людиною чи колективно) – визначають:

- особисті потреби (мати своє житло, ділянку землі, інше);
- колективні потреби (прагнення колективу будь-якого підприємства мати сучасне обладнання для випуску конкурентоспроможної продукції, створення умов для соціальної забезпеченості та захищеності його працівників);
- суспільні потреби (створення умов для розвитку наступних поколінь людей, їх фізичного і морального здоров'я: отримання освіти і медичного обслуговування, покращення якості навколишнього середовища).

Використовуються також інші критерії класифікації потреб. Наприклад, за *різним значенням певних пластів потреб* з урахуванням психології людини американський соціолог А. Маслоу показав, що вони набувають вигляд піраміди, в основі якої знаходяться фізіологічні потреби, а далі послідовно піднімаються на наступний рівень інші потреби людини (рис. 1-1).

*Відмінна властивість потреб людей – їх безмежність.* Ми і в житті дуже часто чуємо: «Чим більше ви маєте, тим більше хочете». Жінки старшого покоління у домашньому господарстві задовольнялися газовими плитками, сучасні жінки прагнуть використовувати мікрохвильові печі, скороварки та іншу побутову техніку, що дозволяє скоротити витрати часу та ведення домашнього господарства.



Рис. 1-1 Піраміда потреб (за А. Маслоу)

Зараз у багатьох українських сім'ях холодильники, пральні машини, мобільні телефони, телевізори, автомобілі вважаються предметами першої необхідності. А всього лише на початку ХХ століття цих речей або зовсім не було, або вони були доступні найбільш привілейованим сім'ям. Така закономірність у розвитку потреб обумовлена розвитком виробництва та науково-технічним прогресом, а також розвитком самої людини, її інтелекту.

**Використання ресурсів та їх обмеженість**

Здійснення економічної діяльності для задоволення потреб людей можливе при наявності необхідних **ресурсів**. Використання ресурсів у процесі виробництва дає змогу економістам називати їх **факторами виробництва**: земля, праця, капітал, підприємницькі здібності (рис. 1-2).

**Земля** охоплює природні ресурси: земля для сільськогосподарської діяльності; як місце для розташування підприємств, будинків, шляхів, споруд; вода; повітря; ліс, корисні копалини, які при переробці стають сировиною. **Праця** означає використання людських ресурсів – робітників, службовців, інженерів, вчителів, що виступають носіями фізичних та інтелектуальних благ та послуг. **Капітал** – це фактор виробництва, що об'єднує капітальні (інвестиційні) ресурси – засоби виробництва: машини, верстати, обладнання, будинки, матеріали, паливо. Капітал як фактор виробництва (продуктивний капітал) поділяється на основний – та його частина, яка використовується у багатьох виробничих циклах (верстати, будівлі, споруди), та обіговий – той, що переходить в новий продукт протягом одного виробничого циклу (паливо, сировина). Гроші не є економічним ресурсом, оскільки вони самі по собі нічого не виробляють, з їх допомогою можна лише придбати реальний капітал – засоби виробництва. **Підприємницькі здібності** – це здатність до ініціативної,

ризикованої, новаторської діяльності людей, що використовують її для організації бізнесу та досягнення комерційного успіху. Саме завдяки цим рисам певна частина людей займається з'єднанням перших трьох видів ресурсів і організовує виробничі одиниці – підприємства або фірми. У великих фірмах функції підприємця виконують різні групи людей.

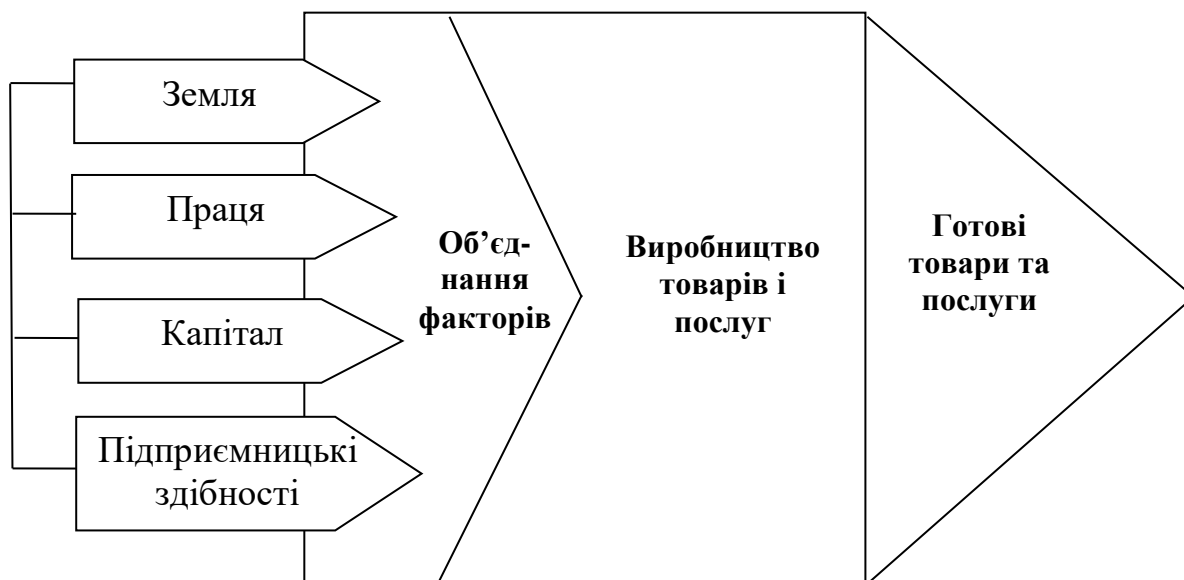


Рис. 1-2 Об'єднання факторів виробництва та процес виробництва товарів і послуг

Найважливіша особливість економічних ресурсів – це їх *обмеженість*. Хоч ступінь обмеженості різних ресурсів в різних країнах, в різні історичні періоди неоднакова, їх рідкісність та недостатність – загальносвітова проблема. Це означає, що їх не вистачає для повного задоволення потреб кожної людини. Обмеженість ресурсів існує як у бідних, так і в багатих країнах. Вони хочуть отримати більше товарів послуг, ніж є можливості для цього. Тому *основна проблема економіки: безмежність потреб і обмеженість ресурсів, необхідних для їх задоволення.*

## 1. 5. Вибір і альтернативні витрати

### Проблема вибору та альтернативні витрати

Проблема вибору — одна із найважливіших труднощів будь-якої людини чи суспільства. З причин обмеженості ресурсів завжди необхідно вибирати, як їх використовувати. Прикладів тому можна навести скільки завгодно. Подумайте, чи виникає ця проблема, скажімо, у таких випадках:

1. Учнію десятого класу бабуся подарувала 500 грн. на день народження. Бабуся знала, що він купує компакт-диски до ігрової приставки по 150 грн.

кожний, хотів би придбати новий баскетбольний м'яч за 460 грн., а також що він мріє потрапити на концерт сучасної популярної естрадної зірки, квиток на який коштує 300 грн. Зробити вибір бабуся надала можливість своєму онуку самостійно.

2. Сім'я вирішує, як краще розподілити вільний час, щоб підстригти газон перед будинком і прибрати у гаражі та взяти участь у відпочинку із друзями на березі озера.

3. Магазин «Український сувенір» вирішує питання щодо реклами: надіслати рекламу до нового каталогу, давати її у міських газетах чи скористатися інтернет-рекламою.

4. Уряд, розглядаючи питання про розподіл державного бюджету, обговорює проблему: надати перевагу використанню коштів на модернізацію теплових електростанцій чи на будівництво військової техніки.

Відповідь зрозуміла: проблема вибору існує завжди. **Вибір** — можливість отримати певний товар чи послугу та необхідність відмовитись від інших. Ця проблема далеко не завжди вирішується однозначно. Тільки в деяких випадках вибір означає «все або нічого». У більшості випадків це – «чогось більше, а чогось менше», тобто здійснюється компромісний вибір. Оцінка ситуації та прийняття рішення завжди є суб'єктивними, хоч необхідність вибору обумовлена об'єктивними обставинами. Діючи раціонально, шукаючи вигоду від прийнятого рішення, люди не вільні від впливу таких факторів, як інтереси, смаки, індивідуальні особливості, суспільна думка, політичні погляди, рівень життя, культурний та освітній рівень тощо. У багатьох випадках вибір має негайні наслідки, маючи на увазі вплив фактору часу (в наведених прикладах — це, скоріше, ситуації 1, 2), а в інших — наслідки можуть бути віддаленими (скоріше, ситуації 3, 4).

У реальному житті люди, роблячи вибір, надають перевагу одній із можливих альтернатив і фактично втрачають можливість зробити щось інше. Наприклад, вирішуючи проблему — після закінчення середньої школи піти вчитися в університет чи працювати, ви обираєте навчання в університеті і тим самим втрачаєте можливість працювати та отримувати дохід на найближчі п'ять років. Фірма при вирішенні проблеми – на що витратити кошти: на придбання нових комп'ютерів чи на ремонт меблів у офісі, обирає комп'ютери, тим самим втрачає можливість покращити інтер'єр офісу.

Вибір завжди має ціну або альтернативні витрати. Це одна із важливих економічних категорій. Коли ми щось купуємо, як правило, сплачуємо гроші. Однак, реально ми відмовляємось від наступної за чергою найбільш бажаної речі, яку б придбали за цю ж суму.

**Альтернативні витрати** – кількість інших товарів або послуг, від яких необхідно відмовитись, щоб отримати цей товар.

Економісти часто використовують вираз: «There is no such thing as a free lunch» (в перекладі з англ. – «Не може існувати така річ, як безплатний обід»). Вони мають на увазі, що нічого не можна отримати просто так, за все треба платити.

## Крива виробничих можливостей

Використання обмежених ресурсів і вибір одного замість дещо іншого та альтернативну вартість економічна теорія розглядає за допомогою *кривої виробничих можливостей*.

Розглянемо модель кривої виробничих можливостей (КВМ) міфічного острова Барро, на якому виробляється всього два товари – кораблі та фруктові консерви. За умов обмеженості і повної зайнятості ресурсів населення острова стоїть перед вибором: всі ресурси направити на виробництво кораблів і виробляти їх максимум, або всі ресурси використати на максимальне виробництво фруктових консервів, або знизити обсяг виробництва кораблів і виробляти фруктові консерви у певних взаємодоповнюючих варіантах. Дані про альтернативні можливості виробництва кораблів та фруктових консервів наведені у шкалі виробничих можливостей (табл. 1-1).

Таблиця 1-1 Шкала виробничих можливостей створення кораблів та фруктових консервів острова Барро

Варіанти	Кораблі (тис. шт.)	Фруктові консерви (сотні тис. тон)
A	15	0
B	14	1
C	13	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

За шкалою виробничих можливостей накреслимо криву виробничих можливостей (КВМ) (рис. 1-3)

**Крива виробничих можливостей (КВМ)** — сукупність різних сполучень виробництва двох товарів, що відповідає максимальній їх кількості при ефективному використанні ресурсів. Ця крива розглядається за умов повної зайнятості, повного використання інших факторів виробництва, постійної технології та незмінних запасів ресурсів.

КВМ відображає межу виробництва двох товарів у будь-якій комбінації. Виробництво поза КВМ (точка N) приваблива, але неможлива на цій ресурсно-технологічній базі. Будь-яка комбінація виробництва у внутрішній частині КВМ (точка M) можлива, але свідчить про неефективне використання ресурсів – неповне навантаження виробничих потужностей, безробіття тощо. Будь-яка комбінація виробництва двох товарів – варіанти вибору суспільства. Здійснюючи вибір, економіка повної зайнятості повинна втратити частину одного виду продукту, щоб отримати більше іншого продукту. Той чи інший вибір суспільство здійснює в залежності від певних соціально-економічних умов свого розвитку, політичної ситуації, економічної політики.

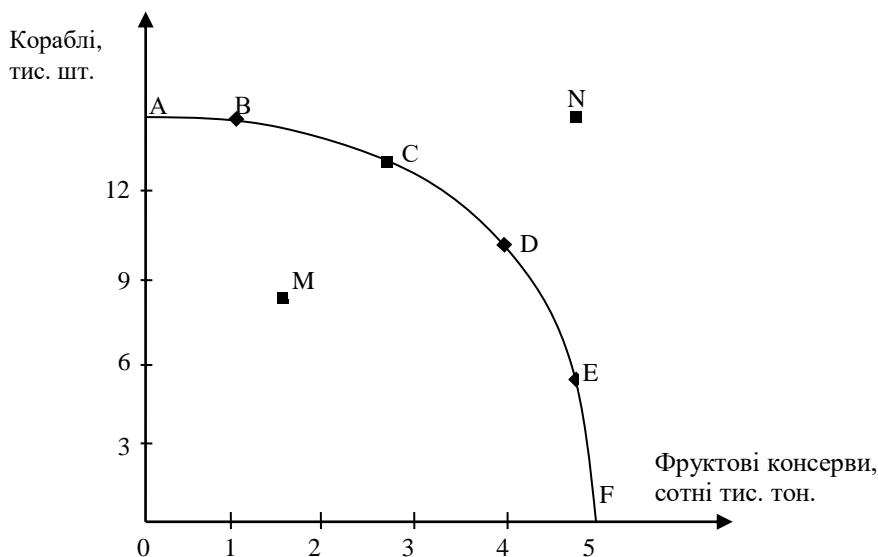


Рис. 1-3 Крива виробничих можливостей економіки острова Барро

Аналізуючи КВМ, стикаємося з дією закону зростання альтернативних витрат. У нашому прикладі (рис. 1-3) виробництво першої одиниці фруктових консервів вимагає відмовитись від однієї одиниці кораблів, виробництво другої одиниці фруктових консервів коштує відмові від двох одиниць кораблів, далі відповідно – від трьох, чотирьох, п'яти. Це стосується і виробництва кораблів: збільшуючи їх обсяг на кожну додаткову одиницю, треба жертвувати дедалі більшою кількістю фруктових консервів. З цієї причини КВМ є низхідною і опуклою. Лише якщо уявити виключну ситуацію — кожна одиниця одного продукту «трансформується» у точно таку кількість іншого продукту, — то КВМ мала б вигляд прямої лінії, але така ситуація майже неймовірна.

**Закон зростання альтернативних витрат** означає: із збільшенням виробництва певного продукту альтернативні витрати його кожної додаткової одиниці зростають. Дія цього закону пов'язана з тим, що ресурси не тільки обмежені, але ще і специфічні — далеко не всі з них в однаковій мірі придатні для виробництва альтернативних товарів. Збільшуючи виробництво одного продукту за рахунок зменшення виробництва іншого, доводиться використовувати дедалі менш придатні для цього ресурси в умовах їх обмеженості, і альтернативні витрати зростають.

Звернемось знову до КВМ (рис. 1-4). Для того, щоб досягти привабливої точки N, треба щоб КВМ змістилась ззовні та вправо. Це можливо, якщо збільшиться пропозиція ресурсів або вдосконалиться техніка і технологія. За цих умов економіка здатна виробляти більше обох продуктів одночасно, набути економічного зростання або перетворитись на динамічну.

**Економічне зростання**

**Економічне зростання** — це збільшення загального обсягу виробництва та покращення якості продукції за певний період часу. Воно означає зміщення КВМ вправо від впливом збільшення пропозиції ресурсів і технічного прогресу. Фактори економічного зростання щодо виробництва кожного із продуктів можуть бути різні, і збільшення виробництва, як правило, не є пропорційним (рис. 1-4). Слід

мати на увазі, що збільшення ресурсів і технічний прогрес ведуть до зростання потенційного обсягу виробництва продукту: КВМ може зміститись, а виробництво реально може і не змінитись, якщо неефективно використовуються ресурси.

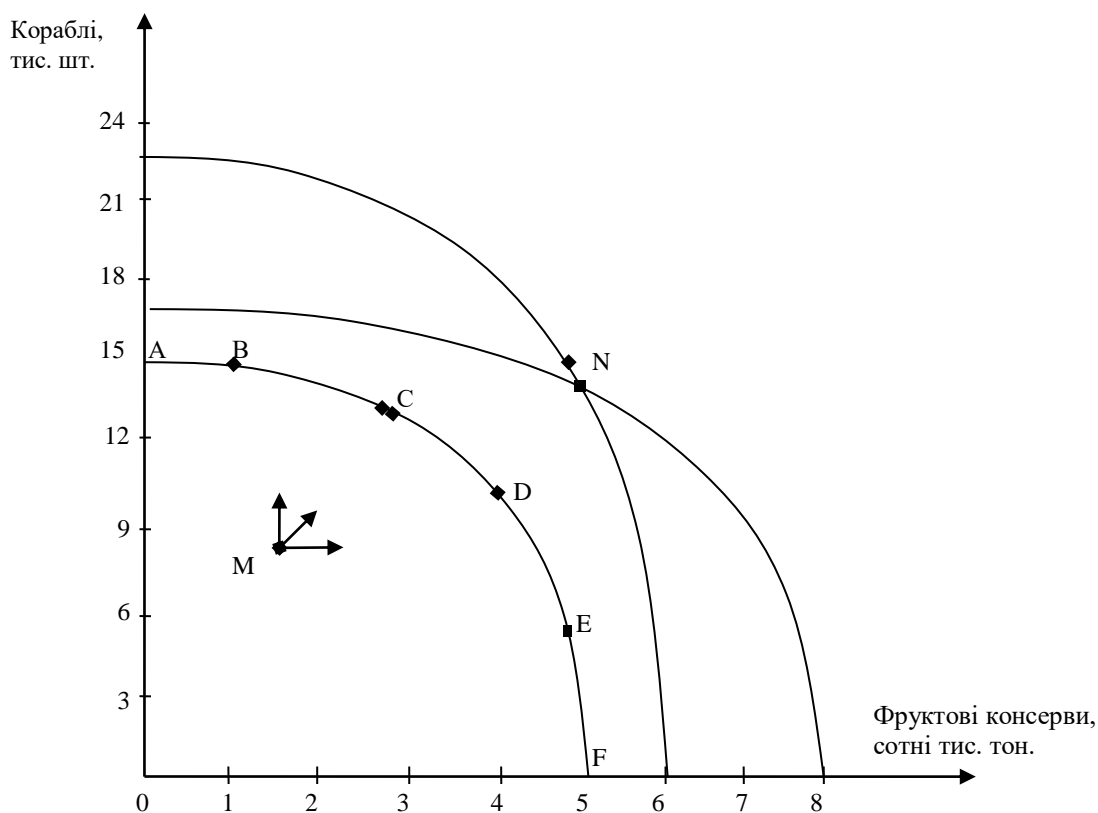


Рис. 1-4 Крива виробничих можливостей економіки острова Барро

Економічне зростання полегшує рішення проблем обмеженості ресурсів і робить можливим задоволення більш широкого кола потреб людей. Якщо воно здійснюється за рахунок використання додаткових ресурсів (землі, праці, капіталу, підприємницьких здібностей) на старій технологічній основі, то говорять про **екстенсивний тип** економічного зростання. Приклади: розширення площі орних земель; збільшення виробництва тракторів; будівництво додаткової кількості машинобудівних заводів із незмінною технологією виробництва та інше.

Здійснення економічного зростання можна досягти і при незмінній (або меншій) кількості ресурсів за допомогою їх більш ефективного використання на базі технічного прогресу — це буде **інтенсивний тип** економічного зростання. Приклади: збільшення виробництва сільськогосподарської продукції на невеликій площі орних земель за допомогою передової технології; збільшення обсягу виробництва автомобілів з використанням якісно кращих ресурсів за рахунок науково-технічного прогресу тощо.

У сучасних умовах, під впливом науково-технічної революції, що розгорнулася у середині двадцятого століття, особливого значення набуває переважно інтенсивний тип економічного зростання. Найбільшого поширення

він набув у економічно розвинутих західних країнах. В Україні необхідно докласти багато зусиль для переозброєння виробництва у різних сферах на новій технологічній базі, щоб сприяти більшій орієнтації на використання інтенсивного типу економічного зростання.

## 1. 6. Ефективність економіки

### Поняття ефективності

Економічна теорія займається пошуком шляхів ефективного використання рідкісних ресурсів. Що ж таке ефективність як одна з найважливіших економічних категорій? Як вона пов'язана з прийняттям економічно раціональних рішень?

Ефективність у загальному вигляді — це співвідношення результатів та витрат. У реальній економіці ефективність має різноманітні форми виразу. Це обумовлено тим, що *ефективність може бути представлена у натуральних або грошових величинах; на рівні окремого господарського суб'єкта чи всієї економіки; розглядатись як ефективність використання окремого ресурсу (фактору) чи як загальна ефективність*. Однак, важливо пам'ятати, що ефективність — це завжди відносна, а не абсолютна величина.

*Ефективність — відношення між наслідками виробництва та витратами використаних на нього ресурсів (або окремого ресурсу).*

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{результат}}{\text{витрати}}$$

Підвищення ефективності означає збільшення обсягу виробництва товарів з використанням певної кількості ресурсів. Зменшення ефективності відбиває менший обсяг виробництва товарів при таких же витратах.

Ефективність виробництва визначається співвідношенням ефекту (результату виробничої діяльності суб'єкта економіка) і витрат на досягнення цього ефекту. Основними показниками економічної ефективності є прибуток і рентабельність. **Прибуток** представляє собою в загальному вигляді різницю між доходом від реалізації продукції і витратами на її виробництво і розподіл. **Рентабельність** характеризує рівень ефективності використання ресурсів підприємства та розраховується як *відношення прибутку до вартості використаних ресурсів*.

Одним з найважливіших показників ефективності використання такого ресурсу, як праця, є **продуктивність праці** — *відношення результату виробленого продукту до витрат праці*. (Кількість продукції, виробленої виробниками за одиницю часу).

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{\text{продукт (натуральний або грошовий вираз)}}{\text{витрати праці (людино – годин)}}$$

*Наприклад, досвідчений працівник фірми із виробництва меблів за одну годину може зібрати 3 шафи, а новачок – тільки одну. Це означає, що продуктивність праці досвідченого працівника у 3 рази вища, ніж новачка.*



Якщо ж він використає ще й більш сучасне обладнання, то зможе зібрати не 3, а 5 шаф за годину. Чим вища продуктивність праці, тим краще працює економіка.

Підвищенню продуктивності праці особливо сприяв **поділ праці** - така її організація, де кожний працівник спеціалізується на виробництві певного продукту або його частини, в чому він має певні переваги. Підвищення продуктивності праці дозволяє кожній людині і суспільству в цілому краще задовольняти свої потреби.

**Закон спадної віддачі**

Економічна теорія дуже часто розглядає ефективність за допомогою **маржинального (граничного) підходу**. Згідно з ним економічне явище досліджується у процесі змін, враховуючи послідовно кожну додаткову (граничну) дію. Крок за кроком порівнюється не тільки загальний рівень вигод та витрат, а ще й додаткова (гранична) вигода і додаткові (граничні) витрати.

На підставі маргінального (граничного) підходу можна розглянути дію закону спадної віддачі. Перш ніж дати визначення закону, розглянемо приклад у сфері матеріальних благ: Для збирання доброго врожаю томатів на одній із своїх ділянок фермер вирішив наймати робітників. В перший день він найняв одного робітника, який зібрав 50 кг. Щоб прискорити збирання, фермер у кожний із чотирьох наступних днів наймав додатково одного робітника, не змінюючи інших факторів виробництва. Кожний день фермер записував результати збирання томатів (табл. 1-2.). Після п'ятого дня роботи фермер вирішив декілька робітників звільнити. Чому? Скільки робітників він хоче звільнити?

Таблиця 1-2 Дія закону спадної віддачі у томатному господарстві фермера (гіпотетичні дані)

Кількість робітників (на день)	Загальний обсяг виробництва томатів на день (кг)	Приріст обсягу виробництва завдяки додатковій одиниці праці на день (кг)	Продуктивність праці (кг на людино-день)
0	0	—	—
1	50	50	50
2	200	150	100
3	450	250	150
4	560	110	140
5	600	40	120

Щоб пояснити міркування фермера, треба звернути увагу на те, що при незмінній кількості інших факторів виробництва фермер збільшував тільки фактор праці на одну одиницю кожного дня. Як видно із табл. 1-2, кожний додатковий робітник надавав змогу збільшувати загальний обсяг виробництва

томатів на день, але якщо перший робітник збільшив приріст обсягу виробництва на 50 кг, другий — на 150, третій — на 250, то четвертий — тільки на 110, а п'ятий — тільки на 80. Таку ж тенденцію спостерігаємо і відносно продуктивності праці: вона найвища тоді, коли працює три робітники, а далі починає спадати. Очевидно, фермер вирішив залишити трьох робітників, а двох — звільнити.

**Закон спадної віддачі** означає, що при додаванні рівних обсягів змінного фактора до постійної кількості фіксованих факторів на певному рівні їх використання приріст обсягу виробництва зменшується. У томатному господарстві фермера з нашого прикладу перші додаткові одиниці робітників сприяли зростанню приросту обсягу виробництва, але після залучення третього робітника закон почав діяти.

## 1.7. Економічна теорія та економічна політика

### Економічна політика та її цілі

Для удосконалення механізму господарювання виникла і розвинулась економічна теорія. Саме вона і є базою для розробки економічної політики. Не випадково економісти-теоретики запрошуються для роботи у ролі експертів та радників в адміністрацію президентів, урядові установи.

**Економічна політика** — це система цілей, напрямів, методів втручання в економіку, які використовує держава (уряд) на тому чи іншому етапі розвитку країни.

Економічна теорія сформулювала головні **цілі економічної політики**, які повинні реалізовуватись в будь-якій країні, що нормально розвивається на засадах ринку:

1. **Економічне зростання.** Виробництво більшої кількості і кращої якості товарів і послуг для підвищення добробуту населення і більш повного задоволення потреб.

2. **Повна зайнятість.** Створення умов для того, щоб всі працездатні люди, хто бажає працювати, знайшли місце роботи.

3. **Економічна ефективність.** За умов обмежених виробничих ресурсів необхідно отримати максимальну віддачу при мінімумі витрат.

4. **Стабільний рівень цін.** Значних змін загального рівня цін як у напрямку підвищення (інфляції), так і зниження (дефляції) необхідно уникати.

5. **Економічна свобода.** Високий ступінь свободи в економічній діяльності повинні мати всі її учасники: підприємці, робітники, споживачі.

6. **Справедливий розподіл доходів.** Забезпечення умов, щоб жодна група громадян не злидарювала тоді, як інші громадяни купаються в розкошах.

7. **Економічна забезпеченість.** Треба забезпечити життєдіяльність хронічно хворих, непрацездатних, старих людей.

8. **Торговельний баланс.** Підтримка раціонального балансу міжнародної торгівлі та міжнародних фінансових угод.

Реалізація вище названих цілей потребує глибокої, обґрунтованої економічної політики, її стратегії і тактики. Для сучасного етапу розвитку України особливо важливо визначити пріоритети та взаємозв'язок цілей. Необхідно забезпечити економічне зростання; здійснити структурну перебудову і екологізацію економіки; створити умови для економічної свободи діяльності всіх учасників ринкового господарства; соціально захистити тих людей, хто цього потребує; поліпшити добробут населення, забезпечити конкурентоспроможність економіки України у світовому господарстві.

### Нормативна і позитивна теоретична економіка

Економічні дослідження необхідні для визначення конкретного стану, основних тенденцій у розвитку економіки країни в кожний даний період. Використання тих чи інших підходів, шкіл економічної теорії відбувається згідно з соціально-економічною ситуацією для розробки стратегії і тактики економічної політики. Ще А. Сміт вперше визначив двояке завдання економіки як науки: з одного боку, аналіз об'єктивної економічної реальності і з'ясування закономірностей її розвитку та, з іншого боку, вироблення рекомендацій для економічної політики фірм і держави. Виходячи з цих завдань, виділяють:

*Позитивну* економічну теорію, яка описує факти і допомагає дослідити фактичний стан економіки. *Наприклад, дуже важливим є визначення сучасної ситуації в економіці України: аналіз динаміки виробництва, масштабів безробіття, рівня інфляції, розвитку процесів ринкових перетворень — приватизації, конкуренції, підприємництва тощо.*

*Нормативну* економічну теорію, яка пропонує оціночні твердження, «що повинно бути». Саме на цих твердженнях та рекомендаціях ґрунтується економічна політика. *Наприклад, в Україні актуальними є створення умов для інноваційно-інвестиційного розвитку, забезпечення його стабілізації, здійснення економічного зростання, посилення соціального захисту людей, вирішення проблем зайнятості та інших.*

Можливість того чи іншого підходу до розв'язання цих проблем визначає економічна теорія. Між тим конкретна розробка та реалізація економічної політики залежить від політичних поглядів і рішень. Часто саме з приводу нормативної економіки, розробки економічної політики економісти та політики мають різні погляди і не можуть знайти згоди.

### Функції економічної теорії

Економічна теорія, надаючи людям знання про економічне життя суспільства, допомагає його поліпшити. Але постає питання: чи варто витратити час і сили на вивчення економічної теорії тим, хто не збирається бути економістом? Щоб відповісти на це питання, розглянемо функції економічної теорії.

*По-перше, пізнавальна функція*, яка націлена на розкриття економічних процесів, дає знання про економічні системи, механізм функціонування сучасної ринкової економіки. За думкою видатного економіста Джона Мейнарда Кейнса, «ідеї економістів і політичних мислителів — і коли вони мають рацію, і коли помиляються — мають набагато більше значення, ніж

прийнято вважати... В дійсності саме вони і керують світом». Знання економічних основ розвитку суспільства є значним елементом освітнього і культурного рівня людини, формування свідомої позиції громадянина.

*По-друге, методологічна функція*, в якій економічна теорія постає як загальна теорія, не вузькопрофесійна, а суспільна наука, яка має методологічне значення для конкретних економічних наук та дає загальну економічну підготовку бізнесменам, менеджерам. Економічна теорія — свого роду інтелектуальний інструмент, володіння яким допомагає прийняти вірне рішення в конкретних ситуаціях.

*По-третє, практична функція*, яка для суспільства дає можливість визначити економічну політику, а для окремих громадян вибрати напрямки поведінки, відповідаючи на різні питання: як зменшити втрати від інфляції; чому варто витратити кошти і час для отримання вищої освіти; як управляти власними фінансами; за яких умов більше витратити чи заощаджувати тощо.

Таким чином, економічні знання потрібні кожному: учню середньої школи, підприємцю, президенту, домогосподарці. Це важливо тому, що економічна теорія, як говорив про неї видатний англійський економіст А. Маршалл,— це «вчення про нормальну життєдіяльність людства». Якщо ви не станете в майбутньому професійним економістом і отримаєте іншу професію, вивчаючи економічну теорію, ви дізнаєтесь, як діють економічні сили в реальному житті.

### **Короткі висновки**

1. Різноманітний і складний світ економічного життя потребує глибокого наукового дослідження. Економічна теорія як наука вивчає ефективні методи використання обмежених ресурсів для задоволення безмежних потреб людей в споживанні товарів та послуг. Економічна теорія охоплює: мікроекономіку, що досліджує окремі господарські одиниці (сімейні господарства, фірми, галузі) та конкретні ринки; макроекономіку, що вивчає економіку як єдине ціле або на рівні її великих структурних підрозділів і сфер.

2. У своїх дослідженнях економісти використовують сукупність методів: спостереження та огляд економічної історії, що дають змогу зібрати факти реального економічного життя; економічний аналіз, який допомагає розкрити сутність явища, сформулювати принципи, теорії; експеримент, що дозволяє перевірити різні економічні гіпотези.

3. Основна економічна проблема, з якою стикається будь-яке суспільство, – безмежність потреб і обмеженість ресурсів, необхідних для їх задоволення. У зв'язку з цим люди завжди повинні робити вибір між можливістю отримати певний товар чи послугу та необхідністю відмовитися від інших. Ціною вибору є альтернативні витрати, які пов'язані з відмовою від альтернативного використання ресурсів.

4. Модель кривої виробничих можливостей (КВМ) дозволяє проаналізувати вибір як економічну проблему. КВМ показує різні варіанти виробництва двох товарів, які є максимальною їх кількістю при ефективному використанні ресурсів.

5. Дія закону спадної віддачі свідчить про те, що збільшення витрат певного фактору відносно незмінних витрат інших факторів викликає збільшення загального обсягу продукції тільки до певного моменту, а далі приріст обсягу виробництва починає зменшуватись.

6. Економічна теорія з її дослідженнями є теоретичною базою для розробки економічної політики. Позитивна економічна теорія допомагає з'ясувати фактичний стан економіки. Нормативна економічна теорія пропонує оціночні твердження – «що повинно бути». Економісти в більшій мірі не згодні між собою у нормативних підходах, ніж у позитивних.

7. Економічна теорія виконує пізнавальну, методологічну та практичну функції. Вивчення цієї науки дасть змогу зрозуміти найважливіші ідеї багатьох поколінь економістів та як вони використовуються для окремої людини і для суспільства.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Потреби*
- *Економічні ресурси*
- *Економічні блага*
- *Рідкість, обмеженість*
- *Виробництво*
- *Розподіл*
- *Обмін*
- *Споживання*
- *Економіка (economy)*
- *Економічна теорія (economics)*
- *Економічна раціональність*
- *Мікроекономіка*
- *Макроекономіка*
- *Земля*
- *Капітал*
- *Праця*
- *Підприємницькі здібності*
- *Проблема вибору*
- *Альтернативні витрати*
- *Крива виробничих можливостей*
- *Економічне зростання*
- *Закон спадної віддачі*
- *Продуктивність праці*
- *Економічна ефективність*

### **Контрольні запитання:**

1. У чому полягає предмет економічної теорії? Чому існує багато його визначень? Яке є найбільш точним?
2. Назвіть та охарактеризуйте основні етапи розвитку економічної теорії.
3. Чому такого поширення набула у світі економічна теорія?
3. У чому полягають методи дослідження економічної теорії?
4. Що таке економічні блага? Наведіть приклади благ, які раніше не були економічними, а тепер такими є.
5. Які проблеми досліджує мікро- та макроекономіка?
6. Розкрийте сутність основної проблеми економіки: безмежність потреб і обмеженість ресурсів. Чому ця проблема існує завжди і в будь-якій країні?
7. Назвіть та охарактеризуйте фактори виробництва.
8. Як розуміти проблему вибору в економіці? Що є ціною вибору в економіці?
9. Які можливості економічного аналізу надає модель кривої виробничих можливостей (КВМ)?
10. Що таке ефективність економіки? Як вона визначається?
11. На вашу думку, для чого треба вивчати економічну теорію?

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ

### У завданнях 1 – 5 оберіть одну правильну відповідь

1. Збільшення у суспільстві обсягу виробничих ресурсів означає, що:

- А. Буде вироблено більше товарів та послуг.
- Б. Більш ефективною стала технологія.
- В. Економіка здатна виробляти більше товарів та послуг.
- Г. Підвищився стандарт життєвого рівня.

2. Переміщення кривої виробничих можливостей (КВМ) праворуч означає:

- А. Збільшення альтернативних витрат.
- Б. Економічне зростання.
- В. Повну зайнятість населення.
- Г. Повне використання виробничих ресурсів.

3. Кваліфікований програміст О. Петренко, який заробляє 850 грн. на день, є уболівальником футбольної команди «Динамо». Він купив білет на один з відповідальних матчів за 600 грн. і взяв за свій рахунок відпустку на один робочий день, щоб поїхати до Києва, а також сплатив 750 грн. за білети в обидва кінці. Його альтернативні витрати склали:

- А. 1350 грн.
- Б. 750 грн.
- В. 600 грн.
- Г. 850 грн.

4. Дія в економіці закону спадної віддачі означає, що:

А. Використовується все менше і менше виробничих ресурсів.  
Б. Відбувається зменшення приросту обсягу виробництва при послідовному збільшенні одного фактору виробництва та незмінності інших факторів.

В. Використовується все більше і більше виробничих ресурсів.

Г. Знижується рівень життя населення.

5. Економіка є ефективною, якщо в ній досягнуті:

- А. Повна зайнятість і повне використання інших виробничих ресурсів.
- Б. Виробництво знаходиться за кривою виробничих можливостей (КВМ).
- В. Або повна зайнятість, або повне використання інших ресурсів.
- Г. Не діє закон спадної віддачі.

6. В країні X виробляється усього два товари: пшениця і трактори. Можливі варіанти виробництва цих товарів за умов повного використання усіх ресурсів наведені у таблиці 1.

А. Накресліть криву виробничих можливостей (КВМ), по горизонталі відкладаючи «пшениця», а по вертикалі – «трактори».

Б. Розрахуйте альтернативні витрати виробництва кожної додаткової одиниці пшениці (100 т) (за таблицею 1).

В. Покажіть можливі зміни в економіці країни, якщо відомо, що внаслідок значного покращення технології максимальне виробництво тракторів зросте до 60 шт.?

Таблиця 1. Шкала виробничих можливостей

Варіанти	Пшениця (т)	Трактори (шт.)	Альтернативні витрати
A	0	40	
B	100	35	
C	200	28	
D	300	22	
E	400	13	
F	500	0	

Г. Що відбудеться в економіці, коли додатково до покращення технології у виробництві тракторів сприятливі погодні умови дозволяють збільшити максимальний обсяг виробництва пшениці до 700 т ?

7. Фермер на одному полі може виробити 1500 т огірків або 750 т томатів. На другому полі альтернативні витрати виробництва томатів дорівнюють 3 т огірків за умов максимального виробництва огірків 1800 т. Вирахуйте:

- A. Альтернативні витрати виробництва томатів на першому полі;
- B. Максимальне виробництво томатів на другому полі;
- B. На якому полі фермер зможе виробити більше томатів і наскільки.

## Тема 2 Економічні системи та відносини власності

### Основні питання теми

- 2.1. Сутність економічної системи та основні її структурні елементи
- 2.2. Класифікація економічних систем
- 2.3. Власність в системі економічних відносин
- 2.4. Трансформаційна економіка та її особливості в Україні

Люди прагнуть максимально задовольнити свої потреби, при цьому вони мають обмежену кількість економічних ресурсів. Тому кожного дня виникає питання про оптимальне їх використання. Різні економічні системи вирішують його по-різному. Історія знає такі основні типи економічних систем: традиційна, ринкова, командна, які характеризуються різними формами власності, способами координації та управління економічної діяльності. Зараз економіка більшості країн поєднує в собі риси різних економічних систем і є змішаною. Для розуміння функціонування економічної системи основоположне значення мають відносини власності, які є базисними. Від ефективності реалізації власності залежить рівень економічного та соціального розвитку суспільства.

Які ж основні риси цих систем, в чому їх переваги та недоліки? В чому полягають особливості трансформації відносини власності в українській економіці та ознаки економічної системи нашої країни? Цим питанням і присвячена дана тема.

### 2.1. Сутність економічної системи та основні її структурні елементи

#### Економічна система

Суспільства вирішують економічні проблеми по-різному, і залежно від форми їх вирішення розрізняють різні типи економічних систем. Під **економічною системою** розуміють *форму організації економіки, задачею якої є знайти найбільш ефективні форми та методи використання обмежених економічних ресурсів.*

Наприклад, дуже простими були форми та методи вирішення фундаментальних економічних проблем Робінзоном Крузо. У залежності від своїх власних уподобань та смаків він займався мисливством, рибалив, вирощував пшеницю або взагалі нічого не робив. Але зараз картина набагато складніша. Окремі економічні ресурси, такі, як земля, праця, капітал, належать приватним особам або державі. Одночасно власники ресурсів виступають як споживачі, їм потрібні товари та послуги для задоволення потреб. Тому встановлюється різноманіття зв'язків між економічними суб'єктами на основі певних відносин власності з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів та послуг.

Сутність економічної системи визначається і разом з тим залежить від конкретної сукупності економічних відносин, яка відповідає певному рівню



розвитку продуктивних сил і розвивається на основі дії об'єктивних економічних законів і суб'єктивних чинників.

<b>Елементи економічної системи</b>
---

Структурними елементами економічної системи є:

- продуктивні сили суспільства;
- економічні відносини;
- механізм господарювання.

**Продуктивні сили** – сукупність особистісних і речових факторів (праці, засобів та предметів праці), які використовуються для виробництва матеріальних умов життя суспільства - благ і послуг. Функціонування продуктивних сил завжди здійснюється в певній соціально-економічній формі, в умовах того чи іншого типу виробничих відносин.

Важливим елементом економічної системи є **економічні відносини** як сукупність відносин між людьми з приводу використання наявних ресурсів для ефективного відтворення матеріальних умов життя суспільства. У свою чергу, економічні відносини діляться на три основні складові частини: **виробничі відносини** – відносини між людьми з приводу безпосереднього виробництва і привласнення створюваних ними благ; **організаційно-економічні відносини**, що зв'язують і організують економіку в єдине ціле через управління; **техніко-економічні відносини** – відносини між людьми з приводу більш раціонального і ефективного використання наявних техніко-економічних ресурсів. Головним визначальним елементом економічних відносин є виробничі відносини. Вони, в свою чергу, також складаються з декількох видів відносин: споживчих, трудових і відносин привласнення.

Третій структурний елемент економічної системи – **механізм господарювання**, становить сукупність організаційних структур, конкретних форм господарювання і методів управління, заснованих на певних відносинах власності. Також механізм господарювання – це механізм дії і використання економічних законів та певних методів управління.

Отже, економічна система – це впорядкована сукупність економічних елементів, взаємодія яких забезпечує матеріальні умови життєдіяльності суспільства.

## 2.2. Класифікація економічних систем

З позицій реалізації відносин власності розрізняють основні полярні економічні системи: ринкову та командну. **Командна економіка** спрямовується централізованим контролем уряду; **ринкова** – системою цін та прибутків, більшість рішень у ній приймається приватними особами та фірмами. На ранніх етапах розвитку людського суспільства та у слаборозвинених країнах існувала й досі існує **традиційна економічна система**. Для різних суспільств характерними є різні комбінації командної, ринкової, а іноді й традиційної форми, тому зараз економіка всіх країн є **змішаною**.

Розглянемо більш детально кожен з перелічених економічних систем, аналізуючи їх переваги та недоліки.

## Традиційна економіка

Історично першою економічною системою була *традиційна*, вона існувала на протязі дуже тривалого часу, а зараз її елементи можна спостерігати у країнах з низьким рівнем економічного розвитку.

Які ж основні риси традиційної економічної системи?

Всі ресурси знаходяться у власності племені (общини). Методи і техніка виробництва, обмін, розподіл доходів ґрунтуються на освячених часом традиціях та звичках. Економічне положення людини визначається її належністю до певного класу, касты чи клану, воно успадковується від попередніх поколінь. Технічний прогрес та впровадження нововведень тут обмежені, бо вони суперечать традиціям і загрожують стабільності суспільного ладу.

Основою традиційної системи є *натуральне господарство*, в якому продукти виробляються для задоволення власних потреб виробника та його родини (общини), і надходять до споживачів шляхом простого розподілу. Тут найбільш просто вирішуються три основні проблеми: *що? як? і для кого?* виробляти. Це визначається традиціями залежно від наявних економічних ресурсів.

Натуральне господарство має такі специфічні риси:

- По-перше, характерною для нього є замкненість системи організаційно-економічних відносин: суспільство складається з розрізнених господарств (родин, общин або маєтків), кожне з яких спирається на власні ресурси, забезпечуючи себе всім необхідним.

- Другою рисою натурального господарства є універсальність праці, коли кожний з робітників виконує практично всі види робіт за допомогою найпростіших знарядь праці.

- По-третє, між виробництвом та споживанням існує безпосередній економічний зв'язок, який розвивається за формулою: виробництво – розподіл – споживання. Завдяки цьому забезпечується стійкість натурального господарства як організаційно-економічної системи, що є його перевагою.

Одночасно з цим натуральне господарство та традиційна система в цілому мають дуже суттєвий недолік – це низька продуктивність праці, тому обсяг виробництва залишається практично незмінним з року в рік. Зумовлене це опорою на власні ресурси, універсальністю праці, а також застосуванням традиційних знарядь праці та технологій.

Низька економічна ефективність традиційної системи призводить до поступового її розпаду і виникнення елементів наступної системи – ринкової. Люди починають обмінюватися продуктами, які вони виробляють. Перші обміни були дуже простими, один товар обмінювався безпосередньо на інший.

З часом виникають гроші, які зробили більш зручними оцінку товарів та обмін.

## Ринкова система

Спочатку ринкова система існувала в надрах традиційної і була представлена ремісничими майстернями; господарствами, які виробляли продукцію для продажу на ринку; дрібним крамницями. Цей етап у розвитку ринкової системи мав назву простого

товарного виробництва, коли власник ресурсів за допомогою своєї власної праці та праці членів сім'ї виробляв певні продукти для продажу їх на ринку.

Остаточно **ринкова система** склалася у кінці XVIII ст., вона отримала назву «чистої» (капіталістичної) ринкової економіки, проіснувавши у такому вигляді до кінця XIX ст. – першого десятиріччя XX ст. Основні її елементи увійшли до економічної системи, яка існує зараз у більшості країн світу. Вона заснована на приватній власності, свободі вибору і конкуренції, а також спирається на особисті інтереси та обмежену роль держави.

Які ж характерні риси ринкової системи, її переваги і недоліки?

У цій системі *встановлення зв'язків між основними суб'єктами економіки – домашніми господарствами та фірмами відбувається на ринку*. І споживачі, і власники ресурсів є особисто незалежними і в своїх діях керуються власними, особистими інтересами.

Кожна людина (домогосподарство) виступає як споживач і виражає свій вибір певних товарів та послуг через більшу ціну, яку вона згодна за них заплатити. Одночасно як власники ресурсів люди (домогосподарства) бажають отримати більше за їх використання.

Фірмам вигідніше виробляти ті товари, які бажають купити споживачі та за які вони ладні сплатити більшу ціну. Саме в цих галузях зростає виручка від реалізації та прибуток фірм. Як наслідок, у виробництво залучаються додаткові ресурси, зростає його обсяг. Якщо ж споживачам не подобаються певні товари, ціна на них зменшується, вона навіть не покриває витрати фірми на ресурси. Виробництво стає збитковим і, звичайно, скорочується. Таким чином, відповідь на питання *що?* виробляти дає ринок.

Індикатором бажань споживачів є система цін, яка розміщує виробничі ресурси суспільства згідно з ними. В ринковій економіці немає ніякої «вищої» (державної) влади, яка б вирішувала, що виробляти і як використовувати ресурси.

Ефективність виробництва у ній досягається завдяки матеріальному стимулюванню. Для фірм таким стимулом є максимальний прибуток, який вони отримують, якщо продадуть свою продукцію за найменшою ціною, а свої витрати зроблять мінімальними. Домашні ж господарства намагаються продати свої виробничі ресурси якомога дорожче. Таким чином вирішується проблема *як?* виробляти.

Доходи, які отримують домашні господарства за виробничі ресурси, визначають, хто буде споживати вироблені товари та послуги (для *кого?* виробляти).

Таким чином, ринок автоматично і ефективно дає відповідь на три основні проблеми економіки. Його порівнюють з досконалим комп'ютером, який реєструє уподобання людей щодо певних товарів та послуг, передає цю інформацію фірмам, переміщує згідно з цим необхідні ресурси та визначає, хто отримає кінцеві продукти.

Все це робить ринкову систему дуже привабливою. Багато економістів, починаючи з А. Сміта і закінчуючи Фрідріхом А. фон Хайеком, вважали, що

механізм вільного ціноутворення є найбільш ефективним засобом розподілу ресурсів.

У той же час життя виявляє, що ринкова система працює не так гладко, як було нами розглянуто, та не всі рішення, які приймає ринок, є задовільними. У таких випадках мова йде про «неспроможність» ринку. Які ж ці недоліки або обмеження ринкової системи; які питання вона не може вирішити автоматично?

По-перше, ефективність ринкової системи базується на механізмі вільної (досконалої) конкуренції, який передбачає велику кількість виробників певного товару. У дійсності в багатьох галузях існує перевага для крупних виробників, що призводить до виникнення олігополії або монополії. Це може супроводжуватися завищенням цін на їхню продукцію та зниженням цін на виробничі ресурси. У таких випадках у ринкові відносини змушена втручатися держава, захищаючи споживача та обмежуючи монополіста.

По-друге, в економіці будь-якої країни існує досить широке коло так званих «суспільних» товарів, які не можна продати на ринку окремим споживачам (оборона, охорона порядку, система правосуддя, національні парки і т.п.). Користування ними окремими людьми не зменшує їх кількості для інших споживачів. Держава бере на себе «виробництво» таких товарів, витрати на них компенсуються за рахунок податків.

Держава також бере на себе витрати на утримання безробітних, хворих та людей похилого віку. Вона виділяє субсидії, а в деяких випадках повністю оплачує так звані пріоритетні товари. Ці товари можна продавати окремим споживачам, але не всі зможуть їх купити, в той же час вони є життєво необхідними для розвитку суспільства і людей. Освіта, фундаментальна наука, житлове будівництво, утримання музеїв та бібліотек – все це пріоритетні товари.

По-третє, внаслідок діяльності приватних фірм виникають так звані зовнішні (екстернальні) ефекти. Вони можуть бути позитивними (наприклад, біля кінотеатру будується автостоянка, це не тільки привабить додаткових глядачів, але й дозволить прибрати автомобілі з узбіччя, що добре для інших водіїв та пішоходів) або негативними, в таких випадках їх ще називають зовнішніми витратами. Наприклад, цукровий завод забруднює річку, виникає необхідність очищення води, що пов'язане з додатковими витратами. У такому випадку втручається держава, змушуючи фірму покрити витрати на очищення води. Як наслідок зростає ціна і зменшиться пропозиція цукру, але це не було передбачено механізмом вільної конкуренції, виникнуть порушення в системі цін.

Усі ці проблеми: недосконала конкуренція; потреба у суспільних товарах; зовнішні ефекти – мають назву недоліків ринку. Вони є прикладами тих випадків, коли ринок неспроможний ефективно розподілити ресурси.

Таким чином, враховуючи основний критерій ринкової економіки – одержання максимального прибутку економічними суб'єктами, можна виділити наступні її риси:

I. Позитивні риси:

– висока ефективність виробництва;

- широке застосування досягнень науки і техніки, сприяння НТП;
- свобода підприємницької діяльності і відповідальність;
- рівноправність учасників ринку;
- встановлення ринкової ціни під впливом попиту і пропозиції;
- приватна власність;
- направленість ринку на задоволення потреб людей, покращення асортименту і якості товарів і послуг;
- формування енергійного, ініціативного і відповідального робітника.

## II. Негативні риси:

- кризи перевиробництва, циклічні коливання виробництва;
- безробіття і банкрутства, невпевненість у майбутньому;
- поділ суспільства на бідних і багатих;
- прагнення будь-якою ціною заробити гроші;
- кримінальний характер тіньової економіки;
- незацікавленість у фінансуванні розвитку науки, культури, освіти, охорони природи;
- егоїзм, індивідуалізм робітника.

<p><b>Планова (командно-адміністративна) система</b></p>
--

Узгодити дії основних суб'єктів економіки можна іншим способом, не так, як це робить ринок, і уникаючи його недоліків. Такі спроби були зроблені в

країнах з командною системою – колишньому СРСР, країнах Східної Європи, Кубі, КНДР, Албанії. Подивимось, чи вдалими були вони.

У *командній економіці* всі рішення про виробництво і споживання приймаються державою. Характерною рисою і основою такої системи є суспільна (а по своїй сутності державна) власність на всі економічні ресурси, а також централізоване керівництво економікою за допомогою державного планування.

Державні органи (такі, як держплан) вирішують *що?* виробляти, саме вони визначають обсяг і структуру виробництва на макрорівні, а також для кожного окремого підприємства. Зрозуміло, що в такому випадку неможливо врахувати безліч різноманітних потреб окремих людей, тому центральні планові органи керуються переважно задачею задоволення мінімальних потреб.

Згідно з планом в командній системі відбувається також розподіл виробничих ресурсів між галузями та підприємствами. Запровадження нової техніки та технології також визначається планом, а не бажанням максимізувати прибуток фірми. Таким чином, держава дає відповідь на питання *як?* виробляти.

Центральні органи досить жорстоко визначають і доходи людей, основним з яких є заробітна плата, встановлюючи для кожного підприємства розміри фонду зарплати. Для командної системи характерною є зрівнялівка в доходах більшості та привілейоване положення партійно-державної еліти. Так держава через регулювання доходів людей визначає *для кого?* виробляти.

Чи ефективним є економічний механізм командної системи, які його переваги та недоліки?

Переваги командної економіки дуже тісно пов'язані з недоліками ринкової системи, централізоване керівництво економікою дає можливість:

1) ліквідувати нерівність в доходах, уникнути існування в країні занадто багатих та бідних людей;

2) забезпечити у необхідній кількості виробництво суспільних товарів;

3) підтримувати на постійно високому рівні зайнятість ресурсів (перш за все праці), вирішуючи таким чином проблему безробіття, хоча така «повна» зайнятість не завжди буває ефективною, оскільки роботу однієї людини виконує декілька, що компенсується їх низькою заробітною платнею;

4) використовуючи монопольне положення держави, сконцентрувати великі ресурси на пріоритетних напрямках розвитку економіки в короткі строки (прикладом може бути індустріалізація або розвиток військової промисловості у СРСР під час II Світової війни).

Як будь-яка система, командна економіка має також суттєві недоліки. Вони пов'язані з монопольним економічним становищем держави.

По-перше, навіть використовуючи найдосконаліші комп'ютери, центральні органи неспроможні врахувати всю різноманітність потреб споживачів, а також оцінити ступінь задоволення індивідів від споживання різних товарів та послуг. Як наслідок виникає дефіцит одних продуктів та надлишок інших.

По-друге, для оцінки потреб та розміщення факторів виробництва необхідна ціла армія чиновників, видатки по утриманню якої бере на себе суспільство, що є марною витратою ресурсів. Бюрократизація господарського механізму та економічних зв'язків призводить також до уповільнення прийняття рішень, хабарництва.

По-третє, державна власність на ресурси та зрівнялівка в доходах зумовлюють практичну відсутність зацікавленості людей в результатах своєї економічної діяльності, зводять нанівець їх ініціативу та підприємницькі здібності. Дохід у суспільстві залежить насамперед від статусу, посади людини, того, наскільки вона причетна до влади.

Крім того, в надрах командної системи завжди існує серйозна політична небезпека — можливість встановлення диктатури.

І останнє, всі перелічені вище недоліки зумовлюють ще один, дуже важливий — низька ефективність функціонування економіки, що у підсумку призвело до руйнування існуючої командної системи у більшості колишніх соціалістичних країн.

Таким чином, визначимо основні риси командної економіки, виходячи з головного її критерію – виконання плану:

#### I. Позитивні риси

– повна занятість населення;

– здатність сконцентрувати ресурси заради досягнення певної мети;

– можливість швидкого нагромадження виробничих ресурсів і перерозподілу їх в пріоритетні галузі;

– соціальний захист (безкоштовна освіта, медицина, житло);

– стабільні ціни.

## II. Негативні риси

- монополізація і бюрократизація економіки;
- відсутність свободи підприємництва;
- централізоване планування економіки;
- низька ефективність виробництва, зниження темпів НТП;
- низький рівень життя, зрівнялівка;
  - усунення робочих від суспільних процесів, відчуження від власності та влади;
  - безініціативність робітника;
  - диктатура виробника над споживачем, встановлення фіксованих цін.

У сучасному світі не існує «чистої командної» економіки або «чистої ринкової», вони є так званими крайніми випадками. Ми цікавимося ними в основному для того, щоб зрозуміти функціонування існуючих економічних систем, які є складною сумішшю цих крайностей. Оскільки, як правило, елементи одного типу економічної системи певним чином поєднуються з елементами іншого.

### Сутність змішаної економіки

Значна більшість країн світу обрала компромісний варіант, при якому система, що базується на приватному підприємстві, задовольняє потреби окремих людей, а держава бере на себе витрати та відповідальність за усунення її недоліків.

У *змішаній економіці* як держава, так і приватний сектор (домогосподарства та фірми) відіграють важливу роль у відповіді на основні економічні питання *що? як? для кого?* виробляти. Тобто в ній поєднуються різні типи підприємництва і форми власності, механізм ринку доповнюється активною діяльністю держави, причому держава може не лише контролювати певні процеси, а й втручатись у розподіл доходів.

Особливу роль в такій економіці відіграє уряд, який сприяє економічній стабільності та зростанню національної економіки, забезпечуючи її окремими товарами та послугами, які ринковою системою виробляються в недостатній кількості або взагалі не виробляються, модифікуючи розподіл доходів.

Виходячи з критерію змішаної економіки – ефективність господарювання – можна виділити наступні риси даної економічної системи:

- Багатоукладність форм власності (колективна, приватна і державна).
- Поєднання саморегулювання і державного регулювання економіки.
- Захист конкуренції (антимонопольне законодавство).
- Захист прав споживачів.
- Соціальна орієнтація економіки.
- Справедливий розподіл доходів (введення прогресивної ставки оподаткування, видатків на соціальне страхування, надання субсидій малозабезпеченим).
- Широкий обмін досвідом, а також виробничими, науково-технічними, культурними досягненнями між державами.
- Демократична форма управління державою.

- Поєднання принципів вільної конкуренції і соціальної справедливості.
- Стимулювання реалізації підприємницьких здібностей.

### Моделі змішаної економіки

Залежно від ступеня втручання держави в економіку та ролі приватного сектору розрізняються різні моделі змішаної економіки. Розглянемо основні з них: ліберальну, соціал-демократичну та соціально орієнтовану.

**Ліберальна модель** в останній час притаманна більшості країн світу, в тому числі США, Канаді, Великій Британії, Ірландії. Характерним для неї є висока частка приватної власності та всебічне заохочення приватного підприємництва. Відносини між підприємцем та робітниками будуються в першу чергу на професійних якостях останніх: кваліфікації, освіти, сумлінній праці.

Економічні функції держави реалізуються в основному на макрорівні. Роль профспілок дуже послаблена порівняно з іншими моделями. Вони впливають лише на прийняття законодавства з питань праці та регулювання міграційного руху. Принцип «соціальної рівності» в цій системі не висувається, а соціальна політика держави спрямована на найбільш знедолені верстви населення.

У цілому ця модель виявила високу ефективність. Високий рівень доходів мирить працівників з деякими обмеженнями їх прав у трудових стосунках з підприємцями. А свобода дій у власників фірм стимулює їх підприємницьку діяльність.

У США модель базується на високому рівні продуктивності праці та масовій орієнтації людей на досягнення особистого успіху. Більша частина національного виробництва припадає на приватний сектор. У Великій Британії три чверті продукції виробляється теж у приватному секторі, але багато ринків функціонує під суворим урядовим контролем.

**Соціал-демократична (корпоративістська) модель** передбачає активну роль держави в регулюванні соціально-економічних відносин між працівниками та підприємцями. Найяскравіше вона проявилася у Швеції та інших скандинавських країнах, у Австрії та Японії.

В основі «Шведської моделі» (демократичний корпоративізм) знаходиться ідея соціального партнерства. Дуже висока роль у профспілок, що впливають на трудове законодавство та трудові відносини. Завдяки цьому встановлено високий рівень мінімальної заробітної плати, якого підприємці мусять неухильно дотримуватися. Наймання та звільнення працівників здійснюється тільки за узгодженням з профспілкою.

Держава витрачає значні кошти на пенсійне забезпечення, освіту та професійну підготовку працівників, на охорону здоров'я. Таким чином соціальні витрати в країнах цієї групи великі (у Швеції до 30% доходів населення), але й рівень бідності найнижчий серед розвинутих країн. Соціальна політика спрямована на скорочення майнової нерівності людей за рахунок перерозподілу багатства через систему оподаткування на користь найменш забезпечених.



Позитивними рисами моделі є високий рівень захищеності працівників, малозабезпечених та економічно неактивних верств населення. У той же час соціальні витрати відчутним тягарем лягають на підприємців, які до того ж обмежені у своїх діях в разі економічного спаду. Проте в цілому угода досягається шляхом взаємних поступок, соціальні конфлікти виникають рідко. Ця модель забезпечує міцну соціальну стабільність у країні, але дещо гальмує темпи її економічного зростання.

Іншим різновидом соціал-демократичної моделі є *ієрархічний корпоративізм*, який притаманний Японії – «*японська модель розвитку*». Вона характеризується активним втручанням уряду в економічне регулювання при незначній частці державної власності в економіці. Держава втілює в життя програми економічного розвитку, регулює інвестиційну діяльність в країні та фінансові ринки, здійснює активну соціальну політику, стимулює ділову активність (зокрема методами податкової політики).

Іншою характерною її рисою є система довічного найму працівників. Трудові відносини мають патерналістський характер: працівники віддані своїй фірмі та її керівництву, останнє, в свою чергу, турбується про своїх працівників. Крім цього, модель передбачає постійне піклування про безперервне підвищення кваліфікації робітника за рахунок коштів держави та підприємців.

*Соціально орієнтована (соціально ринкова) модель*, що притаманна Німеччині та Франції, характеризується сильними позиціями держави у процесах відтворення та вирішенні соціальних проблем.

Соціальна політика спрямована на підтримку малозабезпечених верств населення та тих, хто потребує соціального захисту. Держава на соціальні витрати відволікає бюджетні та позабюджетні кошти. Уряд також підтримує конкурентні відносини в економіці засобами структурної політики та підтримкою підприємництва. Регулюються зайнятість, рівень доходів, в окремих випадках ціни.

Соціальне ринкове господарство Німеччини сформувалося на основі ліквідації крупних концернів часів фашизму та надання всім формам бізнесу можливостей для стабільного розвитку. Особливу увагу держава приділяє підтримці малого та середнього бізнесу для підвищення ефективності функціонування ринкового механізму. Уряд активно впливає на ціни, мита, технічні норми; забезпечує охорону навколишнього середовища.

### **2.3. Власність у системі економічних відносин**

*Власність* — складна і багатогранна категорія, яка виражає всю сукупність суспільних відносин — економічних, соціальних, правових, політичних, національних, морально-етичних і виступає фундаментом усієї цієї системи. Вона зумовлює спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, мету функціонування і розвитку економічної системи, визначає соціальну структуру суспільства, характер стимулів трудової діяльності і спосіб розподілу результатів праці.

Спочатку власність розглядалась як відношення людини до речі, тобто як фізична наявність цієї речі у людини і можливість її використання. Однак із розвитком суспільства та накопиченням наукових знань уявлення про власність змінювалось, ставало змістовнішим. Речі самі по собі це не власність.

**Відносини власності.  
Об'єкти і суб'єкти  
власності**

Головною характеристикою власності є не річ і не відношення людей до речей, а те, ким і як привласнюється річ, як таке привласнення зачіпає інтереси інших людей. Інакше кажучи, соціально-економічна сутність власності розкривається і реалізується не в системі зв'язків "людина — річ", а в площині взаємодії "людина — людина" з приводу привласнення об'єктів власності.

Відносини власності виявляються через суб'єкти та об'єкти власності.

**Об'єкти власності** — все те, що можна привласнити чи відчужити (засоби виробництва, нерухомість, природні ресурси, предмети особистого споживання, гроші, цінні папери, інтелектуальна власність, культурні та історичні цінності).

**Суб'єкти власності** — це персоніфіковані носії відносин власності (індивідуум, організації, підприємства, установи, держава в особі органів державного управління, муніципалітети).

**Відносини власності** утворюють певну систему, що містить у собі три види відносин:

• **відносини з приводу привласнення об'єктів власності** передбачають повне відчуження об'єкта власності певним суб'єктом від інших суб'єктів;

• **відносини з приводу економічних форм реалізації об'єктів власності** (тобто одержання від них доходу) є відображенням корисності чи прибутковості об'єкта власності для суб'єкта власності;

• **відносини з приводу господарського використання об'єктів власності** виникають між власником об'єктів власності та підприємцем з приводу передачі останньому майна на певних умовах для використання з господарською метою

Власник може сам використовувати свій об'єкт власності в господарських цілях. У такому випадку він одночасно виступає у двох іпостасях (особах): як власник і як господарюючий суб'єкт. Нині, коли виробництво надзвичайно ускладнилось і набуло значного суспільного характеру, головною особою господарського життя стає не власник, а суб'єкт, який використовує для виробництва чужу власність на правах оренди, лізингу, концесії, кредиту. Таким чином, з'являється два суб'єкти: суб'єкт-власник і господарюючий суб'єкт, які розподіляють повноваження та функції.

**Економічний  
аспект власності.  
Якісна й кількісна  
сторона власності**

Виділяють економічне і юридичне розуміння власності.

**Власність в економічному значенні** є історично визначена суспільна форма привласнення матеріальних благ і, насамперед, засобів виробництва. Власність як економічна категорія має кількісну та якісну сторони.

Якісна сторона виражає систему виробничих відносин між людьми з приводу привласнення об'єктів власності. Відносини привласнення охоплюють весь відтворювальний процес – від виробництва до споживання. Без виробництва не може бути привласнення, оскільки неможливо привласнити те, що не вироблено, чого не існує в природі. Привласнення включає в себе наступний після виробництва розподіл вироблених суспільством матеріальних благ між окремими особами, групами осіб, класами чи всім суспільством. Проходить він як в формі безпосереднього розподілу, так і в формі обміну продукцією і товарами між виробниками і споживачами. Таким чином, **привласнення** – це конкретний суспільний спосіб оволодіння річчю. В умовах натурального господарства та простого товарного виробництва привласнення здійснюється безпосередньо через працю і через обмін продуктами своєї праці на ринку. В умовах ринкового господарства підставою привласнення продукту є власність на засобі виробництва.

Парною до категорії «привласнення» є категорія «відчуження», вони існують як єдність протилежностей. Привласнити можна тільки те, що відчужується. **Відчуження** – це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи іншим об'єктом власності. Тобто поряд з власником завжди присутній не власник.

**Кількісна сторона** - означає певну сукупність матеріальних благ, різноманітних об'єктів власності, в тому числі об'єктів інтелектуальної власності. Це матеріально-речовинна власність, фактично - об'єкти власності.

<p><b>Правовий аспект власності. Права власності</b></p>
--

**Власність** має і правовий аспект, виступаючи як юридична категорія. Юридичний аспект власності реалізується через права власності.

Права власності визначаються ще з часів римського права трьома основними правочинностями — володінням, користуванням і розпорядженням. Це так звана тріада власності.

**Володіння** - початкова форма власності, яка виражає відносини, пов'язані з наявністю у того чи іншого суб'єкта об'єктів власності з господарським володінням ними. Саме по собі володіння не означає повної власності. Володарем об'єкта може бути як власник, так і не власник (наприклад, орендар)

**Користування** - це процес фактичного вилучення корисних властивостей з об'єкта власності для задоволення певних потреб. Власник може передавати своє майно в користування іншим особам на якийсь час і на певних умовах. Права користування визначаються законом чи іншою правовою підставою (заповіт - залишаю «те то», «тому то»).

**Розпорядження** - це прийняття власником рішення про те, хто і як може використовувати річ.

Результативність власності залежить від реалізації прав власності. Відповідно, повна реалізація прав власності можлива лише за наявності і взаємозв'язку відносин володіння, користування й розпорядження. Суб'єкти, які тимчасово отримують право на володіння і користування чужою власністю (наприклад, орендар) без права на розпорядження, не є повними власниками.

Слід зауважити, що суб'єкт привласнення власності є одночасно володарем, розпорядником і користувачем. Володар реалізує також права розпорядника і користувача. Розпорядник може бути користувачем, але далеко не завжди реалізує себе як володар. Користувач окремих благ може функціонувати, зовсім не реалізуючи прав володаря і розпорядника. Проте тільки в комплексі відносини володіння, розпорядження і користування становлять процес привласнення власності.

***Власність як юридична категорія** відображає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування й розпорядження об'єктами власності через систему юридичних законів і норм.*

Правова форма власності сама по собі з'явитись і існувати не може. Вона лише закріплює реально існуюче чи потенційне можливе економічне явище. Забезпечення гарантій прав власності і створення умов їх ефективного забезпечення є фундаментом економічної політики держави.

Таким чином, власність характеризує діалектичний взаємозв'язок економічних та юридичних відносин, у якому економічні відносини власності є первинними, базисними, а юридичні — вторинними, похідними, оскільки зумовлюються економічними відносинами.

Власність не є застиглою категорією, форми її прояву в історичній перспективі постійно змінюються й вдосконалюються відповідно до змін, що відбуваються в продуктивних силах суспільства.

**Різноманітність  
типів, форм і  
видів власності**

Відрізняють типи, види і форми власності. **Форма власності** - це стійка система економічних виробничих відносин і господарських зв'язків, яка зумовлює відповідний спосіб і механізм поєднання робітника із засобами виробництва. **Тип власності** визначає узагальнюючі принципи її функціонування, сутність характеру поєднання робітника із засобами виробництва. **Вид власності** характеризується конкретним способом привласнення благ і методами господарювання.

Існують **два підходи до класифікації форм власності**: вертикально-історичний і горизонтально-структурний.

**Вертикально-історичний підхід** визначає історичні форми власності, які зароджуються у процесі тривалої еволюції суспільства, і зміни однієї форми власності іншою. Кожному етапу розвитку людського суспільства відповідає певна форма власності, яка відбиває досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, особливості привласнення засобів і результатів виробництва та основного суб'єкта, який концентрує права власності. На перших етапах розвитку людство протягом тисячоліть використовувало колективні форми власності, спочатку у формі племінної, а потім — общинної власності. Низький рівень розвитку продуктивних сил зумовлював те, що люди могли тільки спільно (колективно) добувати засоби до існування і спільно їх споживати. Лише в такий спосіб людство могло вибороти своє право на життя. Згодом розвиток продуктивних сил, вдосконалення самої людини, зміни умов її життя приводять до формування нового типу власності — приватної. Ці два типи власності -

суспільна й приватна, на різних етапах історичного розвитку суспільства виявлялися в найрізноманітніших конкретно-історичних формах, відображаючи соціально-економічну природу панівного суспільного ладу.

**Приватна власність:  
трудова та нетрудова  
форми приватної  
власності**

*Приватна власність* – це такий тип власності, коли виключне право володіння, користування і розпорядження об'єктом власності та отримання доходу належить приватній (фізичній чи юридичній) особі. 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 основана 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* основана на використанні найманої (чужої) праці. Вона передбачає відокремлення власника від безпосередньої участі в процесі виробництва (працює найманий виробник), а безпосереднього виробника (найманого) - від засобів виробництва (бо вони йому не належать). Тобто, власник і робітник - це різні особи. Формами нетрудової приватної власності, виходячи з вертикально-історичного підходу, були рабовласницька, феодалська, приватнокапіталістична.

Трудова приватна власність на ранніх етапах розвитку людства мала *форму первіснообщинної власності*, для якої характерні однакові права всіх членів общини на панівний об'єкт власності — землю, а також на засоби праці й результати виробництва.

*Рабовласницька форма власності* характеризується абсолютною концентрацією прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати праці й на працівника (раба). Рабовласник має нетрудові доходи від експлуатації раба. Ця форма власності підтримується жорстоким примусом до праці.

*Феодалська власність* передбачає абсолютні права власності феодала на землю й обмежені права на працівника (селянина-кріпака). Кріпак від своєї праці отримував певну частку продукту для утримання своєї сім'ї. Феодал (поміщик) отримував нетрудові доходи від експлуатації кріпаків. Примус праці був виключно адміністративним

*Капіталістична власність* характеризується зосередженням прав власності підприємця на засоби та результати праці і відсутністю власності на найманого робітника, який має особисту свободу. Примус до праці – економічний, робітник має трудові доходи.

Ліквідація приватної власності в колишніх соціалістичних країнах і заміна її так званою загальнонародною власністю з метою зрівняти всіх людей у правах на засоби виробництва і результати їх використання спричинили розрив природно-еволюційного процесу розвитку відносин власності, що стало однією з причин кризи і розвалу соціалістичної системи.

**Горизонтально-структурний підхід** визначає класифікацію економічних форм власності, а також її види і типи. Умовами і критеріями означеної класифікації є рівень розвитку продуктивних сил, характер поєднання працівника із засобами виробництва, ступінь правочинностей суб'єкта на ресурси, результати й управління виробництвом, механізм розподілу доходу тощо.

**Організаційні форми приватного типу власності.**

Організаційними формами приватного типу власності, виходячи з горизонтально-структурного підходу є індивідуально-трудова, сімейна, індивідуальна з використанням найманої праці, партнерської і корпоративної форм власності.

**Індивідуально-трудова власність** характеризується тим, що фізична особа в підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і свою робочу силу.

Якщо в господарстві використовується праця членів сім'ї, така власність має вигляд **сімейної трудової власності** (наприклад, фермерське сімейне господарство).

Індивідуальний приватний власник може використовувати в господарстві й працю найманого робітника (постійно чи на сезонних роботах).

**Партнерська власність** є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб. З метою здійснення спільної підприємницької діяльності кожний учасник партнерського підприємства зберігає свою частку внесеного ним капіталу чи майна у партнерській власності.

**Корпоративна (акціонерна) власність** — це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій. Об'єктом власності акціонерного товариства, крім капіталу, створеного за рахунок продажу акцій, є також інше майно, придбане в результаті господарської діяльності. **Особливість корпоративної власності** полягає в тому, що вона поєднує риси приватної і суспільної власності. З одного боку, власники акцій є приватними власниками тієї частки капіталу, яка відповідає номінальній чи ринковій ціні їхніх акцій, а також доходу від них. Разом з тим, пересічні акціонери через розпорошеність пакета акцій не мають реального права на участь у розпорядженні капіталом акціонерного товариства. Реальне право на розпорядження й управління капіталом товариства мають лише ті, хто володіє контрольним пакетом акцій. Таким чином, акціонерний капітал поєднує приватну власність і колективну форму її використання, оптимально враховуючи особисті й колективні інтереси акціонерів. У цьому сенсі акціонерна власність виходить за межі індивідуальної класичної приватної власності і долає ті обмеження, які їй притаманні. Вона виступає у формі асоційованої (інтегрованої) власності, яка поєднує в собі риси приватної і суспільної власності.

**Суспільна власність і її організаційні форми. Якісна й кількісна сторона власності**

**Суспільна власність** означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. У цих умовах основною формою

індивідуального привласнення стає розподіл доходу, а мірою його розподілу — праця. Суспільна власність існує у двох формах: державній і колективній.

**Державна власність** — це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади. Державна власність поділяється на загальнодержавну і муніципальну (комунальну).

**Загальнодержавна власність** — це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу. Власність необхідна державі для виконання економічних, соціальних і оборонних функцій. Об'єктами державної власності є природні ресурси (земля, її надра, ліси, води, повітряний простір), енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, заклади національної культури, фундаментальна наука, оборонні та космічні об'єкти тощо.

**Муніципальна (комунальна) власність** — це власність, яка перебуває в розпорядженні регіональних державних органів (області, міста, району тощо).

**Кооперативна власність** — це об'єднана власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності. Власність кооперативу формується в результаті об'єднання майна, грошових внесків його членів і доходів, одержаних від їхньої спільної трудової діяльності. Кожен член кооперативу має однакові права на управління та дохід, який розподіляється відповідно до внесеного паю і трудового вкладу членів кооперативу.

**Власність трудового колективу** — спільна власність, передана державою чи іншим суб'єктом у розпорядження колективу підприємства (на умовах викупу чи оренди), яка використовується відповідно до чинного законодавства. Колективна власність може існувати в різних видах залежно від джерела викупу. Якщо підприємство викуплене за рахунок накопиченого прибутку, то створюється неподільна власність колективу підприємства. Якщо підприємство було викуплене за рахунок особистих доходів його працівників, то утворюється пайова власність.

**Власність громадських та релігійних об'єднань** створюється за рахунок власних коштів, пожертвувань громадян чи організацій або шляхом передачі державного майна. Суб'єктами такої власності є партії, профспілки, спортивні товариства, церкви та інші громадські організації.

**Змішана власність** поєднує різні форми власності — приватну, державну, колективну, кооперативну та інші, в тому числі й власність іноземних суб'єктів.

**Комбіновані форми власності.** У розвинутих країнах Заходу з метою забезпечення ефективнішого функціонування виробництва відбувається процес об'єднання підприємств різних форм власності, однак за умови збереження кожною із них своєї базової якості. У результаті створюються комбіновані форми власності: концерни, трести, холдинги, фінансово-промислові групи та інші об'єднання. Кожний учасник такого об'єднання делегує органу управління такий обсяг своїх повноважень, який не спричиняє втрати основних властивостей притаманної йому форми власності.

### Новітні тенденції в розвитку відносин власності

Сучасна економіка розвинутих країн перебуває на порозі постіндустріального розвитку і характеризується динамізмом та новітніми тенденціями в розвитку відносин власності. Результатом цих процесів є:

- подальше розширення плюралізму форм власності — приватної (великої, середньої, дрібної, сімейної), корпоративної, колективної, кооперативної, державної тощо. Ці форми взаємодіють і доповнюють одна одну, кожна з них знаходить свою "нішу" продуктивного функціонування і максимальної реалізації можливостей, закладених у ній. Завдяки останньому забезпечується конкуренція і ефективне функціонування економіки в цілому;

- значне поширення змішаних і комбінованих форм власності, де провідна роль належить корпораціям і великим фірмам;

- посилення процесів демократизації і соціалізації відносин власності: створюються асоційовані форми власності трудових колективів, збільшується частка акцій серед працівників фірм, вони залучаються до управління і розподілу доходів;

- прогресивна зміна структури об'єктів власності: пріоритетними стають такі об'єкти власності, як наукові знання, інформація, нові технології, космічні об'єкти, висококваліфікована робоча сила, тощо;

- розширюються форми та об'єкти міжнародної власності на основі поглиблення міжнародного поділу праці й посилення економічних зв'язків між країнами.

## 2.4. Трансформаційна економіка та її особливості в Україні

Економічна система України складалася з елементів командної системи, ринкової системи епохи вільної конкуренції та сучасної ринкової системи. В той же час в країні постійно відбувалися інтенсивні, тривалі за часом зміни. В зв'язку з цим економіку нашої держави можна назвати перехідною або трансформаційною. **Трансформаційна економіка** - це така національна економічна система, яка перебуває на перехідному етапі від одного свого якісного стану до іншого. Такий перехід може тривати від декількох років до декількох століть.

Згідно зі світовим досвідом існує три шляхи становлення ринку в перехідний період:

1. Лібералізація економіки – передбачає формування системи заходів, які будуть сприяти позбавленню державної економіки від обмежень. Таким чином, ця система призначена для здійснення вільного руху цін.

2. Структурні зміни – це зміни, що відбуваються в структурі економіки, з метою перетворення колишньої економічної структури змінюючи відносини власності.



3. Інституційні зміни – передбачають формування особливих умов роботи ринкової системи і можуть бути здійснені зміною правових інститутів і формування системи нових організацій.

Основними рисами трансформаційної економіки є:

- Мінливість і нестабільність стану економіки, що є безповоротним фактором. Він послаблює національну економіку, і вона звільняє місце для іншої економічної системи.

- Наявність особливих економічних форм.

- Суперечливий характер розвитку.

- Варіативність подальшого розвитку країни.

- Історичність, яка обумовлена особливостями економічного розвитку певних країн.

- Функціонування економіки зі збереженням тривалий час застарілих форм і відносин в економіці.

- Інтенсивність в розвитку нових видів форм і відносин.

- Неможливість оборотності основних тенденцій еволюційного процесу.

Підвищення значущості суб'єктивного фактору, тобто від нього залежить вибір правильного напрямку і розвитку, а також можливість реалізації швидкого та ефективного переходу до нової економічної системи.

Деякі процеси в перехідній економіці мають свої закономірності, а саме, втрата державою функцій самостійного управління й розпорядження ресурсами, наявність бюджетної кризи та трансформаційний спад.

В Україні на початку 90-х рр. почалися ринкові перетворення, спрямовані на структурну перебудову економіки на основі процесів роздержавлення та приватизації, поряд з державними підприємствами виник приватний сектор.

<b>Роздержавлення та приватизація</b>
---------------------------------------

Поняття «роздержавлення» і «приватизація» власності взаємопов'язані, але не тотожні. **Одержавлення** означає, по-перше, активне і всезростаюче втручання держави в економіку; по друге, зростання державного сектору економіки і згортання недержавних форм власності та господарювання; по-третє, посилення державного споживання, контролю, регулювання тощо.

Отже, **роздержавлення**, на противагу одержавленню, має відображати комплекс заходів, спрямованих на відтворення відносин власності, плюралізму форм привласнення і утворення багатуокладної економіки, посилення процесів її саморегулювання.

У постсоціалістичних країнах **приватизація** є однією з головних форм роздержавлення власності. Вона має як спільні риси з аналогічними процесами в західних країнах, так і певну специфіку. Є відмінності між метою приватизації, її формами у країнах з традиційним розвитком та інверсійним. Розглянемо це детальніше.

Термін «приватизація» дуже місткий. Він охоплює приватну, особисту, а також трудову і нетрудову приватну власність. **Приватизацію** слід розуміти як перетворення державної (а також колективної) власності на приватну.

Приватизація — важлива, але не єдина складова процесу роздержавлення. Якщо роздержавлення може супроводжуватись як зміною форм власності державної на недержавну, так і зміною лише форм використання державної власності, то приватизація характеризується переходом від державної до приватної (індивідуальної чи групової).

***Цілі приватизації в постсоціалістичних країнах можна узагальнити так:***

- подолання монополізму державної власності та відтворення конкурентного середовища;
- зменшення частки державної власності в національному багатстві країни;
- усунення знеособлення власності.

У країнах з розвинутою ринковою економікою приватизація, яка набула особливо широкого розмаху у 80-х роках ХХ ст., стала інструментом економічної політики, спрямованої на зміну структури прав власності та перебудови системи відносин між державою, ринком та суспільством. Ця перебудова передбачала такі заходи, як скорочення бюджетних асигнувань до державного сектору економіки, лібералізація фінансових ринків, послаблення контролю за цінами, введення нових форм управління державними підприємствами, а також повна або часткова їх приватизація.

***Приватизація в країнах Заходу — це ідеологічні, прагматичні та популістські цілі.***

1. Державний сектор став дуже громіздким і приватний бізнес спроможний вирішувати господарські завдання ефективніше, ніж державні підприємства.

2. Приватизація дала поштовх стагнуючій економіці, особливо в країнах, що переживали глибокі структурні зрушення.

3. Зміцнення позиції правлячих кіл передбачало використання приватизації як засіб підвищення благополуччя нації за рахунок надання працівникам підприємств права купувати акції за зниженими цінами.

Наслідки такої політики неоднозначні. Країни, у яких державний сектор був досить значним, зіштовхнулись з серйозними економічними труднощами.

В основу української моделі приватизації державних підприємств не можна було перенести західну модель. Це зумовлено тим, що, по-перше, приватизація в цих країнах відбувалась в умовах розвинутої ринкової економіки і не в період її кризи, коли регулюючі функції держави посилюються. По-друге, співвідношення між державним і недержавним секторами там є стабільним упродовж багатьох років. По-третє, темпи приватизації, навіть у Великій Британії, програма приватизації якої є взірцем для багатьох, дещо перевищувала 10 % за десятиріччя. В Україні у власності держави перед початком реформ перебувало 5533 підприємства із загальної їх кількості 6478, що становило 85,4 %.

За умов, що склалися, нереально було сподіватися на вироблення ефективної моделі приватизації в Україні. Саме через ці обставини в її основу було покладено принципи соціальної справедливості та рівності розподілу й

продажу державного майна. Передбачалися безплатна передача переважної частки державного майна кожному громадянину, забезпечення рівності прав громадян у приватизаційному процесі, із застосуванням приватизаційних паперів у процесі приватизації на платній основі.

Згідно з українською моделлю приватизації державного майна її суб'єктами повинні були стати всі громадяни України, а об'єктами – усі види державної власності: майно державних підприємств, державний житловий фонд, державний земельний фонд.

Приватизація майна державних підприємств мала відбуватися у різних формах: купівля-продаж неподільних майнових комплексів за конкурсом або на аукціоні; купівля-продаж часток (акцій, паїв) у капіталі підприємств за конкурсом, на аукціоні, на фондовій біржі, за передплатою та іншими способами, що передбачають конкуренцію покупців; викуп майна, зданого в оренду з викупом; викуп майна трудовим колективом, безоплатна передача окремих підприємств, частини їхнього майна, надання інших пільг (за спеціальним рішенням Кабінету Міністрів України); ліквідація підприємств відповідно до законодавства України і продаж їхнього майна за конкурсом, на аукціоні, на біржах або через магазини оптової чи роздрібної мережі.

Роздержавлення і приватизація власності в Україні з самого початку набули кон'юнктурного характеру, який насаджувався певною частиною радикально налаштованих реформаторів, що слідували рекомендаціям міжнародних фінансових організацій, та обумовили темпи приватизації. Існувало три стратегічні напрями приватизації: 1) прискорення, незважаючи на те, як це здійснюється (головне — її здійснення); 2) здійснення за умов встановлення меж, не очікуючи формування правової бази; 3) здійснення лише за умов створення належної правової бази.

Аргументи на користь першого і другого напрямів зводилися в основному до політичних, ідеологічних (покінчити з комунізмом) чинників, але не до економічних. Сьогодні це визнають як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: «шоковий» варіант концепції переходу до ринкової економіки був помилковим.

Для трансформаційної економіки властивими можуть бути і такі поняття, як націоналізація, денационалізація, реприватизація.

**Націоналізація** – це перехід приватної власності на основні об'єкти господарства (земля, промисловість, транспорт, банки) у власність держави. Націоналізація має різний соціально-економічний та політичний зміст в залежності від того, ким, у чіх інтересах і в яку історичну епоху вона проводиться.

**Денационалізація** – це повернення в приватну власність державної власності, яка виникла в результаті здійснюваної раніше націоналізації підприємств, землі, банків, акцій та іншого у приватних власників.

**Реприватизація** – представляє собою повернення раніше державою націоналізованого майна колишнім власникам. В теперішній період цей процес отримав широке розповсюдження в країнах Балтії.

Таким чином, роздержавлення (або приватизація) є важливим елементом трансформації національної економіки, основою розвитку підприємництва,

виникнення ринкових агентів, які володіють економічною незалежністю і несуть повну господарську відповідальність за свою діяльність.

**Трансформація  
системи власності на  
постсоціалістичному  
просторі**

Феноменом трансформації системи власності в постсоціалістичних країнах є загальна підтримка або принаймні відсутність протидії її роздержавленню з боку більшості населення. Головним напрямом трансформації економічних систем стала заміна імперативу "суспільної"

власності домінуванням власності приватної, хоча ідеологія цього процесу в окремих країнах суттєво відрізнялася - від повної ліквідації елементів колишньої "соціалістичної" моделі економічного базису (Центральна Європа, ряд пострадянських держав - Естонія, Латвія, Литва, але також і Росія, Україна, Киргизстан) до визнання рівноправності приватної і загальнодержавної власності з певним пріоритетом останньої (Китай, В'єтнам) і своєрідним збереженням клановоодержавленої власності (країни Середньої Азії, Азербайджан, Беларусь). У цілому можна виділити *три шляхи економічних перетворень у постсоціалістичних країнах*, які привели й до трьох типів відносин власності на сучасному етапі.

**Центральноевропейська  
модель трансформації  
власності**

Перший з них є характерним для центральноевропейських та прибалтійських країн, які найбільш послідовно та наполегливо здійснювали розрив з попереднім,

"соціалістичним" періодом свого політичного, ідеологічного й економічного розвитку. Процес реформування у країнах ЦСЄ на початок ХХІ ст. привів до становлення таких відносин власності, які були найближчими до "цивілізованих" західних параметрів, що й було кваліфіковано як підстава для прийняття більшості країн Центральної Європи та Прибалтики до Європейського Союзу.

У цих країнах представлені як велика акціонерна власність (у тому числі із значною кількістю акціонерів, які вклали до акціонерних товариств під час приватизації свої ваучери), так і приватна власність середнього та малого бізнесу, що на перших порах виникла на базі використання тих самих іменних сертифікатів-ваучерів. За "західним" зразком частково зберігається невелика частка державної власності в ряді сфер (енергетика, транспорт, деякі підприємства важкої індустрії тощо), а також муніципальна власність. Ці країни широко відкрили двері національної економіки, причому не лише щодо доступу на внутрішній ринок товарів та послуг, а насамперед для імпорту іноземного капіталу. Існують певні відмінності в політиці залучення останнього: в Угорщині, Естонії, Словенії, наприклад, пріоритетом була орієнтація на його допуск до виробничих об'єктів (підвищений рівень ПІІ зумовив повну залежність від іноземних корпорацій, але разом з тим дозволив за їх допомогою утвердитися на світових ринках); у Чеській Республіці і Латвії іноземний капітал надходив особливо активно до банківської системи (90 і 70% в акціонерному капіталі банків, відповідно), через яку він здобув контроль над економікою, але водночас це дало змогу створити потужні фінансові структури

(чеську "Живностенську банку", ризький "Парекс-банк" тощо).

Парадоксом для західних теоретиків постсоціалістичної трансформації є те, що найперспективнішою основою економічних перетворень стала китайська

<b>Східна (китайська) модель трансформації власності</b>
--

і в'єтнамська політика їх втілення за допомогою поетапно-селективного, з ігноруванням лібералізації, проведення господарських реформ. Після 3-го пленуму ЦК КПК 11-го скликання (1978

р.) у Китаї здійснюється модернізація економіки, принципи якої були визначені Ден Сяопіном. Від поширення ринкових засад в аграрному секторі на першому етапі реформ (1979-1984 рр.) та політики розширення недержавних форм власності на другому етапі (1984-1994 рр.) в КНР за рішеннями XIV з'їзду КПК (1994 р.) перейшли до формування "соціалістичної ринкової економіки". Характерною особливістю реформування господарського механізму, в тому числі й відносин власності, в Китаї був еволюційний, а не стрибкоподібний процес перебудови економічного базису під чітким контролем партійно-державної вертикалі влади. Це дозволило виключити роздержавлення суспільної власності.

Двосекторна, обмежена державною та кооперативною власністю структура економіки на початок цього сторіччя перетворилася **в багатокладну систему, основними елементами якої виступають такі форми власності:**

- *державна*, яка поки що займає провідне місце. Підприємства працюють на основі директивних планових завдань або держзамовлення, з поступовою орієнтацією на ринок.;
- *кооперативна*, стимульована державою на роботу в ринкових умовах;
- *індивідуальна трудова власність* кустарів, ремісників тощо, які працюють на потреби переважно місцевих ринків, але частково беруть участь і в експортних поставках традиційних та найпростіших виробів;
- *приватнокапіталістична персональна власність* у малому, середньому та великому бізнесі, з використанням праці найманих робітників;
- *акціонерна власність* різних типів, у тому числі з державною участю та з іноземними вкладеннями і т. ін.;
- *власність, яка повністю належить іноземцям*. Вона функціонує переважно у спеціальних економічних зонах на сході та півдні країни.

Про успішні результати реформування структури власності в КНР свідчать такі факти, як високі (8-10%) темпи приросту ВВП, щорічне надходження понад 50 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій, прискорене зростання експорту продукції високих технологій.

У своїх основних рисах з китайською збігається і в'єтнамська модель формування багатокладної економіки. Головним у ній також є селективна політика партійно-державного апарату щодо різних форм власності при збереженні провідної ролі державного сектора, підтримка малого та середнього бізнесу, забезпечення пільгового режиму для іноземних інвесторів. Постійний, контроль з боку партійно-державного апарату дозволяє визначити в цих обох країнах наявність **адміністративно-контрольованої власності**.

**Основні риси базової моделі трансформації власності в країнах пострадянського простору**

Для більшості країн пострадянського простору характерні деякі спільні риси трансформаційного процесу, які відрізняють його від двох інших моделей ринкових реформ - "центральноєвропейської" та "східної". Насамперед це стосується **"кланового" способу роздержавлення власності**, коли представники політичних чи змішаних політично-родинних кланів в Україні, Росії, Молдові або переважно родових структур – у Середній Азії та Азербайджані мали змогу розподілити на свою користь основні об'єкти колишньої суспільної власності. Природним наслідком такого підходу в ряді країн виступили **проблеми з формуванням значного прошарку середнього та малого бізнесу**, орієнтація на розвиток якого була практично повністю виключена з моделі ваучерної приватизації. Поступове ж зростання невеликих бізнесових структур в інших країнах СНД стало фактом лише останніх років. Спільними є і такі наслідки трансформації відносин власності, як **неспроможність її сучасної структури забезпечити пріоритетність саморозвитку національної економіки** - велика або навіть переважна частка ВВП в цих країнах (особливо в РФ, Туркменістані, Азербайджані, Україні, Казахстані) пов'язана з вивезенням енергетично-сировинних товарів і напівфабрикатів на світовий ринок.

У більшості країн Середньої Азії та в Азербайджані суттєвий вплив на трансформаційні процеси становили специфічні ментальні та релігійні фактори. Наприклад, в Узбекистані **не була впроваджена приватна власність на землю, збереглася державна монополія зовнішньоекономічної діяльності**, що обґрунтовується нормами мусульманських традицій. Особливістю Азербайджану була специфічна **система зародження менеджерської власності**, яка неформально існувала ще за радянських часів, коли директор підприємства фактично вже був його власником, а також повна залежність економіки країни від результатів діяльності Державної нафтової компанії, якою порядкував клан Алієвих.

Незважаючи на специфічні особливості, всі трансформаційні моделі на пострадянському просторі здійснювалися під незаперечним впливом базової моделі, яка здійснювалася у два етапи - ваучерного та грошового. Пізніше формується наступний етап – реструктуризація власності.

Ваучерна приватизація мала лише формально ідентичну назву з такою ж приватизацією у Центральній Європі. Невисока ціна ваучерів не дала змоги використати їх для створення власного бізнесу чи участі в акціонерному капіталі великих господарських об'єктів.

**Особливістю української моделі приватизації були її цілеспрямована "відкритість" для вузького кола наближених до влади осіб**, а також пряме втручання у розподіл власності всієї вертикалі бюрократичного апарату, що призвело до "феодального" принципу наділення власністю: найбільші об'єкти були передані за безцінь близьким до родин осіб, наближених до влади. Так само розподілялися найприбутковіші підприємства на рівні регіональних та місцевих адміністрацій. Внаслідок цього характерний високий рівень

монополізації власності, який до останнього часу адміністративно охоронявся щодо великих господарських одиниць зусиллями центральних органів влади, а менш вагомим об'єктів - зусиллями регіональної чи то відомчої верхівки. **Це стосується насамперед таких форм власності, як:**

- *державно-монополістична власність* (ВПК, об'єкти енергетичної сфери), тобто власність на високоприбуткові природномонополні об'єкти;

- *олігархомонополістична власність*, якою "наділялися" особи, близькі до панівних державних кланів і яка в специфічних умовах підвищеної прибутковості експортного та банківського секторів зосереджена переважно в цих сферах економічної діяльності (це стосується "господарських імперій" Р. Ахметова, В. Пінчука, І. Коломойського й ін.);

- *регіонально- або галузево-монополістична власність*, яка особливо проявилася в національних республіках (наприклад, у Башкортостані) та деяких інших територіально-адміністративних одиницях (у Примор'ї, на Донеччині), а також у харчових і торговельних галузях країн;

- *менеджерсько-монополістична власність*, яку без підтримки владних структур не отримали би колишні "червоні директори" найбільших об'єктів радянської економіки (керівники ряду великих об'єктів, зокрема, металургійних та хімічних комбінатів та ін.);

- *кримінально-монополістична власність*, яку в 90-х роках жорстко оберігали мафіозні структури і яка сьогодні або витісняється, або легалізується.

Суттєво впливає адміністративний ресурс також і на інші **форми власності, які виникли або збереглися в трансформованому вигляді в період економічних реформ. До них можна віднести:**

- *квазікооперативну власність*, яка зберегла риси радянських колгоспів внаслідок відсутності приватної власності на землю;

- *власність учасників малого та середнього бізнесу*, яка особливо потерпає від місцевих адміністративних органів і дещо розширює свою участь у національному господарстві лише в останні роки;

- *муніципальну власність*, яка з огляду, зокрема, на досвід Києва значною мірою персоніфікована чиновництвом на основі використання та розпорядження нею;

- **нарешті, власність іноземних господарюючих суб'єктів**, які одностайно відзначають високу залежність свого бізнесу від владних структур.

Спільною рисою розглянутих моделей трансформації форм власності є домінанта адміністративного впливу на функціонування взаємовідносин між суб'єктами економіки. Цей вплив відбувається на всіх щаблях владної вертикалі і в усіх напрямках господарської діяльності, з неформальним перевищенням використання адміністративного ресурсу над правовими засадами її контролю. Тому дана економічна категорія може бути охарактеризована як **типово адміністративно-залежна форма власності**, з усіма негативними аспектами свого прояву та розвитку.

Формальне роздержавлення та передача контролю над власністю у приватні руки не привели до формування "ефективного власника" та створення

соціально орієнтованої ринкової економіки" не лише в Україні, а й в усіх інших нових незалежних державах, що утворилися на пострадянському просторі.

Глибинні соціально-економічні перетворення в Україні призвели до кризи, що охопила всю систему суспільних відносин і тривала протягом 1990-2000 рр. Пізніше в країні розпочалося поступове відродження економіки, що проявлялося у щорічному поступовому економічному зростанні, за виключенням 2009 р. та 2014-15 рр.

На сьогодні Україну вже визнано країною з ринковою економікою, але процес трансформації триває. Загальним стратегічним вектором розвитку нашої держави є розбудова змішаної соціально орієнтованої економіки.

### **Короткі висновки**

1. Не існує однозначного та узвичаєного способу вирішення дилеми «необмежені потреби – обмежені ресурси». Різні економічні системи по-різному вирішують питання: що? як? і для кого? виробляти, намагаючись власними методами досягнути ефективного використання своїх ресурсів.
2. Критеріями розрізнення економічних систем є: а) форма власності на основні економічні ресурси та продукти виробництва; б) спосіб узгодження дій економічних суб'єктів.
3. За цими критеріями виділяються такі економічні системи: ринкова; командна; традиційна; змішана.
4. В будь-якій країні не існує у «чистому» вигляді жодна з розглянутих систем, майже завжди в економіці представлені елементи різних систем, в більшості країн світу вона є змішаною.
5. Власність як економічна категорія досить складна за своїм змістом, оскільки вона охоплює економічні, юридичні та інші аспекти. Власність в економічному розумінні представляє собою відносини з приводу привласнення (відчуження) певних об'єктів.
6. Юридичний аспект власності реалізується через право власності, яке ще з часів римського права визначається трьома основними правочинностями: володінням, користуванням та розпорядженням. Право власності реалізується в підприємницькій діяльності.
7. Найважливішою умовою становлення в Україні ринкових відносин є ліквідація монополії державної власності та перехід до різноманітних форм власності. Становлення в національній економіці різних форм власності значною мірою забезпечується здійсненням процесів роздержавлення та приватизації.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Економічна система*
- *Традиційна економіка*
- *Ринкова система*
- *Командна система*
- *Власність*
- *Приватна власність*
- *Суспільна власність*
- *Роздержавлення*



- *Змішана економіка*
- *Трансформаційна економіка*
- *Приватизація*
- *Націоналізація*

### **Контрольні запитання:**

1. Порівняйте способи, за допомогою яких ринкова, командна та змішана економіка намагаються вирішити проблему рідкості економічних ресурсів. Яка з перелічених систем, на вашу думку, вирішує її найбільш ефективно?
2. Характерною рисою економіки Радянського Союзу була повна зайнятість населення. Як ви вважаєте, чи можливе безробіття в командній економіці?
3. Які, на ваш погляд, причини труднощів переходу до ринкової економіки у посткомуністичних державах, зокрема в Україні?
4. Знаючи характерні ознаки економічних систем, обґрунтуйте, чому майбутнє за змішаною системою.
5. Чи згодні ви з висловом Дж. Гелбрейта – автора книги «Економічні теорії та цілі суспільства»: «Найкраща економічна система та, яка максимально забезпечує людей тим, що їм найбільш потрібно»?
6. Поясніть, чому для ефективного функціонування ринкової економіки необхідна різноманітність форм власності. Визначте сутність основних форм власності.
7. Розкрийте зміст новітніх тенденцій у розвитку відносин власності та їхні причини?
8. Як ви оцінюєте підсумки трансформації власності в Україні? Які позитивні та негативні міри здійснюваної політики приватизації вам відомі?

### **ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ**

*У завданнях 1 – 6 оберіть одну правильну відповідь.*

1. Основу традиційної економіки складає:
  - А Торгівля.
  - Б Спеціалізація виробництва.
  - В Натуральне господарство.
  - Г Державне управління.
2. Ринкова система базується на:
  - А Приватній власності на ресурси та блага, що виробляються.
  - Б Суспільній власності на ресурси та блага, що виробляються.
  - В Приватній власності на ресурси та суспільній власності на блага, що виробляються.
  - Г На суспільній власності на ресурси та приватній на блага, що виробляються.
3. Якими проблемами у змішаній економіці займається держава:
  - А Визначає коло товарів та послуг, які необхідні суспільству, незалежно від рівня доходів та смаків будь-якої групи населення.
  - Б Визначає, чого, скільки і як треба виробляти.

В Розподіляє грошові доходи в суспільстві.

Г Визначає способи раціонального використання доходів людей.

4. Власність як економічна категорія виражає:

А Відносини присвоєння людьми життєвих благ.

Б Можливість користуватися засобами виробництва і результатами праці.

В Об'єктивні відносини між людьми з приводу присвоєння засобів та результатів виробництва.

Г Належність комусь майна у відповідності з чинним законодавством.

5. Вищою формою присвоєння об'єкта власності служить:

А Управління.

Б Розпорядження.

В Володіння.

Г Користування.

6. Типи власності:

А Колективна, приватна, суспільна.

Б Приватна, суспільна.

В Приватна, державна, колективна.

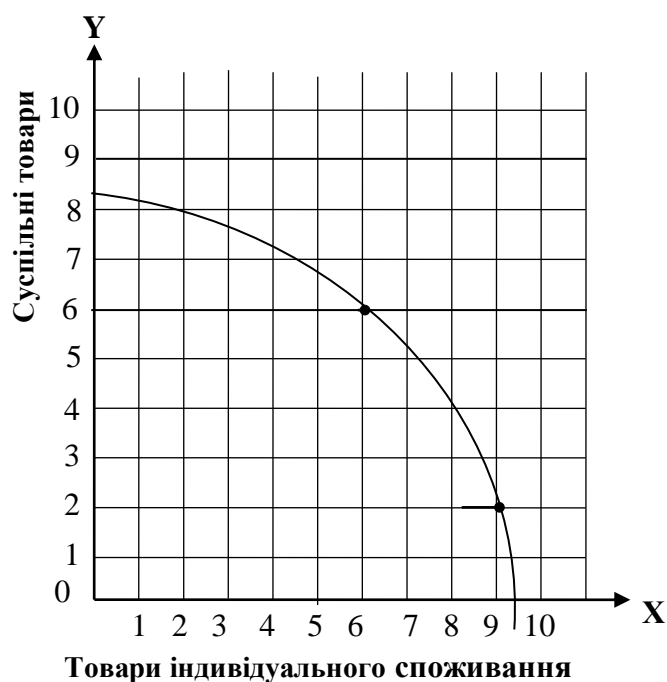
Г Первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична.

7. Заповніть таблицю, відповідаючи на запитання: які з запропонованих форм власності можна віднести до колективної, а які до приватної власності.

Форми власності	Колективна	Приватна
Кооперативна		
Акціонерна		
Ремісничє господарство		
Фермерське господарство		

8. На рисунку зображена умовна крива виробничих можливостей, яка ілюструє вибір суспільства між виробництвом товарів індивідуального споживання (придбаними людьми за певну ціну) і суспільними товарами (оплаченими з податків: освіта, охорона здоров'я і навколишнього середовища, оборона тощо). Знайдіть на графіку точки А (2; 8), Б (6; 6), В (9; 2). Який ступінь втручання держави в економіку характеризує кожна з них? Для яких типів економічних систем вони більшою мірою характерні? Яким в кожній з них буде співвідношення між виробництвом товарів індивідуального споживання і суспільних товарів?

9. Класифікуйте наведені нижче твердження залежно від типу



економічної системи, до якої вони, на ваш погляд, належать: традиційна, командна, ринкова.

А. При виборі професії молоді люди часто йдуть по стопах своїх батьків.

Б. Плата за розміщення реклами на телебаченні залежить від часу доби, у який вона транслюється у ефірі.

В. Дуже багато жителів міста вирощують лимони.

Г. У певний період селяни були зобов'язані здавати хліб державі.

Д. При значному збільшенні обсягу закупівлі товару продавці зазвичай ідуть на значні поступки в ціні.

Е. Встановлені обмеження на експорт стратегічних ресурсів та сировини.

## Тема 3 Основні суб'єкти та принципи ринкової економіки

### Основні питання теми

- 3.1. Ринок і його дійові особи
- 3.2. Гроші: їх сутність та функції
- 3.3. Принципи ринку
- 3.4. Кругообіг ресурсів, товарів, доходів у ринковій економіці

Для ринкової економіки характерними є приватна власність, суспільний розподіл праці, відносини обміну між її дійовими особами, які опосередковуються грошима. Основними принципами господарювання стають свобода підприємництва, свобода професійного вибору для кожного, хто бажає працювати, а для також свобода вибору для кожного покупця в межах його доходів.

Координація дій суб'єктів економіки відбувається завдяки системі ринкових цін та конкуренції. В сучасній ринковій економіці важливу роль відіграє держава, яка корегує дію ринкового механізму, пом'якшуючи його негативні наслідки.

У цій темі ми знайдемо відповіді на такі запитання: що таке ринок і як він функціонує; хто є основними дійовими особами економіки та як відбувається їх взаємодія; яку роль відіграє держава в умовах ринку?

### 3. 1. Ринок і його дійові особи

#### Сутність ринку та дійові особи економіки

*Ринок* – це об'єктивне явище, з яким стикається кожна людина декілька разів на день. Коли ви купуєте собі морозиво; їдете на метро до школи або інституту; робите у перукарні модну зачіску, то кожного разу опиняєтесь на ринку.

Що ж таке ринок? Існує велика кількість визначень, але жодне з них не охоплює повністю це складне явище. Найбільш простим і зрозумілим було б визначити **ринок** як *будь-яку взаємодію людей для обміну (торгівлі) різними благами*.

Утворюють ринки та вступають у взаємодію між собою покупці та продавці. До **покупців** ми відносимо *споживачів, які купують товари та послуги, а також фірми, котрі купують працю, устаткування та сировину, що будуть використані для виробництва*. До **продавців** належать *фірми, що продають вироблені ними товари та послуги; домашні господарства, які реалізують працю, здають в оренду землю або капітал*.

Таким чином, **основними дійовими особами або суб'єктами ринкової економіки** є *домогосподарства, фірми, а також держава*. Вони одночасно виступають і як покупці, і як продавці, проте для спрощення аналізу нам зручніше буде відносити їх до покупців, коли вони щось купують, або до продавців, коли вони щось продають.

*Домогосподарства* – основна структурна одиниця, яка може складатися з однієї чи більше осіб. Вони споживають кінцеві продукти сфери матеріального виробництва та сфери послуг. Крім цього, домогосподарства є власниками і постачальниками факторів виробництва в ринковій економіці: робочої сили, землі, грошового капіталу, а також вони можуть мати свою частку у володінні будь-яким підприємством (фірмою).

Як власники факторів виробництва, домогосподарства отримують різноманітні види доходів, основними з них є:

• **заробітна плата** – дохід, який одержує власник робочої сили за свою працю, або ціна, яку платить підприємець працівникові за використання його праці;

• **рента** – дохід власника землі або інших природних ресурсів, що є обмеженими;

• **процент** – дохід, який отримує власник грошей за надання їх у позику;

• **прибуток** – дохід, який отримує підприємець за виконання організаційних, управлінських функцій, новаторство та ризик.

Доходи, отримані домогосподарствами, витрачаються для задоволення власних потреб.

**Фірма** – це суб'єкт ринкової економіки, що функціонує з метою одержання доходу (прибутку). Фірма завжди виступає в ролі виробника різноманітних видів товарів та послуг. Останні реалізуються на ринку та приносять фірмі певний прибуток. Дохід, який вона отримує від діяльності, витрачається не на власне споживання, а на розширення виробництва.

**Держава** розглядається як сукупність органів влади, які реалізують функції державного регулювання економіки. Так, уряд вилучає частину прибутків домогосподарств та фірм у вигляді податків, але водночас надає їм можливість збільшити доходи, купуючи товари та послуги у фірм, ресурси – у домогосподарств.

Одна й та сама людина може бути в складі і домогосподарства, і фірми, і урядового закладу. Відповідно, сучасна ринкова економіка – це ціла система взаємопов'язаних між собою ринків: товарів, послуг, капіталів, цінних паперів, праці та інших.

<b>Умови виникнення ринку</b>
-----------------------------------

Поняття «ринок» — багатогранне, з розвитком суспільства воно також розвивалось та змінювалось.

Первісним ринком був базар, місце роздрібної торгівлі, ринкова площа, де безпосередньо зустрічались продавець і покупець та обмінювались своїми продуктами. З часом поняття «ринок» стало все більш складним.

Коли ж виник ринок, які економічні причини зумовили цей процес? Торгівля та ринок існували ще у стародавньому світі, вони налічують у своєму розвитку 5-7 тисячоліть.

Основною причиною виникнення ринків, як вважав А. Сміт, було **основне економічне протиріччя між безмежністю людських потреб і обмеженістю ресурсів, необхідних для їх задоволення**. Засобом його вирішення стала спеціалізація та розподіл праці.

**Спеціалізація** означає, що різні групи виробників займаються певними видами економічної діяльності. Вона дає можливість суттєво підвищити ефективність виробництва, з тих же самих обмежених ресурсів виробити більше продукції, краще задовольнити потреби людей.

Три причини роблять спеціалізацію цінною:

- в процесі спеціалізації люди поступово удосконалюють свій досвід та підвищують продуктивність праці;
- цінність спеціалізованої праці в тому, що вона позбавляє від витрат часу на зміну однієї роботи на іншу;
- розподіл праці відбувається згідно з порівняльними перевагами. Всі люди мають різні природні здібності та досвід роботи, що визначає їх кваліфікацію. Саме на цьому будується **принцип порівняльної переваги**, що означає здатність виконувати роботу або виробляти продукцію з відносно меншою альтернативною вартістю.

Другою найважливішою умовою виникнення ринку стала так звана **економічна відокремленість його суб'єктів**. Вона означає, що сам виробник вирішує, що та як виробляти, кому і де продавати свою продукцію. Саме економічна відокремленість зумовлює те, що обмін має еквівалентний характер, тобто на ринку товар не віддається безкоштовно споживачу, а продається – за нього продавець отримує або інший товар, або певну суму грошей. Без цієї умови, навіть при наявності спеціалізації, ринку б не було.

І нарешті, третьою важливою умовою виникнення ринку є **вільний обмін ресурсами та результатами виробництва**. Як ми знаємо, спеціалізація та обмін можуть існувати і в командній системі, де центр визначає, кому і що виробляти, кому з ким обмінюватись виробленою продукцією, але повноцінного ринку в такому випадку не буде. Тільки вільний обмін дозволяє сформуватися вільним цінам, які будуть визначати через ринок, які товари виробляти, як людям найбільш ефективно задовольнити свої потреби.

Таким чином, ми з вами визначили поняття «ринку», познайомились з його суб'єктами та умовами виникнення. Тепер зосередимо увагу на об'єктах ринку. Першим і основним з них є товар. *Будь-яке економічне благо, що призначене для обміну*, має називатися **товаром**. Одразу виникає питання: що таке благо, а також що означає прикметник економічне?

Взагалі, **благо** – це здатність предметів задовольняти потреби людей. Розрізнення економічних та неекономічних благ пов'язане з їх рідкісністю або доступністю для задоволення потреб. Якщо ви живете біля річки, то вода для вас не буде економічним благом тому, що її кількість набагато перевищує вашу потребу в ній. Таким вона стане для людини, яка знаходиться в пустелі, оскільки в цьому випадку потреба у воді набагато перевищить доступну для неї кількість води. Отже, **благо неекономічне** мається у необмеженій кількості, **економічне** – є рідкісним благом.

**Товар, споживна та мінова вартість блага**

Найважливішими характеристиками товару є споживна вартість та мінова вартість. Ці категорії були введені в науковий обіг багато століть тому. Арістотель, А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс,

Дж.С.Мілль та багато інших економістів підкреслювали різницю між цими поняттями.

*Корисність блага, його здатність задовольнити потреби людей робить його споживною вартістю.* Саме заради цієї властивості купуються товари. Споживні вартості так само різноманітні, як і потреби людей. Вони можуть задовольняти безпосередньо особисті потреби людини або служити засобом для виробництва інших благ. Споживною вартістю може бути як матеріальне благо (певна річ – хліб, автомобіль, сукня тощо), так і послуга (перукаря, лікаря, юриста).

Не кожна споживна вартість є товаром. Вона стає ним, тільки якщо задовольняє потребу не того, хто її виробив, а іншої людини, коли вона отримала цю споживну вартість через обмін. Наприклад, якщо ви пошили сукню для себе або подарували її своїй сестрі, ця сукня буде економічним благом, що має споживну вартість, але не буде товаром. Та ж сама сукня стане товаром, якщо вона буде продана іншій особі, а ви за свою роботу отримуєте гроші або іншу споживну вартість взамін.

*Мінова вартість – це кількісне співвідношення, в якому одні економічні блага обмінюються на інші.* Від чого воно залежить? Чому ви не будете обмінювати автомобіль на велосипед, чи норкову шубку на куртку?

В економічній теорії існують різні відповіді на ці запитання залежно від економічної школи. Так, *прибічники трудової теорії вартості* (А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс, Дж.С.Мілль) вважали, що пропорція обміну визначається витратами праці на їх виробництво.

Спробу визначити мінову вартість оцінкою споживачів зробили й *представники теорії граничної корисності* (К.Менгер, Є.Бем-Баверк, Ф.Візер, І.Джевонс, В.Парето). Прибічники цієї теорії вважали, що мінова вартість визначається корисністю певного товару для споживачів.

*Родоначальником нового напрямку в теорії цінності і цін став видатний англійський економіст А.Маршал.* Він поєднав теорію витрат з теорією граничної корисності, створивши свою теорію попиту та пропозиції. Отже, оцінка товарів споживачами відбивається у попиті, витрати – у пропозиції, а його мінова вартість залежить від співвідношення між попитом та пропозицією. Детально механізм взаємодії попиту та пропозиції буде розглянуто у наступній главі.

### 3.2. Гроші: їх сутність та функції

#### Бартер

На різних стадіях свого розвитку ринок був представлений *безпосереднім обміном одних товарів на інші*, який отримав назву *бартеру*. Такі угоди здійснювались без перешкод протягом тривалого часу, поки коло товарів для обміну та його учасників було обмеженим.

Із залученням до торгівлі більшої кількості благ та людей бартер натикається на серйозні перешкоди. По-перше, обов'язковою умовою бартеру є взаємна зацікавленість учасників в їх товарах. Якщо ви є власником зерна і

хочете обміняти його на м'ясо, то вам треба знайти на ринку власника м'яса, який хоче купити саме зерно, а не, наприклад, сіль. Якщо цього не відбудеться, вам треба буде зробити декілька проміжних обмінів, щоб отримати необхідний товар. По-друге, при бартерному обміні дуже складною є проблема нагромадження. Ці проблеми перестають існувати з виникненням грошей.

<b>Гроші: сутність та види</b>
------------------------------------

У різних регіонах із розвитком обміну вирізилися товари, які мали **високу ліквідність** – здатність легко реалізуватись, обмінятись на інші товари в будь-який момент. Отже, товар, який має найбільшу здатність до реалізації (збуту), стає грошима. **Гроші** – абсолютно ліквідний засіб, що допомагає здійснювати обмін.

Упродовж тисячоліть у ролі грошей перебували найрізноманітніші товари: худоба, хутро, сіль, бавовняна тканина, чай, риба тощо. Роль грошей в обміні завжди припадала на той товар, на який був найбільший попит. Згодом роль грошей почали виконувати предмети розкоші, прикраси і дорогоцінні метали: золото та срібло.

Однак, гроші у вигляді злиwkів мали високу вартість, ними незручно було користуватись при здійсненні щоденних торговельних операцій. Пізніше їх замінили монети, це було зручніше тому, що вони мали фіксований вміст дорогоцінного металу, який гарантувався державою. Перші монети, якщо вірити Геродоту, виникли в Лідії в VII ст. до нашої ери.

Але грошова система удосконалювалась і надалі. Справа в тому, що монети, які знаходились у постійному обігу з часом стиралися. Виникала розбіжність між їх номінальною і реальною вартістю. Гроші стають неповноцінними. Це почала використовувати держава з метою збільшення своїх доходів: при карбуванні до сплаву, з якого зроблено монети, додаються недорогоцінні метали (бронза, мідь тощо). Це явище отримало назву «псування» монет. З часом в різних країнах уряд робить спроби замінити такі, вже неповноцінні, монети паперовими грошима. Перші спроби випуску паперових грошей було зроблено в Китаї ще у XII ст., в Америці – в 1690 р., у Франції – в 1571 р., в Росії – в 1769 р.

Зараз у всіх країнах в обігу знаходяться паперові гроші та розмінна монета – **готівкові гроші**. Виключне право їх випуску (емісія грошей) надане центральним банкам за дорученням держави. Запаси дорогоцінних металів (так зване монетарне золото у зливках), що є забезпеченням паперових грошей, знаходяться у сховищах центральних банків країн. Все більшого розвитку набувають **безготівкові гроші**: чеки, векселі, пластикові платіжні картки, банківські рахунки, електронні гроші.

Таким чином, **гроші** – це загальний еквівалент, який має такі властивості:

- а) стабільність – вартість грошей упродовж певного часу має бути приблизно однаково цінною для всіх;
- б) портативність – зручність у користуванні;
- в) міцність – матеріал, із якого виготовлені гроші, повинен бути досить міцним і довговічним та не псуватись при використанні;
- г) подільність – здатність ділитися на частини;



д) здатність до розпізнавання – наявність ознак, які важко копіювати чи підробляти.

Крім цього, цінність грошей визначається наступними чинниками:

- гроші наділені феноменальною суспільною корисністю – здатністю обмінюватись на товари та послуги, бути гарантом економічного кругообігу не лише у поточному періоді, а й у майбутньому;

- гроші декредитовані (визнані державою), тобто держава оголосила їх законними платіжними засобами;

- цінність грошей визначається їх купівельною спроможністю.

### Функції грошей

Які ж функції виконують гроші? У різних підручниках ви побачите різну їх кількість, але всі вони можуть бути зведені до трьох основних:

- засіб обігу та платежу;
- засіб нагромадження (збереження вартості);
- міра вартості (масштаб цін, рахункові гроші).

У функції *засобу обігу та платежу* гроші є посередником при обміні товарів та послуг. Якщо ви працюєте, то обмінюєте свою працю на гроші, коли отримуєте заробітну платню. Якщо купуєте товари, ви обмінюєте гроші на товари. Навряд чи знайдеться той, хто забажає споживати гроші безпосередньо. Ми хочемо мати гроші лише для того, щоб купити на них товари та послуги зараз чи в майбутньому. Отже, гроші є засобом обміну, завдяки тому, що за їх допомогою в економіці між людьми відбувається обмін товарами та послугами.

Виконання грошима цієї функції усуває обмеження бартеру та надає суттєву вигоду у вигляді скорочення часу обміну одного товару на інший та економії ресурсів, які можуть бути використані на виробництво додаткової кількості товарів або на відпочинок.

Гроші є *засобом нагромадження* тому, що вони можуть використовуватись у майбутньому для здійснення купівель, вони стають запасом цінності. Якщо гроші не можуть бути використані для купівлі товарів у майбутньому, то сьогодні ніхто не схоче приймати їх за продані товари чи послуги.

Треба мати на увазі, що виконання грошима цієї функції має свої обмеження. Якщо номінальна вартість грошей фіксована, то реальна їх вартість (купівельна спроможність) може змінюватись. Вона знаходиться у зворотній залежності від цін на товари та послуги.

Наприклад, в умовах інфляції, коли зростають ціни, реальна вартість грошей зменшується, і збереження цінності у вигляді грошей втрачає свій сенс. Тому переважними формами нагромадження грошового багатства стають: нагромадження золотих зливків, монет або дорогоцінних металів в їх естетичній формі – предметів розкошу, ювелірних виробів.

У той же час гроші – це не єдина форма нагромадження. Земля, нерухомість, картини або колекція рідкісних марок – все це засіб нагромадження багатства. І якщо хтось бажає зробити запас вартості на

тривалий строк, то він, безперечно, знайде кращий спосіб зробити це, не використовуючи для цього гроші.

Функцію *міри вартості* гроші виконують, коли вимірюють вартість усіх товарів. Вартість товару, виражена в грошах має назву ціни. Ціни товарів визначаються у певних рахункових одиницях. Наприклад, в Україні ціни визначаються в гривнях і копійках, у США – в доларах і центах, у Франції – в євро тощо.

Грошові одиниці мають певний золотий вміст, встановлений державою, що має назву масштаб цін. У сучасних умовах, в зв'язку з відривом фіксованою державою ціни золота від його реальної вартості, офіційний масштаб цін практично в усіх країнах втратив своє значення. Тому ціни не завжди бувають виражені в національних грошових одиницях, в країнах з високою інфляцією вони інколи визначаються в валюті інших країн. Так, в Україні в 90-х роках майже всі ціни вимірювались людьми паралельно з гривнею в доларах США.

Виконуючи розглянуті нами функції, гроші відіграють дуже важливу роль, вони виступають як посередники в кругообігу доходів, ресурсів і продуктів. Від чого залежить необхідна країні кількість грошей в обігу?

Відповідь на це дає відоме *рівняння обміну (модель І. Фішера)*:

$$M * V = P * Q$$

де M – грошова маса (кількість грошей, що знаходяться в обігу);

V – швидкість обігу грошей (кількість угод, які кожна грошова одиниця обслуговувала протягом року);

P – середня ціна товарів та послуг (рівень товарних цін);

Q – кількість проданих товарів та послуг.

Рівняння обміну показує залежність рівня цін від співвідношення між товарною і грошовою масами та дозволяє пояснити феномен інфляції.

Сучасні гроші регулюються державою таким чином, щоб їх кількість відповідала масі створюваних товарів і послуг. Але якщо грошова маса зростає без відповідного зростання обсягів виробництва, то виникає інфляція – підвищення середнього рівня цін і зменшення купівельної спроможності грошей. Відповідно зменшується їх суспільна цінність і починається процес «втечі» від знецінених грошей, тобто і домогосподарства, і фірми намагаються будь-що їх позбутись, обмінявши на продукти або на стійкі гроші інших держав. Так, більшість населення України зберігають свої заощадження в доларах США або євро.

### 3.3. Принципи ринку

Які ж основні принципи визначають функціонування ринку? Які умови потрібні для того, щоб механізм ринкового регулювання працював досконало? Коротко кажучи, таких принципів шість:

- 1) приватна власність;
- 2) свобода підприємництва та вибору;
- 3) особистий інтерес;

- 4) конкуренція;
- 5) опора на систему цін;
- 6) обмежена роль держави.

<b>Приватна власність</b>
-------------------------------

*Першоосною ринку є приватна власність, яка означає право приватних осіб за власним розсудом купувати, контролювати, застосовувати та реалізовувати матеріальні ресурси. Обов'язковою умовою існування приватної власності є право її успадкування після смерті власника.*

У той же час в більшості цивілізованих країн законодавством передбачаються обмеження щодо права приватної власності. Наприклад, заборонено законом використання ресурсів для виробництва наркотиків.

Крім того, поряд з приватною власністю існує також державна власність. Розміри державного сектору залежать від того, яку модель розвитку ринкової економіки обрала країна.

<b>Свобода вибору</b>
---------------------------

Наявність приватної власності зумовлює існування другого принципу ринкової економіки – свободи вибору.

*Свобода вибору для підприємця має назву свободи підприємництва і означає, що приватні підприємства мають право купувати економічні ресурси, за власним вибором організовувати виробництво товарів та послуг, реалізовувати їх на ринках згідно з вибором самої фірми. При цьому не існує будь-яких штучних обмежень, які б заважали підприємцям вступати в певну галузь або залишати її.*

Свобода вибору для власників ресурсів означає, що власники матеріальних ресурсів та грошового капіталу можуть їх використовувати за власним розсудом. Наприклад, почати свою справу, дати в оренду або позику, встановивши при цьому свою власну ціну. Власники робочої сили можуть вибрати найбільш привабливий для них вид праці, а також підприємство або установу, де вони мають працювати.

*Свобода вибору для споживачів полягає в тому, що в межах своїх доходів вони можуть купувати будь-які товари та послуги для задоволення своїх потреб.*

Хто ж з перелічених суб'єктів ринку має найбільшу свободу вибору? Найширшу свободу має споживач. Саме він, голосуючи своїми грошима, визначає, що треба виробляти підприємцям, а це, в свою чергу, визначає попит на ресурси. Тому часто кажуть не просто про свободу вибору, а про суверенітет споживача у ринковій економіці.

<b>Особистий інтерес</b>
------------------------------

Свобода вибору тісно пов'язана з наступним принципом ринку – *особистим інтересом* – оскільки, роблячи свій вибір, суб'єкти ринкової економіки керуються своєю власною вигодою. Підприємець намагається отримати максимальний прибуток, мінімізуючи при цьому свої витрати. Власники всіх видів ресурсів намагаються їх продати або здати в оренду якомога дорожче. Споживачі, керуючись своїм особистим інтересом, намагаються купити необхідні їм товари та послуги за найнижчою ціною.

Саме спроби досягнути максимальної особистої вигоди надають ринковій економіці напрями розвитку та упорядкованість.

Реалізація особистих інтересів різних людей призводить до **конкуренції** – економічного змагання.

### **Конкуренція**

Під конкуренцією економісти розуміють дві речі.

По-перше, це означає *існування на ринку великої кількості покупців та продавців, жоден з яких не може суттєво вплинути на попит та пропозицію, а також на ціни ресурсів, товарів та послуг*. Наприклад, якщо на ринку існує один крупний виробник певного товару, то він може суттєво вплинути на його ціну, збільшивши її, – в такому випадку ринковий механізм не працює. В умовах же конкуренції ціни на товари будуть визначатись співвідношенням між попитом та пропозицією.

По-друге, *конкуренція також передбачає, що будь-який продавець може виступати на будь-яких ринках*. При цьому не існує штучних юридичних або інституціональних перешкод.

Саме завдяки конкуренції відбувається регулювання ринкової економіки, забезпечується її гнучкість, здатність адаптуватись до змін у смаках споживачів, технології або пропозиції ресурсів.

### **Система цін**

*Основним механізмом, що координує ринкову економіку, є система цін, в якій відбиваються рішення, які приймають суб'єкти ринкової економіки*. Самі ціни є орієнтиром, коли

підприємці, власники ресурсів та споживачі здійснюють свій вибір, який забезпечує їх особистий інтерес.

### **Обмежена роль держави**

При вивченні типів економічних систем ми розглядали як їхні переваги, так і недоліки. Було з'ясовано, що в ринковій системі існують обмеження, вирішити які ринковий механізм неспроможний, тому в економіку вимушена втручатися держава. Відіграючи активну роль, вона виконує п'ять основних економічних функцій.

1) Захист основних принципів ринку, їх юридичне закріплення. Прикладами можуть бути закони про власність, антимонопольне законодавство та т.п.

2) Забезпечення людей суспільними товарами та послугами, виробництво яких не вигідне або не під силу приватному капіталу.

3) Врахування «побічних наслідків»: боротьба з негативними та стимулювання позитивних непрямих наслідків функціонування приватних підприємств.

4) Перерозподіл доходів між багатими та бідними та створення пристойних умов існування для непрацездатних та недієздатних членів суспільства.

5) Стабілізація економіки або боротьба з трьома «хворобами», від яких ринок нездатний позбавитись, - циклічний розвиток, безробіття та інфляція.

### 3.4. Кругообіг ресурсів, товарів, доходів у ринковій економіці

Для того, щоб зрозуміти, як функціонує ринкова система, розглянемо модель простого кругообігу продуктів та доходів, яка зображена на рис. 3-1.

Ця модель кругообігу відтворює взаємодію фірм і домогосподарств, грошових і товарних потоків. У верхній його частині представлений **ринок ресурсів** – ринок, на якому відбувається процес купівлі-продажу ресурсів (факторів виробництва): землі, капіталу, робочої сили та підприємницьких здібностей.

Домогосподарства, які володіють всіма економічними ресурсами, постачають їх на ринок ресурсів для підприємств. Таким чином, домогосподарства формують пропозицію ресурсів, а фірми – попит на них. Внаслідок взаємодії попиту та пропозиції встановлюється ціна на кожний з безлічі матеріальних та людських ресурсів.

Гроші, які сплачують фірми за ресурси, є їх витратами, але для домогосподарств вони перетворюються на доходи, на які купуються товари та послуги.

Тепер розглянемо **ринок товарів та послуг (продуктів)**, зображений на нижній частині схеми. Це ринок, де відбувається купівля-продаж товарів та надання різноманітних послуг.

На ньому домогосподарства стають споживачами, формуючи попит на продукти, а фірми пропонують різноманітні товари та послуги, вироблених за допомогою придбаних раніше ресурсів. Ціни на товари та послуги також є наслідком взаємодії попиту та пропозиції, але вже на ринку продуктів. При цьому, витрати споживачів при купівлі товарів та послуг перетворюються на доходи фірм.

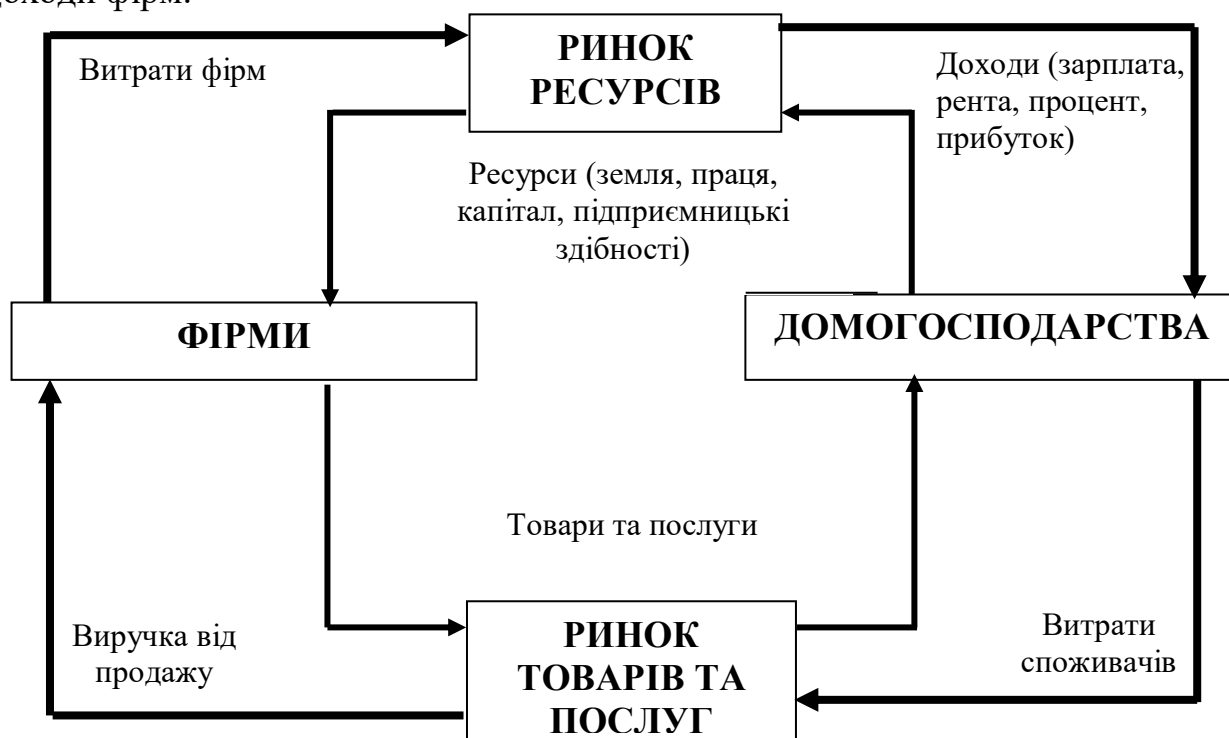


Рис. 3-1 Модель кругообігу ресурсів, продуктів та доходу

Як ми бачимо, модель кругообігу демонструє складне взаємопов'язане переплетіння процесів прийняття рішень та економічної діяльності. Домогосподарства і фірми є учасниками обох основних ринків, але в кожному випадку діють як протилежні сторони. На ринку ресурсів фірми – це покупці, домогосподарства – продавці; а на ринку товарів та послуг вони змінюють свої ролі: фірми – це продавці, домогосподарства – покупці.

На цій схемі ми також бачимо **два кола кругообігу**, рух яких відбувається одночасно та є практично безперервним:

- внутрішнє – це коло реального кругообігу ресурсів, товарів та послуг;
- зовнішнє – це коло грошового кругообігу доходів та витрат.

При цьому, сумарна величина продажу товарів та послуг фірмами дорівнює загальній сумі доходів домогосподарств.

У реально існуючій економіці, крім домогосподарств та фірм, у кругообігу беруть участь ще 2 сектори: держава та закордонний сектор. Це вже більш ускладнена схема кругообігу, і уся сума обміну між вказаними секторами: домогосподарствами, фірмами, державою та сектором закордону – характеризує економіку країни як єдиного цілого і розглядається у розділах макроекономіки.

Проаналізувавши модель кругообігу в ринковій економіці можна визначити наступні **функції ринку**:

1. Через ринок здійснюється регулювання виробництва товарів та послуг, тобто визначається *що?* виробляти, *як?* і *для кого?*

2. Через ринок здійснюється зв'язок виробників та споживачів, кожна людина є одночасно і покупцем, і продавцем.

3. Через ринок ведеться облік витрат на виробництво продукції, тобто ринок визначає рівень витрат, на які споживач може погодитись аби отримати дану продукцію, водночас виробника влаштовує тільки та ціна, яка відшкодовує виробничі витрати і гарантує прибуток.

4. Ринок диференціює виробників у процесі конкуренції, оскільки за умови конкуренції здатне вижити лише те підприємство, витрати якого менші, а прибуток більший порівняно з конкурентами. Якщо ж підприємство зазнає збитків, воно звільняє місце для більш ефективного виробництва. Конкуренція виробників сприяє зниженню цін та підвищенню якості продукції, в чому найбільш зацікавлений споживач.

У той же час, в ринковій системі існують певні обмеження – недоліки, вирішення яких покладено на державу. Більш детально її роль у економіці буде розглянуто при вивченні макроекономіки.

### **Короткі висновки**

1. Основними дійовими особами ринкової економіки є домогосподарства, фірми та держава.
2. Економічними основами виникнення та існування ринку є розподіл праці та спеціалізація, а також економічна відокремленість товаровиробників.
2. Гроші як загальний засіб обміну дозволяють уникнути незручностей бартеру та поглибити процес спеціалізації.

3. Для ринкової економіки характерними є приватна власність та свобода вибору її суб'єктів. Особистий інтерес є основним стимулом, конкуренція регулює, а система цін стає орієнтиром розвитку ринку. Держава відіграє хоча і важливу, але другорядну роль у ринковій економіці.

4. Загальне уявлення про функціонування ринку дає модель кругообігу доходу. Спрощений варіант цієї моделі представлений кругообігом на ринках ресурсів та продуктів.

### Поняття, що треба пам'ятати

- *Ринок*
- *Дійові особи економіки*
- *Заробітна плата*
- *Рента*
- *Процент*
- *Прибуток*
- *Спеціалізація*
- *Товар*
- *Бартер*
- *Гроші*
- *Приватна власність*
- *Свобода вибору*
- *Особистий інтерес*
- *Конкуренція*
- *Ринок ресурсів*
- *Ринок товарів та послуг*

### Контрольні запитання

1. Домашні господарки, які йдуть за покупками, по-своєму розуміють, що таке ринок. Чи співпадає це з вашим уявленням про ринок? Чому «так»? Чому «ні»?
2. Чого, на ваш погляд, більше у ринковій системі: хаосу та анархії чи автоматизму та внутрішнього порядку?
3. Хто з основних суб'єктів, представлених на ринку, має найбільшу свободу вибору?
4. Як ви розумієте тезу: «Обмін є необхідним наслідком спеціалізації»?
5. Адвокат Марчук – один з найпопулярніших юристів, крім того він чудово друкує на друкарській машинці – приблизно 100 слів за хвилину. Чи є для нього сенс наймати секретаря, який друкує зі швидкістю 50 слів на хвилину? Доведіть це.
6. За яких умов збільшення кількості грошей, що знаходяться в обігу, не буде супроводжуватись їх знеціненням та інфляцією?

### ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ

#### У завданнях 1 – 5 оберіть одну правильну відповідь

1. Яка з перелічених характеристик не є рисою ринкової економіки?  
А) конкуренція;  
Б) централізоване управління;  
В) приватна власність;  
Г) свобода підприємництва.
2. Які два види ринків було включено в модель кругообігу?  
А) реальний ринок і грошовий ринок;  
Б) реальний ринок та ринок продукції;  
В) грошовий ринок та ринок ресурсів;

Г) ринок продуктів та ринок ресурсів.

3. Гроші – це ...

А) загальний еквівалент, через який вимірюється вартість всіх товарів та послуг;

Б) золото та срібло, яке використовується для обміну на інші товари;

В) будь-який товар, який здатний обмінюватися на будь-який інший товар;

Г) платіжний засіб, який декларується державою.

4. Модель кругообігу ресурсів, товарів і доходів ілюструє:

А) процес формування ринкових цін;

Б) взаємодію факторів економічного росту;

В) взаємодію між Центральним банком, комерційними банками і тими, хто бере в банків гроші в кредит;

Г) взаємозв'язок основних економічних суб'єктів.

5. Кількість грошей, необхідних для обігу, при збільшенні швидкості обігу грошової одиниці:

А) збільшиться;

Б) зменшиться;

В) залишиться колишнім;

Г) залежності між цими двома величинами не існує.

6. Розрахуйте, скільки грошей було вилучено з обігу протягом року, якщо сумарна вартість товарів і послуг, проданих за рік склала 400 млн.грн., середня швидкість обігу грошей дорівнювала 8, а грошова маса на початок року становила 55 млн.грн.

7. На схемі кругообігу визначте місце ринковим суб'єктам, відповідним ринкам і потокам товарів, ресурсів, грошей.

1. Магазин “Веселка” сплатив за електроенергію.

2. Заробітна плата родини Шевченко.

3. Магазин мережі “Фокстрот”.

4. Доходи фірми “Явір” від реалізації меблів.

5. Ательє з пошиву одягу.

6. Родинні витрати на продукти харчування.

7. Постачання фірмою готових виробів у супермаркет.

8. Родина Іванових.

9. Закупівля ательє тканини для виготовлення костюмів.

10. Голова родини Іванових – будівельник.

11. Придбання пральної машини родиною Шевченко.

12. Біржа праці.



## Тема 4 Ринок: взаємодія попиту і пропозиції

### Основні питання теми

- 4.1. Попит на товари та послуги в ринковій економіці
- 4.2. Пропозиція товарів та послуг
- 4.3. Взаємодія попиту і пропозиції та ринкова рівновага
- 4.4. Еластичність попиту і пропозиції

Ринок безпосередньо поєднує виробників і споживачів товарів та послуг. Вони спілкуються мовою цін, які встановлюються під впливом попиту і пропозиції. Розглянемо це докладніше.

### 4.1. Попит на товари та послуги в ринковій економіці

<b>Попит. Закон попиту.</b>
-----------------------------

Покупці, які мають потребу у певних товарах або послугах, виходять на ринок і пред'являють попит.

**Попит** – це бажання і можливість споживача придбати товар чи послугу у певному місці і в певний час. Зауважимо, що ми говоримо “бажає” і “може”, бо лише одного бажання на ринку не достатньо. Якщо хтось хоче придбати автомобіль, але не може собі цього дозволити, то економісти це назвуть бажанням, а не попитом. А якщо у когось є і бажання і гроші, щоб витратити їх саме на цю річ, то його бажання перетворюється у попит, або платоспроможну потребу в тому чи іншому товарі. З нескінченної кількості бажань людини тільки їх незначна частина стає потребою і зрештою перетворюється в попит.

Кожен може переконатися у тому, що кількість товарів, які можуть придбати люди, завжди залежить від ціни. Тоді, коли ціна товару висока, його купують менше, а коли низька, тоді за інших рівних умов буде придбано більше одиниць товару. Отже, між ціною товару і його кількістю, на яку заявляється попит, існує зворотній зв'язок. Він має назву закону попиту. **Закон попиту** дає поняття про зв'язок між цінами та кількістю товарів, яка буде куплена за кожної ціни. Він свідчить про те, що за інших незмінних умов за низьку ціну вдається продати більше товарів, ніж за високу. Практично цей закон має силу щодо всіх товарів та діє і на базарі, і на біржі, і в міжнародній торгівлі.

За допомогою наведеної гіпотетичної таблиці 4-1 розглянемо шкалу попиту. При будь-якій ціні всіма споживачами буде куплено на ринку зерна певну кількість кукурудзи.

Таблиця 4-1 Шкала попиту на кукурудзу (гіпотетичні дані)

Ціна за тону, тис грн	Величина попиту за тиждень, тис т
5	9
4	10
3	12
2	15
1	20

Цифрові дані табл. 4-1 (п'ять варіантів “ціна-кількість”) можна відобразити графічно, для чого по осі ординат позначимо змінний ряд різних цін на кукурудзу (P), а по осі абсцис — кількість кукурудзи, яку куплять за тиждень (Q), (розміщення ціни на вертикальній осі, а величини попиту на горизонтальній — це економічна традиція), як показано на рис. 4-1.

На представленому графіку **крива попиту (D)** відбиває закон попиту. Вона опускається вниз зліва направо, оскільки ціна та кількість перебувають в оберненій залежності, і свідчить, що зниження ціни залучає на ринок нових покупців. Це досить очевидно і без наукових досліджень, але економісти ідуть далі, і це дозволяє їм виділити ряд причин, які зумовлюють дію закону попиту.

Досі ми розглядали тільки співвідношення між власною ціною і кількістю товару, яку придбають покупці. Остання являє собою величину попиту. Зміни ціни, при незмінності всіх інших параметрів, ведуть до змін саме цієї величини. Ці зміни будуть представлені пересуванням з однієї точки до іншої на графіку кривої попиту (див. рис. 4-1), сама ж крива при цьому лишається на місці.

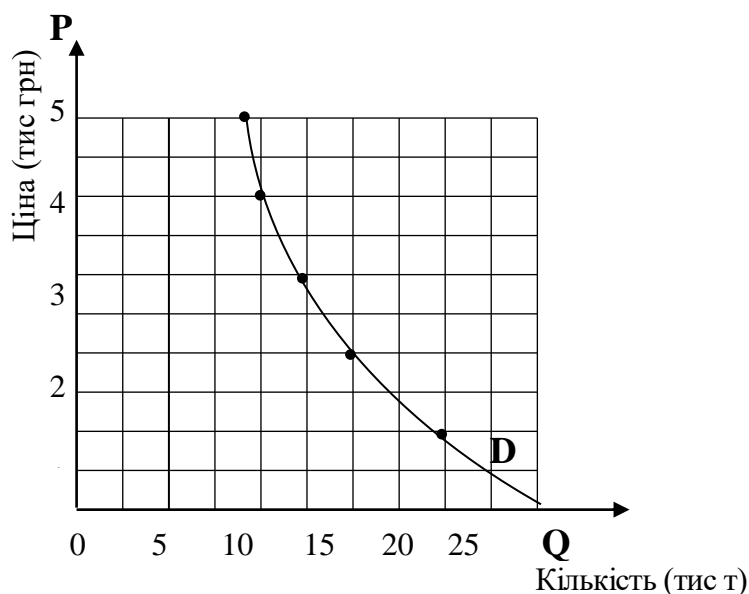


Рис. 4-1 Крива попиту на кукурудзу.

Так, наприклад, зменшення ціни з 5 до 4 тис. грн. підвищує величину попиту з 9 до 10 тис. грн. і т.д. Переміщення вздовж кривої попиту відображує пристосування споживача до зміни ціни на ринку.

Але попит на товар може залежати не тільки від цінового фактору. Існують так звані нецінові детермінанти, які мають суттєвий вплив на остаточне рішення споживача відносно придбання окремих товарів.

**Фактори, що впливають на попит**

Розглянемо деякі з цих факторів. Бюджетні дослідження, історичний досвід, нарешті, наші власні дії свідчать про те, що зростання грошових доходів є тим фактором, який за звичайних умов веде до підвищення попиту на будь-який товар. Рівень доходу обумовлює купівельну спроможність споживача. Предмети першої необхідності не так легко реагують

на зміну доходу, як предмети розкоші. Споживання зовсім невеликого кола товарів нижчої якості (таких, наприклад, як картопля) може значно скоротитися, коли бюджет дозволить замінити їх іншими товарами. Поряд з доходом споживача та його розмірами, попит на товар може залежати від цін на пов'язані з ним товари. Цей зв'язок, як відомо, може мати різний характер. Коли два товари призначено для задоволення майже однакових потреб, вони називаються *взаємозамінюваними*, або *субститутами*. Зміни в цінах одного товару позначаються на попиті на інший. Прикладом таких товарів можуть виступати кава і чай, масло і маргарин і т. ін. Збільшення цін на каву, наприклад, відразу приведе до того, що люди більше купуватимуть чай замість кави, але означає стрибок попиту на чай за умови незмінної ціни на нього.

Коли товари використовують разом, вони називаються *взаємодоповнюючими*, або *супроводжуючими*, або *комплементарними*. Так, бензин є ніби доповненням до автомобіля. Отже, зростання цін на автомобілі призведе до падіння попиту на бензин.

Звичайно, багато пар товарів зовсім ніяк не пов'язані між собою. Це *незалежні, самостійні товари*. Для таких товарів, як наприклад, кава і автомобіль, чай і годинник, зміна ціни мало або зовсім не вплине на попит.

Існує ще багато факторів, які постійно впливають на попит: зміни в стилі, смаках, уподобаннях споживачів; кількість покупців на ринку, реклама тощо. Дія цих факторів веде до зміни попиту, його розширення чи скорочення і позначається на положенні кривої попиту. Якщо попит збільшиться, то крива попиту зсунеться вправо, якщо ж зменшиться, то вліво, як це представлено на рис. 4-2.

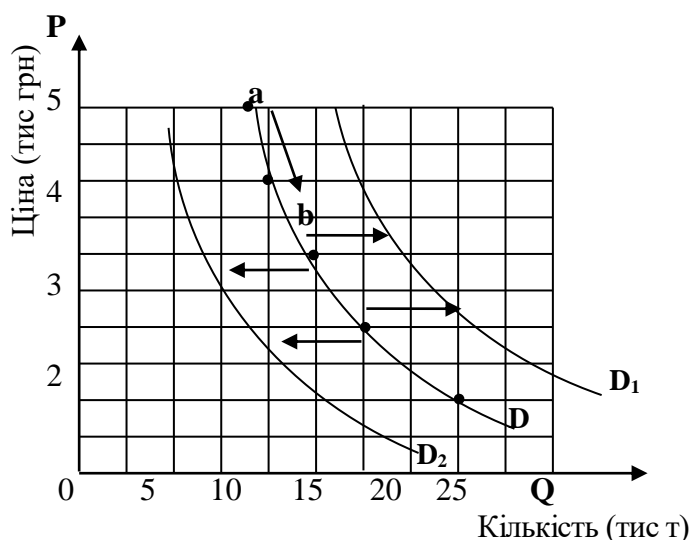


Рис. 4-2 Зміни в попиті

## 4.2. Пропозиція товарів та послуг

### Пропозиція. Закон пропозиції

Досі ми говорили тільки про ефект впливу цін на поведінку споживача. Але для того, щоб купівля відбулася, необхідно двоє людей: покупець і продавець. Тому звернемося до другої сторони — до продавців та виробників (для простоти припустимо, що це одні й ті самі люди).

Економісти називають *пропозицією* ту кількість продукції, яку виробники бажають і здатні виробити та запропонувати для продажу покупцеві у конкретному місці і в конкретний час. Між ціною і кількістю продукту, що пропонується, існує прямий зв'язок. Він має назву **закон пропозиції**: чим нижче, при інших незмінних умовах, ціна товару, тим менша кількість товарів пропонується, вища ціна обумовлює вищий рівень пропозиції.

Чому кількість пропонованої продукції залежить від її ціни, збільшується з її зростанням? Відповідь полягає в прагненні виробників до прибутку, який у самій простій формі є різницею між виручкою та витратами виробника. Організація виробництва, як відомо, потребує витрат. І якщо ціна не забезпечує їх покриття та отримання хоча б мінімального прибутку, то ніхто не буде виробляти продукцію. Подальше збільшення масштабів виробництва пов'язане з додатковими витратами (на розширення виробничих площ, придбання нового обладнання, організацію нових робочих місць тощо). Тому виробник погодиться на такі витрати лише тоді, коли можлива ціна забезпечить покриття і минулих, і додаткових витрат, а також, звичайно, одержання прибутку. Таким чином, встановлення вищого рівня ціни і дає можливість збільшити кількість пропонованої продукції. Повернемося до закону пропозиції. Вплив цін на продукцію також можливо показати в наведеній таблиці 4-2, де подано дані для побудови графіку пропозиції кукурудзи. На рис. 4-3 цей графік накреслено у вигляді кривої пропозиції **S**. На відміну від кривої попиту, **крива пропозиції** змінюється внаслідок прямого зв'язку ціни і пропозиції.

Таблиця 4-2 Шкала пропозиції кукурудзи (гіпотетичні дані)

Ціна за тону, тис грн	Величина пропозиції за тиждень, тис т
5	18
4	16
3	12
2	7
1	0

Закон пропозиції віддзеркалює ситуацію, коли із зміною ціни змінюється величина пропозиції при умові незмінності всіх інших параметрів. Графічно це відбивається пересуванням від однієї точки до іншої на кривій пропозиції, сама ж крива при цьому лишається на місці. Так, в нашому прикладі зменшення ціни, приміром з 5 до 4 тис. грн., зменшує і величину пропозиції з 18 до 16 тис. т.

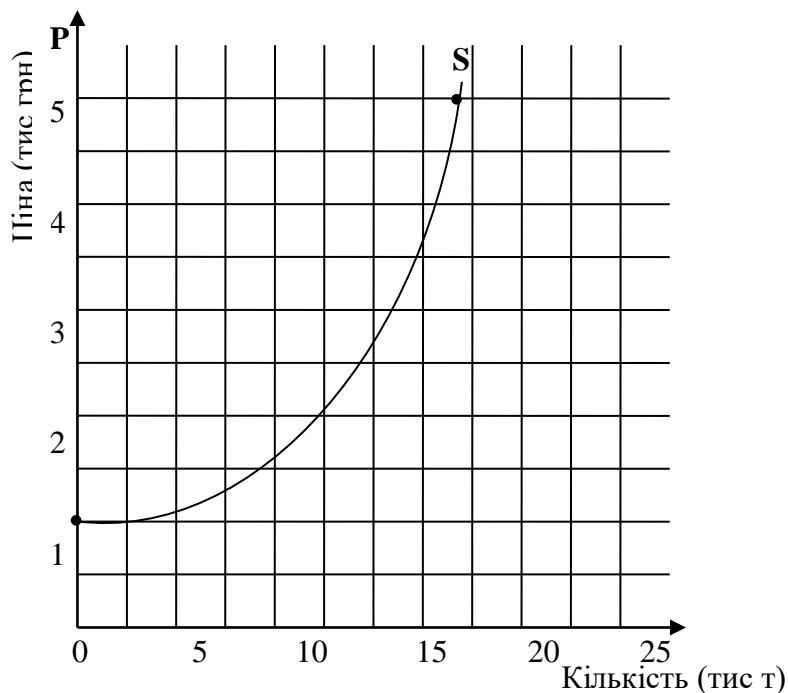


Рис. 4-3 Крива пропозиції кукурудзи

**Фактори, що впливають на пропозицію**

Пропозиція, як і попит, може залежати не тільки від цінового фактору. Існують нецінові детермінанти, вплив яких змінює саму пропозицію. Коли відбуваються зміни в пропозиції, крива пропозиції переміщується, як це представлено на рис. 4-4.

До основних *нецінових факторів, що впливають на пропозицію*, належать: *ціни на ресурси, технологія виробництва, податки і дотації, ціни на інші товари, кількість продавців на ринку тощо*. Як правило, ті фактори, які обумовлюють зростання витрат, мають наслідком скорочення пропозиції, ті ж, що ведуть до скорочення витрат, – збільшують пропозицію. Так, наприклад, зростання цін на добрива скоротить кількість кукурудзи, яку виробник буде готовий запропонувати по кожній з можливих цін (і на графіку відбудеться зміщення кривої пропозиції вліво). Якщо ж буде використана більш досконала технологія збирання кукурудзи, то це збільшить її пропозицію і змістить криву пропозиції вправо.

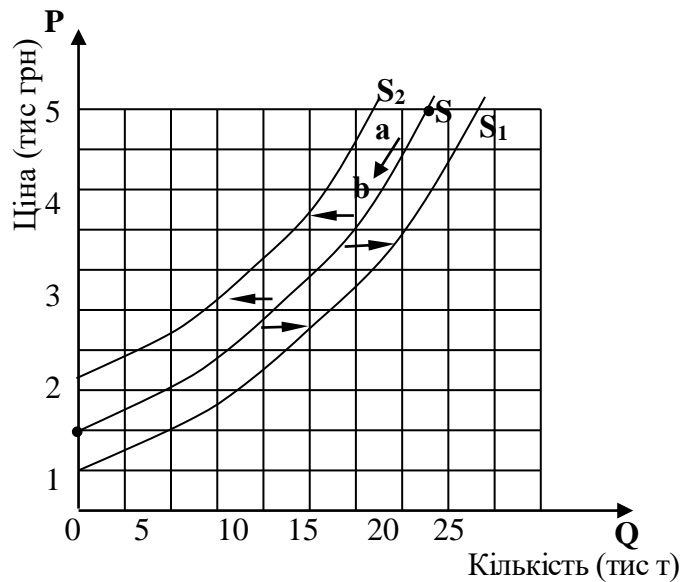


Рис. 4-4 Зміни в пропозиції

### 4.3. Взаємодія попиту і пропозиції та ринкова рівновага

**Установлення  
ринкових цін**

Попит і пропозиція є формою реалізації бажань та рішень споживачів та виробників, що складаються під впливом різних факторів. Але ці рішення, щоб бути реалізованими, потребують взаємного узгодження. Таке узгодження і здійснюється на ринку шляхом взаємодії попиту та пропозиції.

Для того щоб побачити, як це відбувається, з'єднаємо аналіз попиту і пропозиції, використовуючи дані, надані у попередніх таблицях, і представимо їх в таблиці 4-3.

Таблиця 4-3 Шкала попиту на кукурудзу і її пропозиції (гіпотетичні дані)

Величина попиту за тиждень, тис т	Ціна за тону, тис грн	Величина пропозиції за тиждень, тис т
9	5	18
10	4	16
12	3	12
15	2	7
20	1	0

Шкали попиту і пропозиції дають нам уявлення про те, скільки товарів покупці могли б придбати, а продавці запропонувати за різну ціну. Але якого рівня справді може досягти ціна? Скільки буде у цьому випадку вироблено та спожито? Спробуємо отримати відповідь шляхом поширеного методу спроб і помилок. Чи може становище (див. наведену таблицю 5-3), при якому кукурудза продається по 5 тис грн за тону, зберігатися протягом того чи іншого періоду часу? Цілком можливо, що не може. При ціні 5 тис. грн. виробники будуть

щотижня постачати на ринок 18 тис. т, але кількість кукурудзи, на яку є попит, становитиме лише 9 тис. т за тиждень, а 9 тис т залишаться не реалізованими.

У міру накопичення запасів продавці дещо знизять ціну на кукурудзу. Отже ціна буде мати тенденцію до зниження, але вона не буде падати нескінченно. Подивимося, чи може довго зберігатися ціна в 1 тис. грн.? Мабуть, теж не може, бо при цій ціні споживання кукурудзи (20 тис. т) перевищить її виробництво (2 тис т). Незадоволені споживачі, які не зможуть купити товар, будуть пропонувати за нього більш високу ціну. Отже ціна буде мати тенденцію до підвищення. Єдиною рівноважною ціною, тобто єдиною ціною, що може зберегтися, є така ціна, при якій обсяг пропозиції дорівнюватиме обсягу попиту. В нашому прикладі лише при ціні 3 тис. грн. обсяг попиту у 12 тис т за тиждень абсолютно дорівнює обсягу пропозиції. Ціна перебуває у стані рівноваги, відсутня будь-яка тенденція її підвищення чи зниження. Ця стала ціна не може бути, звичайно, відразу досягнута. Для цього потрібен період спроб і помилок, коливань навколо рівня, що вимагається, доки ціна не встановиться і пропозиція не зрівноважить попит. На рис. 4-5 це зображено в графічній формі. Криві попиту і пропозиції накладені одна на одну і ту саму діаграму і перетинаються в одній точці – **точці рівноваги**. Ця точка і віддзеркалює ціну, яка зрівноважує попит і пропозицію.

Лише за такою ціною (3 тис грн.) кількість продукції, яку виробники бажають поставляти на ринок, дорівнює тій кількості продукції, яку споживачі бажають купити (12 тис. т). Усі інші варіанти цін призводять до утворення розриву між попитом і пропозицією, який приймає форму або надлишку, або нестачі (дефіциту) продукції. Надлишок продукції на ринку знижує ціну на неї, а нестача (дефіцит) – викликає її підвищення.

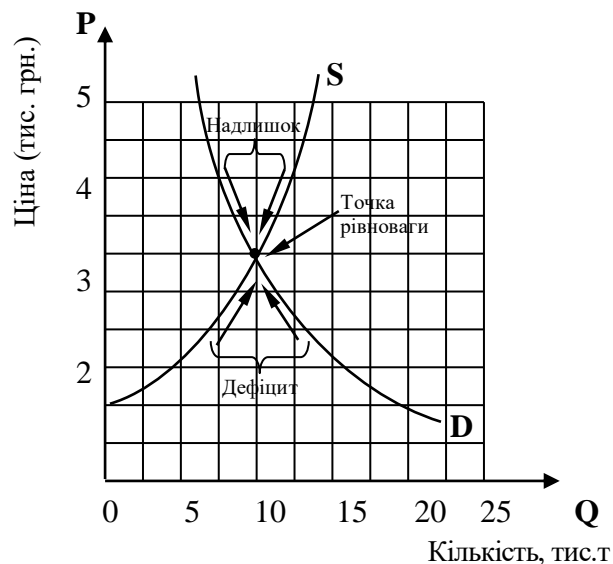


Рис. 4-5 Попит, пропозиція і рівноважна ціна

Ціну, за якої немає ні дефіциту, ні надлишку, а також немає ніяких підстав для того, щоб реально ціна на продукцію відхилялась від неї, називають **ціною рівноваги**, або рівноважною, ринковою, а кількість продукції, що може бути

продана на ринку за цією ціною, – **рівноважною кількістю**. Інакше кажучи, ринкова ціна на продукцію встановлюється на рівні, за яким рішення виробників про продаж і рішення покупців про купівлю взаємоузгоджуються.

Ринкова рівноважна ціна є єдиною, яка може існувати тривалий час за умов **досконалої**, або **чистої конкуренції**, тобто коли:

- а) продавці і покупці мають повну інформацію про ціни на ринку;
- б) продавців і покупців так багато, що жоден з них не може встановити контролю над цінами;
- в) продукція стандартизована, однакової якості;
- г) продавці і покупці відносно легко можуть увійти на ринок або залишити його за бажанням.

За будь-якою вищою ціною постачальники бажають продавати більшу кількість продукції, ніж споживачі можуть придбати, в результаті виникає надлишок, і навпаки. Розходження між пропозицією і попитом породжують зміни ціни, які в кінцевому результаті завершують узгодження між собою цих двох протилежних бажань. Таким чином, всі три фактори – **попит, пропозиція, ціна** – змінюються під взаємним впливом, поки не створиться рівноважна ціна. **Здатність ринкових сил пропозиції і попиту встановлювати ціну на рівні, за якого рішення про продаж і купівлю синхронізуються, називається *урівноважуючою функцією ціни*.**

<p><b>Вплив зміни попиту і пропозиції на ринкові ціни</b></p>
---

Доки попит і пропозиція залишаються незмінними, рівноважна ринкова ціна також буде постійною. Але раніше ми звертали увагу на те, що під впливом різних нецінових факторів криві попиту і пропозиції можуть зсуватися. Що буде відбуватися в цьому випадку з ціною рівноваги? Тут можливі різні варіанти, які представлені на рис. 4-6.

На графіку **а)** показано, що збільшення попиту (крива **D<sub>1</sub>**) викликає зростання ринкової ціни (**P<sub>1</sub>**), зменшення ж (крива **D<sub>2</sub>**) призводить до падіння ринкової ціни (**P<sub>2</sub>**). Очевидно, існує прямий зв'язок між зсувом кривої попиту і зміною ціни рівноваги.

На графіку **б)** бачимо, що збільшення пропозиції (крива **S<sub>1</sub>**) викликає зменшення ринкової ціни (**P<sub>1</sub>**), в свою чергу, при зменшенні пропозиції (крива **S<sub>2</sub>**), ринкова ціна (**P<sub>2</sub>**) зростає. Інакше кажучи, існує зворотний зв'язок між зсувом кривої пропозиції і ціною рівноваги.

Як правило, в ринковій економіці діють або фактори попиту, або фактори пропозиції. Але можливі ситуації, за яких вони діють одночасно. У випадках одночасного зміщення кривих попиту і пропозиції виникають більш складні комбінації залежно від того, чи здійснюється зсув в одному напрямку, чи в протилежних. Тоді ефекти впливу зрушень на рівноважні ціни або складаються та посилюють зміни, або взаємно гасяться.



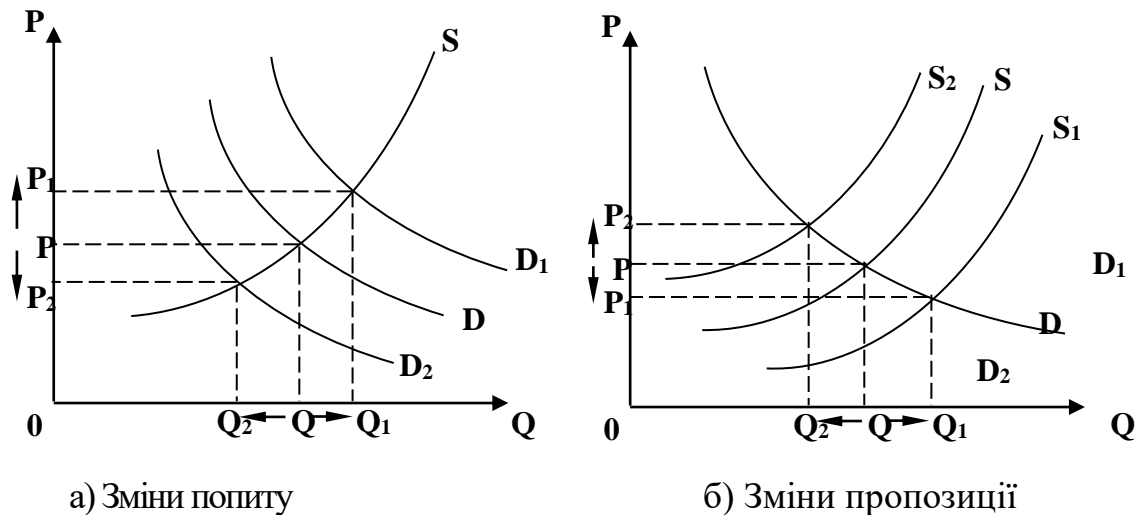


Рис. 4-6 Зміни попиту і пропозиції та їхній вплив на ціну і кількість товару

**Державне регулювання цін**

У деяких країнах ціни встановлюються урядом. За допомогою такого державного втручання в ринкове ціноутворення продавець або покупець ставляться в більш вигідне становище, ніж це відбувається при вільній динаміці ринкових цін.

Держава може регулювати рівень цін, встановлюючи цінову стелю (максимальну ціну) або нижній рівень ціни (мінімальну ціну). Розглянемо ці два випадки за допомогою графіку попиту і пропозиції на рис. 4-7.

Максимальна ціна покликана захистити споживача від надто високих цін. Часто буває так, що ціна рівноваги, яка встановлюється на вільному ринку, настільки висока, що люди не мають можливості купити необхідний їм товар. Якщо це стосується товару, який вважається соціально необхідним, то може виникнути потреба регулювати такий ринок.

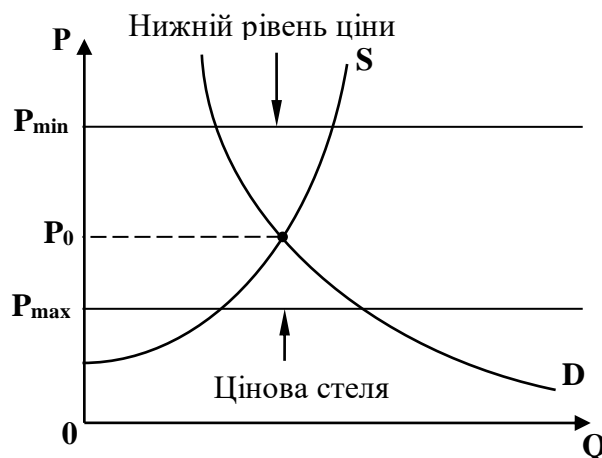


Рис. 4-7 Державне регулювання цін

Це стосується насамперед таких ринків, як ринок хліба, ринок житла і т. ін. У такій ситуації держава встановлює максимальну ціну, стелю, яка обмежує

зростання цін (рух ціни вгору). За ціною  $P_{\max}$ , яка менша за рівноважну, тобто штучно занижена, весь попит неможна задовольнити, покупців значно більше, ніж продавців, виникає дефіцит. Тому держава повинна подумати, яким чином розподіляти дефіцитні товари. Це може бути принцип: купує той, хто перший прийшов, але в цьому випадку виникають великі черги. У іншому випадку держава може ввести раціонування попиту: продовольчі картки, талони, купони, списки тощо.

Політика максимальних цін досить сумнівна з точки зору національної економіки. Багато покупців і при максимальних цінах готові платити ще більш високі ціни, ніж ті, які встановив уряд. Таким чином виникає незаконний ринок (“чорний ринок”), на якому відбувається вільне ціноутворення в умовах рівноваги.

На відміну від максимальної ціни держава може також обмежувати ціну знизу. У цьому випадку мова йде вже про мінімальні ціни, які встановлюються для захисту продавця. Це штучно завищені ціни на рівні, який вищий за ціну рівноваги. Нижній рівень ціни не дозволяє останній знизитися за межі цього ліміту. Як приклад можна назвати ринки сільськогосподарської продукції, транспорту, робочої сили і т. ін. Як видно з рис. 4-7, мінімальні ціни  $P_{\min}$  ведуть до перевищення пропозиції над попитом, створення надлишків товару. Тому держава зобов’язана підготувати заходи, щоб не допустити надвиробництва, або, якщо воно вже має місце, домогтися його зниження.

Мінімальні ціни зазнають гострої критики, тому що вони є причиною надвиробництва продуктів, призводять до значних витрат держави, субсидювання експорту, кампаніям по знищенню надлишків продукції.

#### 4.4. Еластичність попиту і пропозиції

##### Еластичність попиту

Важливу роль у вивченні можливих реакцій покупців та продавців товарів на зміну ціни відіграє поняття еластичності. *Еластичність* показує, наскільки зміна ціни впливає на величину попиту або пропозиції.

Спочатку розглянемо зв'язок між ціною та величиною попиту. Припустимо, що ціна молока зросла утричі, зрозуміло, що попит на нього зменшиться. Так само зменшиться обсяг попиту пепсі - коли, якщо вона подорожчає. Але якщо ціни на молоко і пепсі-колу підвищаться однаково, то продаж молока знизиться значно менше, ніж пепсі-коли. Використовуючи термін еластичності, можна сказати, що попит на пепсі-колу еластичніше, ніж на молоко. *Еластичність попиту* описує, в якій мірі зміна ціни впливає на величину попиту.

Як же вимірюється еластичність попиту за ціною? Для цього необхідно підрахувати процентну зміну величини попиту, процентну зміну ціни та співвіднести їх:

$$\text{Еластичність попиту} = \frac{\text{процентна зміна величини попиту}}{\text{процентна зміна ціни}}$$

Показник цінової еластичності попиту є від'ємною величиною. Дійсно, якщо ціна товару знижується – величина попиту зростає, і навпаки. Однак для оцінки еластичності часто використовується абсолютна величина показника. Якщо цей показник більше одиниці, тобто величина попиту змінюється в більшій мірі, ніж ціна, ми говоримо, що попит еластичний. Якщо ж показник еластичності менше одиниці (величина попиту змінюється повільніше за ціну), – попит нееластичний.

Одним з прикладів товару з еластичним попитом послуговують, скажімо, яблука. За умови збільшення цін на них споживчий попит може бути перенесений на інші види фруктів. У той же час, попит на такі товари і послуги, як основні продукти харчування, взуття, електрика, телефон відносно нееластичний. Тут покупці, високо оцінюючі корисність відповідного товару чи послуги, можуть безпосередньо не реагувати на зміни їх ціни. Можливі два крайні випадки. В першому зміна ціни не викликає ніякої зміни попиту, і ми маємо абсолютно нееластичний попит. Прикладом може бути попит на окремі види ліків (на інсулін з боку хворих на діабет), сіль та ін. Графічно цей випадок показують за допомогою кривої попиту, що паралельна вертикальній осі (на рис. 4-8 крива  $D_1$ ). Другий крайній випадок представляє собою приклад абсолютно еластичного попиту. Будь-яка зміна ціни приведе чи то до повної відмови від придбання даного товару (якщо ціна зросте), чи то до нескінченного розширення попиту (якщо ціна зменшиться). Показник еластичності в цьому випадку дорівнює нескінченності, а крива попиту представляє собою лінію, яка паралельна горизонтальній осі (на рис. 4-8 крива  $D_2$ ).

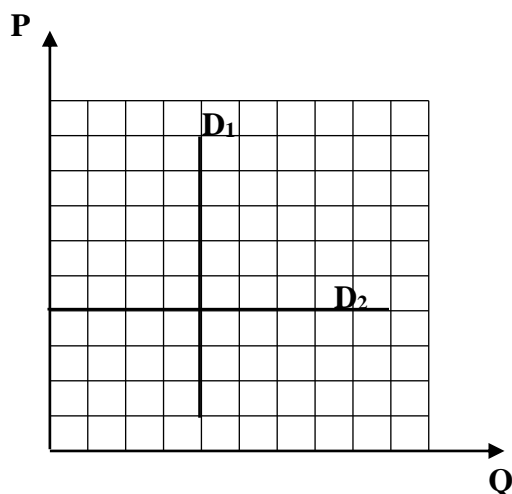


Рис. 4-8 Абсолютно нееластичний і абсолютно еластичний попит

Далі ми побачимо, що така крива попиту має місце у випадку, коли виробник продає продукцію на чисто конкурентному ринку.

Назвемо найважливіші фактори, які впливають на цінову еластичність попиту.

Попит на товари, які мають багато заміників, еластичний, бо при підвищенні ціни на ці товари можна досить легко придбати замітники. Попит на товари, які мають небагато заміників, нееластичний, бо у споживачів немає великого вибору.

Товари та послуги, які займають велику питому вагу в доходах споживачів, мають еластичний попит, бо зміна ціни чинить вагомий вплив на загальні видатки споживачів. Ті ж товари, що займають малу частку в бюджеті споживачів, мають нееластичний попит, бо зміни ціни на них чинять значно менший вплив на загальні видатки споживачів.

Важливим фактором є також фактор часу. Чим більше часу потрібно споживачам для пристосування до змін ціни, тим більше зросте кількість покупок у відповідь на зниження ціни та зменшиться кількість покупок при підвищенні ціни. Отже, попит на товар більш еластичний у довгостроковому періоді, ніж у короткостроковому.

Ми обмежились лише розглядом еластичності попиту в залежності від ціни. Але з однаковим успіхом можна було б визначити еластичність попиту за доходом, щоб виявити рівень зміни обсягу попиту на товар внаслідок зміни величини доходу споживача, а також перехресну еластичність попиту, яка показує ступінь чутливості споживчого попиту на один товар залежно від ціни на інший товар.

### Еластичність пропозиції

Тепер звернемося до *еластичності пропозиції*. Якщо виробники чутливі до змін цін, то пропозиція еластична. І навпаки. Формула еластичності підходить і для визначення міри еластичності чи нееластичності пропозиції. Єдина необхідна зміна полягає в заміні “процентної зміни величини попиту” на “процентну зміну величини пропозиції”.

Еластичність пропозиції залежить від ряду факторів, найважливішим з яких є фактор часу. Оскільки пропозиція пов'язана із зміною виробничого процесу, це потребує певного часу. Як правило, для оцінки еластичності пропозиції розглядають три періоди часу: короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий.

У короткостроковому періоді пропозиція є нееластичною, тому що дуже мало часу має виробник, щоб здійснити зміни в обсязі продукції, яка виробляється. Наприклад, фермер, який виростив картоплю і приїхав на ринок її продати, не може змінити кількість пропонованої ним картоплі, яка б не склалась ціна на ринку.

Середньостроковий період достатній для розширення чи скорочення виробництва на вже існуючих виробничих потужностях, але недостатній для введення нових потужностей. Еластичність пропозиції в цьому випадку підвищується.

Нарешті, в довгостроковому періоді, який передбачає розширення чи скорочення виробником своїх виробничих потужностей, а також приплив нових виробників у галузь, якщо попит розширюється, або їх вихід з галузі за умов скорочення попиту, еластичність пропозиції буде вища, ніж в обох попередніх випадках.

Залежність величини пропозиції від зміни ціни різна для різних груп товарів. Сільськогосподарські товари звичайно відрізняються меншою еластичністю пропозиції, ніж промислові. При зростанні цін, скажімо на побутову техніку, виробник може швидко збільшити виробництво, закупивши більш продуктивне обладнання або шляхом введення понаднормової роботи. Фермеру ж,

як ми вже відзначали, знадобиться для цього значно більше часу. Іншим типовим продуктом з низькою еластичністю попиту є природні ресурси. Щоб збільшити видобування корисних копалин, потрібні, як правило, величезні витрати на розвідку надр, закупівлю обладнання і т. ін.

Поняття еластичності пропозиції, як ми побачимо далі, має важливе значення для формування економічної політики фірм та уряду.

### **Короткі висновки**

1. Ринковою економікою керують ціни, а основними факторами, які визначають рівень цін, виступають попит і пропозиція.
2. Попит – це кількість товарів та послуг, які покупці придбають за різними цінами за певний проміжок часу. Попит змінюється в напрямку, протилежному зміні цін. Це означає, що чим вища ціна, тим менша кількість товару, на яку пред'являється попит, і навпаки.
3. Пропозиція – це кількість товарів та послуг, які продавці запропонують на продаж за різними цінами в конкретному місці та в конкретний час. Підвищення ціни викликає зростання пропозиції, і навпаки.
4. Ціна, за якою обсяг попиту абсолютно дорівнює обсягу пропозиції, є рівноважною ціною. Вона може бути зображена графічно, як точка перетину кривих попиту і пропозиції. Відповідна кількість продукту – це рівноважна кількість.
5. Здатність величини попиту (пропозиції) реагувати на зміну цін може бути виражена за допомогою поняття еластичності.
6. Коливання попиту і пропозиції впливають на ринкову ціну. При незмінних умовах збільшення попиту веде до зростання ринкових цін, і навпаки. Аналогічно збільшення пропозиції викликає зниження цін, і навпаки.
7. У деяких випадках держава може законодавчо встановлювати ціни: або дуже високі – стеля цін, або ж дуже низькі – нижній рівень цін. Державні ціни – це виключення з правил ринкової економіки.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Попит*
- *Закон попиту*
- *Крива попиту*
- *Пропозиція*
- *Закон пропозиції*
- *Крива пропозиції*
- *Еластичність попиту*
- *Еластичність пропозиції*
- *Рівноважна ціна і рівноважна кількість*

### **Контрольні запитання:**

1. Дайте визначення понять попиту та пропозиції.
2. Що відображує крива попиту?
3. У чому полягає різниця між зміною попиту і зміною величини попиту?
4. Що відображує крива пропозиції?
5. У чому полягає різниця між зміною пропозиції і зміною величини пропозиції?
6. За яких умов ринок досягає рівноваги?

7. Дайте визначення рівноважної ціни. Чи є рівноважна ціна незмінною чи постійно змінюється в залежності від різного роду факторів?
8. Поясніть, що означає цінова еластичність попиту. Які фактори впливають на неї?
9. Що таке еластичність пропозиції? Які фактори впливають на неї?
10. Чому в ринковій економіці мають місце державні ціни ?

### **ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ**

*У завданнях 1 – 5 оберіть одну правильну відповідь*

1. Відповідно до закону попиту, якщо ціна блага зростає:
  - А Попит також зростає.
  - Б Попит зменшується.
  - В Величина попиту зростає.
  - Г Величина попиту зменшується.
2. Закон пропозиції, якщо ціни зростають, а інші умови не змінюються, виявляється:
  - А У зростанні пропозиції.
  - Б У зниженні пропозиції.
  - В У зростанні обсягу пропозиції.
  - Г У зниженні обсягу пропозиції.
3. Товар А може замінювати товар Б. Що відбудеться з обсягом продажу товару А, якщо ціна товару Б збільшиться:
  - А Скоротиться.
  - Б Збільшиться.
  - В Не зміниться.
  - Г Правильної відповіді немає.
4. Зміщення кривої пропозиції зошитів праворуч є наслідком :
  - А Зниження ціни деревини.
  - Б Підвищення ціни на зошити.
  - В Зростання доходів споживачів.
  - Г Зменшення числа виробників зошитів.
5. Ринок товару знаходиться у стані рівноваги, якщо:
  - А Попит дорівнює пропозиції.
  - Б Здійснюється державне регулювання цін.
  - В Обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції.
  - Г З'являється надлишок товару.
6. У наведеній таблиці представлені дані щодо ціни та обсягів попиту і пропозиції на ринку моркви:

<b>Обсяг попиту (тонн за місяць)</b>	<b>Ціна 1кг, грн</b>	<b>Обсяг пропозиції (тонн за місяць)</b>
9	5	18
10	4	16
12	3	12
15	2	7
20	1	0

Побудуйте криві попиту і пропозиції та визначте ціну рівноваги та рівноважний обсяг товару.

7. У таблиці наведені дані про різні товари

<b>P та Q*</b>	<b>Ринок А</b>	<b>Ринок Б</b>
P <sub>0</sub>	10 грн	400 грн
P <sub>1</sub>	15 млн шт	600 тис шт
Q <sub>0</sub>	16 грн	800 грн
Q <sub>1</sub>	10 млн шт	1800 тис шт

\* P<sub>0</sub>, P<sub>1</sub> – попередня та нова ціни за одиницю товарів;

Q<sub>0</sub>, Q<sub>1</sub> – попередній та новий обсяги попиту (пропозиції).

На підставі наведених даних визначте:

А. Який вид еластичності можна встановити для товарів, які представлені на кожному ринку ?

Б. Показники еластичності.

## Тема 5 Економічна поведінка споживача у ринковій економіці

### Основні питання теми

- 5.1. Корисність товарів та послуг. Закон спадної граничної корисності
- 5.2. Процес раціонального вибору. Рівновага споживача
- 5.3. Ефект впливу зміни цін на споживацьку поведінку

Теорія поведінки споживача заснована на припущенні, що споживачі поведуться раціонально, намагаючись максимізувати задоволення своїх потреб у процесі купівлі та споживання товарів і послуг у певному їх сполученні. Розглянемо основи цієї теорії.

### 5.1. Корисність товарів та послуг. Закон спадної граничної корисності

#### Корисність товарів та послуг

Споживач з'являється на ринку з метою придбати товари, які необхідні для задоволення його численних потреб.

Головним фактором споживчого вибору є корисність того чи іншого товару. Хліб для їжі, книга для читання - все це служить задоволенню певних потреб споживачів, або має **корисність**. Економісти використовують це поняття для позначення *міри задоволення потреб споживачів при споживанні товарів або послуг*. Відразу підкреслимо, що в економічній науці поняття корисності відрізняється від загальноновизнаного його значення. Воно відображує суб'єктивну оцінку споживачем певного продукту і залежить від характеру, звичок, смаків, стану, настрою індивіда і обставин, в яких він знаходиться. Так, наприклад, окуляри мають величезну корисність для людини, яка страждає порушенням зору, але зовсім непотрібні тому, хто має добрий зір. Деякі жінки не працюють, присвячуючи весь свій час сім'ї, інші ж, навпаки, віддають перевагу праці, навіть, якщо мають маленьких дітей.

#### Гранична корисність та закон спадної граничної корисності

Корисність збільшується, якщо збільшується кількість товару, що споживається. У цьому випадку зростає **загальна корисність**. Але зростання загальної корисності уповільнюється зі збільшенням споживання. Щоб зрозуміти, чому це відбувається, треба ввести таке поняття, як **гранична корисність**. Більшість випадків вибору споживачів зводиться до прийняття рішень, що мають прирістний характер. І в тих випадках, коли економісти характеризують результати того, що дещо зроблено в трохи більшому чи трохи меншому обсязі, вони використовують вже відомий вам термін «граничний» (маржинальний). Таким чином, **гранична корисність** – це *додаткова корисність, або приріст загальної корисності за умов споживання додаткової одиниці товару чи послуги*. За відносно короткий відрізок часу, протягом якого смаки споживачів не змінюються, гранична корисність кожної наступної одиниці блага буде скорочуватися. Можливо, ви



випробували на собі спадання граничної корисності. Скільки ви можете з'їсти порцій морозива спекотного дня? Одну, дві, більше? Можливо, хтось з'їсть навіть десять порцій. Але рано чи пізно ми досягаємо межі, коли кожна наступна порція даватиме все менше задоволення. І це стосується не тільки морозива, але й будь-якого іншого товару. Після певного рівня насичення задоволення, яке ми отримуємо від товару чи послуги, починає зменшуватися. Ця дивна закономірність спадання граничної корисності із збільшенням кількості товару, що споживається, отримала назву **закону спадної граничної корисності**. Для більшості товарів цей закон діє вже з другої одиниці товару, тобто в міру споживання наступних одиниць даних товарів їх граничні корисності починають відразу знижуватися. В окремих випадках на початкових етапах споживання якогось товару гранична корисність може збільшуватися. У нашому прикладі з морозивом: спекотного дня задоволення від другої порції може перевищувати задоволення від першої. Але неодмінно настає момент, коли гранична корисність даного продукту почне знижуватись.

Звичайно, корисність – поняття суб'єктивне. На практиці вимірювання корисності неможливе. Однак для наочності давайте припустимо, що ми вміємо вимірювати ступінь задоволення потреби в одиницях, які назвемо «ютілями» (від англійського «utility», що означає «корисність»). Тоді в таблиці 5.1 ми зможемо показати взаємозв'язок між кількістю продукції, що споживається, скажімо, апельсинами, та відповідною додатковою корисністю, яку отримує споживач від кожної наступної одиниці продукції. Припустимо, що закон спадної граничної корисності вступає в дію, починаючи з другого отриманого апельсину. Кожна наступна одиниця має все меншу корисність в порівнянні з попередньою в міру того, як потреба споживача в апельсинах насичується.

Таблиця 5-1 Закон спадної граничної корисності щодо апельсинів  
(гіпотетичні дані)

Одиниці продукту	Гранична корисність, ютілі	Загальна корисність, ютілі
Перша	10	10
Друга	7	17
Третя	3	20
Четверта	0	20
П'ята	- 4	16

Загальну корисність будь-якої кількості апельсинів ми можемо легко визначити, підсумувавши показники граничної корисності, як показано в таблиці 5-1. Третій апельсин має граничну корисність в 3 ютіля, а три апельсини мають загальну корисність, яка дорівнює 20 ютілям (10 + 7 + 3). Зверніть увагу, що гранична корисність четвертого апельсину стає нульовою, а п'ятого – набуває від'ємної величини, тобто перетворюється на свою протилежність. Ви легко можете навести приклади від'ємної корисності, коли додаткову одиницю деякого блага благом вже не назвеш.

Отже, саме спадна гранична корисність примушує виробників знижувати ціну, щоб стимулювати покупців придбати більшу кількість товару. Це, як ви пам'ятаєте, – одне з пояснень низхідної форми кривої попиту.

Окрім того, що корисність залежить від суб'єктивного ставлення до властивостей того чи іншого товару, на її величину впливає також ступінь рідкості товару. Чим менші, на думку споживача, запаси товару, тим більшу цінність набуває в його очах кожна товарна одиниця. Урахування фактору рідкості допомагає пояснити наступний парадокс: чому деякі майже непотрібні речі (наприклад, діаманти) коштують в тисячі разів дорожче, ніж життєво важливі (скажімо, хліб). Справа в тім, що ціна, яку людина готова сплатити за товар, визначається не загальною його корисністю, а граничною корисністю останньої одиниці. Останнім одиницям благ, які споживаються у великих кількостях, ми даємо дуже низьку оцінку, оскільки могли б відмовитись від їх споживання без суттєвої для себе шкоди. Це стосується всіх товарів, які задовольняють наші основні потреби. Так, хоча загальна корисність, наприклад, води, яку ми використовуємо, дуже велика, корисність останньої одиниці і, відповідно, ціна, будуть низькими. Рідкі ж товари споживаються в невеликій кількості, тому загальна корисність, видобута з них, – низька, а гранична – відносно висока.

Уявлення про спадну граничну корисність відіграє ключову роль в поясненні економічної поведінки споживача.

## 5.2. Процес раціонального вибору. Рівновага споживача

### Рівновага споживача

Споживач купує багато різних товарів та послуг. Отже він повинен кожного разу вирішувати, яким чином розподілити свій грошовий дохід. Кожна людина встановлює свій порядок переваг по відношенню до товарів, які є на ринку. Як правило, у споживача немає доходу, який був би достатній, щоб купити все, чого б він хотів. Тому потрібно скласти такий набір товарів, який би якнайкраще задовольнив його потреби в межах певного бюджету. Це можливо лише тоді, коли кожна грошова одиниця, яку витрачено на придбання кожного виду товару, приносить однакову додаткову корисність. Як це досягається?

Уявіть собі, що ви вирішили поснідати в маленькій кав'ярні, де порція млинців коштує 20 грн., а чашка кави – 10 грн. Ви можете дозволити собі витратити на сніданок 80 грн. Що ви будете замовляти, намагаючись максимізувати корисність? Ви можете купити чотири порції млинців, але ви не отримаєте від останньої порції стільки задоволення, скільки від першої. Якщо замість четвертої порції млинців ви купите дві чашки кави, то збільшите отриману вами загальну корисність, тому що перші дві чашки кави принесуть вам значно більше задоволення, ніж четверта порція млинців. В міру скорочення споживання млинців і збільшення споживання кави гранична корисність млинців зростає, а кави зменшується. Врешті-решт ви досягнете *точки споживчої рівноваги*, в якій ви вже не будете спроможними збільшити загальну корисність, витрачаючи більшу суму на один товар і меншу – на

інший в умовах обмеженого бюджету. Гранична корисність в розрахунку на кожную гривню вартості одного товару точно дорівнюватиме граничній корисності в розрахунку на кожную гривню вартості іншого блага.

Інакше це може бути сформульовано так:

$$\frac{\text{Гранична корисність порції млинців}}{\text{Ціна порції млинців}} = \frac{\text{Гранична корисність чашки кави}}{\text{Ціна чашки кави}}$$

Таким чином, раціональний споживач в рамках обмеженого бюджету так здійснює свої покупки, щоб кожний товар приніс йому однакову граничну корисність пропорційно ціні цього товару. У цьому випадку він отримує максимальне задоволення, а будь-які зміни набору купованих товарів знижують загальну корисність.

**Умову рівноваги споживача** (правило максимізації корисності) можливо також виразити за допомогою наступної формули:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} \dots = \frac{MU_n}{P_n}$$

де **MU** – гранична корисність окремих товарів; **P** – їх ціна.

Слід пам'ятати, що споживча оцінка корисності дуже суб'єктивна. Одна людина за сніданком підраховує кількість калорій, інша – гроші у своєму гаманці, але жоден не підраховує умовні одиниці корисності, бо їх неможливо підрахувати. Оскільки різні люди відчують різні відчуття від того, що вони їдять, вони роблять і різний вибір. Можливо, ви замість млинців і кави замовили б собі бутерброд і чай. І хоча ваш вибір може відрізнятись від інших, логіка прийняття рішення залишається однаковою: споживач прагне такого сполучення благ, при якому їхні граничні корисності вирівнюються, а загальна корисність стає максимальною.

**Крива байдужості**

Рівновагу споживача розглядають також за допомогою графічного аналізу. В його основі – побудова кривих байдужості та бюджетних ліній.

Візьмемо споживача, який має фіксований грошовий дохід і цілком витрачає його на споживання. Припустимо, що він купує тільки два види товарів – їжу та одяг. Очевидно, що існують деякі комбінації цих товарів, які однаково добрі для нашого споживача, тому що приносять однакову корисність. Отже споживачеві байдуже, яку з цих комбінацій обрати. Ці комбінації представлено в табл. 5-2.

Таблиця 5-2 Таблиця байдужості (гіпотетичні дані)

Комбінації	Їжа (одиниць)	Одяг (одиниць)
A	8	3
B	6	4
C	5	5
D	4	7

Якщо тепер ми ці комбінації покажемо графічно (рис. 5-1), то отримаємо **криву байдужості (U)**. Вона демонструє всі можливі набори двох товарів, які забезпечують споживачеві однаковий рівень корисності. Звернемо увагу на те, що криві байдужості мають увігнутий всередину вигляд та їхня крутизна зменшується, якщо рухатися донизу праворуч. Це означає, що споживач вирішує проблему заміни певної кількості одного блага деякою кількістю іншого. Співвідношення, в якому один товар може бути замінений на інший без зміни рівня корисності для споживача, зветься **граничною нормою заміни** (MRS – від англ. marginal rate of substitution).

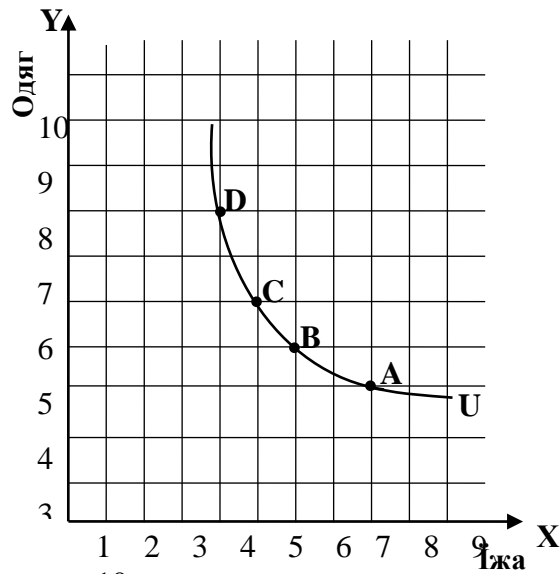


Рис. 5-1 Крива байдужості

Суб'єктивна готовність споживача до заміни одного товару іншим залежить від початкової кількості двох товарів у наборі. Так, якщо у споживача багато одягу, він буде згодний відмовитись від деякої його кількості, щоб отримати натомість деяку кількість їжі, і навпаки. Ще раз звернемося до рис. 5.1, розпочавши з точки **D**. У ній споживач має відносно велику кількість одягу і значно меншу кількість їжі. Отже споживач готовий відмовитись від двох одиниць одягу, щоб отримати зайву одну одиницю їжі, змінивши набір **D** на набір **C**; MRS дорівнюватиме  $-2/1$ , або 2, якщо відкинути знак мінус і розглядати тільки абсолютну величину. Але коли розпочати з точки **C** і рухатися до точки **B**, MRS знижується до 1, а при русі від точки **B** до точки **A** – до  $1/2$ . Отже, чим більша кількість їжі, тим менша гранична корисність її додаткових одиниць. І чим менша кількість одягу, тим більша його гранична корисність. А це означає, що зі збільшенням кількості їжі та зменшенням кількості одягу у споживача усе менш сприятливими стають умови, за яких його можна переконати пожертвувати частину одягу для отримання додаткової кількості їжі. Як результат отримуємо криву, що має увігнуту форму. Інакше можна сказати, що MRS знижується в міру просування праворуч вздовж кривої байдужості.

Якщо ми зобразимо сукупність кривих байдужості з різними рівнями загальної корисності, то отримаємо карту байдужості. **Карта байдужості** – це

засіб відображення переваг споживача, що відповідають різному рівню задоволення його потреб. На рис. 5-2 показана та сама крива байдужості  $U$ , що й на рис. 5-1, але тут вона позначена через  $U_2$  та ще дві криві байдужості. Відзначимо, що якби всі можливі криві байдужості були представлені на даному графіку, то вони були б розташовані настільки щільно одна до одної, що повністю заповнили б простір між осями.

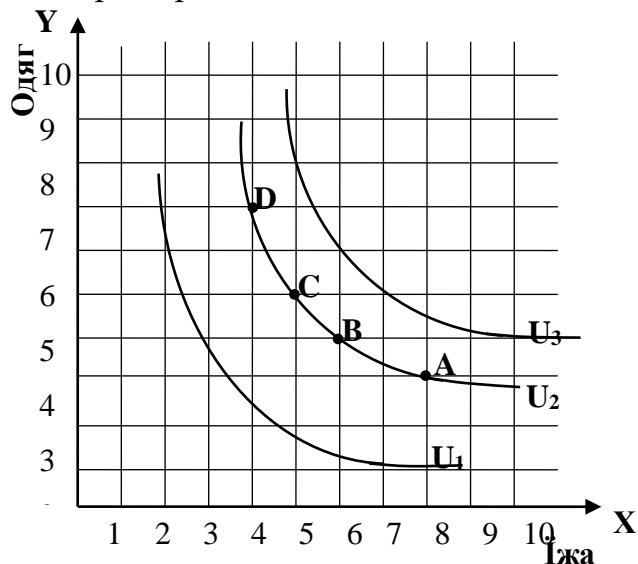


Рис. 5-2. Карта байдужості

**Бюджетна лінія**

Криві байдужості дозволяють виявити переваги споживача, але не враховують такі фактори впливу на процес споживання, як дохід споживача та ціни товарів. Розглянемо випадок, коли споживач має фіксований дохід. Наприклад, він може витратити 10 грн. за день, ціна ж одиниці їжі дорівнює 2 грн., а ціна одиниці одягу – 1 грн. Якщо споживач усі свої гроші витратить на їжу, він зможе купити 5 одиниць, а якщо всі гроші витратити на одяг, то можливо придбати 10 одиниць цього блага. Можливі й інші комбінації. Всі вони показані на рис. 5-3 у вигляді діагональної лінії, яка з'єднує цифру 10 на осі споживання одягу із цифрою 5 на осі споживання їжі. Ця лінія має назву *бюджетної лінії*.

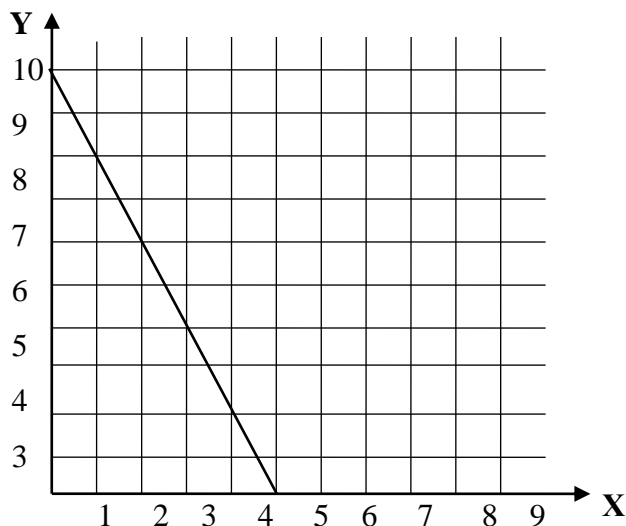


Рис. 5-3. Бюджетна лінія

Легко помітити, що у випадку, коли споживач мав би більше грошей (наприклад, 12 грн.), він міг би купити більше обох товарів. Нова бюджетна лінія зайняла б паралельне попередньому положення, але праворуч і вище. Скорочення ж доходу (наприклад, до 8 грн.) викликало б зміщення бюджетної лінії паралельно попередньому положенню, але вліво донизу, причому звичайно скоротилися б купівлі обох товарів. Фактором, що впливає на розташування бюджетної лінії, є також зміна цін на товари. Остання призводить до зміни кута нахилу бюджетної лінії. Припустимо, наприклад, що їжа подорожчала в два рази. Можливості споживача при цьому зменшаться: замість п'яти одиниць він придбає лише трохи більше двох одиниць їжі. Його бюджетна лінія змінить нахил. Розгляньте самостійно інші можливі варіанти.

Якщо тепер ми поєднаємо на одному графіку (див. рис. 5-4) криві байдужості та бюджетну лінію, ми практично сполучимо потреби та можливості споживання.

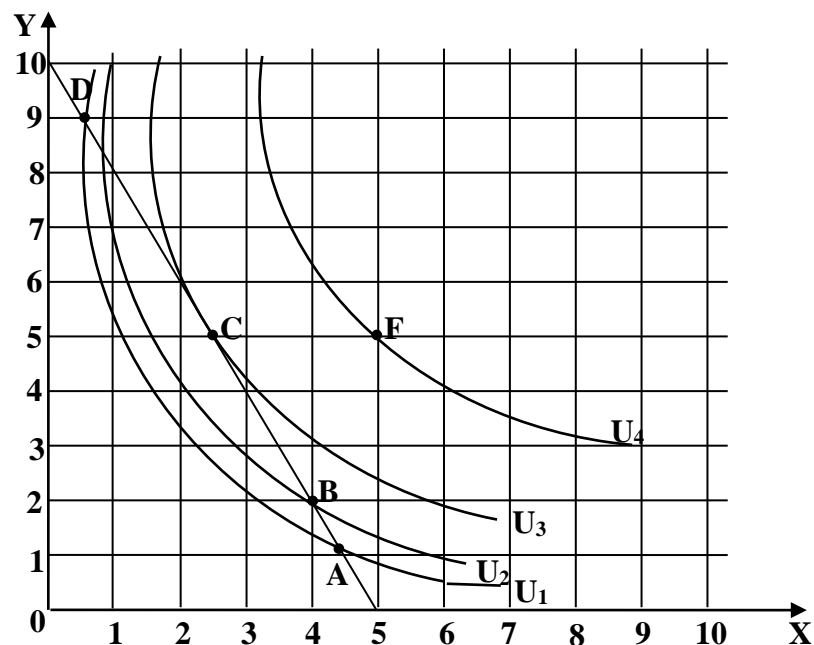


Рис. 5-4. Рівновага споживача

Споживач за даним рівнем доходу може вільно пересуватися вздовж бюджетної лінії. Куди він буде пересуватися? Очевидно, туди, де він використає всі свої гроші і отримає найбільше задоволення своїх потреб, інакше кажучи, до найвищої можливої кривої байдужості. У нашому прикладі – це точка С на кривій U<sub>3</sub>, яка представляє споживання 2,5 одиниць їжі та 5 одиниць одягу. Всі інші точки бюджетної лінії (наприклад, А, В, D) лежать на

**Точка споживчої  
рівноваги**

кривих байдужості, які розташовані нижче, а кожна краща за С точка (наприклад, P) знаходиться вище бюджетної лінії і недосяжна для споживача. Оскільки

точка С дає найбільш можливе задоволення споживачеві, вона й є **точкою споживчої рівноваги**. В ній співпадає те, що хоче придбати споживач, і те, що він може придбати. В цій точці, як видно, крива байдужості та бюджетна лінія дотичні, отже рівновага споживача досягається саме в точці дотику.

Відзначимо, що використовуючи дану графічну модель, можливо більш точно і глибоко пояснити і побудувати криву попиту споживача на будь-який з двох товарів. Пересуваючи один з кінців бюджетної лінії (що рівнозначно зміні ціни товару), знаходимо нові точки рівноваги та визначаємо, яку кількість цього товару споживач придбає за умов фіксованого доходу та незмінних цін інших товарів. Таким чином, за допомогою графіка рівноваги споживача можливо побудувати графік попиту. Отже, кожна точка кривої попиту, як тепер ми знаємо, віддзеркалює певну рівновагу споживача.

Теорія споживчої поведінки виходить, таким чином, на проблему формування попиту, пояснюючи, зокрема, чому зміни в цінах призводять до змін в протилежному напрямку кількості запитуваних товарів. Але існує ще один підхід до цієї проблеми, який допомагає зрозуміти сутність тих факторів, які визначають характер реакції кількості товару на зміну ціни.

### 5.3. Ефект впливу зміни цін на споживацьку поведінку

Нагадаємо, що в попередній темі мова йшла про пояснення закону попиту – низхідної кривої попиту – за допомогою ефектів заміни та доходу.

Зниження ціни товару має подвійний вплив. По-перше, споживач буде намагатися замінити більш дешевим товаром інші, які стають тепер відносно дорожчими. Якщо ціна, наприклад яблук, зменшиться (при незмінності цін на всі інші продукти) – це буде робити їх все більш привабливими для споживача. Отже, зниження ціни буде стимулювати споживача до заміни яблуками деяких інших, тепер вже менш привабливих, статей витрат. Яблука цілком можуть замінити банани, груші та інші фрукти. *Зниження ціни збільшує відносну привабливість товару і змушує споживача купувати його в більшій кількості. Ця реакція споживача і зветься ефектом заміни.* По-друге, споживач отримує можливість скористатися зростанням реального доходу.

Якщо ціна продукту, наприклад знов-таки яблук, падає, то реальний дохід, або купівельна спроможність споживача, який їх купує, збільшується. Так, на грошовий дохід 200 грн на день ви можете придбати 10 кг яблук по 20 грн за кілограм, але якщо ціна яблук знизиться до 10 грн за кілограм і ви купите ті ж 10 кг, тоді 100 грн ще залишаються у вас, щоб придбати додаткову кількість цього чи інших товарів.

Отже, скорочення ціни яблук збільшує реальний дохід споживача і тим самим дозволяє йому купувати більшу кількість яблук. Це явище відоме під назвою *ефект доходу*.

Ці два процеси, як правило, відбуваються одночасно. Крім того, кількісна дія кожного з них залежить від товару і від споживача. Існують також особливі товари, для яких не мають сили (в певних межах) ефект заміни та ефект доходу. Наприклад, споживач може збільшувати покупки товарів так званого престижного споживання (коштовності, рідкісні вина тощо) в міру зростання цін, оскільки в цьому випадку вони краще виконують свою демонстраційну (представницьку) функцію. Купівля деяких товарів повсякденного попиту може

також збільшуватися із збільшенням цін на них. Так, в деяких випадках зростання цін на хліб супроводжувалося збільшенням його споживання, оскільки падіння життєвого рівня малозабезпечених верств населення змушує їх відмовитись від придбання більш калорійних продуктів та компенсувати останнє збільшенням споживання хлібу.

Таким чином, використовуючи поняття «корисність», «гранична корисність», інструментарій кривих байдужості та бюджетних ліній, ми можемо отримати більш-менш достовірну теоретичну модель поведінки споживача. У сучасних умовах вона є важливим елементом мікроекономіки. Однак, цілком виправданим буде запитання: наскільки обґрунтованим є таке теоретичне вивчення поведінки споживача? Адже кожного дня, здійснюючи ті чи інші покупки, кожний з нас не вираховує граничну корисність товару та не обчислює координати точок рівноваги. Справедливе, звичайно, міркування. Але, оцінюючи його, не можна не виходити із різниці між повсякденним та науковим розумінням того, що відбувається. Реальний покупець частіше за все діє стихійно, навмання, під впливом імпульсів, які не можна пояснити, як йому здається. Згодом він може радіти вдало здійсненій покупці, або ж шкодувати за нерозумно витраченими грошима. І те, і інше, очевидно, знайоме кожному з нас. Але якщо спробувати від самого початку раціонально розподілити свій дохід, розраховуючи отримати максимальну користь від купованих товарів, якщо намагатися знайти наукове пояснення кожного кроку покупця, ми так чи інакше прийдемо по суті до того ж пояснення, яке ми розглянули.

### **Короткі висновки**

1. Теорія поведінки споживача пояснює, як споживачі витрачають свої доходи, маючи за мету досягти якнайкращого задоволення своїх потреб.
2. Головним фактором споживчого вибору є корисність товару, яка змінюється залежно від кількості споживання товару. Взаємозв'язок між кількістю споживаного блага та мірою задоволення від споживання кожної додаткової одиниці блага відображує закон спадної граничної корисності.
3. Оскільки величина доходу споживача обмежена, а товари мають задані ціни, споживач не може купити всі ті блага, які б він хотів. Отже, він змушений підбирати таку досягну для нього комбінацію товарів, яка б максимізувала задоволення його потреб.
4. Споживач максимізує корисність шляхом вибору такого споживчого набору, який задовольняє бюджетному обмеженню і при якому відношення граничних корисностей до цін є однаковими для всіх товарів. В результаті такого вибору досягається рівновага споживача. Така рівновага передбачає, що як тільки споживач отримує даний набір товарів, у нього зникає стимул замінювати цей набір на інший.
5. Для графічної інтерпретації рівноваги у споживанні використовуються криві байдужості та бюджетна лінія. Точка дотику найвищої можливої кривої байдужості з бюджетною лінією відповідає стану рівноваги споживача.
6. Зміна ціни викликає реакцію споживача в формі ефекту заміни та ефекту доходу. Ефект заміни виражається в тому, що зі зниженням ціни у споживача



з'являється стимул замінити товаром, що став дешевше, інші, більш дорогі, товари. Ефект доходу виражається в тому, що споживач може дозволити собі за нижчу ціну купити більше даного продукту, не відмовляючись від придбання будь-яких альтернативних товарів.

### Поняття, що треба пам'ятати

- *Корисність*
- *Загальна та гранична корисності*
- *Закон спадної граничної корисності*
- *Рівновага споживача*
- *Крива байдужості*
- *Карта байдужості*
- *Бюджетна лінія*
- *Гранична норма заміни*
- *Ефект заміни*
- *Ефект доходу*

### Контрольні запитання:

1. Що таке корисність?
2. Що таке гранична корисність? Чим вона відрізняється від загальної корисності?
3. У чому полягає сутність закону спадної граничної корисності?
4. Якою є умова рівноваги споживача?
5. Яку інформацію містить у собі крива байдужості?
6. У чому суть поняття «гранична норма заміни»?
7. Що показує бюджетна лінія?
8. Яку точку на бюджетній лінії, нанесеній на карту кривих байдужості, обере споживач, що веде себе раціонально?
9. Як розкривається зміст ефектів заміни та доходу?

### ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ

#### У завданнях 1-5 оберіть одну правильну відповідь

1. Який із наведених нижче переліків значень загальної корисності ілюструє закон спадної граничної корисності?
  - А. 20, 30, 40, 50
  - Б. 20, 28, 34, 38
  - В. 20, 40, 80, 160
  - Г. 20, 35, 55, 80
2. Ціна товару А дорівнює 3 грош.од., а Б – 2 грош. од. Якщо споживач оцінює граничну корисність товару Б у 30 ютілей і бажає максимізувати задоволення від покупки А і Б, тоді він має прийняти граничну корисність А за:
  - А. 25 ютілей
  - Б. 20 ютілей
  - В. 30 ютілей
  - Г. 45 ютілей
3. Споживчий вибір є оптимальним, якщо:
  - А. Споживач задовольняє всі свої потреби
  - Б. Бюджет витрачений повністю і зважені за цінами граничні корисності товарів рівні

В. Споживач купує товари в межах свого бюджету за найнижчими цінами  
 Г. Споживач максимізує граничну корисність в межах своєю бюджету.

4. Рівновага споживача на карті байдужості – це:

А. Будь-яка точка на найвищій з кривих байдужості

Б. Будь-яка точка на бюджетній лінії

В. Будь-яка точка, що розташована на просторі, обмеженому бюджетною лінією

Г. Точка дотику бюджетної лінії до кривої байдужості

5. Ефект доходу виникає внаслідок того, що:

А. Споживачі замінюють дорогі товари дешевими

Б. Споживачі роблять збереження зі збільшенням доходів

В. Зниження ціни товару збільшує спроможність грошових доходів споживачів

Г. Обсяг купівлі деяких товарів скорочується зі збільшенням доходів споживачів

6. Споживач робить вибір між двома товарами Х та У. Граничну корисність кожного з них для споживача наведено в таблиці:

Одиниця товару	$MU_X$	$MU_Y$
1	10	24
2	8	20
3	7	18
4	6	16
5	5	12

Яку кількість кожного з товарів купити раціональний споживач, якщо його денний бюджет становить 10 грош. од., а ціни товарів Х та У відповідно 1 грош. од. і 2 грош. од. ?

7. Дані наступної таблиці характеризують криві байдужості споживача, який розподіляє свій дохід 40 грн. між товаром Х і товаром У. Ціна одиниці товару Х становить 1 грн., ціна одиниці товару У – 2 грн.

Рівень корисності $U_1$		Рівень корисності $U_2$	
Товар Х	Товар У	Товар Х	Товар У
10	25	5	25
15	15	10	15
20	10	15	10
30	7,5	20	7,5
–	–	30	5

Накресліть криві байдужості та бюджетну лінію і визначте, яка кількість товарів Х та У є для споживача оптимальною в межах його бюджету.

## Тема 6. Фірма в ринковій економіці

### Основні питання теми

- 6.1. Підприємництво та його функції
- 6.2. Підприємства (фірми) та їх основні форми
- 6.3. Витрати виробництва
- 6.4. Доходи та прибуток фірми

Ринкові економічні відносини змінюють умови суспільного життя. Все більше людей пов'язує своє майбутнє із самостійною підприємницькою діяльністю. Тому постає потреба в осмисленні процесів становлення підприємницьких структур та їх впливу на стан економіки, у необхідності дослідження різних форм прояву підприємницької ініціативи та самого підприємництва.

Підприємництво – визначальна риса ринку, його обов'язковий атрибут. Саме в руках підприємця знаходиться ключ для запуску вічного двигуна (ринкового механізму).

Підприємство (фірма) є фундаментом національної економіки.

У цій темі розглянемо економічну сутність підприємництва та діяльність фірми. Якщо Ви будете обізнані в цих питаннях, то краще підготуєтесь до ділового життя, швидше адаптуєтесь до ринку.

### 6.1. Підприємництво та його функції

#### Що таке підприємництво?

Поняття “підприємництво” надзвичайно містке. У ньому переплітається сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних і психологічних відносин.

Підприємництво є особливим видом господарської діяльності, яке ґрунтується на двох засадах: приватній власності та ринкових відносинах. Тому у командній економіці підприємництво не могло існувати (окрім нелегальних форм).

*Підприємництво або підприємницька діяльність – це самостійна, ініціативна й ризикована діяльність щодо виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою отримання прибутку.*

Приклад. Термін “підприємництво” увів французький банкір-економіст Р. Кантільон на початку XVIII ст. До підприємців він зараховував тих, хто був зайнятий своєю справою в умовах нестабільності і змушений ризикувати. У моделі «ідеального підприємця» М.Вебера підприємництво - це спосіб життя, за якого людина існує задля справи, а не справа задля людини. А.Сміт розглядав підприємця як власника, який має на увазі лише свій власний інтерес. В.Зомбарт розкрив умови реалізації так званого духу підприємництва. Й. Шумпетер бачив призначення підприємця у виконанні ним ролі економічного лідера та новатора.

У визначенні підприємництва підкреслюється один незаперечний факт: підприємець діє з метою привласнення прибутку. Збільшення прибутку передбачає зменшення витрат.

Поняття “підприємець” часто вживають як синонім таких понять, як “господар”, “бізнесмен”. Людину, яка організувала свою справу і веде її, називають саме одним з цих понять. Фігура підприємця не завжди співпадає з фігурою власника, менеджера (керівника) або бізнесмена.

**Підприємець** – суб’єкт, що поєднує у собі новаторські, комерційні й організаторські здібності для пошуку та розвитку нових видів і методів виробництва, нових сфер застосування капіталу.

Підприємець може бути власником ресурсів, а може скористатись запозиченим капіталом. Звідси підприємство – це тип господарської поведінки підприємців щодо організації розробки, виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку.

### Сутність підприємництва

У виявленні ініціативної, новаторської та самостійної діяльності проявляється сутність підприємництва. Власник може отримувати дохід від власності і не бути підприємцем (наприклад, коли він здає землю чи інші засоби виробництва в оренду).

Менеджер необов’язково виступає підприємцем, особливо тоді, коли безпосередньо його діяльність не пов’язана з отриманням прибутків (наприклад, менеджер – начальник цеху, менеджер – адміністратор готелю). Менеджер – людина високої кваліфікації, широких спеціальних знань у галузі управління. Він навіть може не мати ні власного, ні орендованого майна, працювати за наймом на великих підприємствах, здійснюючи управління ними. Найвідоміші фірми світу своїми успіхами зобов’язані саме створеній у них високій культурі менеджменту.

**Бізнесмен** – комерсант, підприємець, людина, яка робить вигідну справу (бізнес). В перекладі з англійської мови “бізнес” означає “справа”.

**Бізнес** – справа, економічна діяльність, спрямовані на отримання прибутку.

Сьогодні підприємець є центральною постаттю у бізнесі.

### Найхарактерніші риси, якості підприємця

Найхарактерніші риси підприємця, які виділяють його серед господарюючих суб’єктів, влучно узагальнив американський економіст Й. Шумпетер: виготовлення нового блага, освоєння нового ринку збуту, отримання нового джерела сировини, запровадження нових методів, проведення відповідної реорганізації.

Для того, щоб здійснювати постійний пошук нових способів комбінації ресурсів, підприємець повинен мати відповідні якості (рис. 6-1).

Особливого значення набувають **підприємницькі здібності** – здатність певної частини людей до професійних, енергійних і цілеспрямованих дій, пов’язаних з організацією виробництва, ризиком, керівництвом для досягнення поставленої мети. Людей, які не просто мають ці здібності, а й пов’язують своє життя з такою діяльністю, називають **підприємцями, бізнесменами**.

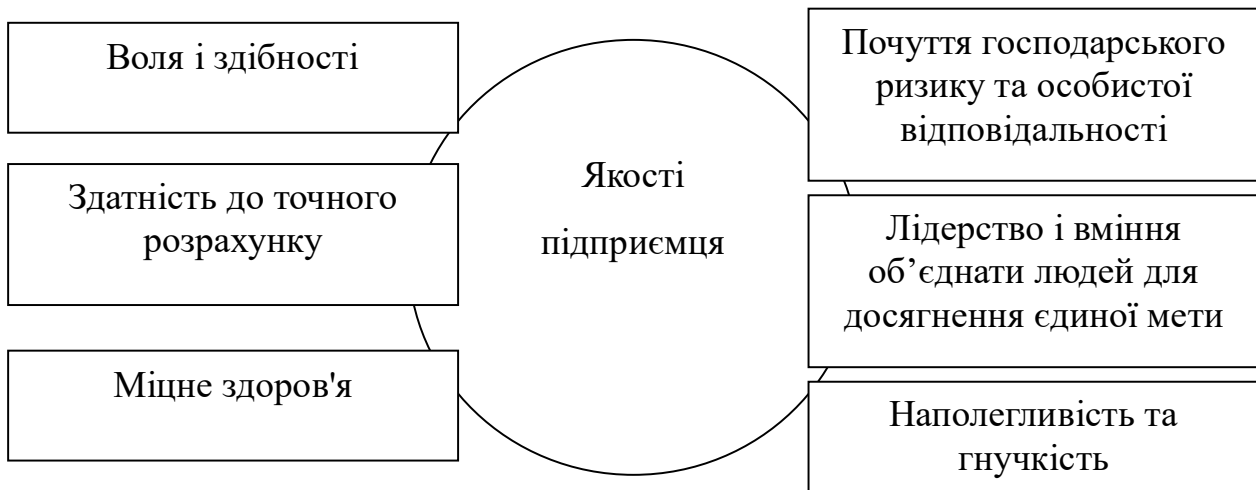


Рис. 6-1 Якості підприємця

Приклад. Лурдес Міранда, президент і голова виконавчого комітету "Miranda Associates" у Вашингтоні, округ Колумбія, була президентом Національної асоціації жінок-бізнесменів. Окрім своєї фірми, вона заснувала іспаномовному радіостанцію і Асоціацію в соціальній та культурній сфері – некомерційну освітню організацію. Як підприємець, педагог і спеціаліст з іспанської мови й культури Міранда надає консультації державним, приватним та освітнім організаціям. Вона бере участь у створенні навчальних планів, дослідженнях, розробках інформаційних проєктів, допомагає розвитку підприємництва серед жінок Антігуа.

**Підприємницький хист** – це здебільшого талант, помножений на наполегливу працю і достатні знання. Соціологічні дослідження показують, що схильними до підприємництва є всього 5-7% економічно активного населення.

Підприємець, як ключова постать ринкової економіки, несе повну відповідальність за результати своєї діяльності, його чекає крах або успіх.

У своїй діяльності підприємець має враховувати потреби суспільства. Саме підприємець повинен вгадати, які товари і послуги потрібні покупцям.

Приклад вдалих підприємців. Стів Джобс і Вільям Гейтс стали піонерами в розробці персональних комп'ютерів мультимільонерами в 30 років. Перші комп'ютери були досить складними. Стіву Джобсу прийшла ідея, якщо комп'ютер буде простішим у користуванні й дешевшим, його стануть купувати звичайні люди. Він не помилився. Маючи 1300 доларів Джобс склав перший комп'ютер і назвав його "Apple-1". Успіх цієї моделі приніс йому гроші для розробки нових персональних комп'ютерів. Вільям Гейтс вирішив, що успіх персональних комп'ютерів буде залежати від того, наскільки зручним для користувача ("дружнім") стане програмне забезпечення. В 1975р. він став співзасновником фірми "Microsoft", яка сьогодні – найбільша компанія з випуску програмного забезпечення, а Вільям Гейтс (40%) став наймолодшим мільярдером у світі.

Робити гроші, задовольняючи людські потреби, і діставати від цього насолоду – основний сенс підприємництва чи бізнесу. Вміння перепродати –

теж бізнес, але від нього недалеко до злочину. Отже, підприємництво – це передусім організація виробництва і задоволення потреб людей.

Якщо людина має ідею, бажання і можливість займатися бізнесом, то наступний її крок – це вибір сфери і виду підприємницької діяльності. При виборі необхідно оцінити свої здібності, досвід, джерела ресурсного забезпечення.

Нині сприятливими сферами бізнесу є: надання різноманітних послуг; громадське харчування; торгівля споживчими товарами; ремонт автомобілів; будівництво житла тощо.

Здатність людини до підприємницької діяльності відповідно до своїх інтересів і можливостей, а також персональна відповідальність за результати роботи, наслідком якої може бути прибуток або банкрутство, є економічною свободою підприємництва.

Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції: творчу, ресурсну, організаційну, стимулюючу.

<b>Функції підприємництва</b>
-----------------------------------

**Творча (інноваційна) функція** полягає у сприянні реалізації нових ідей, здійсненні техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з

господарським ризиком.

**Ресурсна функція** передбачає, що підприємництво націлене на найбільш ефективне використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів з точки зору досягнень науки, техніки й управління.

**Організаційна функція** зводиться до поєднання ресурсів виробництва в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їхнім використанням. Це безпосередня організація виробництва, збуту, реклами та ін.

**Стимулююча функція** спрямована на формування стимулюючих механізмів для ефективного використання ресурсів.

Функції підприємництва розкривають специфічний талант підприємця, виділяють його як особистість, що має певний тип мислення і відрізняється від звичного.

Про це свідчить приклад. Прогресивні підприємці Слобожанщини (кінець XIX – початок XX ст.) розуміли значення залучення іноземного капіталу для економіки України. Зокрема, внаслідок об'єднання в 1904 р. виробництва заводу сільськогосподарських машин Гельферих-Саде та Бельгійського акціонерного товариства утворилося підприємство, що досі є одним із національних лідерів у галузі сільськогосподарського машинобудування, - нинішнє акціонерне товариство “Серп і Молот”. У 1915 році розпочав роботу велосипедний завод Лейтнера, що з 1923 р. іменується Харківським велосипедним заводом. У 1915 р. розпочав випуск продукції завод компанії “Дженерал Електрик” – лідер агропромисловості США, сьогодні це славетний Харківський електромеханічний завод. Крім цього, за участю іноземного капіталу в регіоні було створено цілі галузі промисловості: винокурні, пивомедоварні заводи, тютюнові фабрики, цукробурякові заводи, друкарні тощо. У виступі на святкуванні 25-річчя Харківського Земельного банку в 1896 році відомий харківський підприємець і банкір А.К. Алчевський наголосив:

“Приплив іноземних капіталів, переважно бельгійських, знаменує нову еру цього краю... Але ці іноземці разом з капіталом несуть свій досвід і знання металургійної справи, яких, на жаль, немає поки що у наших капіталістів та підприємців”.

Для підприємництва як метода господарювання необхідні певні передумови.

**Економічні умови** – це необхідність у суспільстві власників, що сприятиме свободі підприємницької діяльності.

**Політичні умови** – це створення для підприємництва у країні сприятливого, стабільного політичного клімату.

**Юридичні передумови** ґрунтуються на законодавчих, нормативних актах, які мають створити для усіх учасників ринкових відносин однакові “правила гри”, тобто надати однакові права і повну економічну свободу. Згідно ст.44 Господарського Кодексу України (2004р.) підприємництво здійснюється на основі вільного вибору видів такої діяльності.

**Психологічні передумови** – це створення позитивної суспільної думки щодо підприємництва, адже її відсутність стримує розвиток цього процесу.

<b>Основні види підприємництва</b>
------------------------------------

Підприємницька діяльність – необмежене поле прикладання зусиль. Вона різноманітна, як і людські потреби.

Основні види підприємницької діяльності:

<b>Умови підприємницької діяльності</b>
---

**Виробниче підприємництво** спрямоване на виробництво товарів і надання послуг та отримання прибутку. Воно здійснюється підприємствами, що виготовляють різноманітну продукцію, виконують роботи (будівельні, ремонтні), надають послуги (побутові, інформаційні), створюють духовні блага (навчання дітей, живопис, музика). До виробничого підприємництва належать, таким чином, і кав'ярня, і перукарня, і ліцей, і агрофірма, й автомобілебудівний завод. Ці підприємства можуть самі реалізувати свою продукцію, але головна їхня функція – виробництво товарів і надання послуг.

**Комерційно-торговельне підприємництво** своїм змістом має товарно-грошові, торговельно-обмінні операції та одержання торговельного прибутку. Це торговельні заклади, що продають предмети споживання та засоби виробництва.

**Посередницьке підприємництво** - потреба в посередниках між підприємцем і споживачем виникає тоді, коли виробник не може безпосередньо реалізувати товар, а споживач — придбати. Посередницькі фірми можуть надавати також інформаційні, консультаційні, маркетингові та інші послуги. Їхніми агентами є брокери, маклери та дилери. В Україні починає створюватися система посередництва, що ґрунтується на попередніх замовленнях. Одним з її проявів є ф'ючерсна угода.

**Фінансове підприємництво** – застосовується у сфері грошового кредиту і на ринках цінних паперів для одержання доходу у формах процента чи дивіденду. Предметом купівлі-продажу тут є специфічний товар — гроші,

**Економічне  
середовище і розвиток  
підприємництва в  
Україні**

валюта, цінні папери. Агентами фінансового підприємництва є комерційні банки, фондові біржі, навіть громадяни-підприємці.

**Страхове підприємництво (страховий бізнес)** - його необхідність пов'язана з ризиком,

який є невід'ємною рисою ринкової економіки. Кожний підприємець діє на свій страх і ризик і не може обійтися без надійного страхування на випадок небезпеки. Підприємець за певну винагороду гарантує особі чи організації компенсацію можливої втрати майна, цінностей, життя у випадку непередбаченого лиха.

Підприємцю як фізичній або юридичній особі потрібно зареєструвати підприємство з певною назвою, відкрити розрахунковий рахунок у банку.

Однак перш ніж зареєструвати підприємство, офіційно відкрити свою справу, необхідно визначити організаційно-правову форму підприємства. Згідно зі ст. 42 Конституції України кожен має право на підприємницьку діяльність, що не забороняється законом, починаючи з 16-річного віку, отримавши офіційний статус такої діяльності.

До підприємницької діяльності не допускаються такі категорії громадян:

- військовослужбовці;
- посадові особи суду, органів прокуратури і внутрішніх справ, держбезпеки, державного арбітражу і нотаріату;
- засуджені та особи, з яких не знято судимість;
- співробітники органів держвлади і управління, що здійснюють контроль за діяльністю підприємства.

Проте слід мати на увазі, що підприємництво не може застосовуватися у тих сферах економіки, де втрата державного контролю над ними завдає шкоди безпеці суспільства та здоров'ю людей. Це виготовлення і реалізація зброї, наркотичних засобів, грошових знаків.

Такі види діяльності в Україні, як розвідка та експлуатація корисних копалин, ремонт спортивної, мисливської та інших видів зброї, виготовлення та реалізація медикаментів та хімічних речовин, виробництво пива, вина, лікеро-горілчаних виробів, цигарок, медична, ветеринарна та юридична практика потребують спеціального дозволу **ліцензії**.

Сфера підприємництва постійно взаємодіє з економічним середовищем: національною кредитно-грошовою системою — державними та комерційними банками і небанківськими фінансовими інституціями. Через ці організації здійснюється рух грошових коштів фірми. Кредитна система мобілізує тимчасово вільні грошові ресурси приватних осіб, фірм, державних інституцій та надає ці кошти у позику.

Сучасний бізнес немислимий без **фондових бірж** — підприємств, де купуються і продаються цінні папери.

Підприємництво тісно пов'язане зі страховими компаніями, як засобом захисту бізнесу і добробуту людей.



Підприємництво тісно взаємодіє з державними інституціями: Національний банк України, Міністерство фінансів, Експортно-імпортерний банк, Державний пенсійний фонд та ін.

Нині економічне середовище в Україні не зовсім сприятливе для формування підприємництва:

- по-перше, частка державної власності становить приблизно 50 %;
- по-друге, чимало підприємств-монополістів, які протидіють розвитку підприємництва;
- по-третє, простежується надмірне втручання державних інституцій у справи бізнесу;
- по-четверте, кількість незалежних підприємств в Україні ще зовсім недостатня для формування конкурентних відносин.

Без проведення великої приватизації, демонополізації та розвитку конкуренції сподіватися на здорове підприємництво не доводиться.

## 6.2. Підприємства (фірми) та їх основні форми

### Сутність підприємства

*Підприємство (фірма) – первинна ланка економіки, її основна структурна одиниця, що реалізує свої власні інтереси через підприємництво.*

Економічна самостійність підприємства полягає в тому, що воно самостійно вирішує основні питання господарської діяльності: що, як і для кого виробляти, за якою ціною продавати продукт.

Юридична самостійність визначається тим, що підприємство є юридичною особою з правом укладення господарських угод. Це означає, що воно має власну назву, занесену до державного реєстру, власний рахунок у банку, печатку і право укласти і завіряти угоди виробничого, комерційного чи фінансового характеру, бути відповідачем чи позивачем у суді чи арбітражному суді.

У повсякденному житті під підприємством розуміють місце, де відбувається виробництво, виготовляються товари та надаються послуги. Заводи і фабрики, банки й універмаги, магазини і перукарні, наукові та дослідні інститути, шахти і ферми, крамниці і хімчистки – все це приклади підприємств.

Підприємства є самостійними господарськими суб'єктами, які мають права юридичної особи і здійснюють виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою одержання прибутку.

### Підприємство і фірма

Нерідко підприємство ототожнюють з фірмою. Однак поняття фірми і підприємства не збігаються.

У сучасній економіці більшість фірм мають, як правило, одне підприємство. Поряд із цим також достатньо фірм, що володіють та управляють кількома або навіть багатьма підприємствами.

У юридичному плані *фірма* – це узагальнена назва юридичного виробника чи комерсанта, під якою він проводить свою діяльність та підписує договори.

Якщо у складі фірми немає інших підприємств, то поняття “фірма” та “підприємство” за своїм економічним змістом збігаються.

В економічній літературі часто вживають поняття “завод”, “фабрика”. Яка між ними відмінність? Критерії поділу підприємств на заводи і фабрики умовний. **Фабрика** – це підприємство, яке виготовляє предмети споживання. **Завод** – це підприємство, яке виготовляє інвестиційні блага. Наприклад, підприємство, що виготовляє автобуси, називають заводом, а підприємство, що виготовляє цукерки, - фабрикою.

Поняття “фірма” використовується, щоб підкреслити її цілісність як господарчої одиниці. Однак фірма може мати або контролювати декілька виробничих одиниць, до яких може входити фабрика, кар’єр, шахта та інші.

Термін “фірма”, який недавно увійшов у наше життя, означає ім’я, під яким юридично самостійний господарюючий суб’єкт (одноосібний чи колективний) веде свої справи. Отже, підприємство і фірма є організаціями, що ведуть господарську діяльність, тому ми ці терміни вживатимемо як ідентичні.

Основною виробничою функцією кожного підприємства є максимально можливий випуск продукції при найменших витратах. Зрозуміло, що завданням підприємства є оптимізація цієї функції, тобто пошук такого варіанта, за якого кількість продукції була б найбільшою, а затрачені ресурси – найменшими. Основна функція підприємства конкретизується в специфічних функціях:

<b>Функції підприємства</b>
-----------------------------

**Виробничо-технологічні функції підприємства** - забезпечення процесу виробництва необхідними засобами та їх використання; упровадження новітніх технологій.

**Економічна функція** – управління процесами виробництва та збуту товарів, укладання контрактів, наймання працівників і раціональна організація їхньої праці, розподіл доходів, розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку.

**Соціальна функція** - поліпшення умов праці та відпочинку співробітників, створення сприятливого психологічного клімату в колективі, наданні допомоги та пільг працівникам і членам їхніх сімей, благодійній діяльності.

**Зовнішньоекономічна функція** – участь у міжнародному обміні товарів, спільному з іноземними партнерами виробництві, будівництві, науково-технічному співробітництві.

Підприємства визначають ділову активність національної економіки. Вони є головними товаровиробниками. Від ефективності їх господарювання залежать економічний, науковий, технічний рівень розвитку країни, добробуту усіх верств населення.

<b>Види підприємств за формами організації</b>
--

В економіці кожної країни існує велика кількість підприємств. Причому чим розвиненіша країна, чим різноманітніші потреби її населення, тим більше й підприємств. Приклад. У Сполучених Штатах Америки їх налічується близько 20 млн. і називаються вони там

одиницями бізнесу (business units). У колишньому Радянському Союзі підприємств було значно менше – близько 750 тис., у тому числі в промисловості – 45 тис.

Формування ринкової структури економіки приводить до появи різноманітних форм сучасних підприємств. Їх можна класифікувати за різними критеріями: 1) за формами організації; 2) за формами власності; 3) за розміром; 4) за сферами діяльності.

Відповідно до форм організації підприємства виступають, як: одноосібне володіння, партнерство (товариство), корпорація (акціонерне товариство), державне підприємство.

**Одноосібне володіння** – підприємство де все майно належить одному власникові, який неподільно володіє та розпоряджається ним, має право на весь його прибуток (після сплати податків), самостійно управляє фірмою і несе особисту відповідальність за всіма зобов'язаннями. Це найстаріша форма організації бізнесу. Вона спирається на приватну власність, інколи її називають бізнесом однієї людини.

Таким чином, такі підприємства мають переваги і недоліки.

До переваг одноосібних володінь належать: економічна самостійність, свобода і оперативність дій, високий безпосередній стимул до ефективного виробництва, низькі організаційні витрати. Недоліками одноосібних володінь є передусім те, що їхніх власних фінансових ресурсів недостатньо для швидкого розширення виробництва, а комерційні структури не охоче надають їм кредити у достатніх розмірах.

**Партнерство (товариство)** – це форма організації спільного бізнесу, що знаходиться у власності декількох осіб. Така форма дозволяє залучити більший початковий капітал, ніж одноосібне володіння.

Розрізняють такі види партнерства:

- повне товариство (товариство з необмеженою відповідальністю);
- товариство з обмеженою відповідальністю;
- змішане (командитне) товариство.

Найпоширенішим є **повне товариство (товариство з необмеженою відповідальністю)**. Його учасники несуть повну відповідальність у справах фірми. Найчастіше статус повного партнерства використовують невеликі фірми у сфері професійних послуг (юридичних, аудиторських, медичних тощо).

**Товариство з обмеженою відповідальністю** передбачає, що оскільки кожен із партнерів вносить свою частку капіталу у спільну справу, то і отримує прибуток та відповідає за збитки з цією часткою. Таку форму в більшості своїй обирають для невеликих підприємств, ефективна праця яких залежить від зусиль кожного компаньйона.

**Змішане (командитне) товариство** об'єднує частину своїх членів за принципом повної (необмеженої) відповідальності (дійсні члени), а частину – 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. **Командит** –

*це той, хто несе обмежену відповідальність перед кредитором тільки в рамках свого внеску у загальне майно товариства, але не особистим майном.*

Частка партнерств у ринковій економіці відносно невелика, але має ряд переваг перед одноосібними володіннями, що виявляються у зростанні фінансових можливостей фірми внаслідок об'єднання капіталів; зменшенні ризику банкрутства і створенні довіри у банків для отримання кредиту. Недоліками (обмеженнями) цієї форми організації є: можливості розходження в поглядах, інтересах партнерів, що ускладнює процес управління; фінансові можливості фірми часто виявляються недостатніми для функціонування прибуткового підприємства; у партнерствах завжди наявний елемент непередбаченості.

**Корпорація (акціонерне товариство)** – провідна форма сучасного підприємства в країнах ринкової економіки. Його власником виступають акціонери (володарі акцій), керівництво здійснюється рішеннями зборів акціонерів та ради директорів, прибуток розподіляється у вигляді дивідендів на акції. Великі підприємства, на долю яких припадає основна частина виготовленої продукції, виступають у формі корпорацій. Хоча кількість корпорацій невелика, їхня частка у створенні валового національного продукту найбільша. Приклад. У США на частку корпорацій припадає 85% валового національного продукту, приблизно 90% обсягу продажу речей і послуг.

Зрозуміти провідне місце корпорацій у ринковій економіці можна, виходячи з аналізу їхніх переваг.

По-перше, корпорація – це найефективніша форма залучення грошового капіталу. Вона має три джерела фінансування: а) нерозподілений прибуток; б) кредити банків; в) продаж акцій та облігацій.

По-друге, співвласники корпорації (власники акцій) мають обмежену відповідальність, тобто їхнє особисте майно не ставиться під загрозу навіть у разі банкрутства. Людина може вкласти гроші в десяток корпорацій, і при цьому вона не ризикує втратою будинку, автомобіля, грошей на банківському рахунку тощо.

По-третє, корпорації мають кращі можливості для організації виробництва та управління ним.

По-четверте, корпорація – найстаріша форма організації бізнесу. Акціонери можуть входити в корпорацію та залишити за власним бажанням.

*Компанії можуть створюватись тільки для того, щоб скуповувати акції інших компаній – це холдингові компанії.* Вони є синонімом сучасної корпорації і виступають власниками контрольних пакетів акцій низки підприємств.

Акціонерні товариства мають і певні недоліки. У більшості країн вони сплачують окремий податок на прибуток корпорації, хоч акціонери сплачують і прибутковий податок з дивідендів.

Корпорація – це найпривабливіша форма розміщення капіталу для дрібних власників грошей, які не зважуються розпочати власну справу. Вона, звичайно, не потрібна тим, хто хоче мати невеличке ательє, перукарню чи

крамницю. Але без неї не обійтися, коли йдеться про реалізацію великого проекту.

*Державне підприємство* – це форма організації підприємства, яка знаходиться у суспільній (державній) власності і функціонує на загальних ринкових умовах. Проте власником державних підприємств є держава в цілому.

Головною перевагою державних підприємств є стабільність їхньої діяльності, менша залежність від змін ринкової кон'юнктури. Головним недоліком їхньої діяльності стало те, що вони позбавлені необхідності боротися за прихильність споживачів своєї продукції (гарантований споживач - держава). Найчастіше державні підприємства створюються в галузях, непривабливих для приватного бізнесу. Серед таких підприємств перш за все, виділяються ті, що виробляють електроенергію, здійснюють водо-, газо забезпечення, залізничний транспорт, метрополітен та ін. Основна ціль цих підприємств – виробництво важливих для суспільства товарів та послуг. До цього типу організації підприємств відносяться і *муніципальні фірми*, які знаходяться у суспільній (муніципальній) власності, та в керівництві підпорядковані міській або муніципальній владі. Це фірми, що забезпечують роботу міського транспорту, комунальні послуги та ін. Не слід ототожнювати з цими підприємствами ті, що теж знаходяться у суспільній власності і виробляють дуже важливі соціальні послуги і фінансуються за рахунок державного бюджету - фірми та установи системи освіти, охорони здоров'я, культури, громадської безпеки та ін.

<b>Види підприємств за формами власності</b>
--

Згідно з Державним класифікатором форм законодавче закріплено п'ять основних форм власності: приватна, державна, колективна, власність інших держав, власність міжнародних організацій.

Відповідно до основних форм власності (приватна, колективна, державна) розрізняють підприємства таких видів:

*Індивідуальні* – засновані на особистій власності, де використовується особиста праця, самостійно здійснюється виробництво, весь дохід належить виробнику.

*Сімейні* – засновані на власності та праці членів однієї сім'ї.

*Приватні* – засновані на власності однієї особи з правом наймати робочу силу. Вона несе повну відповідальність перед кредиторами і самостійно управляє виробничою та комерційною діяльністю.

*Колективні* – засновані на власності трудового колективу підприємства, кооперативу або іншого статутного товариства, громадянської або релігійної організації. Фактори виробництва, вироблена продукція й отримані доходи належать колективу підприємства в цілому.

*Комунальні (муніципальні)* – засновані на власності адміністративно-територіальних одиниць.

Державні підприємства, які засновані на загальнодержавній формі власності. В усіх промислово розвинутих і в багатьох країнах, що розвиваються, простежується тенденція до скорочення сфери державної форми господарювання і широкого використання змішаних форм власності через залучення приватного капіталу.

В Україні державне підприємство, яке відповідно до чинного законодавства не підлягає приватизації, може бути перетворене на казенне підприємство. Рішення про перетворення державних підприємств на казенні ухвалюються за однієї з таких умов:

- підприємство здійснює виробничу або іншу діяльність, яка відповідно до законодавства забезпечується лише державним підприємством;
- головним споживачем продукції підприємства (більше як 50%) є держава;
- підприємство є природною монополією.

**Сумісні** – засновані на об'єднанні підприємств різних форм власності, в тому числі із залученням іноземного капіталу.

**Орендні** – підприємства різних форм власності, що їх держава на певних умовах і на певний час передає в користування трудовим колективам.

<b>Види підприємств за сферами діяльності</b>
---

Підприємства класифікуються також за сферою, видом господарської діяльності. Відповідно до суспільного поділу праці утворюються підприємства: сільськогосподарські,

промислові, будівельні, транспортні, фінансові, торговельні, наукові, сфери обслуговування.

Ці підприємства відрізняються між собою не тільки структурою і умовами виробництва, а й тим, що вони виробляють.

Приклад. У промисловості 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 виробництва сільського господарства. Банки збирають вільні кошти і надають їх у кредит. Торговельні та фінансові біржі сприяють прискоренню обороту капіталу, поєднуючи виробників і покупців. Виходячи з цього, підприємства різних галузей можна згрупувати за видом діяльності так:

**Виробничі** – безпосереднє виробництво товарів.

**Фінансові** – діяльність у сфері кредитно-грошових відносин.

**Посередницькі** – надання різних посередницьких послуг.

**Страхові** – формування грошових фондів для відшкодування збитків громадянам.

Виробництво в ринковій економіці здійснюється у різних формах ділової організації: від мініатюрних майстерень, що перебувають в одноосібній власності, до гігантських акціонерних товариств, що панують у ринковій економіці. У промисловості України діє понад 31,7 тис. підприємств, більшість з яких – малі.

<b>Види підприємств за розмірами</b>
--------------------------------------

Важливим критерієм диференціації підприємств є їхній розмір. За цим критерієм підприємства поділяють на малі, середні та великі.

**Малі** – кількість зайнятих від 15 до 200 осіб, залежно від галузі або виду діяльності. В промисловості

та будівництві — 200 чол., у науці та науковому обслуговуванні — до 100, в інших галузях виробничої сфери — до 50, в галузях невиробничої сфери — до 25, в роздрібній торгівлі — до 15 чоловік.

**Середні** – кількість зайнятих від 200 до 1000 осіб.

**Великі** – кількість зайнятих понад 1000 осіб

Кожна з цих форм потрібна сучасній змішаній економіці і посідає в ній своє особливе місце (табл. 6.1).

Таблиця 6-1 Розподіл зайнятих на підприємствах різних розмірів  
(у % до всіх зайнятих в економіці)

<b>Країна</b>	<b>Найдрібніші *</b>	<b>Дрібні *</b>	<b>Середні *</b>	<b>Великі *</b>
Австрія	33,6	27,9	23,1	15,4
Великобританія	26,1	22,6	26,1	25,2
Франція	32,1	28,0	23,4	16,5
США	26,1	28,0	24,0	21,5
Японія	49,4	27,7	14,6	8,3

\* До найдрібніших тут віднесені підприємства з кількістю працюючих від 1 до 19 осіб, до дрібних – від 20 до 99, до середніх – від 100 до 499, до великих – понад 500.

Сучасна економіка не може функціонувати без малих підприємств. У світовому господарстві спостерігається відхід від випуску стандартної продукції великими партіями. Нині велике виробництво ведеться як потік різнорідної дрібносерійної продукції.

Приклад. Японська фірма “Тойота” випускає 22 моделі легкових автомобілів, а число їхніх модифікацій – понад 11 тис. Середня японська торговельна фірма, яка продає косметику, пропонує 600 марок зубної пасти, понад 1000 марок шампуню. В Японії щорічно з’являється близько 80 тис. нових непродовольчих товарів.

Сьогодні малі підприємства гнучкіші, порівняно легко пристосовуються до змін ринку, оперативно реагують на запити споживачів, швидко освоюють нові види продукції та послуг. У них часто набагато більше можливостей для створення і впровадження нової продукції та нових технологій, ніж у великих. Значно менші транспортні витрати, оскільки розміщуються вони якого ближче до споживача. Нерідко раціональне використання трудових ресурсів, особливо у невеликих містах та селах.

Однак малі підприємства мають і свої недоліки. Малому бізнесу не під силу здійснення великих і дорогих науково-технічних програм, хоч би якими ефективними вони були. Доступ дрібного виробництва до сировини і капіталу, як і можливості вивчення ринку збуту, обмежені. Як правило, малі підприємства вразливіші до негативного впливу зовнішніх чинників, зокрема коливань цін і процентних ставок. Однак недоліки малих підприємств перебиваються їхніми перевагами.

Проблема розвитку малого підприємництва в Україні є особливо актуальною. Є більше підстав сподіватися на те, що структурні диспропорції в національній економіці здатні швидше усунути малі підприємства, створення

**Великі підприємства, їх переваги та недоліки**

яких не потребує великих інвестицій. Середній термін створення малого підприємства - 6-8 місяців, а окупність капіталовкладень - 1,5-2 роки. Висока ефективність вкладень у малі підприємства підтверджується і світовим досвідом.

Приклад. Так, у Польщі уже на початку 80-х років кожний злотий, інвестований у такі підприємства, забезпечував приріст суспільного продукту у 4-5 разів більше, ніж вкладення у велику індустрію. На їхню частку у США припадає близько 50% валового внутрішнього продукту країни, в Японії – понад 50%. У промисловості України невеликі підприємства виробляють близько 10% загального обсягу продукції.

В умовах переходу до ринкової економіки малі підприємства через свою масовість забезпечують удвічі більшу зайнятість населення на нових робочих місцях, послабляють монополізм, підвищують експортні можливості країни.

**Переваги великих підприємств:**

- можливість використання устаткування більшої потужності, безпосереднього поєднання науки і виробництва;
- порівняно вищий рівень спеціалізації;
- більші можливості для ефективного використання матеріалів і палива, зниження матеріаломісткості завдяки застосуванню досконалішої техніки і передових технологій;
- скорочення накладних витрат, пов'язаних з управлінням та обслуговуванням виробництва.

**Недоліки великих підприємств:**

- негнучкі, їх розширення знижує темпи оновлення продукції;
- потребують великих капіталовкладень, їх будівництво та освоєння триває довго;
- необхідна велика кількість робочої сили.

Найбільше зло, яке породжує гігантоманія - це монополізм. Економіка України розпочинала перехід до ринкової системи в умовах високого ступеня монополізації виробництва. В Україні на 2% підприємств припадала половина загального обсягу виробництва промислової продукції. Такого рівня монополізації виробництва немає ніде у світі.

Приклад. НВО "Свема" є абсолютним монополістом у виробництві кіно- та фотоплівки. Повністю монополізованим є також виробництво двокамерних холодильників (Донецьке ВО "Електропобутмаш", підвісних конвеєрів (Львівське АТ "Конвеєр"), хлібопекарських печей (Київське НВО "Харчомаш"), поліпропіленових і полістирольних плівок (Луцький завод виробів із пластмас) та ін.

**Неприбуткові підприємства (організації)**

Розглянуті за різними критеріями підприємства мають **спільну ознаку**: вони спрямовані на одержання **прибутку**. Але є і неприбуткові підприємства.

**Неприбуткові підприємства** – не для отримання **прибутку**. Вони служать для релігійних, соціальних,



просвітницьких і благодійних цілей, захисту інтересів певних груп людей та забезпечення функціонування ринку.

Неприбуткові підприємства, як і комерційні, **можуть:**

- брати участь у виробництві товарів та послуг;
- займатися торгівлею;
- надавати робочі місця.

Більшість неприбуткових підприємств мають **статус юридичних осіб**, тобто характеризуються наявністю власного майна, відособленого від майна його членів, правом власності і рахунками у банку тощо.

**Особливості** некомерційних (неприбуткових) фірм:

по-перше, головною метою не ставлять одержання прибутку;

по-друге, специфічні джерела фінансування: а) пожертви окремих осіб та організацій (церкви, товариство Червоного Хреста та ін.); б) гонорари, які отримують театральні товариства; в) доходи від продажу власних товарів і послуг.

По-третє, особливий характер управління через незалежну групу опікунів. Не створюючи прибутків, не оподатковуються, в разі ж надання ними послуг і виконання замовлень мають пільгове оподаткування.

В основі функціонування ринкової економіки лежить розвиток приватної власності. Кожному етапу приватної власності відповідають певні організаційні форми підприємств. Класична форма приватної власності представлена в ринковій економіці одиницями бізнесу.

На рис. 6-2 відображене велике розмаїття неприбуткових підприємств, які відрізняються своїми конкретними цілями та функціями. Але спільним для їхньої діяльності є неприбутковий характер.

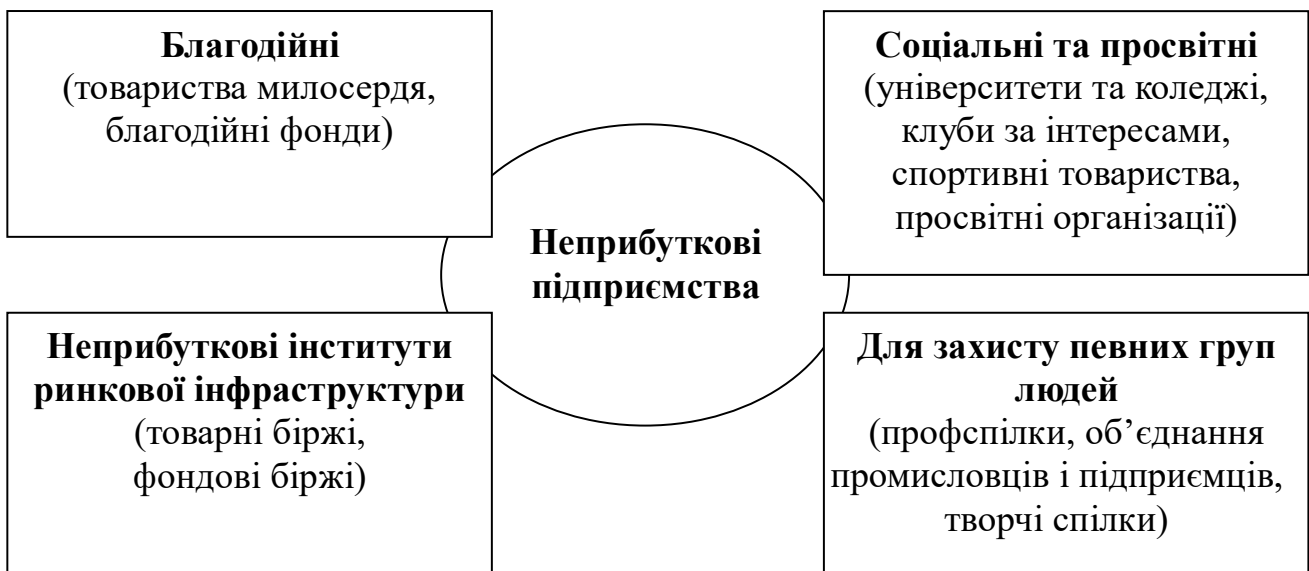


Рис. 6-2 Структура неприбуткових підприємств

В основі функціонування ринкової економіки лежить розвиток приватної власності. Кожному етапу приватної власності відповідають певні організаційні форми підприємств. Класична форма приватної власності представлена в ринковій економіці одиницями бізнесу.

**Бізнес** (англ. *business* – справа, діло) – підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, що не суперечить закону і спрямована на отримання прибутку.

**Головна мета бізнесу** – одержання максимального прибутку.

**Форми організації бізнесу**

Виділяють три головні світові організаційні форми бізнесу:

**Одноосібне (індивідуальне) володіння** – власником і підприємцем є одна особа.

Приклад. У США таких власників понад 15 млн. (75% від загальної кількості підприємств), але вони отримують лише до 9% грошових надходжень. Індивідуальне володіння відіграє значну роль у забезпеченні зайнятості (в США майже 1/3 робочих місць припадає на фірми, де працює менше 100 осіб).

Якщо підприємство утворюється як об'єднання капіталів двох і більше осіб – це **партнерство (товариство)**.

Партнери створюють компанії, товариства та інші організації і стають їх співвласниками.

Нарешті, якщо у фірми є численні власники (володарі) акцій, то маємо **корпорацію**. На корпоративній формі власності заснований великий бізнес. Жодна з трьох форм організації бізнесу не є універсальною.

Переваги та недоліки головних світових форм підприємництва відбиті в таблиці 6-2

Таблиця 6-2 Переваги та недоліки головних форм підприємництва

Форма підприємництва	Переваги	Недоліки
<b>Індивідуальне</b> (одноосібне володіння)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Легко засновувати і реєструвати (простота)</li> <li>• Увесь прибуток належить власнику, який сплачує прибутковий податок</li> <li>• Повна свобода дій</li> <li>• Можливість реалізації підприємницьких здібностей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Повна відповідальність підприємця</li> <li>• Обмеженість капіталу</li> <li>• Незначні обсяги виробництва та невеликий асортимент продукції</li> <li>• Необхідність особистого управління фірмою</li> </ul>
<b>Партнерство</b> (товариство)		
а) повне	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Збільшення фінансових ресурсів фірми</li> <li>• Удосконалення управління фірмою</li> <li>• Об'єднання капіталів і талантів декількох осіб</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Необхідність реорганізації та переоформлення документів у разі смерті або звільнення одного з партнерів</li> <li>• Імовірність конфліктів між партнерами</li> <li>• Партнери несуть необмежену відповідальність</li> </ul>
б) із обмеженою відповідальністю	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Партнери ризикують тільки тим капіталом, який вони інвестували у фірму</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Партнери, відповідальність яких обмежена часткою вкладеного капіталу, не беруть участі в управлінні фірмою</li> <li>• Відсутня публічна звітність</li> </ul>

<b>Корпорація</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Акумуляція значних капіталів</li> <li>• Обмежена відповідальність акціонерів</li> <li>• Стабільність фірми при зміні власників акцій</li> <li>• Можливість використання праці найманих менеджерів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Великі витрати в процесі організації</li> <li>• Значні обмеження з боку держави</li> <li>• Імовірність зловживань з боку власників контрольного пакета акцій</li> <li>• Подвійне оподаткування</li> </ul>
-------------------	---	--

У світі бізнесу малий та великий бізнес пов'язаний з необхідністю його функціонування в різних умовах. Наприклад, в автомобілебудуванні, у виробництві телевізорів, тракторів, де використовується масове виробництво, існують великі заводи, що можливо тільки для великого бізнесу. А у сфері послуг (ремонтні майстерні, перукарні, хімчистки, туристичні бюро) більш ефективно працюють фірми, які можуть краще враховувати потреби та інтереси замовників. Це краще виходить у представників малого бізнесу.

Приклад. У США існує понад 15 млн різних фірм — від невеличких до гігантів. В переважній більшості вони малі, бо у 80% із них на одну фірму припадає близько 20 чоловік працюючих. Поряд з ними існують також такі велетні, як автомобілебудівна компанія «Дженерал Моторз», або нафтовий концерн «Ексон», або концерн, що займається виробництвом комп'ютерів «ІВМ». На підприємствах таких фірм працюють сотні тисяч людей. І хоча їх доля у загальній кількості фірм складає менше, ніж 1%, вони виробляють понад 2/3 загального обсягу продукції американської обробної промисловості.

### Малий бізнес

Як показав досвід, малий бізнес в багатьох випадках має **переваги**:

- організація не вимагає значних початкових витрат;
- невеликий апарат управління;
- самостійна і відносна незалежність, почуття господаря своєї справи, власної гідності;
- швидше враховує технічні новинки, реагує на зміни попиту населення, на нові потреби, не допускає дефіциту;
- підтримує конкуренцію в економіці;
- розвиває «дух підприємництва», дозволяє багатьом людям використати свій шанс;
- значно зміцнює економічну базу місцевих органів влади, здійснює позитивний вплив на розвиток села, невеликих міст, відроджує художні та підсобні промисли.

Приклад. Малий бізнес у країнах Заходу та Японії не просто розвинений – він процвітає. Кількість малих підприємств (де працює до 20 людей) у переробній промисловості у Японії складає 90%, третина з них – сімейні, що не використовують найману працю. У роздрібній торгівлі та сфері послуг відповідно 60 і 50% сімейних форм. В усіх розвинених країнах роль малих фірм у вирішенні проблем досить помітна. Приміром, у Франції малі підприємства вдовольняли  $\frac{3}{4}$  попиту на робочу силу, у Німеччині дрібні фірми (до 20 працівників) тільки на початку 90-х років збільшили зайнятість на 24%, створивши понад 700 тисяч нових робочих місць. У США малий і середній бізнес забезпечує  $\frac{3}{4}$  валового національного продукту, у Японії – майже 70%. У

Німеччині малі й середні підприємства забезпечують близько 40% експорту, у Японії – 39%, у Франції – 36%.

Малий бізнес – важливе джерело інновації. До винаходів зроблених ним, належать літаки, гелікоптери, персональні комп'ютери, аерозоль тощо.

Але в ринковій економіці потрібний як малий, так і великий бізнес.

### Великий бізнес

#### Великий бізнес:

- основний провідник передових технологій у виробництво;
- забезпечує масове виробництво, здешевлює;
- стійкіші і менше піддаються банкрутству;
- значний річний дохід дозволяє направляти великі кошти на подальший розвиток;
- забезпечує економічну владу (панування на ринках), а часто і політичний вплив.

Але організація і управління великою фірмою вимагає величезних вкладень, витрат на утримання управлінського апарату і його координацію. Японці кажуть, що велика фірма схожа на дракона, голова якого дізнається про відрубаний хвіст лише через декілька років після цієї події. Кожна фірма (велика) має свою межу зростання, за якою вона починає терпіти збитки.

Таким чином, **сучасне підприємництво** – це **синтез великого і малого бізнесу**. Великий бізнес створює “скелет” всієї виробничої системи, а малий бізнес – “м'які та гнучкі тканини”, без яких велике виробництво не може існувати.

## 6.3. Витрати виробництва

Визначаючи цінову стратегію, фірма орієнтується не тільки на споживача і конкурентів, але значною мірою на те, у що обходиться їй виробництво товарів, тобто на витрати.

Таким чином, перш ніж отримати підприємницький дохід, підприємець повинен зробити певні витрати.

### Що таке витрати виробництва?

Кожну фірму турбує проблема: скільки товару виробляти і скільки продавати залежно від ціни і витрат на його виробництво.

**Витрати виробництва** – сума всіх затрат виробника (фірми) для виготовлення кінцевої продукції.

До них, передусім, належать елементи факторів виробництва, які використані в даному процесі:

- витрати на оплату живої праці (заробітна плата працівникам фірми);
- витрати на придбання будівель та обладнання, що в економіці називаються інвестиціями;
- витрати на оплату природних ресурсів (землі, води, корисних копалин), що використовуються у виробництві як сировина та матеріали;
- витрати на оплату енергоносіїв (нафти, газу), електричної енергії.

**Що таке постійні витрати?**

Витрати виробництва поділяються на **постійні та змінні**. Постійні витрати залежать від постійних факторів виробництва, таких, наприклад, як інвестований капітал, природні ресурси.

*Постійні витрати (FC) — це витрати, які фірма має постійно навіть тоді, коли виробництво припинене, і не залежать від зміни обсягу виробництва, їх інколи називають непрямыми.*

**Структура постійних (непрямих) витрат:**

- витрати на утримання будівель, споруд, приміщень, устаткування, обладнання, інвентарю;
- погашення заборгованості або сплата позикових відсотків;
- орендна плата;
- опалення, рентні, страхові платежі;
- витрати на охорону виробничих об'єктів;
- плата управлінському та адміністративному персоналу;
- амортизаційні відрахування;
- податки на нерухомість.

В таблиці 6.3 в колонці 2 показана сума постійних витрат фірми, яка становить \$200. Зверніть увагу на те, що показник постійних витрат фірми залишається незмінним на всіх рівнях виробництва, включаючи і нульовий. Обсяг постійних витрат на одиницю продукції має тенденцію до поступового скорочення залежно від збільшення кількості продукції.

**Що таке змінні витрати?**

*Змінні витрати (VC) — витрати фірми, що зростають разом із збільшенням обсягу її виробництва та зменшуються — з його зменшенням. Більшість основних витрат є прямими. Отже, це всі витрати, крім*

постійних.

**Структура змінних (прямих) витрат:**

- витрати на сировину, напівфабрикати, матеріали, рекламу, електроенергію, паливо;
- транспортні послуги, зв'язок, телерадіокомунікації;
- бухгалтерські, маркетингові та інші види послуг;
- витрати на оплату праці найманих робітників.

В колонці 3 табл. 6-3 сума змінних витрат знаходиться в прямій залежності від обсягу виробництва фірми. Але варто підкреслити, що приріст суми змінних витрат, пов'язаний із збільшенням обсягу виробництва на одну одиницю, не є постійним. До певної межі нарощування виробництва змінні витрати зростають повільно, але внаслідок дії закону спадної віддачі починають стрімко зростати. Це означає, що для виробництва кожної наступної одиниці продукції необхідна більша кількість додаткових змінних ресурсів.

Поділ витрат на постійні та змінні існує на підприємствах, що виробляють кілька видів продукції, а на підприємствах, що виготовляють однорідний продукт, усі витрати є прямими.

**Сукупні  
(загальні, валові)  
витрати**

**Сукупні (загальні, валові) витрати (ТС)** – це сума постійних та змінних витрат у вигляді грошових витрат при кожному даному обсязі виробництва.

В таблиці 6-3 вона показана в колонці 4.

При нульовому обсязі виробництва загальна сума витрат (ТС) дорівнює сумі постійних витрат фірми. Потім при виробництві кожної додаткової одиниці продукції — з першої до десятої — загальна сума витрат змінюється на ту ж величину, що сума змінних витрат.

Таблиця 6-3 Динаміка сукупних (загальних, валових), середніх та граничних витрат виробництва фірми

Кількість продукції (тис.шт.)	Витрати (С)						
	постійні	змінні	сукупні	середні			граничні
				постійні	змінні	сукупні	
Q	FC	VC	ТС= FC+VC	AFC= FC/Q	AVC= VC/Q	ATC= TC/Q	MC = ΔТС/ΔQ
1	2	3	4	5	6	7	8
0	200	0	200	–	–	–	–
1	200	50	250	200	50	250	50
2	200	70	270	100	35	135	20
3	200	86	286	66,7	28,7	95,4	16
4	200	100	300	50	25	75	14
5	200	118	318	40	23,6	63,6	18
6	200	170	370	33,3	28,3	61,6	52
7	200	250	450	28,6	35,7	64,3	80
8	200	336	536	25	42	67	86
9	200	450	650	22,2	50	72,2	114
10	200	640	840	20	64	84	190

В таблиці 6-3 містяться дані про постійні, змінні та сукупні (валові, загальні) витрати, що на рис. 6-3 зображені графічно. Зверніть увагу, що сума змінних витрат (VC) змінюється по вертикалі від горизонтальної осі, а сума постійних витрат (FC) кожний раз додається до вертикального виміру суми змінних витрат для отримання кривої сукупних (загальних, валових) витрат. Сума загальних витрат (ТС) виробництва будь-якої кількості продукції є результат підсумування відповідних постійних і змінних витрат. FC – пряма лінія, тому що величина постійних витрат є незмінною. Зі збільшенням обсягу виробництва сукупні (загальні) витрати (ТС) збільшуються.

**Середні  
витрати**

Знаючи сукупні (загальні, валові) витрати, неважко визначити середні витрати, величина яких враховується в управлінні фірмою.

**Середні витрати** – утворюються шляхом ділення сукупних (загальних, валових) витрат на кількість виробленої продукції.

$$\text{Середні витрати} = \frac{\sum \text{сукупних (загальних, валових) витрат}}{\text{кількість виробленої продукції}}$$

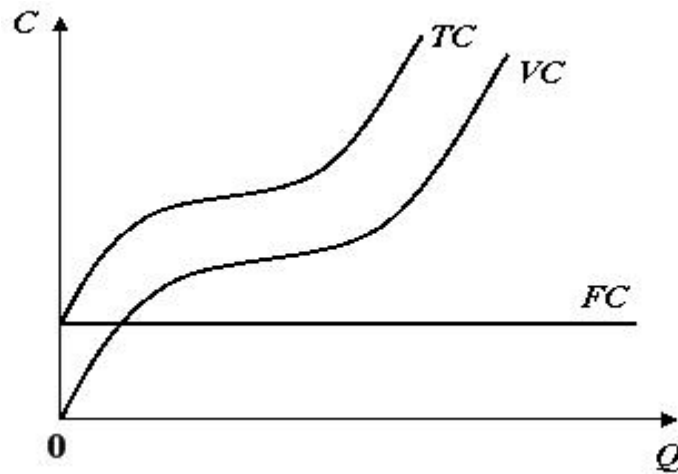


Рис. 6-3 Сукупні витрати фірми

Таким же чином розраховуються середні постійні (AFC), середні змінні (AVC) і середні сукупні (загальні, валові) витрати (ATC) (колонки 5,6,7 табл.6.3).

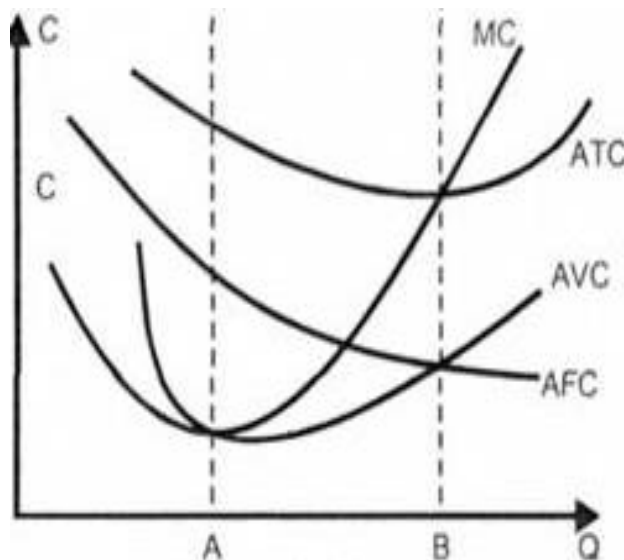


Рис. 6-4 Середні та граничні витрати фірми

Як показано на рис. 6.4, середні сукупні витрати (ATC) є “вертикальна сума” середніх змінних витрат (AVC) і середніх постійних витрат (AFC). Середні постійні витрати з необхідністю знижуються залежно від того, як одна і та ж сама величина загальних постійних витрат (FC) розподіляється на все більшу кількість одиниць продукції (Q). Середні змінні витрати спочатку спадають завдяки зростанню граничної віддачі змінного фактору, але потім вони починають збільшуватися внаслідок зменшення граничної віддачі змінного фактору.

**Граничні  
(маржинальні)  
витрати**

Для аналізу свого стану фірма повинна враховувати також і граничні витрати. **Граничні (маржинальні) витрати (MC)** – додаткові витрати фірми на виробництво кожної додаткової одиниці продукції.

Приклад. Сукупні (загальні) на 10 одиниць підручників = \$20; загальні витрати виробництва на 11 одиниць продукції =

\$23; граничні витрати 11-ої одиниці продукції = \$3. Таким чином, граничні витрати розраховуються шляхом віднімання сусідніх значень сукупних витрат.

Із табл. 6-3 очевидно, що виробництво першої одиниці продукту збільшує суму загальних витрат з 200 до 250 доларів. Тому додаткові або граничні витрати виробництва першої одиниці дорівнюють \$50. Граничні витрати виробництва другої одиниці - \$20 (\$270 – \$250). MC виробництва кожної з 10 одиниць продукції наведені в колонці 8 табл. 6-3. MC можна також підрахувати, керуючись показниками змінних витрат (колонка 3).

Крива граничних витрат MC перетинає ATC і AVC у точках мінімального значення кожної з них. І навпаки, коли гранична величина, що приєднується до суми загальних (змінних) витрат, виявляється більше середніх загальних (змінних) витрат, середні витрати повинні збільшуватись. Крива ATC падає доти, поки MC знаходиться нижче AFC. Тому точкою мінімуму кривої ATC є точка її перетину з кривою MC.

Визначення граничних витрат дозволяє фірмі знати ті витрати, величину яких вона може контролювати безпосередньо.

Характер витрат підприємства змінюється в залежності від виробничого періоду. Є суттєва різниця між довгостроковим і короткостроковим періодом виробництва.

#### **Короткостроковий період**

***Короткостроковий період** – це період виробництва, протягом якого підприємство не встигає змінити свої постійні витрати у відповідь на зміну ринкових цін, а тому реагує тільки зміною змінних витрат.*

У короткостроковому періоді виробничі можливості фірми завжди фіксовані (незмінні), що визначається незмінністю постійних витрат підприємства. Але короткий період достатній для підвищення інтенсивності їх використання за рахунок поєднання незмінних (фіксованих) факторів (основного капіталу) із змінними факторами (оборотним капіталом).

#### **Довгостроковий період**

***Довгостроковий період** – це період виробництва, протягом якого фірма має можливість і час зміни всіх факторів виробництва.*

Довгостроковий період – це довготривалий період часу, за який можна змінити кількість всіх зайнятих ресурсів, в тім числі розширити виробничі можливості фірми. У тривалому періоді всі виробничі фактори стають змінними.

Приклад. Якщо ПАТ «Турбоатом» потрібно найняти ще 100 робітників або навіть додати цілу робочу зміну, то це був би короткий період змін. Якщо необхідно добудувати ще один корпус і встановлювати в ньому додаткове обладнання, то це був би довгий період змін.

**Поєднання незмінних і змінних факторів виробництва у короткостроковому періоді викликає дію закону спадної віддачі ресурсів.**

При аналізі впливу закону спадної віддачі ресурсів на зміну витрат фірми у короткостроковому періоді застосовують показники сукупного (загального), середнього, граничного продукту (табл.6-4)



Таблиця 6-4 Сукупний (загальний), середній та граничний продукт фірми, що виробляє шкільні підручники (штук на день)

Кількість робітників	Загальний продукт	Граничний продукт	Середній продукт
0	0	-	-
1	100	100	100
2	300	200	150
3	550	250	183,3
4	850	300	212,5
5	1070	220	214
6	1200	130	200

Фірма, маючи на увазі збільшення обсягу виробництва підручників на день, змінює тільки один фактор – кількість робітників, які працюють з однаковою ефективністю. Дані таблиці показують, що відбувається тоді, коли змінюється кількість робітників без змін інших факторів виробництва.

**Сукупний (загальний) продукт**

*Сукупний (загальний) продукт – це загальний обсяг продукції, виготовлений за встановлений період часу.*

**Граничний продукт**

*Граничний продукт – це зміни загального продукту при збільшенні (або зменшенні) кількості продукції на одного робітника. Так, граничний продукт першого робітника дорівнює 100 штук (100 – 0 штук), другого робітника – 200 штук (300 штук – 100 штук), шостого робітника – 130 штук (1200 штук – 1070 штук).*

**Середній продукт**

*Середній продукт – кількість продукції на кожного працюючого робітника. Сукупний (загальний) продукт ділиться на кількість робітників і є показником їх*

продуктивності.

Дані табл. 6-4 свідчать про те, що зі збільшенням кількості робітників від 1 до 6 чоловік збільшився загальний обсяг підручників за день. Але обсяг продукції на одного працюючого (продуктивність) збільшується і стає максимальним, коли зайнято 5 робітників, а далі починає спадати, бо вони вже заважають один одному при незмінності інших факторів. Це означає те, що виробництво вступило у стадію **падіння віддачі**, або **зменшення ефективності граничного продукту**.

Економісти у таких випадках говорять: вступив у дію закон спадної продуктивності факторів виробництва.

**Закон спадної продуктивності факторів виробництва**

*Закон спадної продуктивності факторів виробництва – виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між розширеним використанням одного з факторів виробництва і зростанням продукту, що на певному етапі починає*

*знижуватися.*

Закон спадної продуктивності факторів виробництва, який також називається “законом спадного граничного продукту” (закон спадної віддачі), стверджує, що, починаючи з певного обсягу виробництва, продуктивність або

віддача ресурсів починає спадати. З цього моменту витрати, що пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукції (граничні витрати), починають збільшуватись.

Інакше можна сказати, що коли кількість робітників, яка обслуговує дане машинне обладнання, буде збільшуватись, то зростання обсягів виробництва буде проходити повільніше.

Закон спадної віддачі називають основним законом економіки.

Дія закону спадної віддачі має місце при незмінному рівні науково-технічного прогресу. При застосуванні його досягнень у довгостроковому періоді дія цього закону зменшується або й зовсім припиняється. Так, при угноєнні землі родючість її не тільки не знижується, а й зростає.

Даний закон використовується, наприклад, у розрахунках оптимальної кількості працюючих на фірмі.

**Економічні витрати**

В економічній науці розрізняють також економічні та бухгалтерські витрати. Першим видом витрат більше оперують економісти-теоретики, другим – бухгалтери.

Економічні витрати – витрати фірми на отримання і використання всіх ресурсів( рис. 6-4).

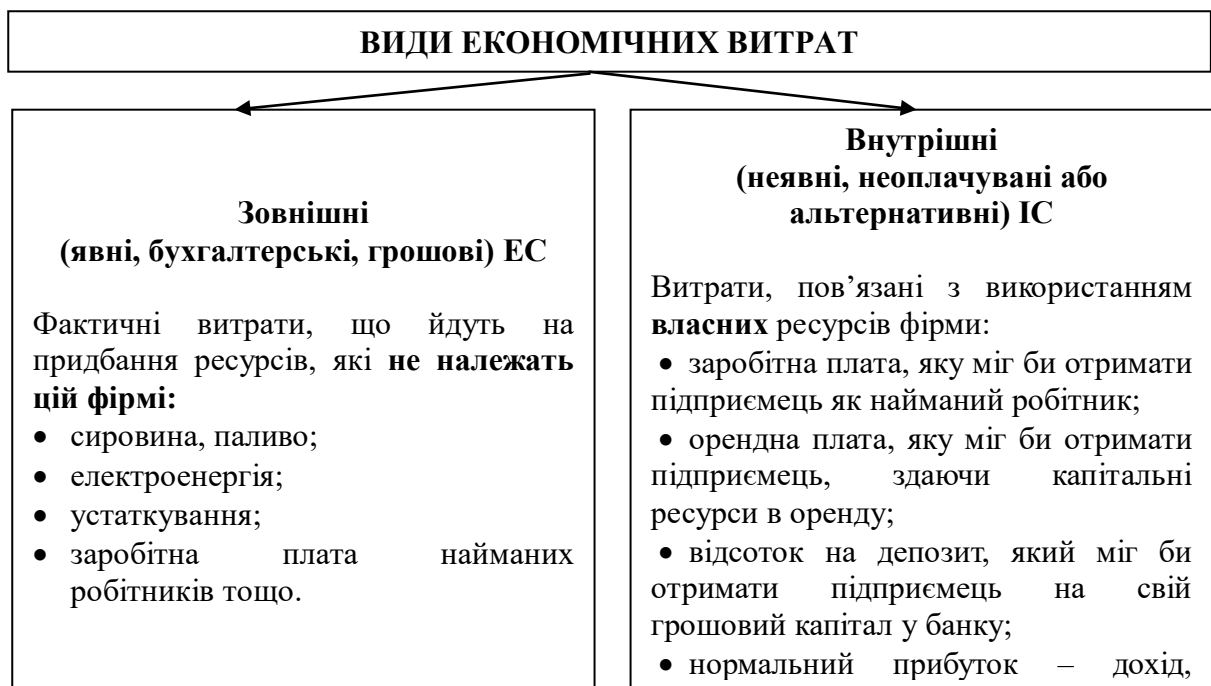


Рис.6-4 Види і структура економічних витрат

**Зовнішні (явні, бухгалтерські, грошові) витрати**

*Зовнішні (явні, бухгалтерські, грошові) витрати – платежі за ресурси, які фірма купує на ринках ресурсів, бо сам виробник ними не володіє. Це все прямі грошові виплати фірми власникам ресурсів.*

*Бухгалтерські витрати в свою чергу поділяються на **прямі і непрямі**.*

*Прямі витрати – витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції (на сировину, паливо і енергоресурси, виплата зарплати робітникам).*

**Непрямі витрати** – витрати, необхідні для загального функціонування фірми і її організаційних основ (накладні витрати, амортизація, зарплата управлінському персоналу, оплата % за запозичені засоби).

#### 6.4. Доходи та прибуток фірми

В умовах ринкової економіки значно підвищуються вимоги до ефективності роботи фірми. Неєфективне підприємство неминуче потерпить банкрутство. Великим лихом адміністративно-командної економіки було те, що існували не тільки малоефективні, а й просто нерентабельні, збиткові підприємства, за рахунок тих, які добре працювали.

У ринковій економіці мета кожного виробника — отримати якомога більший економічний прибуток. А для того, щоб максимізувати прибуток, він намагається звести до мінімуму витрати.

Ефективність фірми вимірюється системою показників.

**Прибуток і загальний дохід** — характеризує **розмір ефекту фірми**. Головні шляхи його збільшення: зростання випуску та поліпшення якості продукції; краще використання ресурсів.

Економічно обґрунтована ціна, яка виникла внаслідок сприятливого співвідношення попиту і пропозиції, вигідних витрат виробництва і обігу, передбачає, що підприємство, яке нормально працює, має нормальний прибуток. Цей прибуток забезпечує успішний розвиток фірми. Отже, чим більше виробляється продукції, тим буде більша маса прибутку.

Продукція більш високої якості має, як правило, і більш високу ціну на ринку. Тому поліпшення якісних характеристик продукції забезпечує зростання виручки від реалізації і прибутку фірми.

**Виручка від реалізації (загальний дохід)**

**Виручка від реалізації (загальний дохід)** — це сума грошей, яка надходить підприємству за реалізовану продукцію, надані послуги, продаж майна, цінні папери та інше, або це те, що отримує виробник, продавши свою продукцію.

Виручка від реалізації (загальний дохід) (TR) – це добуток ціни (P) та кількості проданого продукту (Q). Це зображено в табл.6-5.

Загальний дохід обчислюють за формулою:

$TR = P \times Q$ , де P – ціна, а Q – кількість проданого продукту.

Таким чином, загальний дохід залежить від ціни, за якою продають товар і кількості проданих товарів.

**Граничний дохід**

**Граничний дохід (MR)** – це зміна загального доходу фірми, що походить із продажу кожної додаткової одиниці продукту.

MR – це додатковий виторг, отриманий виробником унаслідок зниження ціни і продажу додаткової одиниці продукції (табл. 6-5).

$$MR = \frac{\text{Зміна загального доходу (} \Delta TR \text{)}}{\text{Зміна кількості проданого продукту (} \Delta Q \text{)}}$$

Таблиця 6-5 Розрахунок загального і граничного доходу (дані умовні, грн)

Ціна одиниці продукції (P)	Кількість проданого продукту, одиниць (Q)	Загальний дохід (TR)	Граничний дохід (MR)
6	0	0	-
5	1	5	5
4	2	8	3
3	3	9	1
2	4	8	-1
1	5	5	-3

Приклад. З табл.6-5. видно, що загальний дохід є нульовим, якщо продано нуль одиниць продукту. Перша продана одиниця збільшує загальний дохід від 0 до 5. Граничний дохід – приріст загального доходу від продажу першої одиниці продукції – становить 5, третя продана одиниця збільшує TR з 8 до 9, тобто граничний виторг становить 1. Четверту одиницю продано за ціною 2 гривні, що зменшує загальний дохід, тому  $MR = -1$ .

Зауважимо, що загальний дохід найбільший у разі продажу трьох одиниць продукту, а оптимальною є ціна 3 гривні за одиницю.

За сумою виручки від реалізації продукції фірми визначають масштаби її комерційної діяльності, оптимальний обсяг виробництва, який приносить максимальний прибуток.

**Що таке прибуток?**

Підприємство, реалізуючи вироблену продукцію, відшкодовує витрати на виробництво і отримує **прибуток**. **Прибуток** – це основний узагальнюючий показник ефективності роботи підприємства (фірми), який визначається як різниця між виручкою від продажу продукції (загальним доходом) та його (її) загальними витратами.

Загальний прибуток = загальний дохід – загальні витрати фірми

**Бухгалтерський прибуток**

**Бухгалтерський прибуток** — це різниця між виручкою від реалізації (загальним доходом) та зовнішніми (явними) витратами.

**Економічний прибуток**

**Економічний прибуток** — виручкою від реалізації (загальним зовнішніх (явних) і внутрішніх (неявних) витрат.

**Чистий прибуток**

різниця між ви-  
доходом) і сумою

Зрозуміло, що економічний прибуток менше від бухгалтерського прибутку на величину внутрішніх витрат. **Чистий прибуток** — це той прибуток, що залишається після сплати різних податків. Розраховується як різниця між валовим прибутком і податками та іншими обов'язковими платежами. Це можна зобразити схематично:

**Чистий прибуток**

=

**Бухгалтерський прибуток**

-

**Податки та проценти за кредит**

В умовах багатукладної економіки не існує єдиної схеми розподілу прибутку. Безумовно, є відмінності розподілу прибутку на приватному підприємстві та в кооперативних і державних підприємствах. Однак для всіх є загальні засади щодо здійснення цієї процедури (рис. 6-5).

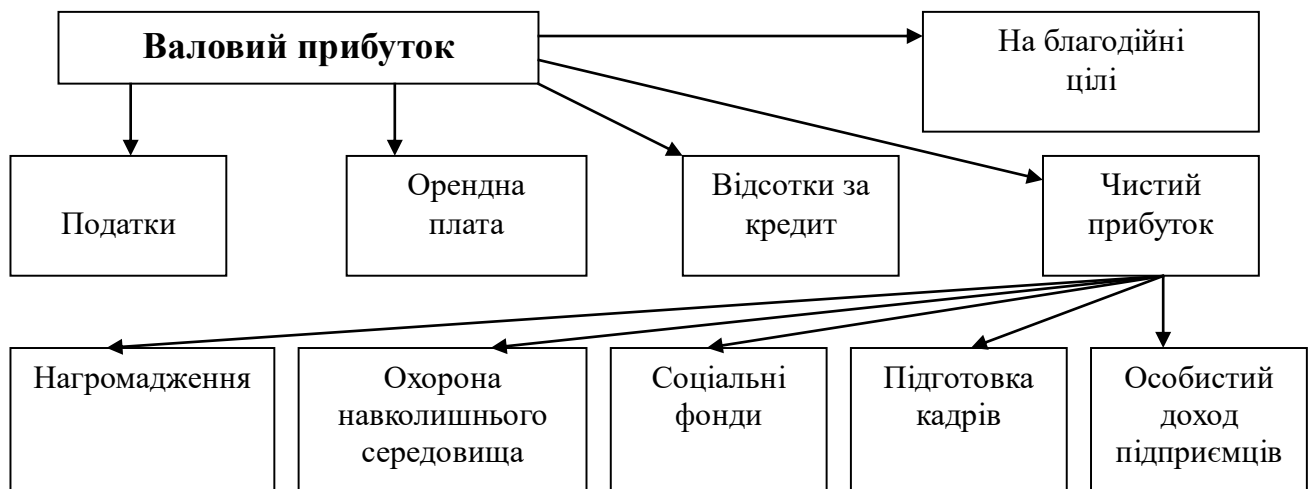


Рис. 6-5 Розподіл валового прибутку

**Прибуток** – це основний показник ефективності роботи підприємства, але він не характеризує якість цієї роботи. Тому якість роботи підприємства визначають за відносним показником, який відображає ступінь прибутковості, доходності стосовно того чи іншого фактору виробництва.

Таким показником є **рентабельність**.

$$\text{Рентабельність підприємства} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Основні виробничі засоби} + \text{оборотні засоби}} \times 100\%$$

Рівень рентабельності часто називають **нормою прибутку**, що дає змогу порівнювати ефективність роботи різних підприємств.

### Короткі висновки

1. Підприємство (фірма) є фундаментом національної економіки.
2. Підприємство — це економічна одиниця, де відбувається поєднання факторів виробництва, процес виробництва; виготовляються товари та надаються послуги.
3. Фірма — це узагальнена назва юридичного виробника чи комерсанта, під якою він проводить свою діяльність та підписує договори.
4. Підприємець — одна з визначальних постатей в економіці, яка діє за принципами ринкових відносин. Людина, яка засновує свою справу з прагненням отримати прибуток; особа, яка організує, керує, а також бере на себе ризик ведення справ.
5. Підприємництво або підприємницька діяльність — це самостійна, ініціативна й ризикована діяльність щодо виробництва продукції та надання послуг з метою отримання прибутку.

6. Серед факторів, що забезпечують функціонування фірм (підприємств), особливе значення мають підприємницькі здібності — здатність професійно, енергійно і цілеспрямовано діяти для досягнення поставленої мети.
7. Найбільш поширеними у ринковій економіці є такі основні типи фірм: одноосібне підприємство (індивідуальний бізнес), партнерство (товариство), корпорація (акціонерне товариство), державне підприємство.
8. Малий і великий бізнес співіснують і співпрацюють на рівних засадах, взаємодоповнюють один одного. Економіку, в якій це відбувається, називають «двосекторною». В умовах ринкової економіки малий бізнес – найдинамічніша форма, що надає їй невмирущого духу підприємництва. Для нього характерне сполучення професій, сприйнятливість до інновацій. Усе це зумовлює життєздатність малого бізнесу. З іншого боку саме великий бізнес може послабити залежність малих фірм від покупців їх продукції у період криз.
9. Сучасне підприємництво – це синтез великого і малого бізнесу. Великий бізнес створює “скелет” всієї виробничої системи, а малий бізнес – “м’які та гнучкі тканини”.
10. Матеріальне виробництво завжди передбачає взаємодію двох основних факторів — матеріальних (земля, сировинні матеріали і капітал) і людських (праця і підприємницькі здібності (талант)).
11. Найголовніше у процесі виробництва товарів та послуг — це продуктивність — показник ефективності фірми при використанні того чи іншого фактору виробництва за певний період часу. Найчастіше вимірюється продуктивність праці.
12. Фірма використовує змінні та постійні фактори виробництва. Це спричиняє існування змінних (прямих) і постійних (непрямих) витрат виробництва. Сукупні (загальні) витрати складаються із суми змінних та постійних витрат. Для економічного аналізу фірма повинна враховувати також середні і граничні витрати.
13. Граничні витрати – додаткові витрати фірми на виробництво кожної додаткової одиниці продукції.
14. Фірма, маючи на увазі збільшення обсягу виробництва у короткостроковому періоді, збільшує змінні фактори виробництва. Це дає їй змогу збільшувати загальний обсяг виробництва та продуктивність до певного моменту. Далі вступає в дію закон спадної продуктивності факторів виробництва. З цього моменту граничні витрати починають збільшуватись, а продуктивність знижуватись.
15. Характер витрат підприємства змінюється в залежності від виробничого періоду. Існує суттєва різниця між довгостроковим і короткостроковим періодом виробництва.
16. Із збільшенням обсягу виробництва зростає загальний дохід, загальний прибуток, але при постійній ціні під впливом змін середніх витрат виробництва фірма до певного моменту отримує зростаючий прибуток на одиницю продукції, потім максимальний прибуток. Далі прибуток поступово зменшується і може перетворитися на збиток. Граничний дохід зрівняється з граничними

витратами, коли прибуток буде найбільшим. Це оптимальний обсяг виробництва.

17. Прибуток — це узагальнюючий показник ефективності роботи підприємства (фірми). Основним джерелом створення прибутку на фірмі є виручка від реалізації продукції, робіт чи послуг. На величину прибутку впливають також штрафи, пені, орендна плата, дивіденди тощо.

18. Економічний прибуток — це різниця між загальною виручкою від реалізації і валовими витратами (явними і неявними). Кожна фірма зацікавлена у максимізації прибутку і мінімізації витрат.

19. Бухгалтерський прибуток – це різниця між виручкою від реалізації (загальним доходом) і явними (зовнішніми) витратами.

20. Між витратами і прибутком існує тісна залежність. Чим нижчі витрати, тим вищий прибуток, ефективніше підприємство.

21. Чистий прибуток – це той прибуток, що залишається після сплати різних податків.

22. Якість роботи підприємства визначають за таким відносним показником, як рентабельність підприємства, що відображає ступінь прибутковості, доходності.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Підприємництво*
- *Свобода підприємництва*
- *Бізнес*
- *Бізнесмен*
- *Підприємницькі здібності*
- *Фірма*
- *Підприємство*
- *Одноосібне підприємство (володіння)*
- *Партнерство (товариство)*
- *Корпорація (акціонерне товариство)*
- *Державне підприємство*
- *Муніципальні фірми*
- *Закон спадної продуктивності факторів виробництва*
- *Довгостроковий, короткостроковий періоди змін*
- *Витрати виробництва*
- *Економічні витрати*
- *Зовнішні (бухгалтерські, явні) витрати*
- *Внутрішні (неявні) витрати*
- *Сукупні (загальні, валові) витрати*
- *Середні, граничні витрати*
- *Постійні (непрямі) і змінні (прямі) витрати*
- *Виручка від реалізації (загальний дохід)*
- *Граничний дохід*
- *Прибуток*
- *Бухгалтерський прибуток*
- *Економічний прибуток*
- *Чистий прибуток*
- *Рентабельність*

### **Контрольні запитання**

1. У чому полягає сутність підприємництва?
2. Яку роль виконують підприємницькі здібності як четвертий фактор виробництва?
3. Як співвідносяться поняття “підприємство” і “фірма”?

4. Дайте характеристику малому та великому бізнесу. Які їх переваги та недоліки?
5. Що таке витрати виробництва?
6. Що означають загальні витрати, середні витрати, граничні витрати виробництва?
7. В чому сутність закону спадної продуктивності факторів виробництва і його значення для теорії фірми?
8. Обґрунтуйте роль граничних витрат у розробці ринкової стратегії фірми.
9. Які основні напрямки зменшення витрат виробництва? Зменшення яких витрат особливо важливе для максимізації прибутку?
10. На яку величину відрізняються економічні витрати від бухгалтерських витрат?
11. У чому полягає різниця між поняттями “дохід” і “прибуток”?

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ**

### ***У завданнях 1-5 оберіть одну правильну відповідь***

1. Школа віддала підприємству, створеному учнями восьмого класу, приміщення, столи, стільці і деяке обладнання, через те що ідея, яку запропонували підприємці, виявилась для директора цікавою. Школа в цьому випадку виступає:

- А Венчурною фірмою.
- Б Приватним кредитором.
- В Державним кредитором.
- Г Партнерством у сумісній діяльності.

2. При створенні товариств і акціонерних підприємств необхідно враховувати, що ваша участь у них може бути пов'язана з матеріальною відповідальністю:

- А Тільки в межах внесеного паю.
- Б В межах внесеного і не внесеного паю.
- В Повною і неповною.
- Г Всієї вашої сім'ї.

3. Все майно підприємства – це:

- А Статутний фонд.
- Б Власний капітал.
- В Активи.
- Г Пасиви.

4. Які витрати не беруть до уваги, коли приймається рішення про оптимальний обсяг виробництва фірми?

- А Середні змінні витрати.
- Б Бухгалтерські витрати.
- В Середні постійні витрати.
- Г Граничні витрати.

5. Економічні витрати включають у себе:

- А Явні і неявні витрати, в тому числі і нормальний прибуток.
- Б Явні витрати, але не включають неявні.



В Неявні витрати, але не включають явні.

Г Не включають ні явні, ні неявні витрати.

6. Розрахуйте прибуток перед сплатою податків, якщо витрати на 1000 одиниць продукції формувались таким чином:

А заробітна плата – 20 млн грн.;

Б сировина і матеріали – 30 млн грн.;

В будівлі і споруди – 250 млн грн.;

Г обладнання – 1000 млн грн.;

Вся продукція продана за ціною 122,5 грн., норма амортизації будівель та споруд – 5%, а період служіння споруд у середньому 5 років.

7. Заповніть таблицю, в якій наведені види і динаміка витрат виробництва фірми, розрахувавши величини сукупних витрат (ТС), середніх постійних витрат (AFC), середніх змінних витрат (AVC), середніх сукупних витрат (ATC) і граничних витрат (MC)

Кількість продукції	Витрати						
	Постійні	Змінні	Сукупні	Середні			Граничні
				постійні	змінні	сукупні	
Q	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0	200	0					
1	200	50					
2	200	70					
3	200	86					
4	200	100					
5	200	118					
6	200	170					
7	200	250					
8	200	336					
9	200	450					
10	200	640					

## Тема 7 Конкуренція і монополія: типи ринкових структур

### Основні питання теми

7. 1. Суть та види конкуренції
7. 2. Критерії аналізу ринкових структур
7. 3. Типи ринкових структур

Характерною рисою ринкової економіки є конкуренція. Умови, в яких відбувається суперництво між продавцями та покупцями, економісти називають ринковими структурами. Вивчаючи дану тему, ми познайомимось з такими головними ринковими структурами, як досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія та монополія.

### 7.1. Суть та види конкуренції

**Ринок** – це сфера, де активно взаємодіють усі ринкові суб'єкти. Характер їх взаємодії залежить від таких чинників, як кількість продавців і покупців, свобода входу та виходу з ринку, міра впливу окремих суб'єктів ринку на рівень ціни, незалежність суб'єктів ринку один від одного тощо.

Якщо ринок характеризується значною кількістю покупців і продавців, кожен з яких функціонує на ньому юридично незалежно, відсутні бар'єри (перешкоди), що заважають вільному входу на ринок та виходу з нього кожного суб'єкта, і, нарешті, коли кожен із суб'єктів ринку не має достатньої економічної сили, щоб впливати на рівень цін на ринку, то взаємозв'язки між суб'єктами такого ринку є зв'язками конкуренції.

<b>Сутність конкуренції</b>
---------------------------------

**Конкуренція** – (від лат. *concurrentia* - суперництво) є боротьбою (змаганням, суперництвом) між окремими суб'єктами ринку за найповніше реалізацію своїх інтересів, насамперед, економічних. Це співвідношення

взаємозалежності та економічного суперництва між суб'єктами ринку.

Найхарактернішими рисами цього співвідношення є повна господарська відособленість кожного виробника товарів, залежність становища як покупців, так і продавців від рівня ринкової ціни. Неможливість кожного окремого суб'єкта на ринку вплинути самостійно без взаємозв'язку з іншими, на рівень ціни.

Тому об'єктивним наслідком такого співвідношення суб'єктів ринку є лише опора кожного з них на власні сили, прагнення як найповніше реалізувати свої економічні інтереси, досягти максимальної вигоди. У цьому і виявляється економічна сутність конкуренції.

Для здійснення конкуренції потрібні певні умови. По-перше, наявність на ринку певної кількості економічно незалежних виробників товарів або ресурсів та їх споживачів. По-друге, свобода вибору господарської діяльності виробників і партнерів при встановленні господарських зв'язків. По-третє, можливість доступу до ринку будь-якого суб'єкта ринкових відносин. По-

четверте, наявність достатньої кількості вільних економічних ресурсів, які можна використати для збільшення виробництва тих чи інших товарів.

### Методи конкуренції

Конкуренція здійснюється різними *методами*. Це, насамперед, цінні методи конкуренції (*цінова конкуренція*). Вони полягають у тому, що підприємець, який знижує ціну, розширює збут своєї продукції, а отже, збільшує, і доходи, тобто повніше реалізує свої інтереси. Щоб цього досягти, потрібно забезпечувати зниження витрат на виробництво товару, без якого зниження ціни може призвести до зменшення доходів.

Іншою групою є нецінові методи конкуренції (або *нецінова конкуренція*). Це засоби забезпечення своїх інтересів, що безпосередньо не пов'язані із зміною ціни. До них належать забезпечення технічної та технологічної переваги перед конкурентом, що дозволяє підвищувати якість товарів, їх асортимент і цим завоювати ринок.

Неціновим методом конкуренції є і використання умов продажу товару – так званий післяпродажний сервіс. Фірми, що забезпечують кращі умови використання придбаного товару, безумовно розширюють ринки своїх товарів.

Великого значення в сучасних умовах набуває такий метод нецінкової конкуренції, як *реклама*. Всі рекламні заходи спрямовані на те, щоб привернути увагу потенційних покупців, надати відповідну інформацію про споживчі властивості товару, спонукати споживача зробити покупку саме рекламованого товару.

Широко використовуються і такі методи, як промислове шпигунство, економічний бойкот (коли різними засобами позбавляють конкурента можливості нормально здійснювати господарську діяльність) та суто-кримінальні прийоми – залякування, побиття та фізичне знищення конкурента.

Отже, конкуренція може відбуватися у *добросовісній* і *недобросовісній* формах.

*Недобросовісна конкуренція* – це конкуренція, спрямована на отримання комерційної вигоди й забезпечення панівного становища фірми на ринку через обман споживачів, партнерів чи державних органів.

Поширеними методами недобросовісної конкуренції є дезінформація споживачів про товар або послугу (наприклад, поширення недостовірних даних про якість, споживчі цінності продукту, або випускають фальсифіковані товари, використовуючи назву фірми, бренд чи товарний знак, продукти без дозволу фірми, на ім'я якої вони зареєстровані); підкуп, встановлення вищих окладів і пільг з метою переманювання фахівців від фірм-конкурентів, різні способи тиску на постачальників ресурсів для відмови конкурентам у наданні кредитів та постачанні їм сировини тощо.

### Форми конкуренції

Залежно від умов, за яких здійснюється конкуренція, розрізняють кілька її *форм*: вільна, або досконала конкуренція, внутрішньогалузева і міжгалузева.

Історично першою формою конкуренції була *вільна*. Вона була притаманна ринковій економіці у період її становлення і функціонування за умов так званого класичного домонополістичного

капіталізму. Вільна конкуренція характеризується тим, що вона здійснюється без будь-якого втручання у ринок як держави, так і інших сил, здатних обмежити конкуренцію.

Вільна конкуренція передбачала повну свободу господарської діяльності будь-якого суб'єкта ринку. Відсутність обмежень доступу на ринок кожному його суб'єкту, відсутність дискримінації покупців і продавців, неспроможність окремих суб'єктів ринку істотно впливати на ринкову ціну, наявність повної і достовірної інформації про стан ринку та ціни. Вільна конкуренція, як правило, характеризується використанням цінових методів, що зводяться до тиску на конкурента через ціни.

Розрізняють також *внутрішньогалузеву* та *міжгалузеву* конкуренцію.

*Внутрішньогалузевою* є конкуренція між продавцями та покупцями однорідного товару. Це суперництво відбувається, по-перше, між самими виробниками товару, по-друге, між його покупцями, по-третє, між виробниками товару, з одного боку, та покупцями – з іншого. Результатом такої конкуренції є встановлення рівноважної ринкової ціни, за якою на даному ринку реалізується дана продукція.

*Суперництво між підприємцями різних галузей за найвигідніше застосування своїх капіталів є міжгалузевою конкуренцією.* Кожен підприємець прагне на свій капітал отримати максимальний прибуток. Тому підприємці тих галузей, де доходи низькі, прагнуть вилучити з них свої капітали і застосовувати їх у тих галузях, де вони принесуть вищі прибутки. Тому засобом здійснення міжгалузевої конкуренції є переливання капіталів з однієї галузі в іншу, що спричиняє зміну ринкової рівноваги як в окремих галузях, так і в економіці в цілому.

Тепер розглянемо, яку роль у ринковій економіці відіграє конкуренція.

Насамперед, конкуренція виступає важливим чинником формування ринкової рівноваги і рівноважної ціни.

Як нам вже відомо, на ринку можлива ситуація, коли виникає надлишок продукції. За цих умов продавці не можуть продати свої товари за існуючою рівноважною ціною. У цьому випадку між продавцями починається боротьба за збут продукції. Деякі продавці вдаються до зниження ціни. Тоді інші продавці, щоб не втратити покупців, також знижують ціни. Такий процес триває доти, поки ціна не досягне рівня, за якого обсяг пропозиції урівноважується з обсягом попиту і ринкова рівновага встановлюється за нижчою ціною, яка є результатом конкуренції між продавцями.

<b>Роль конкуренції в ринковій економіці</b>
--

На формування ринкової рівноваги та рівноважної ціни впливає і конкуренція між покупцями. В умовах існування дефіциту товару на ринку загострюються взаємовідносини між покупцями. Останні, як правило, прагнуть купувати товар за нижчими цінами. Але при дефіциті починається боротьба за придбання товарів між покупцями. Деякі з них навіть починають пропонувати вищу ціну і починається ланцюгова реакція: все більше покупців згодні купувати товар за вищою ціною. Таким чином, боротьба між покупцями зумовлює підвищення

цін і відповідне збільшення пропозиції. Рівновага на ринку встановлюється на новому рівні ціни. Цьому сприяє конкуренція, що є дійовим чинником збалансованого попиту та пропозиції і встановлення рівноважної ціни.

Завдяки конкуренції відбувається ефективний розподіл обмежених ресурсів між галузями і окремими підприємствами.

Виробники товарів у своїй діяльності керуються принципом: виробляти те, що приносить прибуток, а товари, які дають збитки, знімати з виробництва. Одержані галуззю високі прибутки свідчать, що галузь процвітає, а це – сигнал для збільшення у ній капіталів. Збитки означають, що галузь неблагополучна, що викликає скорочення виробництва і відтік капіталів з галузі.

Розширення і скорочення виробництва – процеси, що саморегулюються. Розширення виробництв збільшує обсяг ринкової пропозиції порівняно з величиною ринкового попиту, і ціна при цьому знижується, що призводить до зменшення, або зникнення прибутку. У міру скорочення виробництва в галузі зменшується ринкова пропозиція, порівняно з попитом, у результаті чого ціни підвищуються, що спричиняє ліквідацію збитковості і нормальне функціонування галузі.

Вирішальним чинником у цьому русі є покупці, які образно кажучи, голосують за товари своїми грошми. Вони використовують гроші на купівлю тих товарів, які хочуть і можуть купити, декларуючи у такий спосіб свої потреби. Збільшення кількості бажаючих купити товар підвищує попит і служить сигналом для виробників про виробництво такого товару, а отже, і використання для цього своїх ресурсів.

Важливу роль при цьому відіграє ціна, сигналізуючи про зміни у запитах споживачів і викликаючи належну реакцію з боку підприємств. Впливаючи на ціни і доходи, зміни у запитах споживачів диктують розширення одних галузей і створення інших. Таке коригування реалізується через переорієнтацію ресурсного ринку, оскільки процвітаючі галузі пред'являють більший попит на ресурси, а ті, де виробництво скорочується, зменшують на них попит. Це здійснюється, насамперед, під впливом конкуренції через здатність нових фірм вступати у галузь з високими цінами, розширювати виробництво і одночасно знижувати ціни до рівня, що забезпечує нормальний прибуток. У цьому полягає **аллокаційна** функція конкуренції.

Конкуренція виконує й таку важливу функцію як **інноваційна**. У ринковій економіці, як уже було з'ясовано, на однорідну продукцію встановлюється єдина для усіх суб'єктів ринку ціна. За таких умов, збільшити доход через підвищення ціни майже неможливо, бо покупці не будуть купувати дорожчу продукцію. Збільшити доходи можна, зменшуючи витрати виробництва, що дасть додатковий доход, оскільки товар буде продаватися за незмінною ціною. Але для цього необхідно удосконалювати технологію виробництва впроваджувати досягнення науково-технічної революції, прогресивні форми організації виробництва тощо. Ті, хто здійснює такі заходи, отримують додаткові доходи. Однак конкуренція робить їх короткостроковими, бо інші підприємці рано чи пізно почнуть застосовувати подібні заходи, і

переваги у доходах зникнуть. У той самий час, ті підприємці, які не зможуть реалізувати такі заходи, будуть витіснені з ринку.

Тиск конкурентів і зростаюча пропозиція призводять до того, що ціни мають тенденцію до зниження, що відповідає інтересам споживачів. Отже, конкуренція виступає силою, що забезпечує науково-технічний та економічний прогрес. Відомий економіст, лауреат Нобелівської премії Ф. Хайек зазначив, що суспільства, які спираються на конкуренцію, успішніше за інших досягають своїх цілей.

Конкуренція виконує і *розподільчу функцію*. За умов ринкової конкуренції доход отримують лише ті суб'єкти економічної діяльності, які враховують запити споживачів і прагнуть до мінімізації витрат виробництва на основі науково-технічного прогресу. Тому і розподіл доходів здійснюється, насамперед, відповідно до результативності роботи. Суперництво суб'єктів на ринку породжує і посилює їх розшарування. У конкуренції беруть участь виробники, нерівні за економічною силою. Природно, що слабкіші виробники не витримують тиску могутніших виробників і рано чи пізно розоряються. Суперництво спричинює поглиблення розриву в доходах сильних виробників і аутсайдерів. Тому конкуренція виступає силою, що поглиблює соціально-економічне розшарування членів суспільства.

Конкуренція здійснює у ринковій економіці ще одну важливу функцію – вона сприяє поєднанню приватних та суспільних інтересів. Фірми і постачальники ресурсів для задоволення власних інтересів і збільшення власної вигоди розширюють виробництво та раціоналізують його. Тим самим вони сприяють задоволенню суспільних потреб споживачів.

За умов конкуренції фірми застосовують найбільш економну комбінацію ресурсів для виробництва даного обсягу продукту, бо це відповідає їх власній вигоді. Інакше вони втратять доходи, або розоряться. Такі умови відповідають також інтересам суспільства – адже економляться ресурси, підвищується ефективність їх використання.

Отже, завдяки конкуренції максимізація фірмами своїх доходів спричинює максимізацію суспільного продукту, тобто сприяє узгодженню приватних інтересів із суспільними. Як зазначав А.Сміт, підприємці продають нам те, що ми хочемо, і на вигідних для нас умовах не тому, що вони нас люблять, а тому, що люблять себе.

У ринковій економіці конкуренція виступає силою, що протидіє виникненню стійкої економічної влади окремих суб'єктів ринку. Цю її функцію називають *контрольною*. Виробники здійснюють економічну владу тоді, коли вони можуть впливати на ринку на ціни, на свої товари, що дає їм можливість отримувати більші, порівняно з іншими, доходи. Конкуренція протидіє таким суб'єктам, обмежуючи їх прагнення до економічної влади. Однак практика ринкової економіки показує, що з її розвитком ця функція конкуренції істотно послаблюється, що сприяє руху ринкового господарства до монополії.

## 7. 2. Критерії аналізу ринкових структур

В економіці існують два різних розуміння терміну «конкуренція». Конкуренція як характеристика ринкової структури (конкурентний ринок, досконала монополістична конкуренція) та конкуренція як засіб взаємодії фірм на ринку (конкурентна боротьба, цінова та нецінова конкуренція).

Терміни та поняття, які використовуються для позначення різних типів ринкових структур, прийшли до нас із грецької мови і характеризують, з одного боку, приналежність економічних суб'єктів до продавців чи покупців (poleo – продаю, psoneo – купую), а з іншого боку, їх чисельність (mono – один, oligos – кілька, poly – багато).

**Ринкова структура** відображає усі найбільш важливі аспекти ринку – кількість фірм в галузі, характер продукту, що виробляється, можливості для входу та виходу з неї фірм, кількість покупців, здатність окремої фірми впливати на ринкові ціни (ринкова влада).

Чим нижче здатність фірми впливати на ринок, тим більш конкурентною вважається дана галузь. У граничному випадку, коли ступінь впливу окремої фірми дорівнює нулю, говорять про досконало конкурентний ринок.

Оскільки структура того чи іншого ринку визначається великою кількістю чинників, то кількість ринкових структур є практично необмеженою.

Економісти нараховують до 100 різних типів ринку.

**Загальна характеристика типів ринкових структур**

Для спрощення аналізу в економічній теорії зазвичай аналізують чотири базових моделі: досконала конкуренція, чиста монополія, монополістична конкуренція та олігополія (див. таблицю 7-1).

Таблиця 7-1 Характеристика типів ринкових структур

Параметри	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія
Кількість фірм	Багато незалежних фірм	Багато фірм, які пропонують подібні товари або послуги	Кілька великих фірм	Одна фірма
Контроль над цінами	Ціна визначається ринком	Вплив на ціну лімітовано наявністю продукції, яка може бути заміною	Завжди зазнає впливу цінового лідера	Практично повний

Різноманітність продукції	Немає. Продукція уніфікована та однакової якості	Продукція та послуги різні, враховуючи потреби різних ринків	Важлива для певної продукції, наприклад, автомобілі. Незначна для стандартизованої продукції (бензин)	Немає
Легкість виходу	Відносно легко увійти до ринку або вийти	Відносно легко увійти до ринку або вийти	Важко. Потребує великих інвестицій	Дуже важко

В основі класифікації ринкових структур використовуються наступні критерії:

**1. Кількість фірм в галузі** (одна, кілька, багато). Цей критерій описує не стільки кількість функціонуючих у галузі фірм, скільки конкурентні відносини та взаємозв'язки між ними.

Вважається, що фірм в галузі багато, якщо обсяг виробництва кожної фірми відносно незначний, і жодна з фірм не займає лідируючих позицій і не може загрожувати конкурентам.

Навпаки, виробників вважається небагато, коли фірми є достатньо великими відносно ринку і діяльність кожної викликає відповідну реакцію з боку конкурентів. Граничною малою кількістю фірм є монополія – галузь однієї фірми.

Ступінь концентрації виробництва в галузі оцінюється за допомогою коефіцієнта Херфіндаля-Хіршмана за формулою:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2, \text{ де}$$

$S_1, S_2 \dots S_n$  – частки виробництва фірм галузі.

Якщо на ринку функціонує лише одна фірма, то коефіцієнт Херфіндаля-Хіршмана (H) дорівнює максимальному значенню:

$$H = 100^2 = 10\,000.$$

Якщо на ринку діють дві компанії, то коефіцієнт Херфіндаля-Хіршмана дорівнює:

$$H = 50^2 + 50^2 = 5\,000.$$

Економісти вважають, що ринок є сильно монополізованим, коли коефіцієнт Херфіндаля-Хіршмана більше 1 800.

**2. Характер продукту, що виробляється** (однорідний, диверсифікований, унікальний).

Характер продукту оцінюється за тим, як сприймає товар споживач.



Якщо споживачі не віддають переваги якому-небудь фірмовому бренду і сприймають усі товари галузі як абсолютно досконалі замітники, то ці товари відносяться до *однорідної* продукції.

Якщо ж товари є недосконалими замітниками, причому різниця між товарами може бути як *реальною* – за технічними характеристиками, дизайну, якості виготовлення, наданим послугам, так і *мнимою* – фірмовою маркою, упаковкою, рекламою, то продукція відноситься до *диференційованої*.

У випадку, коли у товару взагалі не має замітників на ринку, то він стає *унікальним*.

Ступінь взаємозамінюваності товарів може бути охарактеризована за допомогою коефіцієнта перехресної еластичності попиту на товари, який показує ступінь кількісної зміни обсягу продажу зміни  $X$  при зміні ціни фірми  $Y$  на 1%.

Чим більше коефіцієнт цінової перехресної еластичності попиту, тим вище однорідність товарів, що випускають фірми, тим більш досконалою є їхня взаємозамінюваність.

Якщо коефіцієнт перехресної еластичності попиту за ціною дорівнює нулю товар взагалі не має замітників (випадок монополії).

### **3. Ступінь впливу фірми на ринкові ціни**, або ринкова влада фірми.

Цей показник визначається відносним перевищенням ринкової ціни фірми над її граничними витратами:

$$L = \frac{P - MC}{P}, \text{ де}$$

$L$  – коефіцієнт А. Лернера,

$P$  – рівень цін,

$MC$  – граничні витрати.

Вперше такий спосіб оцінки монопольної влади фірми був запропонований економістом Абою Лернером у 1934р. і отримав назву коефіцієнта монопольної влади Лернера.

Кількісне значення коефіцієнта Лернера коливається в межах:

$$0 \leq L \leq 1.$$

Чим вище отриманий результат, тим більшою мірою фірма може впливати на ринкову ціну і отримувати тим самим додатковий прибуток.

Складність оцінки реального рівня граничних витрат ( $MC$ ) призводить до того, що на практиці граничні витрати замінюються на величину середніх витрат фірми ( $ATC$ ). В цьому випадку коефіцієнт Лернера може бути розрахований за формулою:

$$L = \frac{P - ATC}{P}.$$

Якщо чисельник та знаменник помножити на обсяг випуску фірми ( $Q$ ), то коефіцієнт монопольної влади можна оцінити як відношення прибутку фірми ( $\Pi$ ) до її витрат (або доходу ( $TR$ )):

$$L = \frac{(P - ATC) \cdot Q}{P \cdot Q} = \frac{PQ - ATC \cdot Q}{PQ} = \frac{TR - TC}{TR} = \frac{\Pi}{TR}$$

**4. Можливість входу на ринок для нових фірм та витрати виходу з бізнесу.**

Ця можливість визначається наявністю в галузі різних перешкод та бар'єрів. Умовою їх можна поділити на дві групи:

**1. Штучні (або інституційні) бар'єри.** Вони пов'язані із наданням обмеженому колу підприємств ліцензій, дозволів або патентів на який-небудь вид діяльності; різного роду державні обмеження, протекціоністська політика та міжнародні торговельні обмеження; нормативно-правова база, що регулює діяльність даного ринку тощо.

**2. Природні бар'єри,** причина яких полягає в економії на масштабах виробництва та високому мінімально ефективному розмірі підприємства галузі, а також із більш низькими витратами виробництва у діючих фірм, порівняно із «новачками». Окрім цього бар'єром може виступати високий ступінь диференціації продукції та лояльності покупців до вже існуючої торговельної марки, доступ до каналів розподілу товарів і т. ін.

### 7.3. Типи ринкових структур

Між суб'єктами ринку – покупцями і продавцями – існує, як вам відомо, конкуренція. Продавці конкурують між собою з приводу виробництва товарів, необхідних для споживачів. Покупці теж конкурують між собою і, звичайно, виграють ті, хто має більше грошей і може заплатити більш високу ціну. *Умови, в яких відбувається конкуренція, економісти називають **ринковими структурами**.* Розрізняють такі типи ринкових структур: досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, монополія.

З ринком *досконалої конкуренції* ми вже знайомилися, вивчаючи теорію попиту і пропозиції. **Досконала конкуренція** – це ринкова ситуація, що характеризується наступними ознаками:

**Досконала конкуренція**

– велика кількість незалежно діючих покупців і продавців;

– випуск однорідного продукту (для продажу пропонуються однакові товари і послуги);

– покупці і продавці мають однакову інформацію;

– вільний вхід на ринок і вихід з нього покупців і продавців.

При досконалій конкуренції існує так багато виробників (продавців), що кожен з них знає про те, що сам він не може помітно вплинути на зміни ринкової ціни через зміну кількості виробленої продукції. Продукція кожного виробника чи продавця займає малу питому вагу у її загальному обсязі, отже зміни у виробництві окремого виробника чи певної групи виробників майже не вплинуть на загальну пропозицію чи ринкову ціну. Оскільки ніхто з виробників не може сам вплинути на ринкову ціну, то ми можемо припустити, що існує певна задана ціна, яка встановлюється на ринку завдяки ринковому попиту і пропозиції. За такої ціни покупцеві байдуже, у якого продавця купувати товар,

бо товар однієї фірми є точним аналогом інших фірм. Отже, кожна конкуруюча фірма погоджується з ринковою ціною і пристосовується до неї як при меншому, так і при більшому обсязі власного виробництва, бо диктує ціну ринок. Звичайно, якщо всі виробники діятимуть разом, зміни у випуску продукції врешті-решт вплинуть на загальну пропозицію і ціну.

Але виробник, який діє сам, не може цього зробити, а виробників так багато, що вони не можуть таємно домовитися про обмеження випуску продукції і фіксацію ціни.

При досконалій конкуренції продукція однієї фірми не відрізняється від продукції інших фірм на ринку. Це важлива умова, яка забезпечує невизначеність покупця щодо продавця в умовах незмінних цін.

При досконалій конкуренції необхідно, щоб покупці і продавці мали повне уявлення про відповідні економічні та технологічні умови. Покупці повинні мати всю цінову інформацію. Продавці (фірми-виробники) також повинні мати доступ до будь-якої цінової чи технологічної інформації. Власники ресурсів повинні знати все про можливості своїх ресурсів. Усі мають рівну можливість брати участь у процесі купівлі-продажу, виробництва і збуту.

Досконала конкуренція передбачає, що всі ресурси є повністю мобільними (рухливими). Тобто всі покупці і продавці можуть вільно входити на ринок чи виходити з нього без серйозних перешкод, які б заважали виникненню нових фірм чи збуту їх продукції на конкурентних ринках.

Розглянувши чотири характерні ознаки досконалої конкуренції, відзначимо, що тільки окремі ринки відповідають її вимогам. У цілому ж досконалої конкуренції як такої в економічному світі не існує. Для чого ж ми її вивчаємо? Це є ідеальний тип ринкової структури. Аналіз досконалої конкуренції дозволяє з'ясувати, як могли б розміщуватися ресурси і встановлюватися ціни за відсутності ринкових недосконалостей. Аналіз досконалої конкуренції показує шляхи і способи найефективнішого розміщення ресурсів за певних умов, а також допомагає представити таку економічну систему, в якій рух товарів, послуг і ресурсів був би безперешкодним. Проте існують ринки, які значною мірою відповідають вимогам досконалої конкуренції. Їх прикладом можуть бути ринки сільськогосподарської продукції та фінансові ринки, наприклад, фондові біржі.

У реальному житті більшість фірм ретельно працюють над тим, щоб переконувати споживача, що їх товари чи послуги специфічні або унікальні.

<b>Монополістична конкуренція</b>
-----------------------------------

*Ситуацію, коли багато фірм продають подібні, схожі, але не однакові товари або послуги, економісти характеризують, як **монополістичну конкуренцію**.*

Наприклад, на одній вулиці у двох кіосках торгують гарячим хлібом. В обох кіосках є свої потенційні покупці. Якщо запитати у постійних клієнтів першого кіоску, чому вони надають перевагу саме йому, то вони скажуть, що в цьому кіоску хліб гарячіший, продавець ввічливіший, а приміщення більш гарне. Аналогічної думки про другий кіоск дотримуються його постійні покупці. Припустимо, що в першому кіоску хліб продають по 13 грн., а в другому – 14 грн. Через кілька кварталів в іншому кіоску хліб продають по 11

грн., але справи ідуть не так добре, як у перших двох. Як бачимо, хоч і продаються подібні продукти, вони відрізняються в уявленні постійних покупців. Намагання зробити свій продукт привабливішим і відрізняє монополістичну конкуренцію від досконалої.

Отже, **монополістична конкуренція** означає ринкову ситуацію, при якій відносно велика кількість невеликих виробників пропонує схожу, але не однакову продукцію. Якщо для досконалої конкуренції необхідною умовою є присутність сотень чи тисяч фірм, то для монополістичної достатньо декілька десятків.

Ознаки монополістичної конкуренції наступні:

- кожна фірма володіє відносно невеликою часткою всього ринку, тому вона має дуже обмежений контроль над ринковою ціною;
- наявність порівняно великої кількості фірм гарантує неможливість таємної змови, узгоджених дій фірм з метою обмеження обсягу виробництва, штучного підвищення цін;
- чисельність фірм в галузі виключає їх взаємозалежність.

Кожна фірма визначає свою політику, не враховуючи можливої реакції з боку конкуруючих з нею фірм. Адже вплив дій однієї фірми на кожен з її чисельних суперниць такий незначний, що у конкурентів не буде причин реагувати на дії фірми.

Одна з основних ознак монополістичної конкуренції – **товарна диференціація**, або **диференціація продукту**.

Вона визначається як процес створення унікальності продуктів.

У випадку успішної диференціації товару покупець відчуває довіру до продукту фірми, і надаватиме перевагу саме йому.

Одна з важливих особливостей диференціації продукту полягає в тому, що виробники в умовах монополістичної конкуренції володіють малим ступенем контролю над цінами на свою продукцію. Покупці надають перевагу певним продавцям товарів і в певних межах сплачують вищу ціну за цей товар і за свої переваги. Продавці і покупці більш не пов'язуються стихійно, як на ринку досконалої конкуренції.

Отже, в умовах монополістичної конкуренції *економічне суперництво зосереджується не лише на ціні, а й на нецінових факторах продажу товарів (упаковка, реклама, якість тощо)*. Можемо сказати, що має місце **нецінова конкуренція**. Оскільки товари диференційовані, то, імовірно, з часом вони змінюються відповідно до реклами, моди та інших стимулюючих форм збуту.

В умовах монополістичної конкуренції виробники, маніпулюючи продуктом, можуть домогтися тимчасової переваги над конкурентом через різні форми стимулювання збуту, насамперед, через рекламу. Диференціація ж товару пристосовує товар до споживчого попиту, а реклама пристосовує споживчий попит до товару.

У пошуках максимальних прибутків фірми використовують такі три змінні фактори: ціну, товар, рекламу. Відповідна комбінація цих факторів створює для фірми різні ситуації попиту і витрат. Фірма шукає найкращу (оптимальну) комбінацію цих трьох факторів, яка б забезпечила їй найбільші

прибутки. Але часто цю оптимальну комбінацію важко передбачити, вона може бути знайдена шляхом проб і помилок.

Монополістична конкуренція не забезпечує ефективного використання ресурсів. Фірми виробляють дещо менший, найбільш ефективний для них обсяг продукції, їх витрати на одиницю продукції більші, ніж потрібно. А тому встановлюється дещо вища ціна, ніж в умовах досконалої конкуренції. Для отримання нормального прибутку такі фірми вимушені встановлювати вищу ціну порівняно з конкурентною ціною. Іншими словами, якби кожна фірма виробляла оптимальний обсяг продукції, то потрібно було б значно менше фірм для виробництва такого сукупного обсягу продукції, і продавалася б вона за нижчими цінами. Однак галузі з монополістичною конкуренцією переповнені фірмами, які не оптимально використовують потужності. Це багато видів підприємств роздрібною торгівлі: крамниці у великих містах, бензозаправні станції, перукарні, хімчистки, магазини одягу тощо. Через недовантаженість потужностей підприємств страждають покупці, які вимушені сплачувати ціни, що перевищують конкурентний рівень цін.

### **Олігополія**

**Олігополія** – це ринок, на якому домінують декілька (від 3-5 до 10) великих фірм. Типовими прикладами даної ринкової структури є виробництво автомобілів, літаків, комп'ютерів, металу тощо.

Олігополія виникає тому, що конкуруючим фірмам дуже важко вийти на ринок. **Існує ряд бар'єрів, які перешкоджають проникненню нових конкурентів на існуючий ринок.** Одним з перших таких бар'єрів є висока вартість виходу на ринок, наприклад, в автомобільній промисловості США величина необхідного для цього капіталу досягає мільярдів доларів. Другий бар'єр створюється патентним захистом. У багатьох технологічно передових галузях, таких як алюмінієва, хімічна промисловість, електроніка продукція захищена патентом. Для того щоб вийти на подібний ринок, конкуренти повинні сплачувати власникам патент за право використовувати цю технологію у своєму виробництві або винайти власну нову технологію, не захищену існуючим патентом.

При існуванні олігополії цінова конкуренція є менш ефективною. Компанії знають, що коли вони знизять ціни, конкуренти зроблять те саме. І тоді повальне зниження цін не компенсуватиметься зростанням обсягу продаж, а просто призведе до скорочення доходів. Замість цінової конкуренції за покупця олігополія часто при визначенні цінової політики орієнтується на лідерство в цінах, угоди і традиції.

**Лідерство в цінах** означає таку практику, коли провідна компанія галузі призначає свої ціни, а решта компаній їх дотримуються.

**Змови** можуть таємно укладатися двома чи кількома великими компаніями для встановлення фіксованих цін або частки впливу на ринку. Законодавство більшості країн вважає таку практику протизаконною.

Призначення цін, або встановлення частки впливу на ринку, може перейти в **традицію**. Інколи воно також розглядається як протизаконне або може виступати як легальне.

Олігополії бувають *однорідними* і *диференційованими*, тобто тут можуть виробляти стандартизовані чи диференційовані продукти. Такі промислові продукти, як сталь, цинк, мідь є стандартизованими. В той же час галузі, що виробляють споживчі товари — автомобілі, одяг, взуття, телевізори і т. ін., є диференційованими олігополіями.

На олігополістичному ринку через невелику кількість виробників забезпечується висока ефективність виробництва. Адже об'єднання кількох конкуруючих фірм в одну суттєво збільшує їх частку ринку, розширює ринкову владу та можливість контролювати ринок і підвищувати ціни на свою продукцію. Чим менше число фірм на ринку олігополії, тим більше уваги вони повинні приділяти одна одній при формуванні цінової політики і передбачати реакцію кожної при зміні ціни. Наприклад, на ринку є три фірми (X, Y, Z), кожна з яких виробляє третину ринкової продукції. Коли фірма X знизить ціну, її частка ринку збільшиться, що несприятливо вплине на становище фірм Y, Z. Останні змушені будуть знизити свої ціни на рівень цін фірми X або продавати свої товари навіть за нижчими цінами, оголосивши війну цін фірмі X. Тому кожна фірма за олігополії повинна прогнозувати реакцію своїх конкурентів щодо зміни цін на товари і узгоджувати свої дії з усіма фірмами олігополії.

Щоб фірми-олігополісти мали максимальні спільні прибутки, вони повинні встановлювати монопольну ціну. Але якщо при монополії прибуток отримує лише одна фірма, то при олігополії він повинен бути поділений між кількома фірмами.

При встановленні ціни фірма-олігополіст враховує дані про витрати виробництва, попит і реакцію конкурентів.

Ціни на цьому ринку тенденційно негнучкі, або «жорсткі». Вони змінюються значно рідше, ніж в умовах інших ринкових структур. Цінова поведінка фірм в умовах олігополії передбачає наявність стимулів до узгодження дій або таємних угод.

### **Монополія**

*Ринок, на якому є тільки один продавець, називається монополією.* Прикладом монополії можуть бути підприємства громадського користування, які належать державі і регулюються нею. Це енергетичні компанії, газо- та водопостачальні, телефонні компанії, телебачення.

Монополія має такі характеристики:

- єдиний продавець чи монополіст;
- відсутність близьких замінників даного товару, через що покупець змушений або платити встановлену ціну, або відмовлятися від даного товару;
- вхідні бар'єри: фірми – конкуренти не можуть вільно увійти на ринок, де панує монополія.

У США закон дозволяє існування багатьох *легальних монополій*, таких як: компанії щодо експлуатації засобів зв'язку і комунікацій, патентна система, авторські права і товарні знаки. Розглянемо ці види монополій детальніше.

*Загальні комунікації* надають населенню життєво важливі послуги. Переважно перебувають у власності приватних фірм, які є монополістами, оскільки в даній галузі конкуренція може зашкодити суспільним інтересам. До

комунікацій відносять електроенергію, газо- і водопостачання. Діяльність даної сфери регулюється з боку держави.

Уявіть собі, що у вашому місті діє кілька компаній з постачання електроенергії. Це призвело б до виникнення значних труднощів, адже кожній компанії потрібні були б власні лінії електропередач, електростанції тощо. Тому держава сама регулює використання комунікацій, визначаючи обсяг послуг і можливу ціну на них. Держава переймає на себе контроль за дією цих підприємств і через спеціальні комісії наглядає за рівнем та величиною послуг комунікацій.

**Патенти** – це окремий вид монополії, який гарантує патентний захист новим продуктам і технологіям з боку держави. Патент надає винахідникові виняткове право використовувати новий товар чи нову ідею. Якщо ви винахідник, то можете робити із своїм винаходом все, що хочете: продати його чи не використовувати зовсім. Не виключено, що хтось інший винайде новий товар чи послугу і представлятиме альтернативу вашому винаходу. Тоді ця людина може отримати патент і конкурувати з вами.

**Авторські права** – це вид монополії, згідно з яким держава забезпечує авторам оригінальних творів авторське право - виключне право продавати чи розмножувати свої твори.

**Товарні знаки** – це спеціальні рисунки, назви чи символи, які дозволяють представляти товари, послуги чи фірму. Конкурентам заборонено використовувати зареєстровані товарні знаки чи подібні до них. Це робиться для того, щоб споживач не стикався з проблемою, як відрізнити оригінал від підробки.

Характерною рисою монополії є те, що на противагу досконалій конкуренції монополіст здійснює контроль над ціною, диктує ціну. Причина цього очевидна: він випускає, а значить, і контролює загальний обсяг пропозиції. При наявному попиті на свій товар монополіст може змінити ціну товару, маніпулюючи обсягом продукції.

Відсутність конкурентів при монополії значною мірою пояснюється наявністю бар'єрів для вступу в галузь нових фірм. Нові фірми, які вступають на ринок як дрібні виробники, майже не мають шансів для виживання і розширення виробництва, бо, будучи дрібними підприємствами, вони не можуть економити на витратах, як великі фірми, а звідси – вони не можуть отримати великих прибутків, необхідних для економічного зростання і виживання. З іншого боку, великому новому підприємству також буде не легко одержати грошовий капітал, необхідний для придбання обладнання, рівносильного тому, на яке спроможні великі фірми галузі.

Максимізуючи прибуток, монополія намагається виробити менший обсяг продукції і встановити монополістично високу ціну на свій товар. Шкоду від монополії можна представити і в вигляді чистих втрат суспільства, які виникають через те, що монополіст виробляє менше, ніж дозволяє ефективність виробництва. Крім цього, монополія перерозподіляє на свою користь частину доходів споживачів.

## Монопсонія

Монополія може виникати і на боці попиту. Тоді її називають *монопсонією*. Це ринкова ситуація, коли великій кількості продавців протистоїть один покупець.

Це явище є дуже характерним для ринку ресурсів. Монопсоністом виступає й держава, коли здійснює закупівлю зерна, озброєння.

Характеризуючи різні типи ринкових структур, звернемо увагу, що ринку досконалої конкуренції протистоять ринки, на яких продавці або покупці здатні впливати на ринкову ціну.

Останні, до яких входять такі типи, як монополістична конкуренція, олігополія та монополія називають *недосконало конкурентними ринками*.

Окрім розглянутих основних типів ринкових структур існує ще багато інших, наприклад, *олігопсонія, дуополія, білатеральна (двостороння) монополія*.

### Короткі висновки

1. Конкуренція – це суперництво між окремими суб'єктами ринку за найповнішу реалізацію своїх інтересів, насамперед економічних.
2. Конкуренція виступає важливим регулятором ринкової економіки, який ґрунтується на свободі вибору. Конкуренція спонукає фірми використовувати найефективніші методи виробництва товарів та послуг.
3. Основними видами конкуренції є внутрішньогалузева, міжгалузева, цінова, нецінова, добросовісна та недобросовісна.
4. Ринок – це механізм взаємодії продавців і покупців, на основі якого визначаються ціни і кількість товарів.
5. Структура ринку – це економічні умови в яких відбувається конкуренція. Тип структури ринку характеризують такі ознаки: кількість продавців і покупців; можливі бар'єри, що перешкоджають входженню в галузь; доступність інформації; характер продукту; ступінь контролю над цінами тощо.
6. Розрізняють чотири основні ринкові структури: досконалу конкуренцію, монополістичну конкуренцію, олігополію та монополію.
7. Досконала конкуренція – це структура ринку, яку характеризують такі ознаки: велика кількість продавців і покупців; випуск однорідного продукту; легкість входження на ринок; наявність повної інформації про ринкові ціни; відсутність контролю над цінами з боку окремих фірм.
8. Характерними ознаками монополістичної конкуренції є: значна кількість фірм у галузі, які мають незначний контроль над цінами; продукт, що випускається фірмами є диференційованим; входження на ринок є відносно легким; в економічному суперництві використовують цінову і нецінову конкуренцію.
9. Олігополія – це структура ринку, на якому домінує декілька великих фірм, пов'язаних взаємною залежністю, а поява нових фірм ускладнена або неможлива. Поведінка кожної фірми прямо впливає на конкурентів.
10. Монополія – це структура ринку, за якої існує лише одна фірма, що виробляє та реалізує продукт, який є унікальним і який не має близьких замінників. Для монополії характерна найбільша влада над ціною.



Найважливішими причинами монополії є: контроль фірми над основними видами джерел сировини; патентні та авторські права, товарні знаки тощо.

### **Поняття, що потрібно пам'ятати**

- *Конкуренція*
- *Монополія*
- *Монопсонія*
- *Ринкова структура*
- *Досконала конкуренція*
- *Монополістична конкуренція*
- *Олігополія*
- *Природна монополія*
- *Легальна монополія*
- *Монопольна влада*

### **Контрольні запитання**

1. Ринкову економіку характеризують як систему саморегулювання, рушійними силами якої є особиста вигода економічних суб'єктів та конкуренція. Поясніть це положення.
2. Назвіть основні види конкуренції?
3. Охарактеризуйте основні функції конкуренції?
4. Які головні структури ринку Ви знаєте? Сформулюйте ознаки, на основі яких визначаються чотири типи ринкових структур?
5. Які спільні риси мають ринки досконалої та монополістичної конкуренції?
6. Які бар'єри існують на шляху нових фірм в галузі, де домінує одна або кілька великих фірм?
7. Чому дії монополій зумовлюють неефективний розподіл ресурсів? Як це позначається на економічному добробуті суспільства?
8. Що таке природна монополія?
9. Чи правильне наступне твердження: «На ринку олігополії ціни менш усталені, ніж за умов досконалої конкуренції»?
10. Чи може фірма, яка функціонує на ринку досконалої конкуренції отримувати економічний прибуток у довгостроковому періоді?

### **ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ**

#### ***У завданнях 1-5 оберіть одну правильну відповідь***

1. Який з типів ринкової структури є прикладом ідеального ринку?  
А Досконала конкуренція.  
Б Олігополія.  
В Монополія.  
Г Монополістична конкуренція
2. Найвищий рівень диференціації продукту притаманний ринку:  
А Монополії.  
Б Олігополії.  
В Досконалої конкуренції.  
Г Монополістичної конкуренції.
3. Крива попиту для окремої фірми в умовах конкурентного ринку:  
А Вертикальна.  
Б Горизонтальна.  
В Має позитивний нахил.

Г Має негативний нахил.

4. Фірмі необхідно збільшувати виробництво продукції, якщо:

А  $MR = MC$ .

Б  $MR < MC$ .

В  $MR > MC$ .

Г  $MR = P$ .

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

А Як правило низька.

Б Приблизно дорівнює одиниці.

В Більша за одиницю.

Г Може бути якою завгодно.

6. Конкурентна фірма планує випустити підручники з «Основ економіки для школярів». Середні загальні витрати описуються функцією:

$$ATC = 2 + 6000 / Q$$

Запланована ціна підручника становить 4 євро.

Знайдіть, яким повинен бути обсяг випуску підручників, щоб забезпечити беззбитковість видавничої справи.

7. Функція попиту фірми-монополіста має вигляд:

$$P = 50 - 10Q$$

Функція сукупних витрат монополіста задана рівнянням:

$$TC = 5 + 20Q - 5Q^2$$

Знайдіть обсяг виробництва продукції, що забезпечує фірмі-монополісту максимальний прибуток та обсяг прибутку.

## Тема 8 Види ринків та ринкова інфраструктура

### Основні питання теми

- 8.1. Основні види ринків у сучасній економіці
- 8.2. Поняття ринкової інфраструктури
- 8.3. Формування доходів у ринковій економіці

Пізнання ринку неможливо без глибокого аналізу його структури, тобто тих елементів, з яких він складається і які взаємодіють між собою. Важливою класифікацією ринку є його характеристика за ознакою конкурентності.

Може здаватися ніби ринок - щось стихійне, хаотичне, але насправді це далеко не так. Цивілізований ринок - це складний, чітко налагоджений механізм. Щоб він працював ефективно, потрібна високоорганізована мережа спеціальних інститутів, які б забезпечували швидкий рух та перерозподіл товарів, капіталів, праці. Саме таку «систему обслуговування» у ринковій економіці й утворюють елементи інфраструктури ринку.

У даній темі ми познайомимося з видами ринків, основними елементами, що входять до складу ринкової інфраструктури та розглянемо основні види доходів суб'єктів ринкової економіки.

### 8.1 Основні види ринків у сучасній економіці

Сучасний ринок, як соціально-економічна побудова, виключно складний. Сукупність різних форм ринку утворює його структуру. Основою аналізу структури можуть виступати різні критерії: особливі товарні групи (ринок споживчих товарів, ринок засобів виробництва); окремі товарні ринки (ринок вугілля, швейних виробів, косметики тощо); характер продаж (оптовий та роздрібний); територіальне розміщення (місцевий, національний, світовий ринок); відповідність законодавству країни (офіційний, «чорний») тощо. Навряд чи виправданою була б спроба представити вичерпний перелік всіх елементів ринкової структури. Але відзначимо, що найбільш важливим критерієм поділу ринку є економічне призначення об'єктів ринкових відносин.

Згідно з ним, зокрема, виділяють: ринок товарів та послуг; ринок праці; ринок капіталів; ринок природних ресурсів. Зберігаючи загальні риси, ці ринки відрізняються особливостями купівлі-продажу об'єктів ринкових відносин, тобто специфікою ціноутворення, формування попиту і пропозиції, засобів споживання і відтворення. Але вони є системно-взаємопов'язані і становлять єдине ціле. Порушення у функціонуванні якогось із цих ринків негативно позначається на всій ринковій системі. Це означає, що ринок єдиний, а кожний його елемент-невід'ємна складова.

#### Товарний ринок

Розглянемо докладніше головні різновиди сучасного ринку. Відправною точкою ринкової структури є **товарний ринок**. На даному ринку взаємодіють домашні господарства і бізнес. Це організована структура,

завдяки якій попит на товари та послуги з боку домашніх господарств зустрічається з пропозицією товарів та послуг з боку бізнесу. Тут продаються та купуються мільйони різних найменувань товарів - від будинків для окремої сім'ї і власних автомобілів до побутової електронної та радіотехніки і продуктів харчування.

Головні дійові особи тут - виробник і споживач, а також посередник, торговець, котрий організовує їхню зустріч, постачаючи вироби від першого - другому. Але між ними фігура споживача найважливіша. На відміну від командно-адміністративної економіки, де виробник диктує, а споживач, як правило, не має вибору і купує те, що вироблено, за умов ринкової моделі саме споживачеві, і тільки йому, належить вирішальне слово. Це він, купуючи чи не купуючи товар, визначає долю виробництва: стимулює його, чи, навпаки, гальмує. Тому саме товаровиробник в умовах шаленої конкуренції змушений змагатися у безупинному пошуку нових технологій, зосереджувати усі зусилля, талант і вміння на такій організації виробництва, яка з мінімальними витратами ресурсів і праці здатна виробляти високоякісний і дешевий товар, що щонайповніше задовольнятиме потреби споживача.

### Ринок праці

На ринку праці головними дійовими особами є роботодавець і працівник. Роботодавець купує робочий час працівника певного фаху, освіти та кваліфікації для виконання необхідної роботи, внаслідок чого працівник одержує гроші для задоволення своїх потреб. Знаходять вони один одного при посередництві спеціалізованих бірж праці, служб зайнятості, за допомогою об'яв у засобах масової інформації, через рекомендації друзів і знайомих. Ринок праці здебільшого є чітко регламентованим законодавством держави, яке визначає основи виробничих стосунків поміж роботодавцем і працівником, загальні засади їхніх взаємних прав та обов'язків. Саме від державної політики тут значною мірою залежить нормальне функціонування ринку праці, а разом з тим і рівень соціальної захищеності населення.

### Ринок капіталів

Необхідним елементом ринкової системи виступає **ринок капіталів**. За допомогою цього ринку створюються необхідні умови для ефективного функціонування економіки. Характеризуючи цей ринок, необхідно зазначити, що на ньому предметом купівлі та продажу виступає не **фізичний**, або **реальний**, капітал (тобто машини, обладнання, устаткування, будівлі, споруди, інструменти та інші засоби виробництва), а такий специфічний товар, як **грошовий капітал**.

Сам по собі грошовий капітал не є фактором виробництва, але без нього неможливий жодний із видів економічної діяльності.

*Грошовий капітал, котрий вкладається (або інвестується) у виробництво, отримав назву **інвестиційного капіталу**.*

Прямо перетворитися в інвестиції можуть тільки власні заощадження. Наприклад, підприємство, якому необхідно нове устаткування для того, щоб розширити випуск певного товару, може придбати його за рахунок власних грошових коштів. Теж саме відбувається і тоді, коли сім'я купує будинок за рахунок власних грошових заощаджень.

Іншим джерелом інвестиційного капіталу можуть бути кошти, позичені на ринку капіталу (або кредитному чи грошовому ринку).

На цьому ринку заощадження домогосподарств, фірм та інших суб'єктів ринку за допомогою фінансових посередників (банків, інвестиційних фондів, трастових компаній та інших фінансово-кредитних установ) перетворюються в інвестиційний капітал, тобто фінансові ресурси, які використовуються для придбання факторів виробництва та фінансування інших витрат.

Як ми вже відзначали, ринок капіталів являє собою специфічний ринок, на якому предметом купівлі та продажу виступає грошовий капітал.

Хто ж є суб'єктами попиту на капітал та суб'єктами пропозиції капіталу в ринковому господарстві?

Суб'єктами попиту на капітал є бізнесмени, підприємці, усі ті, хто гостро потребує грошей, скажімо, для розширення виробництва, розробки нового продукту чи послуги тощо. Суб'єктами пропозиції капіталу, в першу чергу, виступають населення, домогосподарства; крім них, постачальниками капіталу можуть бути і підприємства та інші суб'єкти ринку, які мають тимчасово вільні грошові кошти.

Попит на капітал - це попит на інвестиційні кошти, а не просто на гроші. Коли ми говоримо про попит на капітал як фактор виробництва, то маємо на увазі попит на інвестиційні засоби, які необхідні для придбання капіталу в його фізичній формі (тобто машин, устаткування тощо), а не просто гроші.

Інакше кажучи, важливо розрізняти форму, в якій постає попит на капітал, і зміст цього попиту.

Чисто зовнішньо попит на капітал постає як попит на певну суму грошей. Але попит на гроші як гроші (наприклад, як засіб обігу чи засіб платежу) і попит на капітал у грошовій формі - це не одне і теж саме.

Підприємці, бізнесмени пред'являють попит на інвестиційні засоби, тобто їм необхідні певні грошові суми для придбання капіталу у фізичній формі.

Населення та домогосподарства також пред'являють попит на гроші, але природа цього попиту інша, так як вона не пов'язана із інвестиційною діяльністю.

Ринок капіталів, який становить собою мережу банків, інвестиційних фондів та інших установ, створює гнучкий механізм мобілізації вільних грошових коштів різних суб'єктів ринку та перетворення їхніх заощаджень в інвестиційний капітал для надання кредитів та позик підприємцям. Таким чином відбувається оптимальний перерозподіл грошових ресурсів, вигідний для всіх учасників цього процесу.

Ринок капіталів, отже, примушує гроші працювати з максимальною ефективністю для суспільства. Без розвиненого ринку капіталів ефективна економіка та високий рівень життя просто неможливі.

**Ринок природних  
ресурсів**

*Об'єктом купівлі та продажу в умовах ринковою економіки виступають і природні ресурси. Отже, існує також ринок природних ресурсів.*

**Природні ресурси** - це дари природи, які використовуються для виробництва товарів та послуг (земля, ліса, водні ресурси, корисні копалини тощо).

Покупцями цих ресурсів виступають бізнесмени та підприємці, а продавцями - власники природних ресурсів.

У результаті взаємодії попиту та пропозиції на природні ресурси формуються рівноважні ринкові ціни на ці види ресурсів.

Деякі з цих ресурсів з часом вичерпуються (наприклад, нафта, запаси залізних руд тощо). Рано чи пізно ці корисні копалини почнуть вичерпуватися, а темпи їх видобутку - зменшуватися.

В умовах ринкової економіки по відношенню до невідтворюваних ресурсів є дві можливості їх використання:

- по-перше, використання цих ресурсів для розширення поточного споживання;

- по-друге, їх консервація для виробництва майбутніх благ.

Можна зробити висновок, що оптимальне використання невідтворюваних ресурсів вимагає оцінки і порівняння позитивного та негативного ефектів їх негайного використання. Якщо на конкурентному ринку очікувані темпи росту цін на невідтворювані ресурси перевищують рівень доходу на капітал, то стає вигідним переключити ресурси з поточного споживання в майбутнє.

Отже, на ринку природних ресурсів відбувається перерозподіл невідтворюваних ресурсів, а сам ринок містить в собі механізм їхньої консервації.

## 8.2. Поняття ринкової інфраструктури

Нагадаємо, що основними суб'єктами ринку є домашні господарства, фірми та держава. Між ними й здійснюється рух товарів, грошей, який задля нормального функціонування ринку повинен бути безперервним. Однак у цьому русі можуть виникати збої, тоді з'являється необхідність в додаткових фінансових ресурсах, що дозволяє «підштовхнути» потоки товарів та грошей. Ринкова економіка створює різноманітні інститути, які покликані вирішувати це завдання. Вони і складають інфраструктуру ринку.

### Інфраструктура ринку

Під **інфраструктурою ринку** розуміють комплекс різноманітних організацій, установ та технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їхню ринкову взаємодію.

Інфраструктура є надзвичайно важливим і складним структурним утворенням ринкової економіки. Виділяють організаційно-технічну, фінансово-кредитну та науково-дослідницьку інфраструктуру ринку.

### Види інфраструктури

До **організаційно-технічної інфраструктури** ринку належать товарні біржі й аукціони, торгові дома і торгові палати, холдингові й брокерські компанії,

інформаційні центри та ярмарки, сервісні центри, пункти прокату й лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації і засоби оперативного зв'язку.

Одні з цих установ покликані сприяти встановленню ділових контактів між підприємцями, надавати їм інформаційні, консультативні, розрахункові та інші послуги (біржі, ярмарки, виставки, центри), інші - беруть на себе функції загальної координації ринкових зв'язків, представляють інтереси своїх членів на регіональному, державному та міжнародному рівнях (асоціації, торгові й господарські палати), треті - являють собою спеціальні державні органи регулювання ринкових відносин (податкові інспекції, служби щодо контролю за цінами і стандартами, страховий нагляд і т. ін.).

**Фінансово-кредитну інфраструктуру** ринку утворюють банки, фондові та валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших громадських організацій. Це - усі ті, хто здатен займатися і займається мобілізацією тимчасових вільних грошових ресурсів, перетворюють їх у кредити, а потім і в капіталовкладення. На практиці застосовуються безліч варіантів прибуткового використання цих коштів, коли, наприклад, фонди громадських організацій передаються в позику комерційним банкам, інвестуються в акції тощо. У ринковій економіці кожен карбованець, франк, долар або інша грошова одиниця увесь час повинні працювати, перебувати в обігу, приносити прибуток. Фінансово-кредитна інфраструктура саме й забезпечує вирішення цього завдання.

**Науково-дослідницька інфраструктура** ринку включає в себе наукові інститути для вивчення ринкових проблем, інформаційно-консультаційні фірми, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади. Інститути, що утворюють цю інфраструктуру, вивчають динаміку ринкової ситуації, займаються розробкою стратегії і тактики поведінки підприємств на ринку, прогнозів для уряду і підприємців, моделювання наслідків тих чи інших рішень, наданням консультацій, узгодженням конфліктів між партнерами, підготовкою економістів, юристів, менеджерів та інших спеціалістів для ринкового господарства.

Загалом інфраструктура охоплює величезний економічний простір між виробниками та споживачами. Отримуючи вироблену продукцію, вона організує укладання контактів з різних цінностей, просуває товарні потоки, фінансові, кредитні, людські ресурси по галузях та регіонах, регулює збут та обслуговування споживачів.

Ми познайомимося з головними елементами ринкової інфраструктури і почнемо наш огляд з біржі, розглянувши основні її види.

Одним з традиційних елементів інфраструктури ринку є **біржа** - місце укладення масових угод з купівлі та продажу товарів, цінних паперів, валюти тощо.

Механізм діяльності бірж відпрацьовувався століттями. Прообрази біржі існували ще в часи стародавніх Риму і Греції. Вже тоді було започатковано формалізовану торгівлю у визначеному місці, виникли центральні ринкові

установи, де укладалися контракти на поставку товарів у визначені договором терміни.

Так, **фондова біржа** - це регулярно функціонуючий ринок цінних паперів з постійним місцем та часом укладання угод. У ринковій економіці існують і інші біржі, зокрема товарні біржі. Останні виникли раніше фондових бірж. Ще в середньовіччі у великих західноєвропейських містах купці збиралися на вулиці натовпами, здійснюючи оптову торгівлю масовими однорідними товарами, такими, як пшениця, риба, ліс тощо. Оскільки товар був відомим, не вимагалось доставляти його до місця угоди. У крайньому випадку користувались зразками. Покупцю було достатньо поштовхатися на цьому зборищі, щоб укласти угоду. Такі товкучки і являли собою перші біржі.

Цінні папери добре «вписалися» у біржовий оборот. Тривалий час існували єдині біржі, на яких продавали та купували як товари, так цінні папери, тобто фондові цінності, або просто «фонди». Лише згодом відбулося відокремлення фондових бірж від товарних.

Цікаво звернути увагу на ту обставину, що одна з перших бірж виникла ще у XIII столітті у місті Брюгге, великому торговельному центрі середньовічної Європи. Купці тут звичайно збиралися на міській площі для своїх угод. На одному з будинків, що був розташований на площі, красувався герб його власника, купця Ван дер Бурсе, із зображенням трьох гаманців. А сама площа мала назву площі Гаманця. А купецькі товкучки на ній називалися «гаманцем». Ця назва настільки вдало відображала сутність справи, що інші міста радо перейняли її. І досі у більшості європейських мов «гаманець» і «біржа» виражаються одним словом. До речі, і українське слово біржа є похідним від латинського «bursa» («Бурса»), що означає гаманець. Існують такі назви і в місті Харкові (Бурсацький спуск).

Великих масштабів торгівля цінними паперами вперше досягла в Амстердамі на початку XVII століття після заснування тут Ост-Індійської компанії. Біржа в Амстердамі теж спочатку розташовувалася на вулиці. З часом біржовики вирішили знайти пристанище від негоди, яка іноді вносила свої корективи у «біржову кон'юнктуру» і перенесли зустрічі до церкви. Кілька років в ній відбувалася спекуляція цінними паперами, чим, вірогідно, і пояснюється милість Бога, яка зійшла на купецтво Нідерландів, що вступили у золотий вік. Нарешті, у 1611р. муніципалітет Амстердама вирішив, що біржа повинна збудувати власний будинок. Союз гаманця із хрестом бюргерам видавався настільки природним, що перший у світі будинок фондової біржі був побудований у формі монастиря. Фондова біржа в Амстердамі знаменита і тим, що вперше запровадила в широкий обіг акції, які визначили згодом обличчя усіх фондових бірж, і створила механізм біржової спекуляції.

Варто зазначити, що біржова торгівля у туманному Альбіоні, практично до кінця XVIII століття відбувалася у кофейнях лондонського Сіті, серед яких найбільшою популярністю користувалася кав'ярня Джонатана. Уявіть собі таку сцену: за вікном мряка, бубонить нудний, дрібний дощ, а джентльмени з товстими гаманцями насолоджуються теплом каміну, обговорюють свої справи, а офіціанти розносили в порцелянових чашках ароматну каву і, переходячи від



столу до столу, допомагали своїм клієнтам обмінюватися цінними паперами. (Існує чудова книжка про історію виникнення бірж: О. Штиллих. Биржа и ее деятельность.- С-Пб., 1992. Радимо прочитати її, щоб отримати дійсну насолоду від розкриття таємниць біржової торгівлі).

Багатовіковою є історія також російських бірж, що теж вийшли з купецьких зібрань. Першу - Санкт-Петербурзьку товарну біржу - заснував в 1703 р. Петро I. В Україні перша біржа була заснована в Одесі у 1798 році. З 1990-1991рр. почали створюватися біржі в нашій країні, що стало своєрідним символом переходу України до ринку.

Сутність біржової торгівлі дуже проста. Якщо на звичайному ринку повинні бути продавець та покупець, то на біржі задіяні три сторони - продавець, покупець та посередник. Саме посереднику дозволений вхід на біржу. Основне призначення біржі забезпечити максимально зручні умови професійними посередниками - брокерами та дилерами - для укладання угод на біржові товари.

**Брокер** укладає угоди за дорученням і за рахунок клієнтів.

У призначені дні та години в спеціально обладнаних приміщеннях біржі, які зветься «ямою», збираються брокери і обмінюються пропозиціями щодо товарів чи цінних паперів, які їх цікавлять.

**Дилери** здійснюють подібні операції від свого імені і за власний рахунок.

При укладені угод ані біржові товари, ані гроші «вживу» не пропонуються. Такі правила дозволять укладати та ліквідувати протягом кількох годин тисячі угод на багатомільйонні суми.

Спочатку, як ми вже зазначали, виникла біржова торгівля товарами. Товарні біржі витіснили купівлю-продаж товарів з рук у руки, тобто продаж реального товару і започаткували укладання строкових угод на поставку товарів (спочатку форвардних контрактів, а потім опціонних та ф'ючерсних контрактів).

<b>Товарна біржа та її функції</b>
--

Що ж характеризує товарну біржу?

**Товарна біржа** - це регулярно функціонуючий ринок, на якому здійснюється оптова торгівля масовими однорідними товарами. Відмінною особливістю торгівлі на сучасні біржі є те, що товари безпосередньо не переходять з рук в руки. Угоди укладаються на певний визначний термін: продавець зобов'язується доставити покупцеві конкретну кількість товарів в установлений термін заздалегідь погодженою ціною, а покупець – сплатити за них певну суму грошей.

За своїм статусом товарні біржі виступають як торговельно-господарські організації з правом юридичної особи, які створюються союзами підприємців, щоб формувати оптовий ринок шляхом організованої і регулярно біржової торгівлі, здійснюваної у формі публічних торгів. Товарні біржі можуть створювати союзи, об'єднання, асоціації, мати філії та інші відокремлені підрозділи.

Залежно від об'єкту продаж біржі поділяються на **універсальні** (на них купувалися та продавалися різні товари) та **спеціалізовані** (мають справу лише з окремими товарами або їх групами). Під впливом часу серед товарних бірж

світу виробилася чітка спеціалізація: щодо кольорових металів - Лондонська, Нью-Йоркська; натурального каучуку - Нью-Йоркська, Лондонська, Амстердамська, Сінгапурська; зерна - Чиказька, Лондонська, Ванкуверська, Токійська; цукру - Лондонська, Нью-Йоркська.

Залежно від того, яку участь у біржових торгах беруть відвідувачі, товарні біржі поділяються на **відкриті** та **закриті**. В торгах на **закритих біржах** беруть участь лише біржові брокери - особи, які купують та продають товари від імені інших осіб, а на **відкритих**, крім них, торгові угоди укладають також відвідувачі. Сучасні біржі на Заході переважно закриті.

На товарних біржах здійснюються три види угод: на реальний (наявний) товар, форвардні та ф'ючерсні.

**Угоди на наявний товар** завершуються реальним переходом товарів до покупця в короткий термін (звичайно від 1 до 15 днів в залежності від правил біржі). Це означає, що продавець, від імені якого здійснена угода, зобов'язаний реально мати свій товар та поставити його покупцеві в термін, який обумовлений в контракті.

**Форвард** – це угода між двома інвесторами, за якою продавець зобов'язується поставити покупцю активи за узгодженою ціною у фіксований строк. Специфікою форвардних угод є те, що вони, як правило, укладаються нині поза біржою, виконання їх є обов'язковим і вони є різновидом так званих строкових угод, тобто таких угод, де між моментом їх укладання і моментом їх виконання існує певний проміжок часу.

Привабливість (хоча й певний ризик) таких угод полягає в тім, що обумовлена ціна не може бути зміненою, хоч би як не змінилася за цей час ситуація на ринку.

**Ф'ючерсний контракт** - це угода між двома інвесторами, що укладається на біржі, за якою продавець зобов'язується поставити визначену кількість активу (цінних паперів, валюти, товарів тощо) в обумовлений час в майбутньому з фіксацією ф'ючерсної ціни базового активу сторонами під час укладання контракту на біржі. Ф'ючерсні угоди не обов'язково завершуються поставкою реального товару. Зазвичай, вони можуть завершуватися шляхом укладання зворотних (**офсетних**) угод, тобто якщо якась особа уклала ф'ючерсний контракт на продаж стандартного біржового товару, то вона може закрити свою позицію на біржі шляхом укладання ф'ючерсного контракту на купівлю такої ж стандартної партії товару. Таким чином, ф'ючерсні контракти є контрактами на різницю між цінами біржового товару. Умови ф'ючерсних контрактів є стандартними на кожній біржі і обумовлюються біржею для кожного виду активів.

За таких угод одна із сторін обов'язково в результаті виграє, друга - програє. Переважна більшість бірж у світі зараз є ф'ючерсними. Ф'ючерсні операції відкривають широкі можливості для **спекуляції**. Це має місце, коли покупець та продавець певного виду товару укладають угоду не для реальної купівлі та продажу біржового товару, а для отримання доходу у вигляді різниці в ціні на цей товар на час його поставки порівняно з ціною, зазначеною в контракті.

Треба визначити, що з розвитком біржової справи простежується тенденція переходу від угод на наявний товар до форвардних, а від них - до ф'ючерсних. На українських біржах розвивається ф'ючерсна торгівля бензином, кольоровими металами і т. ін.

**Функції товарних бірж** полягають у наданні послуг в укладанні контрактів, фіксації товарних цін, визначенні та полегшенні товарообігу.

Основним напрямком діяльності товарних бірж є котирування цін товарів.

**Котирувальна ціна** - типова біржова ціна, що встановлюється біржою на основі реальної оцінки кон'юнктури ринку. Вона є ціною рівноваги попиту і пропозиції даного товару, встановлюється експертним шляхом на певний термін або дату і є орієнтиром для продавців та покупців при укладанні угод, в тому числі і поза біржею. Через котирування відбувається зворотній вплив біржових торгів на ринкову кон'юнктуру в цілому. На товарних біржах здійснюється також опціонна торгівля.

**Опціон** – це стандартний контракт, який засвідчує право (але не зобов'язання) його власника на придбання чи продаж фіксованої кількості базового активу за встановленою ціною в строк, визначений в ньому, за що покупець опціону сплачує його продавцю певну винагороду, так звану премію за опціоном. При купівлі опціону вказані в ньому активи (цінні папери, валюта, товари) не продаються і не купуються, купується лише право в майбутньому здійснити угоду з їх купівлі чи продажу. Отже, опціон – це угода з премією, або угода з правом вибору.

Опціонні контракти можуть укладатися і поза біржою між двома особами. Це може відбуватися так. Суб'єкт, який займається сільськогосподарським виробництвом, у квітні хоче купити трактор, який коштує дорого. Але в цей час у нього немає грошей, вони будуть лише у вересні, після реалізації його товару. За вказаний час ціни на трактор можуть змінитися. Щоб реалізувати свої інтереси, покупець, який хоче придбати трактор, а грошей не має, і продавець, який хоче реалізувати трактор і за відстрочку у платежу отримати процент, укладають контракт (опціон), згідно з яким покупець зобов'язується заплатити за трактор встановлену суму і певну суму за опціон. Продавши опціон, суб'єкт, що має трактор, зобов'язаний його продати. Суб'єкт, який купив опціон, дістає право придбати трактор, але може від нього і відмовитися. При цьому він втрачає процент за опціон, а продавець його одержує.

У період НЕПу в колишньому Радянському Союзі діяли майже сто товарних бірж, останню з яких було ліквідовано наприкінці 20-х років. За останніх кілька років почалося відродження товарних бірж в Україні. Це повинно створити умови для концентрації в певних місцях великої кількості товарів, що сприятиме утворенню ціни рівноваги, усуненню дефіциту та затоварюванню.

**Ринок цінних паперів і фондова біржа**

Одним з важливіших елементів ринкової економіки є ринок цінних паперів. Його поділяють на первинний і вторинний. На первинному ринку відбувається розміщення нових цінних паперів, які

тільки випущені. На вторинному ринку цінних паперів здійснюються операції купівлі-продажу раніше випущених паперів. Вторинний ринок представлений перш за все фондовими біржами, які є надзвичайно важливим елементом ринкової інфраструктури.

**Фондовою біржою**, як ми вже зазначали, є організований ринок цінних паперів, на якому здійснюється торгівля цінними паперами у встановленому місці, за заздалегідь розробленими правилами і у відповідні часи роботи.

На відміну від товарних бірж, що регулюють рух товарів, фондова біржа забезпечує рух капіталу, адже цінні папери - це не що інше, як різні форми його еквіваленту.

**Цінний папір** - це грошовий документ, що засвідчує право власності або надання позички і визначає взаємовідносини між стороною, яка випустила цей документ, і його власником, дає право на отримання доходу у вигляді дивіденду або проценту тощо.

Існують різні види цінних паперів, але основними з них є акції та облігації.

**Акція** - це цінний папір, який свідчить про те, що її власник є одним із співвласників акціонерного товариства та має право на частку його чистого прибутку у вигляді дивіденду.

**Облігація** - це цінний папір, який випущений державою або приватною компанією чи акціонерним товариством, і є письмовим зобов'язанням сплатити позичені гроші та певний процент у визначений строк.

Об'єктом торгівлі на фондовій біржі є акції ті облігації акціонерних товариств, компаній, а також облігації державних позик.

Фондова біржа сприяє отриманню на певних умовах і на певний строк вільних грошей, залученню коштів за рахунок випуску і продажу акцій, облігацій і спрямуванню їх на розвиток підприємства, його переорієнтацію на випуск того виду продукції, яка має найбільший попит. Біржа сприяє переливу капіталу з однієї галузі в іншу. Таким чином, кошти спрямовуються у ті сфери, які забезпечують найвищу ефективність.

Як вторинний ринок цінних паперів, фондова біржа сприяє переходу фондових цінностей з одних рук в інші. На **первинному фондовому ринку** цінні папери емітуються, тобто випускаються в обіг, і розміщуються серед інвесторів. Емітентами цінних паперів (тими, хто їх випускає) можуть бути юридичні особи, держава та її органи місцевої адміністрації, підприємництва, іноземні юридичні особи.

*Громадяни або юридичні особи, які купують цінні папери від свого імені і за свій рахунок з метою отримання доходу у вигляді дивідендів є інвесторами.* Ними можуть бути також іноземні громадяни та юридичні особи. Ще одним учасником ринку цінних паперів є інвестиційний інститут, що виконує такі функції: посередника (фінансового брокера), інвестиційного консультанта, інвестиційної компанії, інвестиційного фонду. Інвестиційні компанії можуть займатися організацією випуску цінних паперів та видачею гарантій щодо їх розміщення на користь третім особам, вкладати кошти у цінні папери від свого

імені і за свій рахунок, у тому числі шляхом котирування цінних паперів, за яким інвестиційна компанія зобов'язується їх продавати і купувати.

Класифікувати біржі можна за критеріями. З точки зору організаційної структури виділяють два основних типи. Одні є **публічно-правовими закладами**, інші - організовані у вигляді **приватних компаній і асоціацій**, що мають різні юридичні форми (акціонерні товариства, асоціації, змішані підприємства). Наприклад, Лондонська і Нью-Йоркська біржі засновані на принципах приватного підприємництва, а біржі Франції та Німеччини створені державою. Нині різниця між ними зменшується, зростає державне регулювання біржової діяльності.

Фондова біржа - некомерційна організація, вона не має на меті отримання власного прибутку. Заснована на самоокупності і не виплачує доходів від власної діяльності своїм членам. Фінансова діяльність фондової біржі може здійснюватися за рахунок продажу акцій фондової біржі, які дають право вступити в її члени; регулярних (як правило, щорічних) членських внесків цієї біржі; біржових зборів з кожної угоди, що здійснюються на фондовій біржі.

Будь-які цінні папери мають **номінальну ціну**, позначену на них під час випуску і розміщення на первинному ринку, та **ринкову (біржову) ціну**, за якою вони продаються та купуються на вторинному ринку. *Ринкова ціна цінних паперів називається курсом цінних паперів.*

Існують два **курси цінних паперів**.

Курс купівлі, або курс, за яким цінні папери купуються в даний момент.

Курс продажу, або курс, за яким цінні папери продаються в даний момент.

Курс цінних паперів практично ніколи не відповідає їхній номінальній вартості.

Курс цінних паперів постійно змінюється в залежності від коливання попиту і пропозиції на них на фондовій біржі.

Курс цінного паперу можна спрощено визначити за формулою:

$$\text{Курс цінного паперу} = \frac{\text{Доход (дивіденд або процент)}}{\text{Ставка банківського проценту}} \times 100\%$$

Біржовий курс цінних паперів визначається багатьма факторами: прибутковістю фірм та доходами, що передбачаються; розмірами банківського проценту, а також ціною на золото, окремі товари й нерухомість, які є альтернативою залучення тимчасово вільних коштів; **ліквідністю**, тобто *можливістю перетворити придбані цінні папери в гроші*; політичним становищем у найважливіших регіонах світу; тіншовими операціями, таємними домовленостями, які іноді укладаються з метою отримання спекулятивного прибутку від різниці між біржовими курсами тощо.

Усі угоди здійснювані на фондовій біржі поділяються на угоди за готівкою (касові) і угоди на строк.

**Касові угоди** є найпростішими, це угоди за готівкою. Як правило, до них належать операції, що мають бути виконані протягом 2-3 днів після укладання угоди. Касові угоди іноді називають **спот-угодами**.

За цей час продавець повинен передати покупцю проданий цінний папір, а покупець заплатити за нього готівкою обумовлену суму. Найчастіше такі угоди укладаються на фондові цінності невеликої вартості. Проте це не виключає здійснення операцій, особливо у періоди значних кон'юнктурних коливань, і на великі суми. Особливістю таких угод є швидкість і простота оформлення. Найчастіше вони здійснюються усно. **Строкові угоди** є більш складним, вони являють контракти, за якими один суб'єкт має передати іншому обумовлену кількість цінних паперів за фіксованим курсом, але не відразу, а у встановлений термін, а покупець зобов'язаний їх прийняти і заплатити продавцю зазначену в контракті грошову суму. Строки, на які укладаються такі угоди, коливаються від 1-3 до 9-12 місяців. Для строкових угод обов'язковим є стандартний обсяг купівлі-продажу.

В Україні зараз відбувається відродження фондових бірж, їх поки що небагато, але рух цінних паперів вже набирає силу. З розвитком акціонерних підприємств потреба у цих біржах зростатиме.

Важливим елементом ринкової інфраструктуру виступають, як вже відзначалося, банки.

**Банки** - це фінансово-кредитні установи, головне призначення яких акумулювати тимчасово вільні кошти населення та підприємств і надавати їх у позику своїм клієнтам та здійснювати розрахунково-касові операції.

Слово «банк» звичайно пов'язують з італійським «банко» (лава, конторка, стіл мініайла). Згідно іншої версії слово «банк» походить від німецького кореня і означає дослівно «маса», «купа». Це асоціюється із функцією банку як збирача грошей;

У сучасних умовах банки набули поширення в усьому світі. Вони є переважно акціонерними товариствами. Їх власний капітал слугує основою для здійснення фінансових операцій, але основним джерелом для позик є кошти клієнтів, що зберігаються на рахунках у банках. З того часу, як банки почали надавати позики і переважно за рахунок коштів вкладників, розвинулося банківське підприємництво. Безпосередньою метою їх діяльності є отримання прибутку від своїх операцій, основним джерелом якого є банківський процент. Прибуток банків виступає переважно як різниця між сумою процентів, отриманих за надані банком кредити і виплачених по внесках клієнтів.

<b>Банки та їх види</b>
-------------------------

Банки, що інвестують свої кошти в різні види господарської діяльності, зветься **універсальними**. Поряд з ними є банки **спеціалізовані**. Серед них можна виділити такі їх види: іпотечні (дають гроші під заставу за нерухоме майно), інноваційні (здійснюють операції з цінними паперами), комерційні (приймають вклади і надають кредити).

Усі ці банки створюють кістяк кредитно-банківської системи, на чолі ж її стоїть **центральний** (національний) банк. Тільки він має право здійснювати **емісію грошей**, тобто випускати гроші в обіг. Центральний банк виконує й інші важливі функції, зокрема розробляє ключові напрями грошово-кредитної політики в державі.

Основою кредитно-банківської системи є **комерційні банки**. Вони утворюються як акціонерні товариства або на пайових засадах і є кредитними установами універсального характеру (часто їх називають «фінансовими універмагами»).

Перш за все комерційні банки збирають тимчасово вільні кошти населення і фірм і надають кредити своїм клієнтам.

<b>Кредит</b>
---------------

**Кредит** - це позика, яка надається на певний строк на умовах повернення та платності.

У ринковій економіці кредит - розповсюджене явище. Його беруть приватні особи, фірми і навіть уряди. Надаючи кредит, банк виступає як фінансовий посередник. Він приймає і акумулює вільні кошти (ці операції банку називають **пасивними**) та передає їх тим, кому вони потрібні (**активні операції**). У свою чергу, ті, хто отримує позичку (їх називають ще боржниками), використовують її, для отримання доходу, з якого і повертають позичку та процент за користування нею.

**Норма**, або **ставка проценту** - це відношення проценту до величини грошової позички:

$$\text{Норма (ставка) проценту} = \frac{\text{Процент}}{\text{Величина позички}} \times 100\%$$

Так, за ставкою проценту, яка дорівнює 10% річних, позика в 1 тис. грн. принесе в перший рік прибуток 100 грн., або можна сказати, що величина проценту становитиме 100 грн.

Крім кредитних операцій комерційні банки здійснюють багато інших банківських операцій.

**Фондові операції банків** - це операції з цінними паперами: придбання цінних паперів, первинне розміщення випущених цінних паперів (так званий андеррайтинг), вторинний обіг цінних паперів (їх купівля та продаж за дорученням клієнтів), розміщення державних позик та операції з облігаціями.

**Комерційно-посередницькі операції** - це операції, за допомогою яких банк за дорученням своїх клієнтів отримує гроші. Це, насамперед, інкасові операції. На інкасо приймаються чеки, векселі, цінні папери, іноземна валюта. Найбільш поширені інкасові операції чеками та акцептами банку. Широко практикується інкасування облігацій державних позик. Набули також поширення розрахунки акредитивами (грошовими і товарними) та перевідні операції.

Особливого поширення за сучасних умов набули лізингові та факторингові операції комерційних банків. **Лізинг** означає придбання банком машин та устаткування для надання їх в оренду. Взаємовигідними для банків та їх клієнтів є **факторинг** своєрідна форма кредитування оборотного капіталу, дієвий спосіб прискорення його обігу. Фірма-постачальник передає банку вимогу на оплату відправлених товарів, які банк негайно оплачує, утримуючи певний процент (фактично кредитує постачальника), а сам далі має справу із платником, отримуючи суми, що підлягають оплаті.

Поширені також **довірчі (трастові) операції** - тимчасове управління майном приватних осіб, управління капіталом, збереження цінностей у сейфах банку. Для підприємців банк може виступати гарантом позик, випущених підприємством, агентом реєстрації акцій, керуючим пенсійним фондом корпорації. Довірчі операції створюють солідну основу для контрольних функцій банку.

У сучасній економіці все більш помітну роль відіграють **небанківські кредитні інститути**. Серед них – інвестиційні компанії, про які ми вже згадували, а також пенсійні фонди, страхові компанії, кредитні спілки тощо.

Особливе місце займають **страхові компанії**. Це - специфічні кредитні інститути, які ставлять за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій. Страхові компанії здійснюють систему заходів, спрямовану на повне або часткове відшкодування застрахованими фірмами збитків, які вони зазнали за непередбачених обставин: стихійного лиха, аварії, невиконання зобов'язань збанкрутілими контрагентами тощо. Вони прагнуть залучити якомога більше клієнтів (фізичних і юридичних осіб), між якими й розподіляються суми відшкодування збитків. По суті такі компанії нівелюють та зменшують подібні труднощі й ускладнення, що можуть трапитися в кожного з клієнтів. Страхові компанії нейтралізують економічний ризик фізичних та юридичних осіб, покривають непередбачені збитки.

Для того, щоб мати дієві важелі стабілізації економіки і забезпечити її перехід до ринкових відносин, Україна організує власну банківську систему, яка наближається до західного типу. Вона будується на дворівневій основі: Національний банк - перший рівень, всі інші банки й кредитні установи - другий рівень. Така система сприяє ліквідації державної монополії, раціональніше організує грошовий обіг, а емісію грошей приведе у відповідність з дією законів грошового обігу.

### **Інфраструктура ринку праці**

Важливим елементом ринкової інфраструктури є **біржа праці**. Це - установа ринкової економіки, яка регулярно здійснює посередницькі операції між найманими працівниками та роботодавцями на ринку праці. У всіх країнах світу ці біржі є державними організаціями. Система бірж праці сприяє здійсненню узгодженої державної політики в галузі зайнятості населення.

Біржі праці виконують такі функції:

- аналіз стану ринку праці;
- прогноз попиту і пропозиції робочої сили;
- облік громадян, що звертаються за працевлаштуванням та виплатами їм допомоги;
- працевлаштування безробітних та сприяння всім бажаючим змінити характер і місце роботи;
- здійснення професійної орієнтації молоді тощо.

Біржа праці виступає певним гарантом конституційного права на працю як державна організація. Поряд з державними біржами праці існують і платні



приватні агентства, що є посередниками на ринку праці, а також посередницькі бюро при профспілках, молодіжних, релігійних організаціях.

Слід підкреслити, що в сучасних умовах в розвинутих країнах більшість громадян працевлаштовуються не через біржі праці, а звертаючись безпосередньо до кадрових служб підприємств та установ або за допомогою приватних посередницьких агентств.

У колишньому СРСР біржі праці було закрито в 1930 році, проте її функції не зміг ефективно виконати жоден адміністративний орган. Нині, виходячи з необхідності розбудови ринку, в Україні розвивається безкоштовна державна система центрів і служб зайнятості, основними завданнями яких є забезпечення соціальних гарантій з боку держави у реалізації громадянами права на працю і захист людей від безробіття, пом'якшення його негативних наслідків.

У ситуації, яка склалася на ринку праці в нашій країні, особливого значення набуває закордонний досвід по створенню так званих банків робочих місць, оснащених електронно-обчислювальною технікою. Наприклад, в США такі банки почали створюватися на базі державних агентств сприяння найму (бірж праці), які підпорядковані міністерству праці США, ще в кінці 60-х років. У комп'ютерному центрі такого банку збирається та поповнюється інформація щодо вакансій на робочі місця і пропозиція робочої сили. Відомості, що зібрані, надаються як підприємцям, так і безробітним. У найбільш складних системах такого роду здійснюється підбір претендентів на вакансії, які існують, за допомогою ЕОМ. Тепер у США налічується триста банків робочих місць, які охоплюють практично всю територію країни. Функціонує й загальнонаціональний банк робочих місць, який обслуговує спеціалістів з вищою освітою.

Схема взаємодії складових ринкової структури може бути представлена таким чином. **Товарні біржі** відстежують попит та пропозицію на певні товари і сигналізують **ринком капіталів** про дефіцит чи надлишок товару на товарному ринку через механізм біржових цін на них. **Фондова біржа** сприймає ці сигнали і реагує на них зміною ринкового курсу цінних паперів, фірм, що причетні до змін кон'юнктури товарного ринку. **Кредитні та фінансові установи** надають кредити фірмам, продукція яких користується попитом на ринку товарів. Далі відбувається переміщення капіталів (фінансових або інвестиційних ресурсів) через мережу фондових бірж, банки, інвестиційні компанії, пенсійні фонди, страхові компанії з менш прибуткових галузей в більш прибуткові. Розширення виробництва, яке відбувається за рахунок здійснення ефективних інвестиційних проектів, викликає відповідне зростання попиту на необхідні виробничі ресурси, і, насамперед, спонукає зростання попиту на працю певного фаху і кваліфікації, рух якої здійснюється через **ринок праці** та його інфраструктуру (біржу праці, або службу зайнятості). Врешті-решт це сприяє зростанню пропозиції товару, що користується попитом споживачів і розширює мережу оптової та роздрібної торгівлі ним.

### 8. 3. Формування доходів у ринковій економіці

Пояснення доходів в ринковій економіці виходить із поділу всіх факторів виробництва на чотири види. Кожний фактор має здатність приносити дохід. Отже, основними формами доходів виступають зарплата, рента, процент та прибуток. Ці доходи формуються на відповідних ринках ресурсів на основі взаємодії відомих нам законів попиту і пропозиції.

Спочатку розглянемо, як визначається заробітна плата на ринку праці. Адже саме зарплата є основним видом доходу більшості працездатного населення.

**Заробітна плата** - це ціна, що виплачується за використання праці. Цей особливий вид ціни ще називають ставкою заробітної плати.

Ставки заробітної плати встановлюються ринковим шляхом, хоча на них виявляють вплив і неринкові сили. Ставка заробітної плати виступає як один із видів ціни, що встановлюється на ринку праці під впливом попиту і пропозиції.

**Заробітна  
плата**

Фірми наймають робочу силу з метою отримання прибутків. Чим більше за одиницю часу праця створює продукту, тобто чим вищою є продуктивність праці, тим більшим за інших однакових умов буде прибуток, отримуваний фірмою. Тому попит на працю залежить від рівня її продуктивності. Діє така залежність: чим вища продуктивність праці, тим вищий попит на неї.

Індивідуальний попит на робочу силу можна визначити графічно за допомогою кривої попиту  $DL$  (див. рис. 8-1). Крива попиту на працю з боку фірми показує, як змінюється потрібна фірмі кількість робочої сили при зміні ставки зарплати і незмінних інших чинниках, що впливають на попит.

Для виявлення кількості робітників, потрібних фірмі за будь-якої заробітної плати, потрібно лише взяти ставку, яка відповідає вибраній вами заробітній платі на вертикальній осі, і за допомогою кривої  $DL$  порівняти її з кількістю праці, відкладеною на горизонтальній осі. Існує обернена залежність між заробітною платою і кількістю найманих робітників. Тому криві попиту на працю так само, як і криві попиту на споживчі товари, мають негативний нахил.

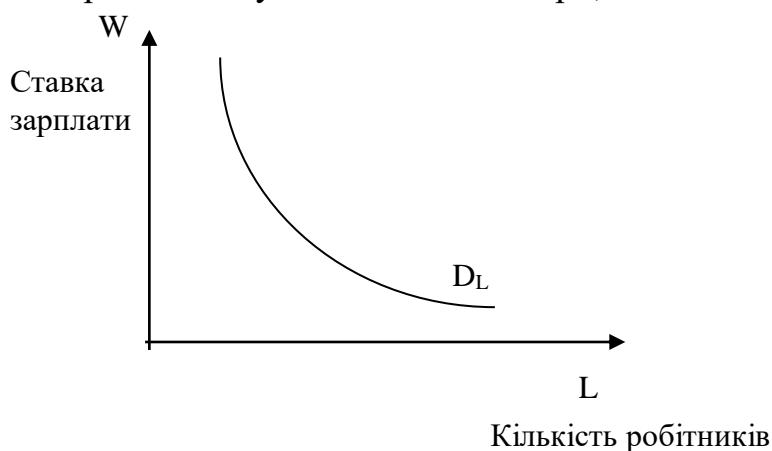


Рис. 8-1 Крива попиту на працю

Поряд із попитом на робочу силу з боку окремих фірм в економіці виділяють галузевий та ринковий попит на робочу силу. Галузевий попит на робочу силу є сумою попиту на неї з боку окремих фірм в галузі за кожним можливим рівнем зарплати. У свою чергу ринковий попит на робочу силу є сумою обсягів попиту на робочу силу з боку усіх галузей за будь-якою ціною на неї. Наприклад, ринковий попит на некваліфіковану працю у певному регіоні є сумою обсягів попиту з боку фірм, які використовують даний вид робочої сили.

Іншою ринковою силою, що впливає на ставки заробітної плати, є пропозиція робочої сили. Як і попит, вона теж є динамічним елементом ринку праці і змінюється під впливом багатьох причин.

В умовах вільної конкуренції ринкова пропозиція робочої сили графічно може бути представлена у вигляді кривої пропозиції праці  $SL$ , що відображає зростання кількості пропонованої праці у зв'язку з підвищенням ставок заробітної плати (див. рис. 8-2, 8-3).

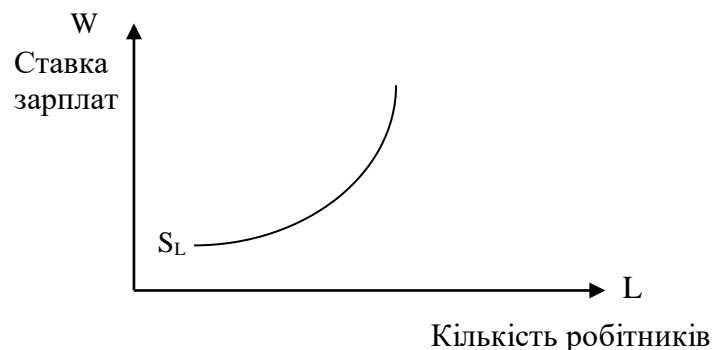


Рис. 8-2. Крива ринкової пропозиції праці

Крива пропозиції конкретного виду праці  $SL$  плавно підіймається вгору, відображаючи той факт, що за відсутності безробіття фірми змушені будуть платити вищі ставки заробітної плати, щоб найняти більшу кількість працюючих. Чому? Тому що фірми повинні заохочувати додаткових робітників з інших галузей і місцевостей, з різних посад.

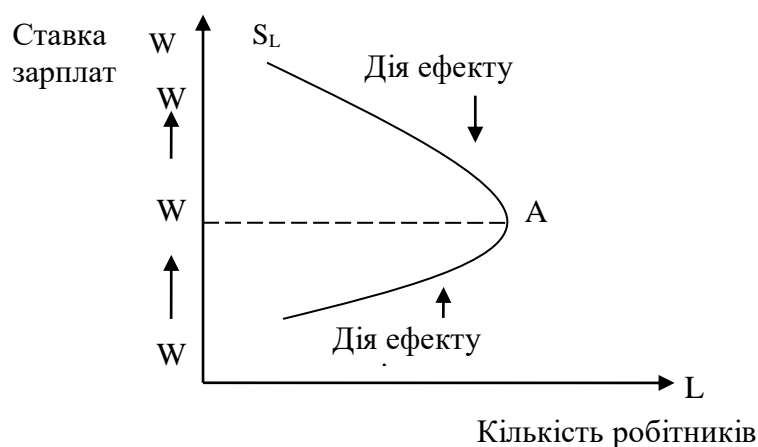


Рис. 8-3 Крива індивідуальної пропозиції праці

Слід мати на увазі, що з підвищенням заробітної плати можливі різні реакції окремих робітників. До певного рівня зростання зарплати змушує працювати більше. Але з якогось моменту та корисність, яку людина може отримати завдяки додатковому доходу (наприклад, більша кількість споживчих товарів), починає зменшуватися порівняно із незадоволенням та виснаженням, які супроводжують зусилля заробити більше. І тому кількість годин праці зменшується. Ось чому крива індивідуальної пропозиції робочої сили, як це видно з графіку на рис. 8-3, може мати дуже своєрідну форму. Така конфігурація кривої індивідуальної пропозиції праці зумовлена дією ефектів заміни та доходу.

Ефект заміни - це заміна годин дозвілля робочим часом для збільшення можливостей споживання. Тому робітник працює більше, коли зарплата зростає з  $W_0$  до  $W_1$ .

Ефект доходу полягає в тому, що при підвищенні ставки зарплати зростає і ціна дозвілля (зарплата являє собою суму грошей, яку робітник витрачає, щоб насолоджуватись відпочинком); при більш високому доході робітник може купити більшу кількість товарів, одним з яких є дозвілля. Тому робітник працює менше, коли зарплата зростає з рівня до  $W_2$ .

Отже, крива пропозиції праці  $S_L$  може після точки А (при зарплаті  $W_1$ ) мати від'ємний нахил. Підвищення заробітної плати за рівень  $W_1$  приведе до дії ефект доходу і, як результат, до меншої пропозиції індивідуальної праці.

Від чого залежить величина заробітної плати?

В умовах досконалої конкуренції рівноважна ставка заробітної плати і рівноважний рівень зайнятості конкурентного виду праці визначаються за точкою перетину ринкових кривих попиту та пропозиції праці (див. рис. 8-4).

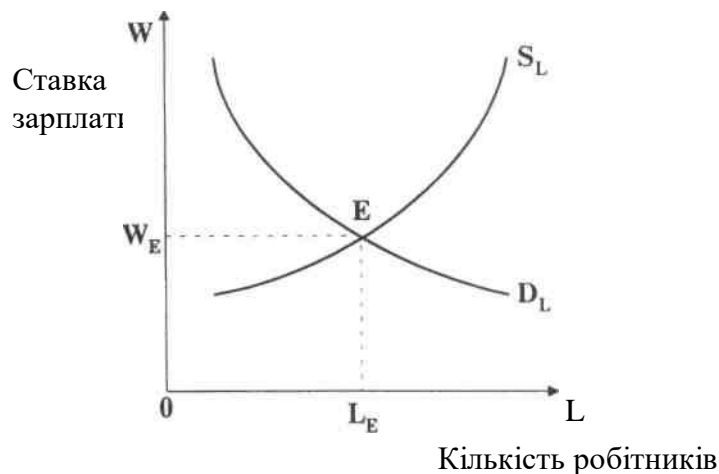


Рис. 8-4 Заробітна плата на конкурентному ринку праці

Розглянувши ринок праці, на якому визначається рівень заробітної плати, з'ясуємо, як формується дохід від землі. Як відомо, земля відрізняється від інших видів економічних ресурсів тим, що вона кількісно обмежена. Тому економісти розглядають її пропозицію як сталу величину. Отже, загальна пропозиція землі абсолютно нееластична. На рис. 8-5 крива пропозиції землі  $S_T$  зображується у вигляді вертикальної прямої.

Економісти-класики минулого сторіччя трактували *ціну економічного ресурсу із абсолютно нееластичною пропозицією* як **ренту**, або, інколи, як «власне економічну ренту». Поняття ренти застосовується до будь-якого фактору виробництва з абсолютно нееластичною пропозицією.

Отже, рентними будуть і будь-які платежі за використання унікальних факторів виробництва.

На рис. 8-5 показано, як визначається ціна (рента) за використання землі. Криві попиту і пропозиції перетинаються у рівноважній точці E. Саме цій точці відповідає рівень ренти за землю. Чому?

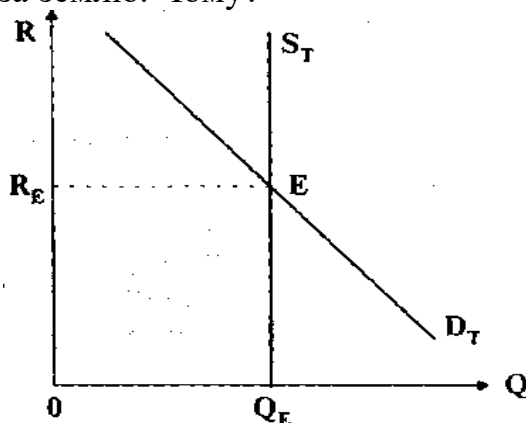


Рис. 8-5 Визначення рівноважної ціни (ренти) за користування землею

Якби рента встановилася на рівні, вищому за рівноважну ціну, то величина попиту на землю з боку усіх фірм була б меншою від існуючої кількості землі, що пропонується. За цієї умови окремі земельні власники не змогли б надати в оренду (тимчасове користування) свої земельні ділянки взагалі. Тому вони пропонували б свою землю дешевше, а, отже, збили б розмір ренти. З цих же міркувань рента не могла б довго залишатися нижчою рівноважного рівня ренти.

З величиною ренти пов'язана й *ціна* тієї ділянки землі, з якої її отримують. Остання є **капіталізованою вартістю ренти**, тобто сумою, яка за даною нормою проценту буде приносити дохід, що дорівнює річній ренті з даної ділянки.

Власник фактору - капіталу отримує свій дохід в формі **процента**.

$$P_T = \frac{R}{r} \times 100\%$$

де  $P_T$  - ціна землі;  $R$  - рента;  $r$  - позичковий процент;

Цей вид доходу формується на ринку капіталів.

На рис. 8-6 показано, як визначається рівень проценту під впливом попиту і пропозиції на позичковий капітал.

Представлений на рис. 8-6 графік дозволяє нам зрозуміти поняття проценту як своєї рівноважної ціни. У точці перетину кривих  $D_c$  та  $S_c$

встановлюється рівновага на ринку капіталу, їй відповідає рівноважний рівень проценту, за яким обсяг попиту на капітал і обсяг пропозиції капіталу врівноважені.

Більшість капітальних благ перебуває у власності фірм, що їх використовують. Окремі інвестиційні товари віддаються в оренду їхніми власниками. *Платежі за тимчасове використання капітальних благ називаються орендною платою.*

Наприклад, якщо сім'я орендує квартиру, то власникові житла щомісячно сплачується певна сума грошей. Ця сума і становить орендну плату. Іншим прикладом оренди капіталу є оренда /лізинг/ українською авіакомпанією «МАУ» сучасних пасажирських авіалайнерів у зарубіжних фірм з метою забезпечення міжнародних перевезень пасажирів.

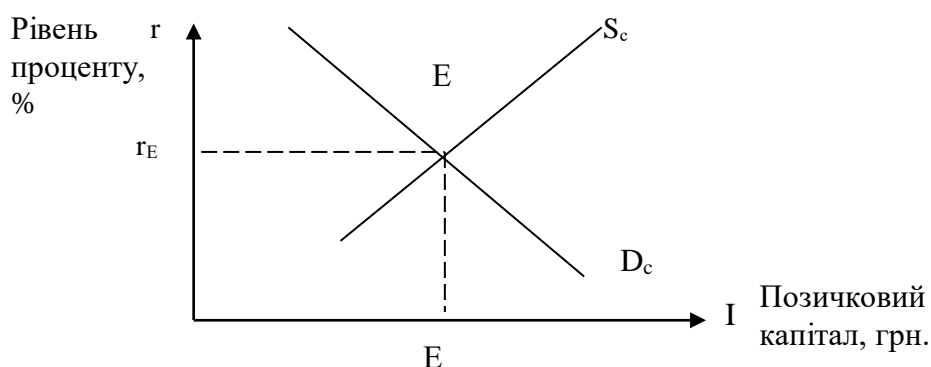


Рис. 8-6 Рівновага на ринку капіталу

**Прибуток**

Крім зарплати, ренти та проценту існує такий вид доходу як **прибуток**.

Прибуток перш за все є винагородою за виконання підприємцем функцій по управлінню та організації виробництва. Цю своєрідну «зарплату», яку отримує підприємець, економісти називають **нормальним прибутком**. Останній разом із зарплатою, рентними платежами за землю та процентом за капітал входить до складу загальних витрат на виробництво товарів та послуг.

Крім нормального прибутку, підприємець може отримувати також **додатковий прибуток у випадку**, коли загальний дохід від продажу виробленої продукції перевищує загальні витрати на її виробництво. Цей прибуток називають **чистим**, або **економічним, прибутком**. Він не входить в економічні витрати, бо підприємцю не доводиться витратити його на придбання і утримування в себе підприємницьких здібностей.

Поділ сумарного доходу економіки на зарплату, ренту, процент і прибуток називають **функціональним розподілом доходу**. Ця назва вказує лише те, що дохід, який отримують підприємці і приватні особи, підрозділяється на окремі конкретні форми в залежності від виду ресурсів, що забезпечують процес виробництва. Функціональний розподіл доходу, звичайно, не говорить нам про те, скільки людей мають доходи, більше, ніж з одного

джерела. Цю інформацію надає розподіл особистих доходів населення, який ми будемо розглядати далі.

### **Короткі висновки**

1. Ефективне функціонування сучасного ринку перебуває в прямій залежності від постійно відтворюваного ринкового середовища.
2. Головними складовими національного ринку виступають ринки товарів та послуг, праці, природних ресурсів, капіталів, грошей, цінних паперів, валюти, науково-технічних розробок та інтелектуальних продуктів.
3. Головним критерієм класифікації основних видів ринку є економічне призначення його об'єктів.
4. Кожний вид ринку різниться не лише об'єктами, але і суб'єктами ринкових відносин, особливостями формування попиту, пропозиції та цін.
5. Важливим елементом ринкової економіки є ринкова інфраструктура, що являє собою комплекс різноманітних організацій, установ, ланок та технічних засобів, що обслуговує інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечує їхню ефективну взаємодію, прискорює та полегшує укладання та здійснення ринкових угод.
6. Серед елементів ринкової інфраструктури центральне місце належить біржам (товарним, фондовим, валютним), які через систему угод та контрактів впорядковують та стабілізують відносини продавців та покупців певних цінностей (товарів, цінних паперів, валюти) полегшують фірмам реалізацію продукції, створюють умови для отримання ними необхідних фінансових ресурсів та їх спрямування у найбільш ефективні галузі національної економіки.
7. Важливою складовою ринкової інфраструктури є фінансово-кредитна система. Серед фінансово-кредитних установ особливе місце посідають банки. Банківська система сприяє руху капіталів, раціональному використанню тимчасово вільних коштів, надаючи їх у позику своїм клієнтам та здійснювати розрахунково-касові операції.
8. Позика, яка надається на певний строк, на умовах повернення та платності називається кредитом.
9. Створення сучасної ринкової інфраструктури є важливою і необхідною умовою ринкової трансформації економіки України.
10. Основними формами доходів в ринковій економіці є так звані факторні доходи, тобто доходи від виробничих факторів (ресурсів) – заробітна плата, рента, процент та прибуток. Ці доходи формуються на відповідних ринках на основі взаємодії попиту та пропозиції на них.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Ринок товарів і послуг*
- *Ринок ресурсів*
- *Ринок праці*
- *Ринок природних ресурсів*
- *Акція*
- *Облігація*
- *Касові операції*
- *Строкові операції*

- Ринок капіталів
- Ринок цінних паперів
- Ринок грошей
- Ринок науково-технічних розробок
- Інфраструктура
- Біржа
- Товарна біржа
- Фондова біржа
- Валютна біржа
- Біржа праці
- Банк
- Кредит
- Цінний папір
- Форвард
- Ф'ючерс
- Опціон
- Заробітна плата
- Рента
- Орендна плата
- Процент
- Прибуток
- Нормальний прибуток
- Економічний прибуток
- Функціональний розподіл доходу

### **Контрольні запитання**

1. Поясніть яку роль в ринковій економіці відіграє інфраструктура? Коротко зазначте її складові.
2. Які функції виконує інфраструктура ринку праці?
3. Що таке біржа? Коротко охарактеризуйте основні види бірж?
4. Які види ринків існують в економіці України?
5. Що розуміють під функціональним розподілом доходів?
6. Які види доходів існують в ринковій економіці?
7. В чому полягає відмінність між такими основними видами цінних паперів, як акції та облігації?
8. Які операції можуть укладатися на сучасних біржах?
9. Що таке кредит? Які види кредиту Ви можете назвати?
10. Як формується біржовий курс цінного паперу? Які головні чинники впливають на нього?

### **ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ**

*У завданнях 1-5 оберіть одну правильну відповідь*

1. Різниця між акцією та облігацією полягає в тому, що облігація:
  - А Більш цінна.
  - Б Не має ризику.
  - В Продається тільки один раз.
  - Г Є кредитом, наданим емітенту.
2. Центральним банком в Україні виступає:
  - А Державний банк України.
  - Б Національний банк України.
  - В Центральний банк України.
  - Г Український державний банк.
3. Традиційним не біржовим товаром не є:
  - А Кава.
  - Б Чай.



В Золото.

Г Пшениця.

4. Інвестор – це:

А Особа, яка реєструє випуск цінних паперів.

Б Особа, яка випускає цінні папери.

В Особа, яка купує інвестиційні цінні папери.

Г Особа, яка є депозитарієм цінних паперів.

5. Дилером є той біржовий посередник, який здійснює біржову діяльність:

А За власні кошти і за власною ініціативою.

Б За кошти і за замовленням клієнта.

В За власні кошти і за замовленням клієнта.

Г За кошти клієнта і за власною ініціативою.

6. Припустимо, що на регіональному ринку некваліфікованої робочої сили крива попиту на працю характеризується залежністю:

$$L_d = 600 - 2 \cdot W,$$

а крива пропозиції праці задана рівнянням:

$$L_s = 3 \cdot W - 400, \text{ де}$$

$W$  – місячна зарплата;

$L_d$  – величина попиту (чоловік);

$L_s$  – величина пропозиції (чоловік).

**Знайдіть:**

1. Рівноважну кількість праці і ціну праці (місячну ставку заробітної плати).

2. Як зміниться зайнятість, якщо держава встановить мінімальну зарплату на рівні 250 грн.

7. Попит на землю виражається рівнянням:

$$Q_d = 2800 - 4R, \text{ де } R - \text{рента.}$$

Площа земельних угідь становить 2000га.

**Знайдіть:**

1. Рівноважну величину ренти.

2. Ціну 1га землі, якщо ставка банківського процента становить 20%.

3. Як зміниться ціна 1га землі, якщо ставка банківського процента впаде до 10%?

## Тема 9 Держава в ринковій економіці

### Основні питання теми

- 9.1. Необхідність державного втручання в економіку
- 9.2. Регулюючі функції держави в ринковій економіці
- 9.3. Основні форми та інструменти державного регулювання економіки

*Ринок і держава – важливі.  
Управляти економікою за відсутності одного з них –  
все одно, що намагатися аплодувати однією рукою.  
П.Самуельсон, В.Нордхауз*

Держава завжди виконувала класичні економічні функції. Вона законодавчо запроваджувала «загальні правила гри», тобто систему нормативних актів, які регулюють діяльність суб'єктів ринку, в тому числі таких інститутів, як комерційні банки, біржі, акціонерні товариства. В державних судових органах розглядати не тільки кримінальні справи, але й майнові, господарські конфлікти. Держава збирала податки, за рахунок яких не тільки утримувала чиновників, а й фінансувала закупівлю зброї і спорядження для приватних компаній. У деяких країнах державі належали залізниці і так звані казенні заводи. Однак у цілому економічна роль держави ще на початку ХХ ст. була максимально обмежена. Але з середини цього століття характер втручання держави в ринкову економіку докорінно змінився. Вона почала проводити цілеспрямовану стабілізаційну політику для досягнення тих чи інших економічних цілей.

У цій темі ми з'ясуємо необхідність втручання держави в ринковий механізм.

### 9.1. Необхідність державного втручання в економіку

**Ринкові  
неспроможності  
(вади, провали,  
невдачі)**

Ринок здатний самостійно й об'єктивно вирішити 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. Виникають ситуації, коли ринковий механізм не забезпечує оптимального використання ресурсів. Такі умови і створюють **вади (провали, неспроможності)** ринку.

**Вади ринку** виникають унаслідок:

- недосконалостей у ціновій системі, що заважають ефективному розподілу ресурсів;
- недостатньої конкуренції;
- неспроможності ринку забезпечувати людей суспільними товарами;

- побічних наслідків економічної діяльності (зовнішніх, позаринкових ефектів);
- неповноти ринків;
- недосконалості інформаційної інфраструктури ринку;
- економічної нестабільності;
- великої нерівності в доходах.

Розглянемо більш детально як економіка потерпає від **ринкових невдач**, що викликає необхідність державного втручання.

Пригадаємо, як недосконалості в ціновій системі, заважають ефективному розподілу ресурсів.

Приклад. Фірма може отримувати високий прибуток, підвищуючи ціни або збільшуючи виробництво. Деякі фірми забруднюють повітря або скидають токсичні відходи в річки. Споживачі, робітники, підприємці можуть мати недостатню інформації відносно умов на ринку і становища в економіці.

У кожному випадку ринкові «невдачі» призводять до неефективного розподілу і використанню ресурсів. І тому держава може відігравати корисну роль в пом'якшенні та виправленні цих недоліків ринку.

### Недостатня конкуренція

**Недостатня конкуренція** є однією з форм прояву «невдач» ринку. Ринкова система ґрунтується на конкуренції, яка надає покупцям і продавцям можливість вибору при розв'язанні питання: з ким обмінюватися і за якими умовами. За відсутності конкуренції чи її слабкості немає гарантії того, що обмежені ресурси будуть спрямовані на ефективніше застосування. Якщо на ринку мало покупців або продавців, то ті або інші можуть легко змовитись і запровадити ту ціну, за якою б вони хотіли купувати або продавати. Особливо змінює умови конкуренції – монополія, коли кількість продавців зменшується настільки, що кожен з них в змозі вплинути на загальний обсяг пропозиції продукції і тим самим підвищити ціни для власної вигоди і на шкоду суспільству в цілому. Суверенітет виробника настільки підміняє суверенітет споживача, що монополія заступає конкуренцію.

Отже, **підтримка конкуренції** - одне з важливих завдань держави. Уряд може використовувати різні **засоби контролю** над монополіями:

- Створює державну комісію для регулювання цін і встановлює стандарти для надання послуг щодо тих галузей, де технологічні і економічні умови виключають можливість існування конкурентних ринків;
- До певної міри підлягають такому регулюванню транспорт, зв'язок, виробництво електроенергії та її постачання, інші підприємства громадського користування;
- Державна власність на підприємства електроенергетики і водопостачання регулюється на рівні місцевих органів влади.
- З метою захисту й посилення конкуренції держава впроваджує антимонопольні (антитрестовські) закони.

Прикладом збою в роботі ринкового механізму є вже знайомі вам **побічні наслідки економічної діяльності**. Як відомо, ринкові операції — це добровільний обмін товарів за гроші.

Коли фірма використовує обмежені ресурси, такі як земля, вона її купує у власника землі на ринку землі.

Однак багато угод насправді мають місце **поза ринками**.

Приклад. Компанія може скидати продукти виробничої діяльності у річку і забруднювати її для людей, які купаються або ловлять рибу в цій воді. Компанія використовує чистий обмежений ресурс — воду без оплати людям, які терплять від забруднення води. Інша компанія, навпаки, забезпечує своїм працівникам щеплення проти інфекційних хвороб: коли імунітет набуто, працівники мають вигоду від зменшення небезпеки захворювання. В обох випадках компанія або шкодить, або допомагає людям позаринковими операціями, тобто існує економічна дія без економічної плати.

**Побічні наслідки  
економічної  
діяльності**

**Побічні наслідки** — це позитивні або негативні наслідки, які мають місце, коли виробництво або споживання товару чи послуги впливає на добробут людей, які безпосередньо не залучені до процесу ринкового обміну. Ці наслідки, які спрямовані на

третіх осіб і ніяк не відображуються в цінах, ще називають **зовнішніми, позаринковими ефектами або витратами і вигодами третіх осіб**.

**Негативні побічні  
наслідки (негативні  
зовнішні ефекти)**

**Негативні побічні наслідки** (витрати третіх осіб) призводять до надвиробництва або надлишкового споживання товару. Класичним **прикладом негативного побічного наслідку є забруднення**, яке може мати найрізноманітніші

форми прояву: дим і вихлопні гази забруднюють повітря, токсичні речовини забруднюють ґрунт, кислотні дощі та глобальне потепління негативно відбивається в сільському господарстві. Це все витрати, нав'язані іншим без їхньої згоди. Як побічні витрати впливають на розподіл ресурсів? Коли виробники перекладають частину своїх витрат на населення, витрати виробництва знижуються. Якщо ресурси надходять у надмірній кількості у виробництво з негативним побічним наслідком, то має місце його надвиробництво.

**Позитивні побічні  
наслідки (позитивні  
зовнішні ефекти)**

**Позитивні побічні наслідки** (вигоди третіх осіб) призводять, навпаки, до недовиробництва або недоспоживання товару, оскільки не всі вигоди відображуються у попиті споживачів на цей товар і

за них не потрібно платити. Класичним **прикладом позитивного побічного наслідку є освіта**. Освіта приносить вигоду індивідуальним споживачам, бо збільшує їхні шанси отримати вищі доходи, оскільки освічені працівники більш продуктивно працюють, легше навчаються, у них менше шансів втратити роботу. Але освіта забезпечує великі вигоди і всьому суспільству загалом. Економіка в цілому виграє від освіченішої та продуктивнішої робочої сили і від нижчих витрат на запобігання злочинності, нагляд за дотриманням законів і на програми соціальної допомоги.

Від вакцинації проти інфекційних хвороб за кошти приватних фірм, уряду, добровільних організацій мають пряму вигоду населення та суспільство в цілому. Приклад. Відкриття вакцини проти СНІДу принесе вигоди всьому суспільству, а

не лише вакцинованим. Невакциновані особи матимуть очевидні вигоди від сповільнення поширення хвороби.

Внаслідок наявності позитивних і негативних побічних наслідків державі доводиться втручатися з метою регулювання — **коригування розподілу ресурсів із врахуванням побічних наслідків**. Уряд зобов'язаний діяти відповідно:

- підвищити ціну і знизити обсяги виробництва товарів і послуг, що спричиняють негативні побічні наслідки;
- здійснити необхідні заходи для збільшення виробництва товарів і послуг з позитивними побічними наслідками.

З цією метою держава може використовувати такі методи, як переконання, оподаткування, субсидії та законодавче регулювання.

**Переконання** використовується для того, щоб змусити людей не робити такого, що може спричинити шкоди іншим. Приклад. Уряд спонсорує рекламні кампанії: не керувати автомобілем, не скориставшись ременем безпеки, не палити в громадських місцях і т. ін.

Держава може запровадити спеціальні **податки з виробників**, які **забруднюють** навколишнє середовище, а вони приблизно дорівнюють витратам. Пригадаємо, що податки є витратами і тому впливають на пропозицію.

Для стимулювання створення позитивних побічних наслідків державою виплачуються **субсидії** (або дотації). Державне субсидювання освіти, програми масових профілактичних щеплень, державні поліклініки – все це приклади застосування підходу, що розглядається.

**Законодавче регулювання** може використовуватися для вироблення стандартів безпеки від шкідливих зовнішніх умов. Держава покликана прийняти такі закони, що забороняють або обмежують забруднення довкілля. Це змушує фірми купувати і встановлювати очисні споруди та під загрозою судового переслідування здійснювати усі витрати, пов'язані з виробництвом.

Потенційним джерелом «невдачі» ринку, є **суспільні блага**. Більшість товарів і послуг, що виробляють і обмінюють на ринку є **товарами індивідуального вжитку**, що призначені для індивідуального споживання окремою особою або сім'єю. Виробники таких товарів можуть відмовити потенційному споживачеві у тих випадках, якщо він не в змозі сплатити товар або послугу. Це зветься **властивістю виключення**. Крім того, споживання таких товарів окремими індивідами або окремими родинами унеможлиблює їх споживання іншими людьми. Це зветься **властивістю суперництва**.

<b>Суспільні товари</b>
-----------------------------

**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. Це зветься **властивістю споживання без суперництва**, або **спільне споживання**. Неможливість виключення з процесу споживання означає, що ці блага, будучи виробленими, не можуть бути вилученими із споживання навіть тих, хто не платить за ці

товари. Використовуючи вже відомі нам поняття, ми можемо сказати, що тут діє позитивний зовнішній ефект.

Виробництво чистих суспільних благ є **монополією** держави. Сфера виробництва змішаних суспільних товарів є ареною конкуренції суспільного та приватного секторів.

Приклади **чистих суспільних благ** – національна оборона, охорона суспільного порядку, державне управління, енергетична система тощо. З моменту їх вироблення вони автоматично споживаються кожним членом суспільства незалежно від того, заплатила за нього людина чи не заплатила. Суспільство виробляє такі суспільні блага, незважаючи на те, є їх виробництво прибутковим чи збитковим. Адже важко уявити, що оборона та охорона громадського порядку здійснювалася на суто ринкових засадах. Так, 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.

Уявимо собі, що станеться, якщо армія перейде до суто ринкових методів господарювання. Жодний приватний підприємець не зможе продавати оборону громадянам країни та залишатися при справі. Просто неможливо продавати послуги по обороні тим, хто цього бажає, та відмовляти тим, хто за це не платить.

<b>Проблема «безбілетника»</b>
------------------------------------

А якщо можна одержати захист безкоштовно, то навіщо платити? Це відома **проблема “безбілетника”** – як на транспорті, яка завжди виникає в ситуаціях із суспільними благами. Так благо, як правило, мають забезпечуватися державою, бо жодна приватна фірма не має економічного стимулу їх надавати тоді, як кожний потребує їх.

В усьому світі уряди беруть на себе відповідальність за національну оборону, охорону правопорядку, пожежну охорону, підтримку охорони здоров'я і т. ін. Виробництво суспільних благ здійснює державний сектор, а фінансування відбувається за рахунок надходжень від податків. Вони нагадують ціну, яку громадяни платять за суспільні товари. Але податки не є добровільними, уряд має оподатковувати все населення для забезпечення суспільних потреб.

Уряд забезпечує людей також безліччю інших товарів та послуг, до яких принцип виключення може бути застосований. Зокрема, на такі блага, як освітлення вулиць, автомагістралі, школи, бібліотеки, музеї можна встановити ціну, і приватний сектор може забезпечувати ними споживачів. Проте всі ці послуги несуть в собі значні побічні вигоди, тому ринкова система не вироблятиме їх в достатній кількості. А держава бере на себе виробництво і фінансування таких послуг, щоб не допустити виникнення дефіцитного виділення ресурсів.

Небажаним наслідком ринкового механізму є нерівномірність доходів. Ринкова економіка може продукувати неприйнятні для суспільства розриви в

доходах і споживанні. Причина полягає в тому, що доходи визначаються багатьма факторами – власністю на економічні ресурси, спадщиною, важкою працею, цінним фактором тощо. Тому навіть найефективніший ринковий механізм може породжувати велику нерівність.

Приклад. Він забезпечує високі доходи тим, чия праця завдяки вродженим здібностям, здобутій освіті чи вмінню гарантує високу заробітну платню. Так само й ті, хто володіє – завдяки спадщині або праці – значним капіталом і землею, отримують високі майнові доходи. Однак інші члени суспільства, які мають менші здібності, дістали не таку добру освіту й кваліфікацію, не нагромадили й не успадкували майнових ресурсів, отримують низькі доходи. Крім того, багато людей літнього віку, осіб із фізичними й розумовими вадами, сімей з одним дорослим отримують низькі доходи або, будучи безробітними, не мають їх узагалі.

У ринковій економіці існує значна нерівність у розподілі грошових доходів між домогосподарствами. Бідність серед загального достатку залишається гострою економічною і соціальною проблемою.

### Перерозподіл доходів

Кожна цивілізована держава допомагає громадянам з низьким рівнем доходів. Уряд *перерозподіляє* кошти від тих, хто заробляє достатньо, тим, кому це потрібно для підтримання мінімального рівня життя. Але люди з низькими доходами не єдина група населення, яка отримує допомогу.

Держава намагається зменшити нерівність у доходах, що виявляється в багатьох програмах і заходах уряду. Основними важелями при цьому виступають: 1) **прогресивне оподаткування** (вищі особисті доходи оподатковуються за вищою ставкою для перерозподілу частини доходів багатих на користь бідних); 2) **державні трансферти** (допомога знедоленим, безробітним, інвалідам). Через трансфертні платежі уряд передає частину національного доходу домогосподарствам, які отримували б дуже незначний дохід або взагалі не отримали б нічого; 3) **втручання у функціонування ринку** – законодавче встановлення урядом мінімальної заробітної платні, граничних рівнів тарифів за житлово-комунальні послуги, індексації доходів з урахуванням інфляції, регулювання цін на товари та послуги першої необхідності і т.д.

Економічне зростання відбувається через періодичне підвищення та падіння ділової активності.

Такі коливання впливають, як відомо, на зайнятість, кількість банкрутств, ціни та рівень життя людей взагалі.

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**. Це приводить до того, що різко порушується рівновага економічної системи, її нестійкість, розбалансованість.

Досвід показав, що держава може зробити багато для **стабілізації економіки**. Уряд прагне знизити рівень безробіття, стабілізувати ціни, сприяти росту економічної активності. А для цього держава ставить три найважливіші задачі макроекономічної політики:

- забезпечення повної зайнятості;

- стабілізація цін;
- економічне зростання.

Основними заходами виконання державою стабілізаційної функції є **фіскальна політика** (оподаткування і видатки) разом з **монетарними заходами** (вплив на процентні ставки і кредитну кон'юнктуру).

Таким чином, наявність вад (провалів, невдач) ринкового саморегулювання зумовлює необхідність втручання держави в економіку для здійснення регулюючих функцій.

<b>Державне регулювання</b>
---------------------------------

**Державне регулювання** – засоби впливу держави (уряду) на функціонування ринкового механізму. Тому з метою усунення вад (провалів, невдач) ринкового саморегулювання держава проводить такі заходи:

- здійснює **захист конкуренції**;
- реагує на можливість виникнення **негативних** наслідків (зовнішніх ефектів);
- бере участь у розв'язанні проблем **неповноти ринків**;
- формує **інформаційну інфраструктуру** ринку.

Необхідність втручання держави в економіку пояснюється також потребою підтримки, полегшення функціонування ринкової системи та виконання державою своїх економічних функцій.

**Міра державного втручання в економіку** в різних країнах неоднакова. Вона залежить від багатьох причин: історичних, політичних, ідеологічних і т.п. 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 саморегулюючим механізмом 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.

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, а на ринки залишати економічні рішення.



## 9. 2. Регулюючі функції держави в ринковій економіці

### Економічна функція держави

У сучасному світі будь-яка держава виконує політичну, соціальну, міжнародну (зовнішню) та економічну функції. Усі функції держави тісно взаємопов'язані. Але **економічна функція є найважливішою**, оскільки брак належного економічного потенціалу чи низька ефективність його використання, перешкоджають реалізації інших функцій.

### Забезпечення правової бази економіки

Однією з основних **економічних функцій держави** є створення **правового середовища для функціонування ринкового механізму**.

З цією метою держава забезпечує правову базу економіки, тобто:

- визначає права власності, 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.;
- розробляє і реалізує антимонопольне законодавство з метою захисту конкуренції як основної умови і регулятора ринкової економіки. Це дає можливість суб'єктам ринкової економіки реалізувати свої інтереси, примушує їх діяти узгоджено і водночас не порушувати об'єктивних законів ринку;
- забороняє продаж фальсифікованих, або з підробленою маркою, харчових продуктів і ліків, вимагає зазначення на упаковці чистої ваги і інгредієнтів продукту, встановлює стандарти якості, які слід вказувати на етикетках консервованих харчових продуктів, забороняє поміщати неправдиві дані на етикетках патентованих ліків.

Усі ці заходи мають за мету попередити брехливі дії виробників і одночасно зміцнити віру людей в досконалість ринкової системи. Аналогічне законодавство стосується і відносин між самими фірмами. Спираючись на законодавство, систему економічних, соціальних та організаційно-господарських законів і постанов, які створюють певні "правила гри", тобто правові засади ринкової економіки, держава виконує роль арбітра у сфері господарчих відносин, виявляє випадки незаконної діяльності та вживає відповідних заходів до порушників.

### 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**.

### Стабілізуюча функція

**Стабілізуюча** функція полягає у:

- підтримці високого рівня зайнятості та цінової рівноваги;

- стимулюванні економічного зростання;
- визначенні цілей, напрямів і пріоритетів економічного розвитку, виділенні відповідних ресурсів для їхньої реалізації;
- організації пропозиції центральних грошей;
- забезпеченні зайнятості і стабільного рівня цін, проводячи відповідну **фіскальну і кредитно-грошову** політику, спрямовану на запобігання інфляції та безробіттю.

У випадку коли виникає надмірне безробіття держава може застосувати *стимулюючу політику*, у другому, коли виникає інфляційне зростання – *стримуючу*.

<p><b>Розподільча функція</b></p>
---------------------------------------

**Розподільча** функція пов'язана з досягненням більш:

- справедливого розподілу доходів у суспільстві;
- ефективним розміщенням ресурсів у ринковій економіці.

Для здійснення цієї функції держава:

- здійснює перерозподіл коштів груп населення, що мають високі доходи, на користь непрацевдатних і малозабезпечених, проводячи відповідну фінансову і податкову політику, політику регулювання цін. Приклад. 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.

- регулює індивідуальні доходи через втручання в процес формування первинних доходів (встановлення мінімальної заробітної плати, запровадження прогресивної форми оподаткування, індексація доходів з урахуванням інфляції, регулювання цін на товари та послуги першої необхідності і т.д.);

- забезпечує суспільними благами, у виробництві яких приватні та колективні суб'єкти не зацікавлені, водночас без цих благ суспільство не може досягти благополуччя.

Таким чином, реалізація економічних функцій держави здійснюється через механізм бюджетної, фіскальної, грошово-кредитної, структурної, інвестиційної, цінової, соціальної, зовнішньоекономічної та інших напрямків соціально-економічної політики.

**Регулюючі функції держави** в ринковій економіці є умовою:

- досягнення балансу економіки на макрорівні;
- здійснення ефективної грошово-кредитної політики, соціального захисту малозабезпечених верств населення.

Без регулюючого впливу держави не можна здійснити структурні перетворення, модернізацію матеріально-технічної бази ряду галузей.

Отже, сучасна реальна ринкова система органічно поєднує вільну конкуренцію і важелі державного регулювання, які й утворюють *регульовану соціально орієнтовану економіку* (рис. 9-1).

<b>РИНОК</b>	<b>ДЕРЖАВА</b>
Що, скільки і на основі якої техніки і технології виробляти?	Прогнозування та індикативне планування
За якою ціною продавати?	Здійснення грошової та фінансової політики
Які галузі виробництва згортати, які – збільшувати?	Забезпечення зайнятості
	Розвиток фундаментальної науки
	Розвиток виробничої та соціальної інфраструктури

Рис. 9-1. Ринок і держава

Роботу, яку виконує держава, більш конкретно можна показати на схемі (рис.9-2).



Рис.9-2. Робота, яку виконує держава в країні

### 9.3. Основні форми та інструменти державного регулювання економіки

Держава виконує свої економічні функції, застосовуючи різноманітні форми і засоби (інструменти) впливу на економічні процеси. Їх можна згрупувати у два таких блоки:

- Адміністративні (прямі);
- Економічні (непрямі).

Механізм державного регулювання економіки у кожній країні має свої особливості.

**Пряме втручання держави** в економіку здійснюється через розширення державної власності.

У всіх країнах існує **державний сектор** – частина економіки, яка повністю контролюється державою. Держава надає кредити, бере пайову участь, є власником підприємств.

Приклад. У сучасних розвинених країнах держава є великим власником (їй належить 10-40 % і більше основних виробничих фондів), зосереджує у своїх руках не тільки галузі інфраструктури, а й частину засобів виробництва, що забезпечують загальні умови відтворення.

У цілому за державою залишаються: оборона країни (армія), охорона правопорядку, підтримка і розвиток інфраструктури (дороги, мости, електростанції, деякі види транспорту і зв'язок), освіта, культура, охорона здоров'я, фундаментальні наукові дослідження (практичну користь від яких не можна передбачати наперед).

Приклад. У західних країнах пряма участь держави в економіці особливо зросла після другої світової війни. Доля державного сектора в економіці найменша – в Японії та США, найбільша – в таких державах, як Швеція і Франція, і звичайно, в колишніх соціалістичних країнах.

Держава як гарант економічних свобод здійснює прямий (адміністративний) вплив на ринок на всіх рівнях управління – від муніципального до федерального (від районного до загальнодержавного).

**Адміністративні (прямі) методи**

**Адміністративні методи державного регулювання економіки** – прямий (безпосередній) вплив держави на ринок. Такий безпосередній вплив здійснюється за допомогою **інструментів**

**адміністративно-правового** характеру. **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.

**Методи прямого адміністративного** впливу для усунення різних негативних наслідків економічної діяльності держава може використовувати,

встановлюючи певні **стандарти** у відповідних виробництвах, **граничні норми** викидів шкідливих речовин у атмосферу, консервуючи певну частину ресурсів тощо.

Для усунення негативних явищ інфляції держава використовує **метод прямого регулювання цін**. Ці заходи стосуються енергоносіїв, громадського транспорту, телефонного зв'язку, проїзду автодорогами. Регулюються ціни на продукцію оборонної сфери. Значну увагу держава приділяє цінам на продукти харчування і послуги населенню, встановлюючи їх граничний рівень.

Держава може змінювати свою політику залежно від ситуації, що склалася. Так, останнім часом сфера прямого регулювання цін у США стала дуже обмеженою. Понад 10 років тому знято державне регулювання тарифів на всі види транспорту. До сфери регулювання цін тут входять природні монополії – виробництво електроенергії, послуги зв'язку. Зі зміною економічної ситуації в США відновлюється регулювання цін і тарифів, які раніше були зняті з регулювання.

### Економічні (непрямі) методи регулювання

**Економічні (непрямі) методи регулювання** – це методи, з допомогою яких держава впливає на ринок не прямо, а **опосередковано**, через створення певного економічного середовища, яке змушує їх діяти в потрібному державі напрямку. **Опосередковане регулювання** – це вплив на економічні інтереси.

**Економічне (непряме) регулювання** держава здійснює з допомогою **інструментів** фіскальної, монетарної, інвестиційної, амортизаційної, інноваційної та інших засобів макроекономічної політики, а також методів морального переконування.

### Бюджетна політика

**Бюджетна політика** здійснюється шляхом зміни державних доходів (перш за все податків) та видатків.

У Вас, напевно, виникло запитання: звідки в держави стільки грошей, щоб виконувати таку велику роботу? Адже більшість державних установ не мають прибутків. Відповідь проста: всі ми даємо ці гроші.

Як і кожна окрема сім'я, держава має свій **бюджет**, який так і називається - «**державний бюджет**» і складається з **доходів і видатків**.

Доходами державного бюджету є різноманітні податки і збори, платять усі працездатні громадяни, усі фірми і підприємства, фабрики, крамниці майже в усіх країнах світу.

### Податки

**Податки** - це обов'язкові платежі, які держава утримує з підприємств та працюючих людей, не надаючи за це безпосередньо ніяких послуг.

У податковій системі здавна виявлялася винахідливість правителів цих народів та країн. У Римській імперії громадяни платили близько 200 видів різних податків та зборів. Серед них: дорожні та портові податки, збір на утримання ринку, податок з продажу, збір за ярлик для ослів, податок на спадщину, збір при сплаті податку за виписку квитанції та прикладання печатки, за обмін та розмін грошей, збір з худоби, податок за рабів, податок у

продовольчий фонд столиці, земельний податок, спеціальний податок за городи, податок за вино, на пшеницю, на огірки, збір з квартирної плати, торговців рибою, з банщиків, подушний податок (з кожної живої душі), на спорудження пам'ятників, на канцелярське приладдя для урядових установ, на утримання іменитих гостей; на золотий вінок для представників вищої влади, на благодійність, на утримання неімущих; податок на торговий оборот, на мило, мито за пропуск у ворота, на ввезення та вивезення товарів та багато інших.

У різні періоди розвитку Київської Русі також існували різноманітні види податків. Приклад. У IX - X ст. князі збирали податі з підвладних племен сирими продуктами, хутрами, медом, невільниками, крім того, племена були зобов'язані платити податі на утримання дружинних гарнізонів, посилати війська у походи, утримувати князя з дружиною на «полюдді». Непокірні племена були «примучені», і замість «легкої дані» на них накладалась «дань тяжка». Так і пізніше, за рахунок податей, адміністративних та судових податків утримувались дружини, військові формування. Податі у Київській Русі стягувалися з одиниці обкладання: «від диму», «від рала», «від плуга», дворища, землі, села. Навіть в одному і тому самому селі податі відзначались великою різноманітністю, в їх основі була старовинна дань, яку платили хутрами, медом, грішми. Пізніше данню спеціально називалась податі медова, грошова називалась «посощиною», дань господарськими продуктами – «подимщиною». Ці основні види податків з часом обросли різними придатками, які потім самі ставали самостійними податями. Існували і натуральні повинності – міські та мостові роботи, обов'язок будувати та ремонтувати міські укріплення і мости. З часом до попередніх податей додається панщизняна повинність (з XIV – XVI ст.). Крім грошового чинша і хлібної податі селяни повинні були працювати кілька днів на свого поміщика, але і ця повинність могла бути переведена на гроші. Були і пільги в оподаткуванні, наприклад, у XV ст. поміщики платили державний податок – 2 гроші з лану (20 десятин обробленої землі). У XV – XVI ст. братства мали право варити у храмові свята мед, продавати його без сплати податків, а прибутки йшли на користь церкви і братства. У XVI – XVII ст. козаки у Східній Україні були звільнені від усяких податей, оплат та робіт на поміщиків разом зі своїм господарством і сім'ями, тому що вони охороняли кордони і воювали з ворогами держави.

Таким чином, податки є одним з найефективніших **регулюючих засобів** держави, які існують у суспільстві п'ять століть.

Є два суб'єкти оподаткування – фізичні та юридичні особи. У **фізичних осіб** об'єктами оподаткування є **дохід, майно і земля**. Сьогодні середній європейський громадянин сплачує у формі податків 45-48% свого доходу. У **юридичних осіб** об'єктами оподаткування є **прибуток, майно і земля**. У більшості країн світу юридичні особи, що ведуть підприємницьку діяльність, сплачують до бюджету 48-52 % одержаного прибутку.

Система оподаткування передбачає:

- **прямі податки** (прибутковий податок з населення, податок з корпорацій);
- **непрямі податки** (акцизи, податок на добавлену вартість, митні збори);
- **інші податки** (податок на нерухоме майно, спадщину, землю).

Держава формує бюджет, обсяг якого становить 1/3-1/2 національного доходу. Як же держава використовує ці кошти? Частина їх іде на власні потреби державних установ та організацій (виплату заробітної плати працівникам, оплату товарів та послуг), інша частина надходить на загальні (суспільні) потреби всіх людей країни (рис. 9-3).

**Кошти державного бюджету** витрачаються на розвиток певних галузей, виробництво товарів та продуктів харчування, здійснення різноманітних видів діяльності. Переважна частина витрат (близько 50%) бюджету припадає на **соціально-економічні напрями**: а) витрати на виплату пенсій, допомог, охорону здоров'я, освіту, підготовку кадрів; б) сприяння розвитку енергетики, житлового будівництва і комунального господарства, зв'язку, транспорту; в) охорона навколишнього середовища. Воєнні витрати, витрати на наукові та космічні дослідження становлять значну частку витрат бюджету.

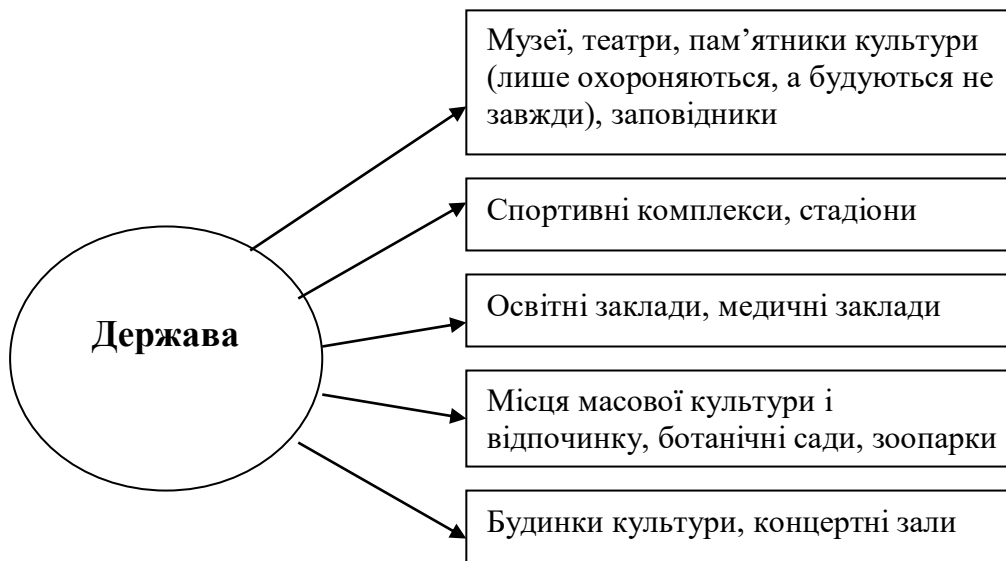


Рис. 9-3. Що будується і утримується за рахунок держави

Одним із головних завдань держави є здійснення різноманітних соціальних програм для підтримки тих груп людей, яким життєво необхідна допомога (рис. 9-4). Це малозабезпечені люди, пенсіонери, тимчасово безробітні, молоді сім'ї, хворі люди, які не можуть працювати, або люди, які постраждали від стихійного лиха. Держава допомагає і окремим підприємствам (малоприбутковим, які виробляють життєво важливу продукцію), і окремим галузям (сільському господарству). Адже, коли будуть розвиватися підприємства, тоді підвищиться рівень добробуту кожної сім'ї і якість життя людей у країні.

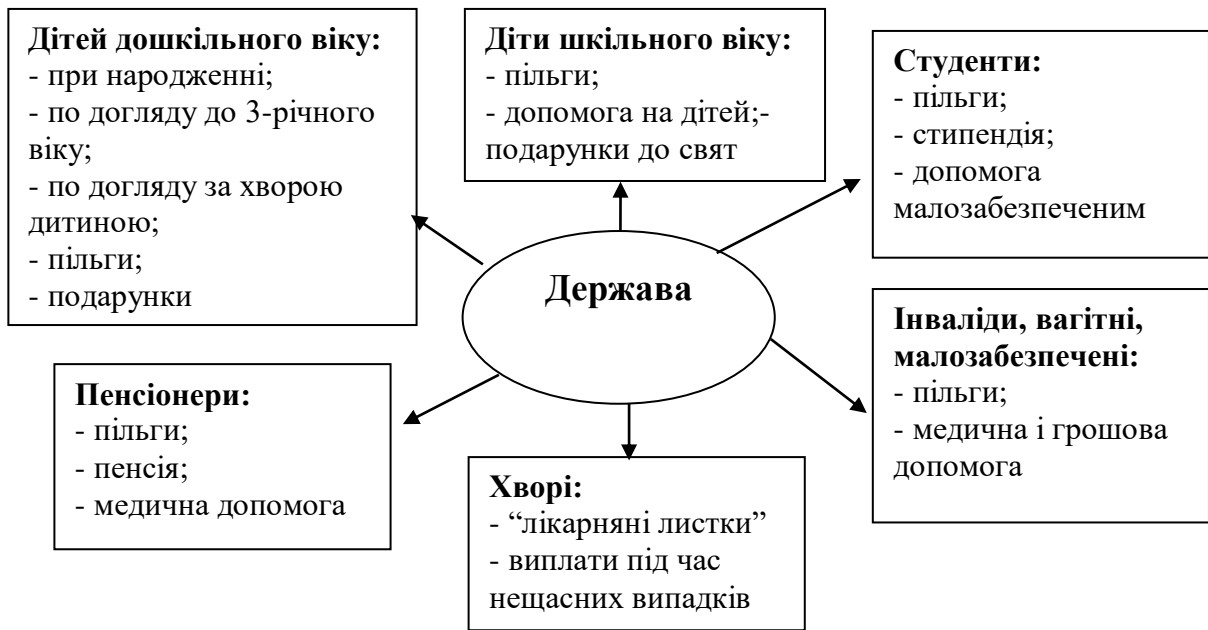


Рис. 9-4. Державна допомога різним групам людей.

### Грошово-кредитна політика

Важливе місце в системі регулюючих важелів держава відводить *грошово-кредитній політиці*, яка проводиться шляхом регулювання грошової маси в обігу і удосконалення кредитної сфери.

*Грошово-кредитне регулювання* здійснюється з метою впливу на грошову пропозицію. Для цього центральний банк (в Україні — Національний банк України) використовує такі основні інструменти: грошову емісію, 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. Емісія - інструмент прямого впливу, оскільки емісією держава безпосередньо «втручається» в ринок грошей.

*Операції з державними цінними паперами* пов'язані з купівлею або продажем державою цінних паперів. 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; із зниженням 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.

Визначаючи кількість грошової маси в обігу, обсяг кредитів, рівень відсоткових ставок, держава активно впливає на кон'юнктуру ринку. Зменшуючи кількість грошей у каналах обігу, держава стримує ділову активність і, навпаки, збільшення грошей сприяє посилення інвестиційної діяльності і господарств. Цього можна досягти також за рахунок **кредитної політики**. Зниження відсоткових ставок збільшує кредитні надходження у національну економіку. Недостатні інвестиції призводять до зменшення обсягів виробництва, вивільнення робочої сили, падіння заробітної плати.

Деякі інструменти державного регулювання економіки можуть бути інструментом як адміністративного, так і економічного впливу. Їх можна віднести до групи **адміністративно-економічних методів регулювання**.

Приклад. Державні замовлення – є обов'язковими для підприємств, які повністю або частково перебувають у державній власності, а також для підприємств-монополістів, підприємств недержавного сектору економіки, державні замовлення теж можуть бути бажаними.

Ціни теж можуть використовуватися як інструменти адміністративно-економічного регулювання з метою 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, їх заморожування 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. *subsidiūm* – допомога) - це допомоги, які виплачуються з державного бюджету з метою підтримки населення, а також певних видів підприємницької діяльності, сфер і галузей економіки.

**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.

## Короткі висновки

1. Держава (уряд) відіграє активну роль в сучасному економічному житті. Це зумовлено необхідністю підтримки і полегшення функціонування ринкової системи, а також пом'якшення наслідків «невдач» ринкового механізму.
2. Економічні функції, які сьогодні виконують більшість держав світу, надзвичайно різноманітні. Основні з них — це правове регулювання, підтримка конкуренції, перерозподіл доходу, забезпечення суспільними благами,

коригування розподілу ресурсів з врахуванням побічних наслідків та стабілізація економіки.

3. Особливу позицію держава займає по відношенню до побічних наслідків економічної діяльності та суспільних благ. Держава намагається знеохочувати виробництво товарів, що містять негативні побічні наслідки і стимулювати виробництво товарів, що містять позитивні побічні наслідки. Уряди також повинні забезпечувати виробництво суспільних благ — товарів та послуг, які характеризуються спільним споживанням та неможливістю виключення з процесу споживання.

4. Держава застосовує прямі (адміністративні) та непрямі (економічні) методи впливу на функціонування ринкової системи. Така діяльність зветься державним регулюванням економіки.

5. Сучасна ринкова економіка неможлива без державного регулювання, однак його дійовість не слід переоцінювати. За деяких обставин зусилля, що спрямовані на виправлення «невдач» ринку, самі можуть ставати причиною неефективності. Якщо це має місце, то можна говорити про «невдачі» уряду.

6. Про необхідність державного регулювання свідчить весь світовий досвід, який також показує, що у застосуванні державою регулювання ринку не існує світових стандартів. Все це треба враховувати при формуванні системи державного регулювання економіки України.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Ринкові невдачі*
- *Економічні функції держави*
- *Державне регулювання*
- *Державний сектор*
- *Побічні наслідки економічної діяльності*
- *Товари індивідуального вжитку*
- *Суспільні товари*

### **Контрольні запитання**

1. Які причини, на ваш погляд, зумовлюють необхідність втручання держави в економіку?
2. Які основні економічні функції держави?
3. Яким шляхом реалізуються ці функції? Охарактеризуйте основні форми та інструменти державного регулювання.
4. Яку роль в державному регулюванні відіграє державний сектор?
5. Як, на вашу думку, можна оцінити ефективність державного втручання в економіку?
6. Які завдання і проблеми необхідно вирішити нашій державі в умовах формування системи державного регулювання національної економіки?

### **ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ**

#### **У завданнях 1-5 оберіть одну правильну відповідь**

1. Які дії уряду, як правило, не суперечать принципу “laissez faire”?  
А) Введення дотацій споживачам.

- Б) Збільшення субсидій виробникам
- В) Посилення гарантій приватної власності.
- Г) Введення антимонопольного законодавства.

2. Поняття “державний сектор” належить до:

- А) Центрального уряду.
- Б) Всіх рівнів влади.
- В) Домогосподарств і фірм.
- Г) Міжнародних організацій.

3. Морський маяк є традиційним прикладом суспільного блага, тому що:

- А) Приватним фірмам не вигідно його виготовляти і обслуговувати.
- Б) Приватні фірми не прагнуть фінансувати суспільні потреби.
- В) Він є товаром спільного користування і належить державі.

Г) Світло маяка можуть використовувати кораблі, власники яких не сплачують цю послугу, і таку поведінку недоцільно забороняти.

4. Що належить до негативних побічних наслідків економічної діяльності?

- А) Високі ринкові ціни на автомобілі.
- Б) Дефіцит медичних послуг.
- В) Кислотні дощі.
- Г) Дефіцит житла.

5. Що з наведеного нижче є чистим суспільним благом?

- А) Метро.
- Б) Дороги.
- В) Оборона країни.
- Г) Електроенергія.

6. Підкресліть у наведеному переліку товарів та послуг ті, які належать до суспільних благ, ґрунтуючись на критеріях невиключеності та спільного споживання:

*квиток на рок-концерт, пожежна охорона, державна школа, приватний стоматологічний кабінет, грошова система, хліб, приватизоване житло, прогнози погоди, цукерки, національний заповідник.*

7. Заповніть таблицю, в якій назвіть приклади негативних та позитивних зовнішніх ефектів.

Позитивні зовнішні ефекти	Негативні зовнішні ефекти

## Тема 10 Національна економіка та макроекономічні показники

### Основні питання теми

10.1. Поняття національної економіки

10.2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) у системі макроекономічних показників

10.3. Номінальний та реальний ВВП

10.4. ВВП та «чистий економічний добробут»

Вивчаючи дану тему, ми з'ясуємо, як функціонує економіка країни як єдине ціле, або національна економіка. Щоб це зробити, потрібно знати основні макроекономічні показники. Найголовнішим з них виступає показник валового внутрішнього продукту (ВВП), який характеризує річний обсяг сукупного виробництва в країні. На основі показника ВВП можна розраховувати інші показники системи національних рахунків та оцінити рівень добробуту людей.

### 10.1. Поняття національної економіки

Макроекономіка, як вже зазначалося в першій темі, вивчає функціонування економічної системи в цілому. Предметом макроекономіки, як важливого розділу макроекономічної теорії, є функціонування економічної системи на рівні держави, тобто національна економіка в цілому.

Об'єктом вивчення макроекономіки є: валовий внутрішній продукт та національний доход, сукупний попит та сукупна пропозиція, економічне зростання та загальний рівень зайнятості, інфляція, національні заощадження та інвестиції, рівень добробуту громадян та інші агреговані показники.

Стандартні питання економічної теорії – *що? як? і для кого виробляти?*, які в перших розділах аналізувались на рівні мікроб'єкта (окремої фірми чи окремого споживача), тепер будуть розглядатися на макрорівні, тобто на рівні всього національного господарства.

Макроекономіка, на відміну від мікроекономіки, у тому вигляді, в якому вона вивчається сьогодні, сформувалася відносно нещодавно, отже, макроекономіка є достатньо молодою наукою. Її реальне виникнення, як самостійної дисципліни, пов'язують із виходом у 1936р. знаменитої праці Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей», в якій автор фактично започаткував основи сучасної макроекономічної науки. Дж. М. Кейнс вважається засновником цілого напрямку економічної думки, який отримав назву *кейнсіанства*.

Макроекономіка досліджує взаємовідносини між суб'єктами ринкового господарства (домашні господарства, фірми, держава) на рівні усієї національної економіки. Особливу увагу вона приділяє ролі держави, оскільки від того, як вона буде вирішувати основні макроекономічні проблеми (забезпечувати економічне зростання, повну зайнятість, стабільний рівень цін,

економічну ефективність, справедливий розподіл доходів тощо), здійснюючи ту чи іншу політику (бюджетно-податкову, грошово-кредитну, зовнішньоекономічну, соціальну, політику доходів тощо), залежить процес функціонування національної економіки. Саме тому в макроекономіці поряд з **позитивним** економічним аналізом широко використовується **нормативний** економічний аналіз, який передбачає оцінку діяльності уряду і розробку рекомендацій щодо подальших доходів з її боку.

Макроекономіка вивчає не окремі ринки, а економіку країни. Тому в макроекономіці, не зважаючи на численні аналогії з мікроекономікою, набагато більше уваги приділяють агрегованим показникам. Так, якщо мікроекономіка займалась вивченням попиту та пропозиції на окремому ринку, то макроекономіка вивчає **сукупний попит** та **сукупну пропозицію**, макроекономічну рівновагу, тобто категорії, які розглядаються у масштабах усієї економіки.

Якщо в мікроекономічних дослідженнях аналізувалися ціни на окремих ринках та ціни на продукцію окремих фірм, то макроекономіка вивчає цінові процеси національної економіки. Тут з'являються поняття рівня цін, які вимірюються за допомогою різноманітних індексів (індексу споживчих цін, індексу цін виробника, дефлятор ВВП).

Макроекономіка використовує ті ж основні методи та прийоми аналізу, які були описані для мікроекономічного аналізу.

В основі макроекономічного аналізу знаходиться ідея рівноваги. Проте, якщо мікроекономіка займається рівновагою на рівні мікросуб'єкта (рівновага на ринку, рівновага споживача, рівновага фірми), то макроекономіка займається питаннями **загальної макроекономічної рівноваги** на усіх національних ринках, тобто, вивчає таку ситуацію, коли *відсутні дефіцити та надлишки, а увесь вироблений валовий внутрішній продукт повністю реалізується*.

Макроекономіка також вивчає проблеми відхилень від цієї макроекономічної рівноваги які отримали назву **макроекономічної нестабільності**, та причини, що породжують такі відхилення, і займається пошуком можливих ефективних шляхів подолання таких відхилень, тобто займається **макроекономічною стабілізацією**.

Макроекономіка, на відміну від мікроекономіки, більше тісно пов'язана із міжнародними аспектами тих проблем які вона досліджує.

Сьогодні неможливо повністю ігнорувати міжнародне оточення, якщо мова йде про економіку усієї країни, особливо беручи до уваги процеси глобалізації світової економіки, коли кожна країна стає учасницею цілого комплексу економічних відносин, які так чи інакше торкаються інших країн. Тому при вивченні макроекономіки важливо аналізувати не тільки внутрішньоекономічні, але і зовнішньоекономічні аспекти питань, що вивчаються макроекономікою.

## 10.2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) у системі макроекономічних показників

Як ми вже зазначали в першому параграфі, макроекономіка вивчає характер та результати функціонування економіки в цілому. У світовій практиці існує низка загальноприйнятих показників, які обчислюються за певними правилами і які характеризують підсумки функціонування національної економіки протягом року, тобто ті, що вказують на рівень економічного добробуту суспільства.

Але оскільки кожна країна певним чином інтегрована в світову економіку, то з метою забезпечення міжнародних порівнянь виникає необхідність застосування єдиних підходів до системи та методології обчислення макроекономічних показників.

Ця вимога реалізується за допомогою спеціального міжнародного стандарту – «Системи національних рахунків» (СНР - System of National and Income Accounts), що затверджується ООН і рекомендується всім країнам для практичного використання.

Система національних рахунків – це система взаємопов'язаних показників і класифікацій, які використовуються для описування та аналізу найзагальніших результатів і аспектів економічного процесу на макрорівні.

СНР сформульована в категоріях і термінах ринкової економіки, її концепції та визначення передбачають, що економіка описана за її допомогою, функціонує на основі дії ринкових механізмів та інститутів.

СНР містить інформацію про:

- всі господарські суб'єкти, які беруть участь в економічному процесі: юридичні особи та домогосподарства;
- всі економічні операції, пов'язані з виробництвом, розподілом і перерозподілом доходів, нагромадженням активів та іншими аспектами економічного процесу;
- всі економічні активи і пасиви, які формують національне багатство (основні фонди, матеріальні обігові кошти, фінансові активи, вартість землі та корисних копалин тощо).

Система національних рахунків представляє собою стандартизовану систему взаємопов'язаних показників, які застосовуються державою для опису результатів господарської діяльності країни з метою наступного аналізу макроекономічних процесів.

Система національних рахунків - це особлива національна методологія обліку, яка прийнята міжнародними організаціями і застосовується у всіх країнах, дає можливість визначити основні показники розвитку окремих національних економік і робити їх співставлення.

Показники СНР використовуються в більшості країн світу та розглядаються міжнародними статистичними організаціями як стандарти та умови для порівняльного аналізу динаміки економіки різних країн.

Розрахунки макроекономічних показників дозволяють суспільству свідомо і об'єктивно оцінити обсяг створеного суспільного продукту в кожній країні, виявити фактори його зростання, а також результативність проведення економічної політики держави, спрямованої на поліпшення функціонування національної економіки в цілому.

Система національних рахунків має універсальний характер. Вона використовується різними країнами, що дозволяє уніфікувати процес обміну інформацією та проводити міжнародні порівняння.

В той же час багато країн використовують власні оригінальні версії національних рахунків, хоча всі вони уніфіковані за основними поняттями та визначеннями з версіями СНР ООН та інших міжнародних організацій. Теоретичною основою СНР виступає модель кругообігу продукту, витратів та доходів.

Перша офіційна версія СНР ООН з'явилась у 1953 р. Пізніше широке поширення отримала версія 1968 р. («Синя книга») та Європейські система інтегрованих економічних рахунків (СНР Євростату).

Остання версія Системи національних рахунків (СНР-2008) була схвалена Статистичною комісією ООН у 2008 році і є міжнародним стандартом в цій галузі.

В рамках СНР система показників економічної діяльності на рівні макроекономіки включає наступні показники:

- валовий внутрішній продукт (ВВП);
- валовий національний доход (ВНД);
- валовий національний доход, або валовий національний доход у розпорядженні (ВНДР);
- чистий внутрішній продукт (ЧВП);
- чистий національний доход (ЧНД);

## **ВВП**

Центральне місце серед макроекономічних показників має показник валового внутрішнього продукту (**ВВП або GDP - Gross domestic product**).

За своєю економічною сутністю ВВП – це сукупна ринкова вартість продукції кінцевого виробництва, яка вироблена всіма резидентами та нерезидентами на економічній території країни протягом певного періоду часу.

Як правило, ВВП підраховують за рік, хоча, якщо це необхідно, можливий підрахунок в межах інших часових інтервалів (наприклад, можна підрахувати квартальний ВВП).

Коли мова йде про показник ВВП, важливо звернути увагу на те, що ВВП вимірює ринкову вартість кінцевої продукції, створеної *на території* даної країни за певний проміжок часу, незалежно від того, знаходяться фактори виробництва у власності громадян даної країни чи належать іноземцям. В даному випадку критерієм є територіальний фактор.

Отже, показник ВВП представляє собою загальну ринкову вартість кінцевого продукту, виробленого тільки всередині країни, з використанням як національних (власних), так і іноземних (чужих) факторів виробництва. Тобто у

ВВП не знаходить відображення продукт, створений за кордоном із використанням факторів виробництва даної країни.

При розрахунку основних макроекономічних показників у системі національних рахунків враховується відмінність між національною та вітчизняною «основами» реєстрації показників.

Іноді замість показника ВВП або паралельно з ним розраховують показник валового національного продукту (ВНП).

На відміну від ВВП показник **ВНП (GNP - Gross national product)** – це сумарна ринкова вартість товарів і послуг, вироблених громадянами країни за допомогою належних їм (національних) факторів виробництва, як у даній країні, так і в інших країнах за певний проміжок часу. При визначенні ВНП критерієм виступає фактор національної приналежності.

Показник ВНП – це сума доданих вартостей, створених з використанням факторів виробництва, що належать даній країні та її громадянам.

Термін «національний» протистоїть термінові «внутрішній».

З одного боку, у ВНП країни включають і його частину, що створена за кордоном, але з використанням факторів, що знаходяться у власності даної країни та її громадян.

З іншого боку, у ВНП країни не входить те, що вироблено в даній країні з використанням факторів, що належать іншим країнам.

Показники ВВП та ВНП близькі за змістом і за кількісним визначенням. Вони відрізняються тим, що **ВНП** є показником річного обсягу **національної економіки**, а **ВВП** є показником річного обсягу **внутрішньої економіки**.

Як впливає з визначень, різниця між ВВП та ВНП полягає в тому, на якій основі робиться вибірка товарів та послуг, що включаються до показника: на основі географічної приналежності (ВВП) чи на основі національної приналежності (ВНП).

Якщо від ВВП відняти суми доданих вартостей, створених на території певної країни іноземними факторами виробництва, і додати суму доданих вартостей, створених національними ресурсами за кордоном, то отримуємо показник ВНП.

Якщо певна країна є повністю закритою економікою, то підрахунок ВВП та ВНП дає один і той же результат, тобто:

$$\mathbf{ВВП = ВНП.}$$

У випадку країн з відкритою економікою статистичне розходження між показниками ВВП та ВНП утворюється за рахунок діяльності нерезидентів на території країни, що розглядається, і за рахунок діяльності резидентів за кордоном.

Так, наприклад, вартість продукції, виробленої американською компанією на території України, буде включатися до ВНП США та до ВВП України.

Кількісно ВВП відрізняється від ВНП на величину чистих первинних факторних доходів з-за кордону (**ЧФД або NFI – net foreign income**):

$$\mathbf{ВНП = ВВП + ЧФД.}$$

**Чисті первинні (факторні) доходи (NFI)** - різниця між первинними (факторними) доходами, що отримують резиденти з-за кордону у зв'язку із



їхньою участю у виробництві ВВП інших країн, або доходами, заробленим та отриманим громадянами даної країни від використання національних факторів (економічних ресурсів) в інших країнах (заробітна плата, доходи від власності у вигляді ренти й відсотку, прибутки, дивіденди, податки мінус субсидії на виробництво та імпорт), та аналогічними первинними (факторними) доходами, заробленими та одержаними іноземцями (нерезидентами) на економічній території даної країни від використання належних їм (іноземних) факторів (тобто доходами, що сплачені резидентам інших країн за участь у виробництві ВВП даної країни):

$$\begin{array}{l} \text{Чистий факторний доход} \\ \text{з-за кордону} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Доход національних} \\ \text{факторів в інших} \\ \text{країнах} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Доход іноземних} \\ \text{факторів на} \\ \text{території} \\ \text{даної країни.} \end{array}$$

**Чистий факторний доход** - це різниця між доходами, отриманими резидентами за межами економічної території країни (ми заробили у них) та доходами, отриманими нерезидентами на економічній території країни (вони заробили у нас) ( див. рис. 10.1).

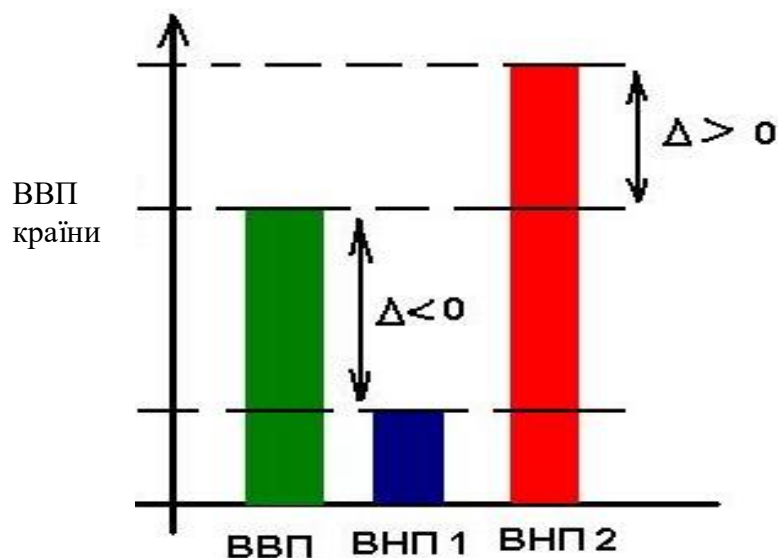


Рис. 10.1. Співвідношення між ВВП та ВНП.

Як показано на рисунку 10.1, чистий факторний доход з-за кордону може бути величиною як позитивною ( $NFI > 0$ , або  $\Delta > 0$ ), коли громадяни даної країни заробили в інших країнах доходів більше, ніж іноземці в даній країні – тоді  $ВВП < ВНП$ , так і негативною ( $NFI < 0$ , або  $\Delta < 0$ ), якщо доходи іноземців в даній країні перевищують доходи громадян даної країни за кордоном, – в цьому випадку  $ВВП > ВНП$ ).

В цілому ВВП є вище, ніж ВВП, в ситуації, коли доходи резидентів, отримані з-за кордону, перевищують доходи нерезидентів, отримані на території країни.

У випадку, якщо доходи нерезидентів, отримані на території країни, перевищують доходи резидентів, отриманих з-за кордону, ВВП є вищим, ніж ВВП.

Для більшості країн різниця між ВВП та ВВП незначна і змінюється з перебігом часу повільно, але існують винятки.

Система національних рахунків 1993 року дає змогу використовувати обидва показники (ВВП і ВВП), але перевагу надає показнику валового внутрішнього продукту (ВВП).

Як зазначає професор С. Панчишин, окремі країни, у т.ч. й Україна, публікують лише показник ВВП, що можна пояснити значними статистичними труднощами обчислення показника ВВП.

Розглянемо детальніше основні особливості поняття «ВВП».

Термін *«сукупна»* означає, що ВВП це агрегований показник, який характеризує сукупний випуск усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених у країні за певний період, тобто термін *«сукупний»* нагадує, що основним методом макроекономіки є агрегування.

Термін *«ринкова»* означає, що до складу ВВП включають тільки офіційні ринкові угоди, які пройшли через процес купівлі-продажу і були офіційно зареєстровані. Тому до ВВП не включають, по-перше, працю на себе (коли, наприклад, людина сама ремонтує квартиру, автомобіль, комп'ютер тощо); по-друге, дружня допомога сусіду чи приятелю при будівлі або ремонті квартири; по-третє, вартість товарів та послуг, що виробляються *«тіньовою»* економікою.

Під *тіньовою економікою (Underground Sector of economy)* розуміють економічні процеси, які приховуються їх учасниками, не контролюються державою та суспільством, не фіксуються в повному обсязі державною статистикою.

Нині під *«тіньовою економікою»* розуміють усю сукупність незареєстрованої економічної діяльності, що не враховує офіційна статистика, тобто це виробництво товарів і надання послуг за плату, що не відбивається в СНР і тому не входить до складу ВВП країни.

Тіньова економіка охоплює як тіньову економічну діяльність, пов'язану з виробництвом товарів і послуг, так і незаконний перерозподіл доходів і активів.

Тіньова економіка функціонує поряд з легальною економікою і певний її рівень притаманний кожній країні світу.

Тіньова економіка складається з наступних секторів:

1. *підпільна економіка* (заборонена законом економічна діяльність), яка включає незаконне виробництво товарів та послуг і незаконний перерозподіл доходів і активів. У вітчизняній та західній економічній літературі синонімом поняття *«підпільна»* економіка є поняття так званого **«чорний ринок»** (black market – нелегальні фінансові операції, рекет, торгівля і виробництво наркотиків, лихварство, нелегальні фінансові операції, шахрайство при наданні

позик тощо; доходи, отримані від такої нелегальної діяльності, зрозуміло, приховуються);

2. **приховане виробництво** – це діяльність, що дозволена законом і виконується виробниками, які мають на це право, але яка приховується від державних органів з метою ухилення від сплати податків, внесків у соціальні фонди, дотримання правових норм і стандартів.

Особливість тіньової діяльності у цьому секторі полягає не стільки у прямих порушеннях чинного законодавства, скільки у проведенні операцій, не заборонених українським законодавством (бартерні угоди, діяльність у межах офшорних зон і податкових гаваней, а також несплата податків з легальної економічної діяльності, декларування невірної ціни на митниці при експортно-імпортних угодах)

3. **неофіційна економіка** (усі незадекларовані легально дозволені види економічної діяльності зареєстрованих і незареєстрованих економічних суб'єктів, що приховуються, або просто не обліковуються державою, тобто в цьому секторі має місце невраховане офіційною статистикою виробництво економічних благ); цей сектор тіньової економіки представлений дрібними виробниками, що займаються індивідуальною трудовою діяльністю, власниками малих приватних підприємств, селянами-фермерами та іншими суб'єктами малого бізнесу. Найпоширенішими формами правопорушень у цій сфері є різноманітні механізми ухилення від офіційного обліку підприємницької діяльності та від сплати податків;

4. **фіктивна економіка** – це всі заборонені законом види діяльності, пов'язані з виробництвом товарів і наданням послуг, що призводять тільки до перерозподілу фінансових і матеріальних через фінансові махінації, фіктивні договори тощо, або економіка «приписок», спекулятивних угод, хабарництва, шахрайства – тобто все, що пов'язане з незаконним отриманням та передачею грошей. Така діяльність не змінює загальної величини ВВП, бо не створює додаткової вартості, проте може суттєво змінити внутрішню структуру перерозподілу доходів.

Більшість учасників тіньової економіки веде легальну діяльність, але не повідомляє про неї, щоб не сплачувати податки. Загалом чим вищі податкові ставки і чим більше державна зарегульованість національної економіки, тим більше масштаби тіньової економіки.

Оцінити частку тіньового сектору можна за допомогою показника **рівня тінізації економіки (РТ)**, який можна обчислити за наступною формулою:

$$РТ = \frac{ВВП_{Т}}{ВВП_{Л}} \times 100\% \quad , \quad \text{або} \quad РТ = \frac{ВНД_{Т}}{ВНД_{Л}} \times 100\%.$$

де  $ВВП_{Т}$  - обсяг ВВП тіньового сектору;

$ВВП_{Л}$  - обсяг ВВП легального сектору;

$ВНД_{Т}$  і  $ВНД_{Л}$  - обсяги валового національного доходу тіньового та легального секторів відповідно.

Звідси випливає, що рівень тінізації економіки визначається відношенням обсягу ВВП, створеного у тіньовому (неофіційному) секторі економіки до

офіційного обсягу створеного у країні валового внутрішнього продукту, або як відношення обсягу валового національного доходу тіньового сектору економіки до офіційного обсягу валового національного доходу.

Значного обсягу тіньова економіка набула в країнах з трансформаційними процесами, у т.ч. в Україні.

Масштаби тіньової економіки в Україні, на думку більшості експертів, коливаються у межах від 40 до 50% ВВП залежно від методу оцінки (розрахунки здійснюються за допомогою 4-х окремих методів: фінансового, монетарного (на основі визначення додаткової грошової маси понад ту кількість грошей в обігу, яка необхідна для обслуговування офіційних угод), на основі споживання електроенергії, а також порівняння витрат домогосподарств).

Хоча, починаючи з 2001 р., процес тінзації вітчизняної економіки дещо знизився, тим не менше питома вага тіньового сектору економіки України й надалі залишається досить високою.

За оцінками експертів Світового банку, в тіньовому секторі економіки України виробляється близько 50% ВВП нашої країни, тобто тіньова економіка практично зрівнялась з офіційною.

За підрахунками західних фахівців, критичним для країни є річний оборот в тіньовому секторі на рівні 15-35% ВВП. Якщо оборот тіньової економіки перевищує третину ВВП, а кількість зайнятих – 40%, національна економіка стає некерованою.

Отже, ВВП та інші показники, що вимірюють обсяг національної економіки, не враховують тіньової економіки. Тому, чим більше її обсяг, тим більші викривлення національного рахівництва і, відповідно, більша вірогідність проведення помилкової економічної політики урядом, що спирається на помилкові фактичні дані.

Як зазначають вітчизняні та іноземні економісти-теоретики на практики, тіньова економіка призводить до того, що темпи інфляції можуть бути занижені, як це відбувається в Україні.

Можливі помилки і в політиці зайнятості. Працюючі в тіньовій економіці можуть бути враховані як безробітні. Недооцінка параметрів тіньової економіки може призводити до викривлення платіжного балансу країни і завищення показників податкового тиску, доходів населення і державних витрат.

Якщо темпи зростання тіньових доходів випереджають темпи зростання офіційного ВВП, уряд може недооцінити реальні потреби економіки в грошах.

Збільшення розмірів тіньового сектору може значно деформувати структуру економіки. Тіньова економіка викликає зростання інвестиційних ризиків, зниження інвестиційної активності, зменшення попиту на інвестиційні ресурси.

Тіньова діяльність обмежує можливості залучення підприємцями інвестиційних ресурсів, особливо іноземних.

Розширення тіньового сектору стимулює також зростання спекулятивних та торгово-посередницьких угод на шкоду розвитку реального виробництва.

Тінізація економіки загрожує також деформацією структури споживання в бік паразитичного характеру споживання. Стимул до розвитку одержують ті сектори, які обслуговують осіб, що мають надвисокі доходи. В суспільстві формується високий попит на предмети розкоші. Імпульс до розвитку одержують специфічні види діяльності, які задовольняють в основному деструктивні потреби, - нелегальний гральний бізнес, проституція, наркобізнес.

Слід зазначити, що серед економістів немає єдиної точки зору щодо оцінки ролі тіньової економіки: одні дослідники вважають неофіційний сектор суцільно негативним явищем, інші вважають його структурою, що сприяє офіційній економіці, коли в ній проявляються збої і розлади.

На думку професора З.С. Варналія, наявність тіньового сектору в національній економіці характеризується такими позитивними ефектами, як:

- зниження обсягів реального безробіття та підвищення матеріального добробуту населення;
- сприяння розвитку легального виробництва товарів і послуг шляхом витрат у легальному секторі економіки доходів, зароблених у тіньовому;
- наповнення ринку нелегально виробленими товарами і послугами;
- підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом забезпечення конкурентних переваг підприємств, що здійснюють тіньову економічну діяльність.

До речі, ідею про благодетельність для суспільства тіньових економічних відносин не можна вважати досить оригінальною. Так, швейцарський економіст Д. Касел ще в 80-х роках минулого століття виділив три позитивних функції тіньової економіки у ринковому господарстві:

1. **«Економічного мастила»** – згладжування перепадів в економічній кон'юктурі за допомогою переливу ресурсів поміж легальною і тіньовою економікою.

2. **«Соціального амортизатора»** – гасіння небажаних соціальних витрат (зокрема, неофіційна зайнятість покращує матеріальне положення малозабезпечених, зменшуючи тим самим соціальну напругу у суспільстві).

3. **«Вбудованого стабілізатора»** – тіньова економіка підпитує легальну (неофіційні доходи використовуються для закупки товарів та послуг у легальному секторі, «відмиті» кримінальні капітали обкладаються податками і т.д).

Але, на думку більшості економістів, негативний вплив тіньової економіки на національні інтереси набагато більший від вище названих позитивних ефектів: значний тіньовий сектор становить загрозу економічній безпеці країни.

Термін **«вартість»** означає, що агрегування можливе лише за рахунок вартісної оцінки виробленої продукції, оскільки інакше неможливо скласти автомобілі та комп'ютери, апельсини та одяг і таке інше. Як зазначав відомий французький економіст Леон Столерю, «скласти центнери хліба, метри тканини... можливо у вигляді вартостей або цін, що виражають співвідношення між граничними корисностями (Столерю Л. Равновесие и экономический рост. - М., 1974).

Термін «*кінцевих*» означає, що ВВП не враховує проміжне споживання, виключає таким чином повторний рахунок.

Уся продукція, що виробляється економікою, поділяється на кінцеву та проміжну. *Кінцевою* продукцією є лише та частина випуску, яка спрямовується на кінцеве споживання (невиробниче споживання, інвестування та експорт) і яка не призначена для подальшої виробничої переробки чи перепродажу. Це означає, що при обчисленні ВВП має відніматися проміжне споживання, тобто вартість продукції, яку використовують для виробництва товарів та послуг. Як правило, до *проміжної* продукції відносять сировину, матеріали, напівфабрикати і т. ін.

*Проміжне споживання* – витрати на товари і послуги, використані інституційними одиницями для виробничих потреб: на сировину, паливо, енергію, матеріали, поточний ремонт, послуги транспортних і фінансово-кредитних установ, на забезпечення належних умов праці та професійну підготовку працівників тощо.

Проте в залежності від способу використання один і той же товар може бути як проміжним продуктом, так і кінцевим продуктом. Так, наприклад, м'ясо, яке придбала домогосподарка, щоб зварити борщ, є кінцевим продуктом, оскільки воно пішло у кінцеве споживання, в той же час, як м'ясо, придбане рестораном «МакДональдс» є проміжним продуктом, оскільки воно буде перероблене та вкладене до гамбургера, який і буде в даному випадку кінцевим товаром.

Отже, для правильного розрахунку сукупного обсягу виробництва і обсягу ВВП, необхідно, щоб усі товари та послуги, вироблені у поточному році, були враховані один раз.

При підрахунку ВВП важливо враховувати, що цей показник включає тільки знову створені у даному періоді товари і послуги і не включають ті види угод, які не створюють доданої вартості, а саме усі перепродажі товарів (продаж уживаних речей, так званих товарів second hand).

До складу ВВП включають тільки вартість кінцевої продукції тому, щоб уникнути подвійного рахунку.

Розглянемо конкретний приклад, представлений у таблиці 10.1 – виробництво хліба, що складається з кількох стадій, у якому бере участь декілька фірм.

Таблиця 10.1. ВВП як сума доданої вартості (в центрах за хлібину)

Стадії виробництва	Виторг	Витрати на проміжні товари	Додана вартість
Фірма А (фермерське господарство)	20	0	20
Фірма В (млин)	25	20	5
Фірма С (пекарня)	40	25	15
Фірма D (крамниця)	70	40	30
РАЗОМ	155	85	70

Виникає питання, яка сума буде включена до ВВП? Загальні доходи від продажу 1 грн. 55 центів, чи 70 центів? У першій цифрі ціна пшениці була врахована 4 рази., борошна – 3 рази. Якщо ж ми візьмемо суму доданих вартостей, то отримаємо кінцеву ціну хлібини (саме хлібина є кінцевим товаром і саме вона буде включена до складу ВВП), яка дорівнює різниці між доходами від продажу та витратами на сировину та матеріали на кожній стадії виробництва ( $155 - 85 = 70$  центів, або 0,7 дол.).

Таким чином, додана вартість являє собою чистий внесок кожного виробника (фірми) в сукупний обсяг виробництва. Сума доданих вартостей (70 центів) дорівнює вартості кінцевої продукції, яку сплатив кінцевий споживач. Тому, щоб уникнути подвійного рахунку, до ВВП включається тільки додана вартість, яка дорівнює вартості кінцевої продукції.

**Додана вартість** – це різниця між загальною виручкою від продажу та вартістю проміжної продукції (вартість сировини, матеріалів, які кожна фірма купує у інших фірм). При цьому усі внутрішні витрати (на виплату зарплати, амортизацію, оренду капіталу тощо), а також прибуток фірми включають до складу доданої вартості.

**Термін «товарів і послуг».** При розрахунку ВВП враховується вартість товарів і послуг, вироблених лише в поточному році. А тому з розрахунків ВВП вилучають так звані невиробничі операції, які бувають двох типів:

1. перепродаж товарів;
2. власне фінансові операції.

У свою чергу власне фінансові операції поділяються на:

- державні трансфертні виплати. Під **трансфертами (TR, transfer payments)** розуміють односторонній потік благ, доходів, які мають перерозподільний і безоплатний характер. Коли мова йде про державні трансферти, говорять про виплати із державного бюджету (пенсії, стипендії, допомога по безробіттю тощо);

- приватні трансфертні платежі (допомога батьків дітям-студентам. подарунки заможних родичів тощо). Ця операція не є наслідком виробництва, а виступає як акт передачі коштів від однієї приватної особи до іншої.

До власне фінансових угод відносять купівлю-продаж цінних паперів (акцій, облігацій і т. ін. фінансових інструментів) на фондовому ринку, Ці угоди не впливають на величину ВВП і вилучаються із ВВП, оскільки це є обмін паперовими активами, і є перерозподілом власності, але виплата доходів за акціями та облігаціями фірм обов'язково включаються до складу ВВП, оскільки є платою за такий економічний ресурс, як капітал, тобто виступають факторним доходом).

Важливе значення при обчисленні ВВП та інших національних рахунків мають поняття «резиденти», «нерезиденти» та «економічна територія».

Згідно з загальноприйнятими критеріями, до **«резидентів»** країни відносять всі юридичні та фізичні особи, які постійно зареєстровані або постійно (більше року) проживають на її території, незалежно від громадянства.

Туристи, сезонні робітники, дипломати (незалежно від строку їхнього перебування) до резидентів країни не належать. Проте інші іноземці, які

проживають на території країни впродовж тривалого часу (не менше року), є її резидентами.

Щодо юридичних осіб, то всі підприємства, що створені відповідно до законодавства даної країни і здійснюють свою виробничу діяльність на території цієї країни, належать до її резидентів, навіть якщо вони частково або повністю перебувають у власності іноземців. Отже, зарубіжні філії транснаціональних корпорацій не є резидентами цієї країни, де розташована штаб-квартира цих підприємств.

Органи державного управління вважаються резидентами навіть тоді, коли вони ведуть свою діяльність за кордоном. Наприклад, посольства іноземних держав і громадяни країни, що працюють у них, є резидентами своєї країни.

**Нерезиденти** – це фізичні та юридичні особи, які знаходяться поза територіальними межами певної країни, тобто працюють за кордоном. До них належать іноземні дипломатичні, консульські, зовнішньоторговельні представництва тощо.

**Економічна територія країни** – це територія, яка адміністративно керується урядом даної країни та в межах якої особи, товари та гроші можуть вільно переміщуватись. На відміну від географічної території вона не охоплює територіальні анклавні інших країн (посольства, військові бази тощо), але містить такі анклавні даної країни, які розташовані на території інших країн.

Отже, при обчисленні ВВП результати діяльності підприємств ураховуються незалежно від того, чи контролює підприємства вітчизняний чи іноземний капітал. Термін **«впродовж одного року»**. У відповідності з цією умовою до ВВП включають тільки вартість кінцевих товарів та послуг, вироблених в поточному році і не включають вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених у попередні роки.

<b>Методи підрахунку ВВП</b>
----------------------------------

Для підрахунку ВВП можна використати три методи:

1. За витратами (метод кінцевого використання).
2. За доходами (розподільний метод).
3. За доданою вартістю (виробничий метод).

**ВВП за витратами** є сумою витрат усіх макроекономічних агентів, оскільки в даному випадку ми враховуємо, хто виступає кінцевим споживачем вироблених в економіці товарів і послуг, хто витратив кошти на їх придбання.

При підрахунку ВВП за витратами підсумовують витрати домогосподарств (споживчі витрати), які позначаються, як «С» (consumption spending); витрати фірм (інвестиційні витрати), які позначаються, як «І» (investment spending); витрати держави (державні закупівлі товарів та послуг), які позначаються, як «G» (government spending); витрати іноземного сектора (витрати на чистий експорт), які позначаються, як «NX» (net export).

Таким чином, формула розрахунку ВВП за методом витрат має такий вигляд:

$$\text{ВВП} = \text{C} + \text{I}_g + \text{G} + \text{NX}.$$

Це рівняння називають:

1. основною макроекономічною тотожністю;
2. рівнянням сукупного попиту;



3. основним кейнсіанським рівнянням.

Розглянемо більш детально кожен складову витрат на виробництво ВВП.

**Особисті витрати споживачів (C)** – це витрати домашніх господарств на купівлю товарів і послуг. У розвинутих країнах вони коливаються від  $\frac{2}{3}$  до  $\frac{3}{4}$  сукупних витрат (ВВП) і включають:

1. витрати на поточне споживання, тобто на купівлю товарів короткострокового використання (до них, як правило, відносять товари, що служать менше року);

2. витрати на товари тривалого користування, тобто товари, що служать більше одного року (наприклад, меблі, побутова техніка, автомобілі тощо, за виключенням витрат на купівлю житла, які вважаються інвестиційними витратами домогосподарств);

3. витрати на послуги (наприклад, послуги перукаря, послуги юриста тощо).

**Інвестиційні витрати (I)** – це витрати фірм на купівлю інвестиційних товарів. Під інвестиційними товарами розуміють товари, що збільшують запас капіталу.

Інвестиційні видатки включають:

1. інвестиції в основний капітал (витрати фірм на придбання машин, устаткування, промислове будівництво (будівлі, споруди));

2. інвестиції в житлове будівництво, тобто видатки домогосподарств на купівлю житла;

3. інвестиції в товарно-матеріальні цінності, які включають запаси сировини, матеріалів, необхідні для забезпечення безперервності процесу виробництва, незавершене виробництво та запаси готової (виробленої фірмою продукції), але ще нереалізованої продукції.

Інвестиції в запаси (inventory investment) є змінюваною частиною інвестицій. Якщо величина запасів збільшилась, то ВВП збільшується на відповідну величину, оскільки це означає, що в цьому році були зроблені додаткові інвестиції, що збільшили запаси. Якщо величина запасів зменшилась, то це означає, що в цьому році була реалізована продукція, вироблена у попередньому році. Отже, ВВП даного року необхідно зменшити на величину скорочення запасів. Таким чином, інвестиції в запаси можуть бути як позитивною так і негативною величиною.

Слід зазначити, що при підрахунку ВВП за витратами під інвестиційними витратами розуміють **валові внутрішні приватні інвестиції (Gross private domestic investment –  $I_g$ )**.

Валові інвестиції є сумою **чистих інвестицій (net private domestic investment –  $I_n$ )** та **амортизації (depreciation –  $D$ )** – інвестиції, спрямовані на відновлення зношеного основного капіталу:

$$I_g = I_n + D.$$

**Амортизація (D)** - це витрати на відшкодування зношеного капіталу; визначається як добуток норми амортизації ( $\delta$ ) та вартості об'єктів основного капіталу ( $K$ ) ( $D = \delta \cdot K$ ).

Співвідношення між обсягами валових інвестицій і амортизації дозволяє зробити висновок про можливість подальшого розвитку національної економіки.

**Чисті інвестиції** – це додаткові інвестиції, що збільшують розміри капіталу фірм. Значення чистих інвестицій полягає в тому, що вони є основою розширення виробництва, зростання обсягу випуску.

Якщо в економіці є чисті інвестиції ( $I_n > 0$ ), тобто  $I_g > D$ , то це означає, що в кожному наступному році обсяг виробництва буде більше, ніж у попередньому.

Якщо чисті інвестиції дорівнюють нулю ( $I_n = 0$ ), тобто  $I_g = D$ , то ця ситуація має назву «нульового» зростання, тобто, коли в економіці в кожному наступному році виробляється стільки ж, скільки і в попередньому.

Якщо чисті інвестиції негативні ( $I_n < 0$ ), то економіка не забезпечує навіть відшкодування зносу основного капіталу ( $I_g < D$ ). Це економіка, яка знаходиться у кризовому стані.

Варто пам'ятати, що до складу інвестиційних витрат, як компонента ВВП, входять тільки валові внутрішні приватні інвестиції, тобто інвестиції фірм-резидентів в економіку країни.

Іноземні інвестиції фірм-резидентів (foreign investment) та інвестиції іноземних фірм-резидентів в економіку даної країни включаються в такий компонент ВВП, як **чистий експорт (NX)**.

Держава теж здійснює інвестиційні витрати, які є частиною державних закупівель товарів та послуг (G).

Третім елементом сукупних видатків, як ми вже зазначали, є **державні закупівлі товарів та послуг (G)**. Вони охоплюють державне споживання (витрати на утримання державних установ, що забезпечують регулювання економіки, безпеку, правопорядок, політичне управління, соціальну та виробничу інфраструктуру, а також на оплату послуг (заробітну плату робітників держсектору) та державні інвестиції (інвестиційні витрати державних підприємств)).

Слід відрізнити державні закупівлі товарів і послуг від державних видатків:

**Державні видатки = Державні закупівлі + Державні трансферти.**

Державні трансферти не пов'язані з виробництвом кінцевого продукту і не враховуються у ВВП, оскільки не є ані товарами, ані послугами. Не включається до складу ВВП і сплата процентів за державними облігаціями, які теж не є ані товаром, ані послугами і надаються в обмін на товари і послуги.

Останнім елементом сукупних видатків і, відповідно, ВВП є **чистий експорт (NX)**.

Чистий експорт – це різниця між експортом та імпортом:

$$NX = \text{Exp} - \text{Imp},$$

тобто це сальдо торгового балансу, величина на яку витрати іноземних споживачів на придбання вітчизняних товарів і послуг перевищує вітчизняні витрати на іноземні товари та послуги, які входять до ВВП інших країн.

## Розрахунок ВВП за доходами

Експорт, подібно споживанню та інвестиціям сприяє зростанню виробництва, але доход, що виручається від продажу іноземним споживачам, іде на закупівлю імпортованих благ.

Тепер розглянемо розрахунок ВВП за доходами. Обсяг ВВП за доходами можна умовно поділити на доходну та недоходну частини.

**Доходна частина ВВП представляє собою доходи власників економічних ресурсів**, тобто виступає як сума факторних доходів.

Факторними доходами є:

1. **Заробітна плата ( $W$  - wages)**, яка являє собою доход від фактору «праця» (доход робочої сили), яка включає усі форми винагороди за працю, в т.ч. основну заробітну плату, премії, усі види матеріального заохочення, а також додаткові виплати на соціальне страхування, соціальне забезпечення тощо.

2. **Орендна плата, або рента ( $R$  - rental payments)** – доход від фактора «земля», що включає платежі, отримані власниками нерухомості (земельних ділянок, житлових та нежитлових приміщень). При цьому варто звернути увагу на те, що якщо домовласник не здає в оренду приміщення, що належать йому, то в системі національних рахунків при підрахунку ВВП за доходами враховуються доходи, які міг би отримати цей землевласник, якщо б він надав ці приміщення в оренду. За цих умов при обчисленні ВВП застосовується умовне оцінювання, умовну оцінку називають приписаною вартістю, або умовною нарахованою орендною платою і вона включається в загальну суму рентних платежів.

3. **Процентні платежі ( $i$  - interest payments)** або просто процент. Вони є доходом від капіталу, платою за користування капіталом у процесі виробництва. До суми процентних платежів включаються проценти, сплачені за облігаціями приватних фірм, але не включаються проценти, сплачені за державними облігаціями, оскільки останні випускаються не із виробничою ціллю, а з метою фінансування дефіциту державного бюджету.

4. **Прибуток ( $profit$ )**, тобто доход від «підприємницьких здібностей». У системі національних рахунків прибуток поділяється на дві частини, у відповідності із організаційно-правовою формою підприємств:

- прибуток некорпоративного сектору економіки (одноосібні фірми та партнерства). Ця форма прибутку називається **«доходи власників» ( $IP$  - proprietors income )**;

- прибуток корпоративного сектору, заснованого на акціонерній формі власності. Він має назву **«прибуток корпорацій» ( $P_f$ )** і, в свою чергу, поділяється на три частини: податок на прибуток корпорацій (сплачується державі); дивіденди (частина прибутку, що розподіляється серед акціонерів); нерозподілений прибуток корпорацій, що залишається після розрахунків корпорації з державою і акціонерами, і який виступає внутрішнім джерелом фінансування чистих інвестицій, що є для корпорації основою для розширення виробництва, а для економіки в цілому – збільшення сукупного випуску.

Сума доходів власників економічних ресурсів – це так званий **національний дохід (NI або National income)**:

$$NI = W + R + i + Pf + PI,$$

де W - заробітна плата,

R - рента,

i - процент,

Pf - прибуток корпорацій,

PI- дохід від власності (дохід некорпоративного бізнесу, або дохід незалежних підприємців).

Показник національного доходу розраховують для того, щоб мати уявлення про сукупність доходів громадян країни. Показник національного доходу можна представити як суму факторних доходів, тобто як сукупність усіх доходів домогосподарств і підприємців на рівні національної економіки в цілому.

Але при розрахунку ВВП за доходами крім факторних доходів враховують інші елементи, які входять у ціну товарів і послуг, хоча і не перетворюються на доходи власників економічних ресурсів (це так звана недоходна частина).

Першим таким елементом виступають **непрямі податки на бізнес (IT - indirect business taxes)**. Непрямі податки – це частина ціни товарів чи послуг, дохід держави, яка не виступає власником економічних ресурсів, результат її перерозподільної функції. Оскільки ВВП – це вартісний показник, то, як у ціну будь-якого товару, до нього повинні бути включені непрямі податки.

Іншим елементом, який необхідно врахувати (додати) до ВВП при його підрахунку за доходами, виступає **амортизація (D)**, оскільки вона включається в ціну будь-якого товару, характеризує поточні витрати фірм, що входять в додану вартість і виступає як своєрідне заощадження підприємств для відновлення фізичного капіталу.

Якщо скласти доходну та недоходну частини, то можна отримати показник «**валового національного доходу**» (ВНД або **GNI – Gross national income**):

$$GNI = W + R + i + Pf + PI + D + IT.$$

Для того, щоб перейти до ВВП, треба врахувати доходи громадян, що отримані з-за кордону та переведені за кордон, тобто потрібно врахувати чисті факторні доходи з-за кордону (NFI).

Таким чином, показник ВВП за доходами розраховується за наступною формулою:

$$GDP = W + R + i + Pf + PI + D + IT - NFI,$$

або

$$GDP = GNI - NFI.$$

Звідси можна знайти валовий національний дохід (GNI):

$$GNI = GDP + NFI.$$

Оскільки витрати одних економічних суб'єктів є водночас доходами інших суб'єктів ВВП, розрахований за сумою видатків, дорівнює ВВП, розрахованому за сумою доходів.

$$\left. \begin{array}{l} \text{Обсяг видатків на купівлю} \\ \text{кінцевих товарів і послуг} \\ \text{поточному році} \end{array} \right\} = \left\{ \begin{array}{l} \text{Грошові доходи отримані від виробництва} \\ \text{і реалізації кінцевих товарів і послуг} \\ \text{у поточному році} \end{array} \right.$$

Отже, теоретично величини ВВП за витратами й доходами мають збігатися, але на практиці як правило, має місце перевищення ВВП за витратами, оскільки деякі доходи зазвичай приховуються.

Третім методом розрахунку **ВВП є метод його розрахунку за методом доданої вартості** (або виробничим методом), який передбачає розрахунок суми доданих вартостей всіх галузей народного господарства:

$$\text{ВВП} = \Sigma VA, \text{ де}$$

*VA (Value-added)* – це **додана вартість**, яка виступає як різниця між валовим випуском та проміжним споживанням.

**Валова додана вартість ( $\Sigma VA$ )** – *вартість виробленої в окремих галузях економіки продукції без вартості проміжних товарів і послуг; розраховується як різниця між валовим випуском (ВВ) та проміжним споживанням (ПС) товарів та послуг.*

Для підрахунку ВВП треба скласти додані вартості по всіх галузях економіки. Наприклад, у США всі види економічної діяльності на 9 груп:

- сільське господарство, мисливство, лісівництво та рибальство;
- гірничодобувна промисловість;
- обробна промисловість;
- виробництво електроенергії, газу та водопостачання;
- будівництво;
- оптова та роздрібна торгівля, ресторани та готелі;
- транспорт, складське господарство та зв'язок;
- банківські послуги, страхування та операції з нерухомістю, комерційні послуги;
- суспільні, соціальні та особисті послуги.

Українська система національних рахунків (УСНР), розроблена Державним Комітетом статистики за міжнародними стандартами, СНР ООН з 1993р. використовує міжнародні принципи розрахунку ВВП, але з певними модифікаціями, які зумовлені особливостями інституціональної структури української економіки законодавчої та нормативної бази, специфікою джерел інформації, що використовується для визначення макроекономічних показників.

Основним показником результатів економічної діяльності визначається ВВП. Держкомстат України визначає не тільки річні показники СНР, але і квартальні національні рахунки, що дозволяють оперативно отримувати інформацію (це особливо актуально в часи інфляції).

У національних рахунках України ВВП також можна обчислити трьома методами:

#### 1. **ВВП за виробничим методом:**

$$\text{ВВП} = \text{Валовий випуск} - \text{Проміжне споживання} = \text{Додана вартість, створена в усіх галузях економіки}$$

## 2. ВВП за розподільним методом:

$$\text{ВВП} = \text{зарплата найманих працівників} + \text{Валовий прибуток} + \text{Змішаний дохід} + \text{Податки на виробництво та імпорту} - \text{Субсидії на та імпорту виробництва}$$

Зміст окремих складових ВВП за виробничим та розподільчим методом ґрунтовно розглядається у підручнику професора І.Ф.Радіонової Макроекономіка: теорія і політика. - К.: Таксон, 2004. - С. 60-88.

3. **ВВП за методом кінцевого використання.** Згідно з цим методом ВВП визначається як сума окремих видів кінцевого використання:

$$\text{ВВП} = \text{кінцеве споживання} + \text{валове нагромадження} + \text{чистий експорт}$$

До **кінцевого споживання** входить споживання домашніх господарств; некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства; органів державного управління.

**Валове нагромадження** – це сума валового нагромадження основного капіталу, зміни запасів оборотних коштів (товарно-матеріальних запасів), чистого придбання цінностей (придбання за мінусом відбуття цінностей).

Витрати, пов'язані з валовим нагромадженням основного капіталу та зміною запасів, впливають на обсяг виробництва і тому є реальними інвестиціями.

Що стосується **цінностей**, то в СНР до них відносять дорогоцінні метали і каміння, антикварні вироби, мистецькі твори тощо. Вони являють собою непродуктивні активи, які використовуються не для виробництва, а з метою збереження чи збільшення реальної вартості, як багатства. Тому витрати, які спрямовуються на придбання цінностей не є реальними інвестиціями.

**Чистий експорт** відображає вплив зовнішньої торгівлі на ВВП. Експорт – відображає витрати іноземців на виробництво національного ВВП, а імпорт – витрати суб'єктів національної економіки на виробництво іноземного ВВП. Тому у підсумку приріст ВВП – це величина, на яку витрати іноземців на закупівлю національних товарів і послуг (експорт) перевищує витрати суб'єктів національної економіки на закупівлю іноземних товарів і послуг (імпорт). Цією величиною є чистий експорт.

У процесі макроекономічного аналізу кінцеве споживання розмежовують на приватне споживання і державне споживання. Валове нагромадження прирівнюється до валових інвестицій, у складі яких виділяються приватні інвестиції і державні інвестиції.

Виходячи з цього застосовується аналітична формула ВВП за категоріями кінцевого використання:

$$Y = C + I_g + G + NX,$$

де Y - ВВП,

C - приватне споживання,

$I_g$  - валові приватні внутрішні інвестиції,

G - державні закупівлі, які складаються з державного споживання та інвестування, тобто  $G = C_g + I_g$ .

NX - чистий експорт.

За методом доходу ВВП в Україні визначається як сума заробітної плати найманих працівників, валового результату діяльності підприємств і змішаного доходу домогосподарств.

**ВВП за доходами = Факторні доходи (заробітна плата, рента, відсоток, доходи від власності та прибутки) + Амортизація + Непрямі податки без субсидій = Заробітна плата + Валовий прибуток, змішаний дохід + непрямі податки без субсидій.**

Цей метод не вважається основним і використовується не для визначення номінального ВВП, а як правило, для аналізу його вартісної структури.

Валовий внутрішній продукт є основою для розрахунку інших не менш важливих макроекономічних показників національного виробництва. Відповідно до СНР для економіки України розглядаються нові показники.

До них належать показники чистого внутрішнього продукту (**ЧВП або NDP – net domestic product**), валового національного доходу (**ВНД або GNI – gross national income**), валового національного наявного доходу або валового національного доходу у розпорядженні (**ВНДР або GNDI – gross national disposable income**), чистого національного доходу (**ЧНД або NNI – net national income**) та інші показники.

Як вже зазначалось, показник ВВП має певні недоліки. Так, наприклад, йому притаманна властивість завищувати продукт минулого року через врахування амортизації. П. Семюелсон пояснює це на прикладі розрахунків чисельності населення – все одно, що додавати новонароджених та не відраховувати померлих.

**ЧВП**

Цьому недоліку можна запобігти за допомогою показника чистого внутрішнього продукту:

**ЧВП = ВВП – Амортизація,**  
або

**NDP = GDP – D,**  
або

**NDP = C + I<sub>n</sub> + G + NX.**

Отже, показник **чистого внутрішнього продукту** – це показник ВВП, скоригований на суму амортизаційних відрахувань. Він характеризує виробничий потенціал економіки, так як включає тільки чисті інвестиції ( $I_n$ ), і не включає вартість спожитого капіталу, тобто амортизацію, яку тому потрібно відрахувати з ВВП.

За допомогою показника ЧВП вимірюється загальний обсяг виробництва, який економіка в цілому (включаючи домашні господарства, фірми, уряд, іноземців) спроможна спожити, не погіршуючи при цьому виробничих можливостей наступних років.

Аналогічно можна визначити і показник **чистого національного продукту (ЧНП або NNP – net national product):**

**ЧНП = ВНП – D,**  
або

**NNP = GNP – D.**

**Чистий  
національний  
дохід**

Цей показник отримують шляхом відрахування з вартості ВВП вартості спожитого капіталу (амортизації).

*Чистий національний продукт* можна розрахувати іншим шляхом:

$$NNP = GNI - D.$$

Тотожність національного продукту і національного доходу (що є одним з методологічних принципів СНР) справедлива лише за умов коригування рівності на величину амортизації та непрямих податків, оскільки вони не можуть вважатися доходами від факторів виробництва.

Тож для того, щоб мати уяву про сукупність доходів громадян країни, як вже зазначалось, розраховують показник *національного доходу*:

$$NI = NNP - IT,$$

$$\text{або } NI = W + R + i + Pf + PI.$$

Як слушно зазначає професор А.Г. Савченко, показник ВВП не повною мірою відбиває доходи, що їх отримує країна у своє розпорядження. Так, показник ВВП не враховує первинних доходів, зароблених резидентами в інших країнах, та доходів, зароблених нерезидентами в даній країні. Тому використовується більш широкий показник – *валовий національний дохід*

**Валовий  
національний дохід**

*(GNI, gross national income)*, який крім ВВП враховує також чисті факторні доходи, зароблені резидентами за кордоном (NFI, Net foreign factor income), або чисті факторні доходи з-за кордону.

Чисті факторні доходи є різницею між доходами, одержаними громадянами країни за послуги факторів виробництва, які їм належать, з-за кордону, і доходами, сплаченими іноземцям за використання належних їм факторів виробництва на економічній території країни.

Отже, для розрахунку валового національного доходу використовують формулу:

$$GNI = GDP + NFI.$$

Тобто *валовий національний дохід (GNI)* – це сума як внутрішніх, так і зовнішніх первинних доходів. Він відрізняється від ВВП на суму чистих (первинних) факторних доходів з-за кордону.

З останньої формули випливає, що у країнах, де факторні доходи, отримані з-за кордону, є меншими від факторних доходів, сплачених іноземцям, валовий національний дохід менший від ВВП і, навпаки, там, де факторні доходи з-за кордону є більшими, валовий національний дохід більший від валового внутрішнього продукту.

Як зазначає В.А. Палехова, валовий національний дохід (GNI) в колишніх варіантах СНР називали валовим національним продуктом (ВНП). Останній показник розраховували з метою врахування відмінностей між «внутрішньою економікою» та «національною економікою».

Ще одним важливим макроекономічним показником виступає показник «чистого національного доходу» (ЧНД або NNI – net national income). Він характеризує можливості задоволення потреб населення певної країни і можливості розширення виробництва за рахунок доходів, отриманих усередині



країни та з-за кордону. Цей показник відрізняється від показника ВВП тим, що враховує результати зовнішньої діяльності, які виникають внаслідок руху виробничих ресурсів, але не враховує споживання основного капіталу.

Показник **чистого національного доходу** можна отримати, відрахувавши споживання основного капіталу від валового національного доходу:

$$NNI = GNI - D.$$

Інша формула розрахунку чистого національного доходу є такою:

$$NNI = NDP + NFI.$$

В сучасній системі національних рахунків розраховують також показник валового національного наявного доходу, або валового національного наявного доходу у розпорядженні (**ВНДР** або **GNDI - gross national disposable income**).

Показник **ВНДР (GNDI)** відображає весь дохід країни (як зароблений, так і отриманий від решти світу), яким може розпоряджатися національна економіка, тобто це наявний дохід усієї економіки.

ВНДР складається із валового національного доходу, чистих поточних податків на майно, доходи тощо, що одержані від інших країн (**NT - Net Tax**) та чистих поточних трансфертів, отриманих від решти світу (**NTR - Net transfer**), тобто **чисті поточні трансферти з-за кордону (NTR)** є різницею між доходами, одержаними від іноземців у вигляді допомоги, що не передбачає зворотного руху товарів чи послуг, і платежами, здійсненими на тих же засадах, громадянами країни за кордон:

$$\text{ВННД} = \text{ВНД} + \text{Чисті трансферти з-за кордону} + \text{Чисті податки від інших країн},$$

<b>Валовий національний наявний дохід</b>
---

$$\text{або } GNDI = GDP + NFI + NTR + NT,$$

$$\text{або } GNDI = GNI + NTR + NT.$$

**Чисті трансферти** визначаються за формулою:

$$NTR = TR_Z - TR_E,$$

де  $TR_Z$  - отримані від інших країн трансферти;

$TR_E$  - передані іншим країнам трансферти.

**Чисті податки** можна визначити наступним чином:

$$NT = IT - Sub,$$

де  $IT$  - непрямі податки на бізнес;

$Sub$  - субсидії бізнесові.

Отже, показник валового національного доходу у розпорядженні можна розрахувати, додавши до обох частин формули **GNI** чисті трансферти з-за кордону (**NTR**) та чисті податки від інших країн (**NT**).

**Валовий національний наявний дохід (ВННД або GNDI)** дорівнює сумі кінцевого споживання та національних заощаджень.

В цілому базисна система макроекономічних показників ринкового типу включає:

1. Валовий внутрішній продукт.

2. Споживання основного капіталу .
3. Чистий внутрішній продукт (1 – 2).
4. Сальдо первинних доходів, отриманих з-за кордону.
5. Валовий національний доход ( 1 + 4).
6. Чистий національний доход ( 5 – 2).
7. Сальдо поточних трансфертів, одержаних з-за кордону.
8. Валовий наявний національний доход ( 5 + 7).
9. Кінцеве споживання.
10. Національні заощадження (8 – 9).
11. Сальдо капітальних трансфертів, одержаних з-за кордону ( безоплатна передача активів капітального характеру з інших країн).
12. Фінансові джерела інвестицій ( 10 – 11).
13. Валове нагромадження.
14. Придбання невироблених нематеріальних не фінансових активів ( патенти, ліцензії тощо).
15. Чисте кредитування (+), чисте запозичення ( - ) [ 12 – 13 - 14 ].

Певні функції в системі національних рахунків виконують інші макроекономічні показники. Серед них важливу роль відіграє показник *особистого доходу (ОД або PI – personal income)*. Цей показник відсутній в СНР, але використовується в макроекономічному аналізі.

<b>Особистий дохід</b>
----------------------------

**Особистий дохід** – це сукупний дохід, який дійсно отриманий власниками економічних ресурсів. Для підрахунку особистого доходу варто з національного доходу відрахувати все, що не надходить у розпорядження домашніх господарств і є частиною колективного, а не особистого доходу, та додати все те, що збільшує доходи домогосподарств, але не включено до національного доходу.

Алгоритм розрахунку особистого доходу є таким - від національного доходу треба відрахувати ті зароблені доходи, що не надходять до домашнього господарства (а саме відрахування на соціальне страхування, відрахування до пенсійного фонду, податки на прибутки корпорацій, нерозподілений прибуток корпорацій), а з іншого боку, додати отримані, але не зароблені доходи, а саме трансфертні платежі (пенсії, виплати по безробіттю, виплати багатодітним сім'ям тощо) плюс додати проценти за державними облігаціями.

***Особистий дохід (PI) = національний дохід – виплати на соцстрах – податки на прибуток корпорацій – нерозподілений прибуток корпорацій + трансфертні платежі + проценти за державними облігаціями.***

Або, особистий дохід можна представити таким чином:

***Особистий дохід (PI) = національний дохід – виплати на соцстрах – прибуток корпорацій + дивіденди + трансфертні платежі + проценти за державними облігаціями.***

Показник особистого доходу отримують також в результаті відрахування від показника чистого національного доходу (ЧНД) непрямих податків, податків на прибуток корпорацій, їхнього нерозподіленого прибутку, внесків на соціальне страхування і в той же час додавання трансфертних платежів та процентів, що сплачуються за державними облігаціями.

Професор А.Г.Савченко звертає увагу на ту обставину, що **особистий дохід домогосподарств** є сумою первинних доходів домогосподарств та їх вторинних доходів, які не зароблені, але отримані внаслідок перерозподілу первинних доходів. Він пропонує визначати особистий дохід за наступною формулою:

**Особистий дохід (PI) = (заробітна плата – відрахування від зарплати у соціальні фонди) + рента + чисті відсотки + дивіденди + змішаний дохід + внутрішні соціальні трансферти + чисті зовнішні соціальні трансферти.**

**Дохід кінцевого використання**

Проте домогосподарства використовують не весь особистий дохід, а лише ту його частину, яка залишається після сплати особистих податків. Внаслідок цього формується після податковий дохід або особистий дохід у розпорядженні, або особистий дохід кінцевого використання (**DI – Disposable Income**).

**Особистий дохід у розпорядженні визначається шляхом відрахування від особистого доходу індивідуальних податків (PT - personal tax):**

$$DI = PI - PT,$$

де PT – особисті податки.

Отже, **особистий дохід у розпорядженні (DI)** - це використовуваний домашніми господарствами дохід. Він є меншим за особистий дохід на величину індивідуальних податків.

У кінцевому підсумку особистий дохід у розпорядженні (**DI**) розподіляється на особисте споживання (споживчі витрати) та особисті заощадження:

$$DI = C + S,$$

де S – особисті заощадження.

Заощадження будь-якого макроекономічного агента представляють собою перевищення його доходів над витратами. Розрізняють наступні види заощаджень: особисті заощадження (заощадження домогосподарств); заощадження бізнесу (заощадження фірм); приватні заощадження (заощадження приватного сектора); державні заощадження.

Розглянемо їх детальніше.

**Особисті заощадження (S<sub>особисті</sub>) або заощадження домогосподарств** представляють собою різницю між показником особистого доходу у розпорядженні та витратами на особисте споживання (C):

$$S_{\text{особисті}} = DI - C.$$

**Заощадження бізнесу (S<sub>бізнесу</sub>)** або заощадження фірм розраховуються за формулою:

$$S_{\text{бізнесу}} = \text{Амортизація} + \text{Нерозподілений прибуток корпорацій}.$$

Особисті заощадження у сукупності із заощадженнями бізнесу, що включають амортизацію та нерозподілений прибуток компаній, які виступають внутрішніми джерелами розширення виробництва, утворюють **приватні заощадження (S<sub>приватні</sub>)**, тобто заощадження приватного сектору:

$$S_{\text{приватні}} = S_{\text{особисті}} + S_{\text{бізнесу}}.$$

**Державні заощадження** ( $S_{\text{державні}}$ ) мають місце у випадку профіциту державного бюджету, тобто тоді, коли доходи державного бюджету перевищують видатки державного бюджету:

$$S_{\text{державні}} = \text{Доходи держбюджету} - \text{Видатки держбюджету} > 0.$$

До доходів державного бюджету відносяться всі види податкових надходжень (індивідуальні податки, податок на прибуток корпорацій, непрямі податки), прибутки державних підприємств, доходи від приватизації тощо:

*Доходи державного бюджету = індивідуальні податки + податки на прибуток корпорацій + непрямі податки на бізнес + внески на соціальне страхування + прибутки державних підприємств + доходи від приватизації.*

*Видатки державного бюджету = Державні закупівлі товарів та послуг + Трансферти + Виплата процентів за державними облигаціями.*

Державні заощадження ( $S_{\text{державні}}$ ) розраховуються за формулою:

$$S_{\text{державні}} = T - G,$$

де  $T$  – чисті податки.

Сума приватних заощаджень та державних заощаджень утворює **валові національні заощадження** ( $S_{\text{національні}}$ ):

$$S_{\text{національні}} = S_{\text{приватні}} + S_{\text{державні}}.$$

Валові національні заощадження свідчать про те, що не всі доходи суб'єктів економіки використовуються на споживання.

**Заощадження іноземного сектора** ( $S_{\text{іноземні}}$ ) мають місце у випадку дефіциту торговельного балансу країни, тобто коли імпорт перевищує експорт ( $NX > 0$ ):

$$S_{\text{іноземні}} = \text{Imp} - \text{Exp} > 0.$$

Сума заощаджень приватного, державного та іноземного секторів дорівнює величині **сукупних інвестицій** ( $I$ ):

$$I = S_{\text{приватні}} + S_{\text{державні}} + S_{\text{іноземні}} = S_{\text{приватні}} + (T - G) + (\text{Imp} - \text{Exp}).$$

Таким чином, кожен з альтернативних макроекономічних показників обсягу національного виробництва усуває певні недоліки інших показників і використовується, виходячи з конкретних завдань, що стоять перед дослідниками.

### 10.3. Номінальний та реальний ВВП

Усі макроекономічні показники безпосередньо обчислюються у поточних цінах. **Поточні ціни** – це фактичні ціни того року, який є предметом обліку або аналізу.

У зв'язку з цим рівень та динаміка ВВП залежить не тільки від зміни обсягів національного виробництва товарів та послуг, але і від зміни цін.

Для того, щоб розмежувати вплив цих чинників, розрізняють номінальний ВВП та реальний ВВП.

<b>Номінальний ВВП</b>
----------------------------

**Номінальний ВВП (nominal GDP)** – це річний обсяг кінцевих товарів та послуг, виражений у поточних цінах:

**ВВП номінальний =  $\Sigma p_1q_1$ .**

**Реальний  
ВВП**

**Реальний ВВП (real GDP)** – це річний обсяг товарів та послуг, виражений у постійних (незмінних) цінах, тобто в цінах базового року:

**ВВП реальний =  $\Sigma p_0q_1$ .**

**Дефлятор  
ВВП**

Для коригування номінального ВВП з урахуванням динаміки цін використовують **дефлятор ВВП**.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\sum p_1 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_0} \times 100\% , \text{ або}$$

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{ВВП номінальний}}{\text{ВВП реальний}} \times 100\%$$

Звідси:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{ВВП номінальний}}{\text{Дефлятор ВВП}} \times 100\%$$

Співвідношення між реальним та номінальним ВВП графічно показано на рис. 10.2.

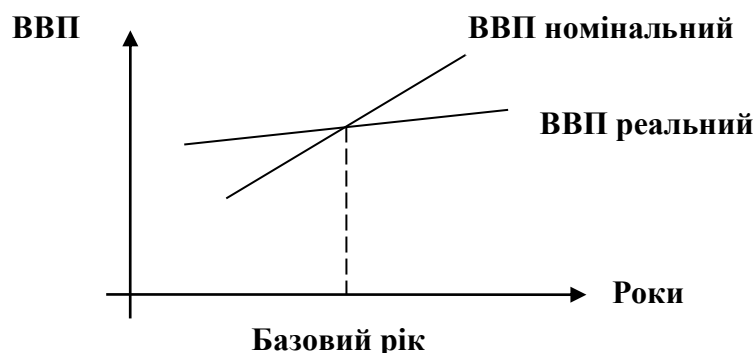


Рис. 10. 2 Співвідношення між реальним та номінальним ВВП

Оскільки реальний ВВП відображає ринкову вартість кінцевих товарів та послуг, вироблених у країні за рік і розраховану у постійних цінах (грошах, які мають незмінну купівельну спроможність) він є більш точним (у порівнянні з номінальним ВВП показником функціонування національної економіки). **Дефлятор ВВП** розраховується як **індекс цін Пааше (Paasche price index)**, який дозволяє досліджувати динаміку цін стосовно обсягів в продукції, що вироблені в поточному році.

Якщо відомі процентні зміни номінального ВВП, реального ВВП та загального рівня цін (а це є ніщо інше, як темп інфляції), то співвідношення між цими показниками наступні:

$$\boxed{\text{Зміна реального ВВП (\%)}} = \boxed{\text{Зміна номінального ВВП (\%)}} - \boxed{\text{Зміна загального рівня цін (\%)}}$$

Наприклад, якщо номінальний ВВП виріс на 8%, а темп інфляції становив 3%, то реальний ВВП збільшився на 5% (8% - 3% = 5%).

Ця формула може застосовуватися лише для невеликих темпів змін рівня цін, преш за все при низькій інфляції. В інших випадках коректніше використовувати формулу співвідношення номінального та реального ВВП у загальному вигляді.

Розрізняють декілька видів індексів цін: індекс споживчих цін, індекс цін виробника та дефлятор ВВП.

**Індекс споживчих цін (ІСЦ)** розраховується на основі співставлення вартості ринкового споживчого кошика, яка включає набір товарів та послуг, що споживається типовою сім'єю протягом року. У розвинутих країнах споживчий кошик включає близько 400 споживчих товарів та послуг.

**Індекс цін виробника (ІЦВ)** розраховується як вартість кошика товарів виробничого призначення (проміжної продукції), яка включає, наприклад у США 3200 найменувань.

І ІСЦ, і ІЦВ розраховуються як індекси з вагами (обсягами) базового року, тобто як **індекс Ласпейреса**:

$$ІСЦ = \frac{\sum p_1 \cdot q_0}{\sum p_0 \cdot q_0} \times 100\%$$

Дефлятор ВВП розраховується на основі вартості кінцевих товарів та послуг, вироблених в економіці країни протягом року і виступає як індекс Пааше:

$$Дефлятор ВВП = \frac{\sum p_1 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_0}$$

Отже, між показником ІСЦ та дефлятором ВВП є відмінності, окрім тих, що при їх розрахунку використовують різні ваги:

- ІСЦ розраховують на основі цін товарів, що включаються у споживчий кошик, а дефлятор ВВП враховує усі товари, вироблені економікою країни;
- при підрахунку ІСЦ враховують і імпортні товари, а при визначенні дефлятора ВВП враховують тільки товари, що вироблені національною економікою;
- ІСЦ завищує величину загального рівня цін і рівня інфляції, а дефлятор ВВП занижує ці показники тощо.

Залежно від того підвищився чи знизився загальний рівень цін (визначається за допомогою дефлятора ВВП) за період часу, що пройшов від базового до поточного року, номінальний ВВП може бути як більше, так менше реального ВВП.

Якщо за цей період часу загальний рівень цін підвищився, тобто дефлятор ВВП  $> 1$ , то реальний ВВП буде менше номінального ВВП. У цьому випадку проводять операцію **дефлятування** (зниження рівня цін поточного року до рівня цін базового року), тобто **штучна дефляція**.

Якщо ж за період від базового до поточного року рівень цін знизився, тобто дефлятор ВВП  $< 1$ , то реальний ВВП буде більше номінального ВВП. В

цьому випадку проводять операцію *інфлювання* (підвищення рівня цін поточного року до рівня цін базового року, тобто *штучна інфляція*).

#### 10.4. ВВП та «чистий економічний добробут»

##### Чистий економічний добробут

Показники ВВП (ВНП) є надзвичайно важливими макроекономічними індикаторами, оскільки вони надають можливість отримати кількісну оцінку обсягу річного виробництва країни у грошовому виразі та визначити обсяг сукупного доходу країни.

Разом з тим, ці показники не характеризують якість життя, рівень добробуту, не враховують негативних наслідків науково-технічної революції та економічного зростання.

Характеризуючи недоліки показника ВВП, американський економіст П. Кеннеді, зазначав наступне: «Показник ВНП не враховує стану здоров'я наших дітей, шкільних оцінок, радощі й веселоців. До нього не входять краса поезії або міцність сімейних зв'язків, інтелектуальний рівень політичних дискусій, або чесність державних мужів. У ньому не має нічого від нашої сміливості, від нашої мудрості і відданості Батьківщині. Він містить у себе все, окрім того, що робить наше життя прекрасним».

Для характеристики рівня добробуту, як правило, використовуються такі показники, як *величина ВВП (ВНП) на душу населення (GDP or GNP per capita)*. Для забезпечення порівняння цих показників за країнами, їх розраховують в доларах США.

Проте ці показники є досить недосконалими та неповними, так як вони не в змозі точно відобразити якість життя. Їх основні недоліки полягають в тому, що вони є усередненими показниками (наприклад, якщо хтось має два комп'ютери, а в іншого немає жодного, то в середньому вони мають по одному комп'ютеру). Крім цього, ці показники не враховують багато якісних характеристик рівня добробуту (наприклад, дві країни, що мають однакову величину ВВП (ВНП) на душу населення, можуть мати різний рівень освіти, тривалості життя, рівень захворюваності та смертності тощо). ці показники не враховують негативні наслідки економічного зростання (ступінь забруднення навколишнього середовища, зміна клімату та ін.). Ігнорують вони і різну купівельну спроможність долара в різних країнах.

З метою більш точної та повної оцінки рівня добробуту у 1972 р. два американських економіста – лауреати Нобелівської премії Джеймс Тобін та Вільям Нордхауз – запропонували методику розрахунку такого показника, як *«чистий економічний добробут» (ЧЕД, або Net Economic Welfare)*.

Цей показник включає в себе вартісну оцінку всього, що збільшує добробут, але у ВВП (ВНП) не враховується (value of goods), наприклад, кількість вільного часу для підвищення рівня освіти, виховання дітей, самовдосконалення, праці на себе, поліпшення рівня та якості медичного обслуговування, зниження рівня забруднення навколишнього середовища та ін.

У той же час при розрахунку показника «чистого економічного добробуту» з величини ВВП (ВНП) вираховується вартість всього, що погіршує якість життя, зменшує рівень добробуту, (value of bads), наприклад, рівень захворюваності, смертності, якість освіти, тривалість життя, негативні наслідки урбанізації, рівень забруднення навколишнього середовища та ін. (див. рис. 10.3).

Всі ці складові потрібно обчислити в грошовому виразі, але це зробити важко. Тому практично показник ЧЕД не застосовується.

Поряд із традиційними, в економічній літературі розглядаються також нові макроекономічні показники. Наприклад, автори популярного університетського підручника з макроекономіки В.Д. Базилевич, К.С.Базилевич та Баластрик Л.О. до них відносять індекс людського розвитку (ІЛР), індекс економічної свободи (ІЕС) та рівень глобалізації (РГ).



Рис. 10.3. Розрахунок показника «чистого економічного добробуту»

Розглянемо їх більш детально.

**Індекс людського розвитку.** У 1990 р. була започаткована Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН), яка щорічно видає «Доповідь про розвиток людини». У ній зазначається комплексний показник, який дає змогу оцінити й порівняти рівень життя людей у різних країнах та регіонах світу - індекс людського розвитку. Він був розроблений групою економістів на чолі з пакистанцем Махбубом-уль-Хаком.

Спочатку ІЛР визначали за трьома основними показниками:

1. очікувану тривалість життя при народженні, що оцінює довголіття;
2. рівень грамотності дорослого населення країни, який передбачає середню кількість років, затрачених на навчання, очікувану тривалість навчання та рівень професійної освіти;
3. рівень життя, який оцінюється через реальний дохід на душу населення в доларах США.

У 2010 р. перелік показників був розширений ще трьома. Так, додали:

4. індекс соціально-економічної нерівності, тобто співвідношення доходів найбагатших та найбідніших верств населення;
5. індекс гендерної нерівності, тобто нерівність прав чоловіків та жінок у суспільстві;



6. індекс бідності, що показує частку людей, які проживають за межею бідності.

Індекс людського життя є інтегральним показником і вимірюється у відносних величинах – коливається від 0 до 1. За порядком зменшення всіх трьох показників визначається загальносвітовий рейтинг країни. Дуже високим вважається рівень людського розвитку, якщо коефіцієнт перевищує 0,9, високим – 0,8 – 0,9, середнім – 0,5 – 0,8, низьким – менш ніж 0,5. Нині ІЛР визначений для 188 держав і територій світу.

Дуже високим рівнем ІЛР вирізняються 14 країн. Індекс людського розвитку, рівний 1, буде мати країна, у якій середня тривалість життя дорівнює 85 рокам (це фіксований верхній поріг для всіх країн), ВВП на душу населення складає 40000 дол. США (це також фіксований верхній поріг для всіх країн), в яких 100% населення є грамотними, а всі, хто має відповідний вік, відвідують початкову або середню школу, навчаються у вищому або середньому навчальному закладі. Ближче всіх на сьогодні до цього показника знаходиться Норвегія, ІЛР якої дорівнює 0,944.

Україна належить до країн із середнім показником ІЛР, посідаючи *81-ше місце в світі з індексом 0,747*. Нашій країні притаманна достатньо низька очікувана тривалість життя при народженні – 71 рік, низькі реальні доходи населення. Водночас грамотність дорослого населення становить 100 %, середня тривалість навчання – 12 років.

Таким чином, індекс людського розвитку (ІЛР) – це комплексний показник, що розраховується для міждержавного порівняння і визначення рівня життя, грамотності, освіченості й довголіття як основних характеристик людського потенціалу досліджуваної території.

Іншим новим макроекономічним показником в СНР вважають **індекс економічної свободи (ІЕС)**, який відображає рівень державного (урядового) втручання в економічні процеси. Цей показник був розроблений інтелектуальним центром Heritage Foundation.

Як агрегований показник, він включає до десяти основних факторів і близько 50 змінних. Він має дуже складну структуру, враховує 10 чинників, які охоплюють майже 50 змінних (середній рівень тарифів, максимальна та середня ставки податків на доходи, видатки на утримання уряду як відсоток від ВВП, частка державної власності у фірмах і галузях, рівень інфляції, обсяги тіньової економіки та ін.).

До найбільш важливих і визначальних чинників індексу економічної свободи можна віднести торговельну і грошову політику, політику оподаткування, державне регулювання і втручання уряду в економічне життя, потоки капіталів та іноземних інвестицій, контроль за цінами та рівнем заробітної плати, розвиток банківської справи, гарантованість та захищеність прав власності, частка чорного ринку, тіньової діяльності.

Значення ІЕС коливається в межах від 1 до 5 балів, причому 1 бал показує найвищий ступінь свободи в економіці, а 5 балів означає сильний урядовий вплив і найнижчий ступінь економічної свободи. Чим сильніший урядовий вплив на економіку, тим меншим буде рівень економічної свободи, або чим

вищий показник будь-якого фактора, тим нижчий буде рівень економічної свободи, і навпаки.

Звернемо увагу на те, що за рівнем економічної свободи всі країни світу поділяються на 4 групи: вільні (1,99 і нижче); переважно вільні (2,0 – 2,99); переважно невольні (3,0 – 3,99); репресивні (4,00 – 5,00). Виходячи з цього, найвищий рівень економічної свободи спостерігався в кінці ХХ ст. у Гонконзі – 1,25; Сінгапурі – 1,3, а найменший – на Кубі – 5. Для України, Росії та Білорусії він становив відповідно 3,8; 3,45 і 4,04.

**Ще одним новим макроекономічним показником є рівень глобалізації (РГ), або індекс глобальної конкурентоспроможності,** розроблений Всесвітнім економічним форумом у Давосі. Цей показник включає індикатори технологічного розвитку, громадських інститутів, макроекономічного середовища. Усі індикатори розраховуються на підставі понад 40 наборів даних про стан інноваційного розвитку країни, міжнародного трансферу технологій, розвитку інформаційних і телекомунікаційних мереж, рівні витрат на НДДКР, іноземного інвестування, незалежності бізнесу від уряду, корупції та ін. Він включає чотири параметри, які визначають глобалізацію: рівень економічної інтеграції; персональні міжнародні контакти; технологія; ступінь участі країни у міжнародних зв'язках та діяльність міжнародних організацій. Чим вищі показники має держава, тим вищий рівень глобалізації. Найбільш глобалізованими вважаються Ірландія, Швейцарія та Сінгапур.

Крім того, останнім часом великого поширення набули розрахунки інших індексів (рейтингів) різних країн за методиками впливових міжнародних організацій.

Зазначені індекси спираються на відомі міжнародні індикатори, кожний з яких представлений в інтервалі від 0 (найгірший) до 1 (найкращий). Такий підхід дозволяє розрахувати кожний з індексів у вигляді усередненої суми складових з відповідними ваговими коефіцієнтами.

Визначимо найбільш відомі:

**Індекс ESI (Environmental Sustainability Index),** що розраховується Центром з екологічного законодавства і політики Йельського університету США і включає 21 екологічний індикатор, узагальнюючий понад 75 наборів даних стану природних ресурсів у країні, рівня забруднення навколишнього середовища в динаміці, зусиль держави в управлінні екологічними питаннями, її здатності поліпшити екологічні характеристики та ін.

**Індекс ESI визначає здатність країни захищати навколишнє середовище як у поточному періоді, так і у довгостроковій перспективі .**

**Індекс якості й безпеки життя,** що використовується міжнародною організацією Economist Intelligence Unit з урахуванням ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, рейтингу політичної стабільності й безпеки країни, різниці між кліматично більш теплими й більш холодними регіонами держави, співвідношенням між середньою зарплатою чоловіків і жінок та інших індикаторів:

Нарешті **індекс суспільства, що ґрунтується на знаннях, або К-суспільства**, запропонований департаментом ООН з економічного і соціального розвитку – UNDESA і враховує індикатори інтелектуальних активів, перспективності й якості розвитку суспільства, додає до традиційних соціальних показників дані про охоплення молоді освітою та інформацією, розповсюдження Інтернету та ін.

І все ж і індекс людського розвитку, і індекс економічної свободи та рівень глобалізації, залучення до світової інфраструктури, індекс якості і безпеки життя, індекс ESI, індекс суспільства, що ґрунтується на знаннях, або К-суспільства, ESI хоча і впливають на рівень життя людей, його якість, але, як стверджують більшість дослідників цієї проблеми, їх не можна ототожнювати з рівнем задоволеності життям, рівнем добробуту і людським щастям.

Ці поняття потребують інших показників і інших методів порівняння, як у часі, так і у просторі з врахуванням конкретних умов розвитку, національних особливостей, історичних традицій і соціальних пріоритетів.

### **Короткі висновки**

1. Найважливішими показниками результатів економічної діяльності є валовий внутрішній продукт (ВВП) і валовий національний продукт (ВНП).
2. ВВП являє собою сукупну ринкову вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених на території даної країни як за допомогою національних, так і іноземних факторів виробництва.
3. ВНП - це сукупна ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених громадянами країни за допомогою належних їм (національних) факторів виробництва, як у даній країні, так і в інших країнах. ВНП є сукупною оцінкою доходу, отриманого жителями країни за певний період.
4. Кількісно ВВП відрізняється від ВНП на величину чистого факторного доходу з-за кордону.
5. Основним макроекономічним показником, що характеризує сукупний обсяг виробництва в сучасному варіанті СНР, є показник ВВП. За допомогою цього показника оцінюється стан економіки країни та її зміни. При визначенні обсягу ВВП реалізуються такі принципи: рівності доходів і витрат; неврахування доходів від невиробничих операцій, обліку неринкових і неявних доходів; оцінки за сукупною доданою вартістю.
6. Для обчислення величини ВВП використовують три методи: виробничий, метод кінцевого використання та розподільчий метод.
7. За виробничим методом ВВП обчислюється як сума доданої вартості всіх секторів економіки.
8. За методом кінцевого використання ВВП є сумою споживчих видатків домогосподарств, валових інвестицій приватного сектора, державних видатків та чистого експорту.
9. За розподільчим методом ВВП представляє собою суму всіх первинних доходів, амортизації та непрямих податків на бізнес.
10. На основі показника ВВП розраховуються похідні від нього макроекономічні показники: валового національного доходу, валового

національного доходу у розпорядженні, чистого внутрішнього продукту, чистого національного доходу.

11. Усі показники у системі національних рахунків є взаємопов'язаними, тобто можна перейти від показника ВВП до показника доходу кінцевого використання, а від останнього до показника ВВП.

12. Розрізняють номінальний та реальний ВВП. Останній є більш точним показником функціонування національної економіки. Номінальний ВВП вимірює обсяг виробництва у поточних ринкових цінах кожного року. Реальний ВВП вимірює обсяг у будь-якому році у постійних цінах базового року.

13. Для визначення відмінностей між номінальним та реальним ВВП використовують показник дефлятора ВВП. Він відображає зміну загального рівня цін поточного періоду порівняно з базовим і застосовується для оцінки рівня інфляції поряд з показником індексу споживчих цін. Дефлятор ВВП показує, у скільки разів номінальний ВВП, виміряний у поточних цінах, перевищував реальний ВВП, обчислений у незмінних (зіставних) цінах за досліджуваний період.

14. Показник ВВП не є точним показником, який характеризує рівень життя та рівень добробуту суспільства.

15. Більш досконалим, але лише теоретичним, показником рівня життя є показник «чистого економічного добробуту», який запропонували Дж.Тобін та В.Нордхауз. Цей показник окрім матеріальних джерел добробуту включає і нематеріальні.

16. Новими макроекономічними показниками, які характеризують якість життя є індекс людського розвитку, який крім обсягу ВВП на душу населення, відображає тривалість життя, рівень грамотності і охоплення навчанням, а також індекс економічної свободи – показник рівня урядового втручання в економіку та індекс глобалізації, котрий характеризує ступінь залучення країни до загальносвітових процесів.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Валовий внутрішній продукт (ВВП)*
- *Чистий внутрішній продукт (ЧВП)*
- *Валовий національний дохід (ВНД)*
- *Валовий національний дохід у розпорядженні (ВНДР)*
- *Чистий національний дохід (ЧНД)*
- *Особистий дохід (ОД)*
- *Доход кінцевого використання (ДІ)*
- *Реальний ВВП*
- *Номінальний ВВП*
- *Дефлятор ВВП*
- *Індекс споживчих цін*
- *Індекс людського розвитку (ІЛР)*
- *Індекс економічної свободи (ІЕС)*
- *Рівень глобалізації*
- *Чистий економічний добробут (ЧЕД)*

### **Контрольні запитання:**

1. Чому перепродаж уживаних товарів виключається з ВВП?
2. Що таке додана вартість?
3. За допомогою яких методів можна оцінити рівень тінізації національної економіки?
4. Хто розробляє міжнародні стандарти СНР?

5. Громадянин України тимчасово працює в Польщі. В який ВВП і ВНП будуть враховані його доходи?
6. Чому ВВП має тенденцію зменшуватися із зростанням кількості шлюбів і збільшуватися із зростанням кількості розлучень?
7. Чому трансфертні платежі виключаються з ВВП?
8. В чому полягає різниця між показниками ВВП і ВНП?
9. Чому показник ВВП не вимірює рівня добробуту в країні? Чи є такі блага у складі ВВП, зростання випуску яких буде призводити до падіння рівня добробуту?
10. В чому полягають відмінності між показниками дефлятора ВВП та індексу споживчих цін?

### **ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ**

*У завданнях 1 – 5 оберіть одну правильну відповідь*

1. Номінальний ВВП вимірюється:

- А В експортних цінах.
- Б В ринкових поточних цінах.
- В В базових (незмінних ) цінах.
- Г В цінах попереднього періоду.

2. Ким був запропонований показник «чистого економічного багатства»?

- А П. Самуельсоном.
- Б Г. Менк'ю.
- В Дж. Тобіном та В. Нордхаузом.
- Г Дж.М. Кейнсом.

3. Трансфертні платежі – це:

- А виплати домашнім господарствам, не зумовлені їх участю у процесі виробництва;
- Б частина доходу, яка включається до складу національного доходу;
- В тільки виплати уряду окремим особам;
- Г усі відповіді є неправильними.

4. Із запропонованих нижче визначень категорії «валовий внутрішній продукт» оберіть найкраще. ВВП – це:

А Ринкова вартість всіх кінцевих товарів і послуг, вироблених на території країни вітчизняними та іноземними виробниками впродовж календарного року.

Б Ринкова вартість всіх товарів і послуг, вироблених вітчизняним та іноземними виробниками, на території країни і за кордоном впродовж календарного року.

В Ринкова вартість всіх товарів і послуг, вироблених вітчизняними та іноземними виробниками на території країни впродовж календарного року.

Г Ринкова вартість всіх товарів та послуг вироблених вітчизняними виробниками на її території впродовж календарного року.

5. Якщо номінальний ВВП в році, наступному за базовим, збільшився з 1500 до 1650 млрд. дол., а рівень цін за той же період часу збільшився на 10%, то:

- А реальний ВВП зменшився на 20 млрд. дол.;  
 Б реальний ВВП збільшився на 65 млрд. дол.;  
 В реальний ВВП збільшився більш, ніж на 70 млрд. дол.;  
 Г темпи зростання реального ВВП дорівнюють 0.

6. Розрахуйте похідні від валового внутрішнього продукту (ВВП, або GDP) показники: валового національного доходу (ВНД, або GNI), валового національного доходу у розпорядженні (ВНДР, або GNDI), чистого внутрішнього продукту (ЧВП, або NDP) та чистого національного доходу (ЧНД, або NNI) на основі таких даних:

- споживання основного капіталу – 50  
 факторні доходи, отримані з-за кордону – 80  
 факторні доходи, сплачені за кордон – 30  
 чисті трансферти з-за кордону – 10  
 валовий внутрішній продукт – 370.

7. Визначте у два способи ВВП і національний дохід, використовуючи дані таблиці.

<b>Рахунки</b>	<b>Фактичні ціни</b>
Експорт	2200
Дивіденди	300
Амортизація	1000
Заробітна плата	4500
Державні витрати	2800
Рента	500
Непрямі податки	1600
Чисті інвестиції	800
Трансфертні платежі	2300
Проценти на капітал	900
Доходи від приватної власності	200
Споживчі витрати	6500
Імпорт	3300
Податок на прибуток корпорацій	400
Нерозподілений прибуток корпорацій	600

## Тема 11 Сукупний попит, сукупна пропозиція та макроекономічна рівновага

- 11.1. Сукупний попит та його детермінанти.
- 11.2. Сукупна пропозиція. Фактори впливу на сукупну пропозицію.
- 11.3. Макроекономічна рівновага в моделі сукупного попиту та сукупної пропозиції «AD – AS».

У курсі мікроекономіки попит та пропозиція, їхня координація розглядаються стосовно ринків окремих товарів. Отримані при цьому висновки дуже важливі для пізнання економічних процесів, але вони не в змозі пояснити цілий ряд макроекономічних проблем. Вивчення матеріалу даної теми дозволить з'ясувати, як у результаті взаємодії локальних ринків утворюється сукупний ринок національної економіки, які особливості його в цілому й окремих елементів: сукупного попиту, сукупної пропозиції, загального рівня цін.

### 11.1. Сукупний попит та його детермінанти.

<b>Сукупний попит та його складові</b>
--

*Сукупний попит (AD – aggregate demand) являє собою суму попитів усіх макроекономічних агентів (домогосподарств, підприємств, держави та закордону) на кінцевий продукт, запропонований національною економікою протягом року. Тобто сукупний попит характеризує об'єми товарів та послуг, які домогосподарства, підприємства, держава та іноземні покупці готові придбати за будь-кого можливого рівня цін.*

Складовими сукупного попиту виступають:

- 1) попит домогосподарств, тобто споживчий попит –  $C$  (consumption);
- 2) попит підприємств, тобто інвестиційний попит –  $I$  (investment);
- 3) попит з боку держави, тобто державні закупівлі товарів та послуг –  $G$  (government spending);
- 4) попит із закордону або чистий експорт –  $X_n$  (net export).

Таким чином, сукупний попит може бути виражений наступним рівнянням:

$$AD = C + I + G + X_n$$

Формула сукупного попиту схожа на формулу підрахунку ВВП за витратами. Різниця полягає у тому, що формула ВВП представляє собою суму фактичних витрат усіх макроекономічних суб'єктів, які вони здійснили протягом року, а формула сукупного попиту відображає витрати, які мають намір здійснити макроекономічні суб'єкти. Величина цих сукупних витрат, тобто величина сукупного попиту, залежить в першу чергу від рівня цін. Чим вищим буде рівень цін, тим менше грошей готові будуть витратити усі макроекономічні агенти на придбання кінцевих товарів та послуг. Це значить,

що сформульований у мікроекономіці закон попиту справедливий і для національної економіки в цілому: рівень цін і величина сукупного попиту на національний продукт перебувають у зворотній залежності. Наочно цю залежність можна продемонструвати за допомогою графіка, представленого на рис. 11.1.

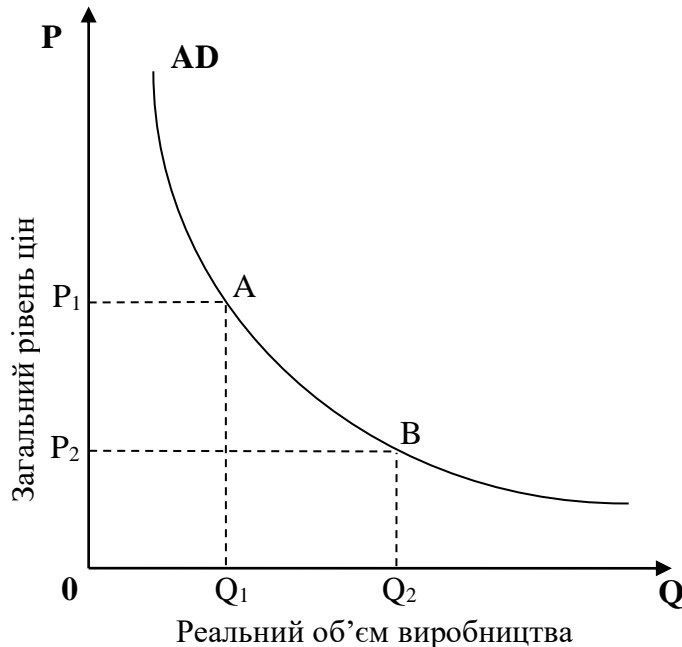


Рис. 11.1. Крива сукупного попиту.

Крива сукупного попиту (*AD*) показує геометричне місце точок, що знаходяться на кривій, і кожна точка кривої сукупного попиту (кривої *AD*) показує ту кількість кінцевих товарів та послуг, на яку буде пред'явлений попит усіма макроекономічними агентами за кожного можливого рівня цін.

На осі абсцис відкладають значення реального обсягу виробництва ( $ВНП_r$ ), тобто, це вартісний показник, який вимірюється в грошових одиницях (наприклад, гривнях, євро і т.п.), а по осі ординат –

загальний рівень цін (дефлятор ВВП), який вимірюється у відносних величинах. За допомогою показника реального ВВП вимірюється обсяг продукції в даному році, виражений у цінах, які переважали в базовому році (наприклад, в цінах 2010 р.). Тобто, показник реального ВВП - це показник ВВП, скорегований з урахуванням інфляції (тобто підвищення цін) або дефляції (тобто зниження цін). Дефлятор ВВП дозволяє визначити скільки коштував би поточний обсяг товарів і послуг, якби в даному році збереглися ціни якогось базового року. Таким чином, дефлятор ВВП встановлює взаємозв'язок між реальним і номінальним ВВП. Цей зв'язок можна виразити наступною формулою:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{номінальний ВВП}}{\text{реальний ВВП}}$$

Отже, крива сукупного попиту (*AD*) становить геометричне місце точок, коли кожна точка характеризує об'єм номінального ВВП за різного рівня цін.

**Цінові фактори сукупного попиту**

Чим зумовлений спадний характер сукупного попиту? Хоча крива сукупного попиту (*AD*) і є агрегованим показником індивідуальних попитів усіх макроекономічних агентів, вона не можна бути

отримана сумуванням індивідуальних та ринкових кривих попиту. Причина полягає у тому, що на осях відкладаються сукупні величини. Тому зростання загального рівня цін (дефлятора ВВП) не означає підвищення цін на всі товари в економіці і може відбуватися за умов, коли ціна на деякі товари знижуються,



на деякі залишаються без змін. Також не можна забувати, що в масштабах суспільства витрати одних стають доходами інших. Тому зростання рівня цін не тільки збільшує видатки на придбання тієї ж кількості товарів, але й приводить до зростання доходів, а отже, може не вплинути на сукупний попит.

Не можна пояснити характер кривої сукупного попиту ( $AD$ ) і ефектом товарів-субститутів. Аналіз індивідуального попиту показує, що при підвищенні цін відбувається переключення купівельного вибору з одних товарів на придбання інших, здатних тією чи іншою мірою замінити перші. Якщо ж розглядати національну економіку в цілому, то зменшення попиту на одні товари і збільшення його на інші не змінить сукупний попит.

Таким чином, спадання кривої сукупного попиту ( $AD$ ) не можна пояснити факторами, які обумовлюють негативний нахил кривих індивідуального та ринкового попиту, тобто ефектом заміщення та ефектом доходу. Негативний нахил кривої сукупного попиту ( $AD$ ) пояснюється наступними факторами.

1. *Ефект реального багатства* (ефект реальних грошових запасів). Під реальним багатством або реальними грошовими запасами розуміють відношення номінального багатства індивіда ( $M$ ), вираженого в грошовій формі, до загального рівня цін ( $P$ ). **Реальне багатство** =  $M / P$ , тобто це реальна купівельна спроможність номінального багатства людини, яке може бути представлене як готівкою (грошовими фінансовими активами), так і цінними паперами (негрошовими фінансовими активами, тобто акціями й облігаціями) з фіксованою номінальною вартістю. При зростанні рівня цін купівельна спроможність номінального багатства падає, тобто на ту ж суму номінальних грошових запасів можна купити менше товарів і послуг, ніж раніше. Ефект реального багатства полягає в наступному: якщо рівень цін підвищується, величина реальних грошових запасів (реального багатства) знижується, люди почувають себе відносно біднішими, ніж раніше, і скорочують величину споживання, а оскільки споживання (споживчий попит) є частиною сукупного попиту, то величина сукупного попиту зменшується. Цей ефект можна записати у вигляді наступного логічного ланцюжка:  $P \uparrow \rightarrow M/P \downarrow \rightarrow C \downarrow \rightarrow AD \downarrow$ .

2. *Ефект процентної ставки*. У кожний даний момент у національній економіці обертається певна кількість грошей. Потреба в них визначається насамперед обсягами реалізованих товарів і цінами на них. Якщо рівень цін зростає, відповідно збільшується й попит на гроші. Але гроші мають свою ціну, якою виступає ставка позичкового процента. При незмінній пропозиції грошей і одночасному зростанні попиту на них процентна ставка зросте. Її зростання відразу по декількох каналах вплине на сукупний попит. Насамперед зменшаться інвестиційні витрати, оскільки стануть надто дорогими. А частина з них стануть взагалі економічно не вигідними, оскільки переважніше буде не інвестувати гроші під невисокий прибуток, а надати позичку під зрослий відсоток. Тому, подорожчання кредиту веде до скорочення величини інвестиційного попиту, який є частиною сукупного попиту, і, отже, величина сукупного попиту зменшується:  $P \uparrow \rightarrow D_M \uparrow \rightarrow R\% \uparrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow AD \downarrow$ . Крім того, частина покупців відмовиться від споживчих витрат, особливо пов'язаних із придбанням товарів тривалого користування. Адже значна частина цих покупок

припускає одержання кредиту, а він в умовах зрослих ставок стає менш вигідним. А з іншого боку, зростання ставки процента означає, що по заощадженнях тепер виплачується більш високий дохід, що стимулює домогосподарства збільшувати заощадження й скорочувати споживчі витрати. Величина сукупного попиту зменшується в ще більшій мірі.

3. *Ефект імпортних закупівель.* Як практично в кожного, окремого товару є товар-субститут, який здатний його в тій або іншій мірі замінити, так і у валового внутрішнього продукту може бути заміник. Це ВВП іншої країни. Наприклад, якщо загальний рівень цін в Україні зростає, то багато покупців віддають перевагу імпортним товарам. Одночасно іноземні покупці також відмовляються від придбання українських товарів. Отже, зменшення експорту й збільшення імпорту знизять обсяги реалізованого валового внутрішнього продукту, тому що все більша частина потреб населення будуть задовольнятися за рахунок ВВП іншої країни. У результаті чистий експорт скорочується, а оскільки він є частиною сукупного попиту, то величина сукупного попиту зменшується. Запишемо цей логічний ланцюжок:  $P \uparrow \rightarrow E_x \downarrow, I_M \uparrow \rightarrow X_N \downarrow \rightarrow AD \downarrow$ .

У всіх трьох випадках залежність між рівнем цін і величиною сукупного попиту зворотна, отже, крива  $AD$  повинна мати негативний нахил. Ці три ефекти показують вплив цінових факторів (зміни загального рівня цін), які впливають на величину сукупного попиту й обумовлюють рух уздовж кривої сукупного попиту.

**Нецінові фактори сукупного попиту**

Зміни в сукупному попиті здатні викликати й інші причини. На відміну від рівня цін, що переміщує точку на незмінній кривій сукупного попиту, нецінові фактори будуть зміщувати криву попиту вліво – зменшення сукупного попиту, або вправо – збільшення сукупного попиту (рис. 11. 2). Щоб установити нецінові фактори сукупного попиту, проаналізуємо, що може викликати зміни в його складових.

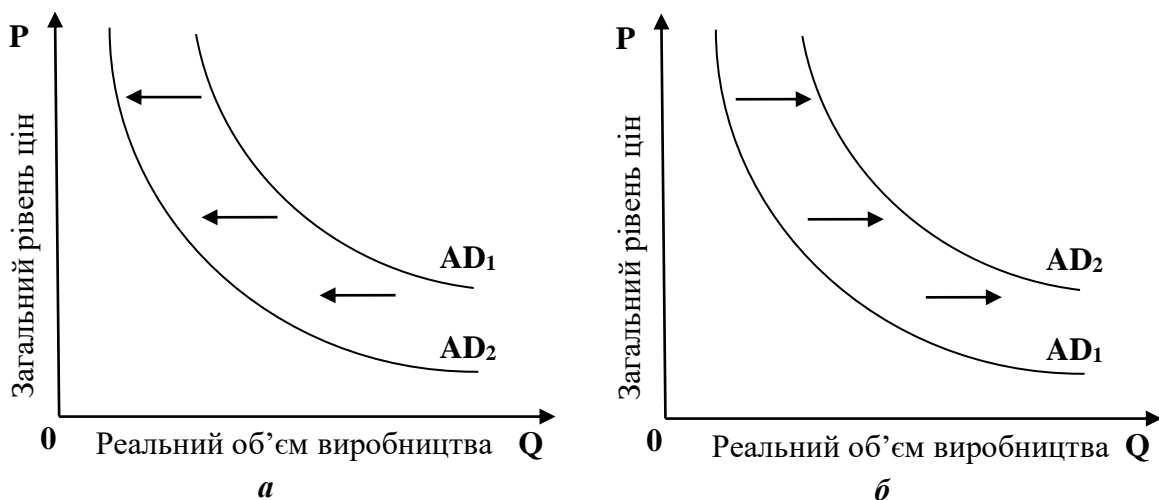


Рис. 11. 2. Зміна сукупного попиту: *а* – зменшення, *б* – збільшення.

Фактори, які впливають на сукупні споживчі витрати:

- *Рівень добробуту* ( $W$  – wealth). Якщо рівень добробуту зростає, то збільшуються і споживчі витрати (крива  $AD$  переміщується вправо), якщо ж він знижується, люди змушені частину доходу використати для компенсації своїх витрат і відмовитися від споживчих видатків (крива  $AD$  переміщується вліво).

- *Рівень доходу* ( $Yd$  – disposal income). Зростання рівня доходу, призводить до збільшення сукупного попиту (крива  $AD$  переміщується вправо).

- *Очікування споживачів:*

*очікування зміни доходу в майбутньому* ( $Yd^e$  – expected disposal income). Якщо людина очікує збільшення доходу в майбутньому, то вона збільшує споживання у теперішньому часі, що призводить до зростання сукупного попиту (крива  $AD$  переміщується вправо).

*очікування зміни рівня цін* ( $\pi^e$  – expected inflation). Якщо очікується підвищення цін, то споживачі підвищують попит на товари та послуги, намагаючись купити їх більше по відносно низьким цінам у теперішньому часі (так звані «інфляційні очікування»), що призводить також до зростання сукупного попиту (крива  $AD$  переміщується вправо).

- *Податки* ( $Tx$  – taxes). Споживчі видатки залежать від величини податкових ставок. Адже податки регулюють доходи, а отже, безпосередньо впливають на величину витрат населення.

- *Рівень заборгованості домогосподарств* ( $D$  – debt). Чим вищий ступінь заборгованості, тим більшу частку доходу домогосподарства змушені направляти на виплату боргів у теперішньому або відкладати у вигляді заощаджень для виплати боргів у майбутньому, що веде до скорочення споживання й, відповідно, сукупного попиту (зсув кривої  $AD$  вліво).

- *Ставка відсотка по споживчому кредиту* ( $R$  – interest rate). Чим вище ставка відсотка по споживчому кредиту, який домогосподарства беруть на придбання дорогих товарів тривалого користування, тим менші споживчі витрати.

- *Кількість споживачів* ( $N$  – number of consumers), яка знаходиться у прямій залежності із сукупним попитом.

Таким чином функція споживання має вигляд:

$$C = C(W, Yd, Yd^e, \pi^e, D, Tx, R, N)$$

Фактори, які впливають на сукупні інвестиційні витрати:

- *Очікування* ( $E$  – expectations). Очікування інвесторів (фірм) пов'язані насамперед з очікуваною внутрішньою нормою віддачі від інвестицій (очікуваною нормою прибутку), тобто з тим, що Дж. М. Кейнс називав «гранична ефективність капіталу». Кейнс вважав, що основою для прийняття інвестиційних рішень слугує суб'єктивний фактор — «природне чуття» (animal spirit), настрої інвестора. Якщо інвестор оптимістично оцінює майбутнє й очікує високої норми віддачі від інвестицій, він буде фінансувати інвестиційний проект. Інвестиційний попит збільшиться, і крива сукупного попиту зрушиться вправо. Якщо в економіці криза, то інвестори настроєні песимістично у відношенні своїх майбутніх доходів і інвестиційні видатки

скорочуються.

- *Ставка відсотка* ( $R$  - interest rate). Цей фактор також є важливим при прийнятті інвестиційних рішень. Чим вище ставка відсотка, тобто чим дорожче кредитні ресурси, тим менше кредитів будуть брати інвестори й тем менші інвестиційні видатки, що перемістить криву  $AD$  уліво. І навпаки.

Вплив ставки відсотка як нецінового фактору сукупного попиту, що зрушує криву  $AD$ , варто відрізнити від ефекту процентної ставки, що є ціновим чинником, що обумовлює величину сукупного попиту й рух уздовж кривої  $AD$ . У першому випадку причиною зміни ставки відсотка є будь-який фактор, крім зміни загального рівня цін (наприклад, зміна пропозиції грошей або зміна попиту на гроші, але не під впливом зміни рівня цін). У другому випадку причиною зміни ставки відсотка є зміна попиту на гроші тільки в результаті зміни загального рівня цін (цінового фактору).

- *Величина доходу* ( $Y$  — yield). Оскільки певну частину свого доходу фірми можуть використати на покупку інвестиційних товарів з метою розширення виробництва, то чим вищий рівень доходу фірм, тим більша величина сукупних інвестиційних видатків. Інвестиції, які залежать від величини сукупного доходу, називаються *індукованими інвестиціями* (induced investment).

- *Податки* ( $T_x$  — taxes). Зростання податків знижує доходи (прибуток) інвесторів, які є внутрішнім джерелом фінансування фірм і основою чистих інвестицій. Отже, інвестиційні видатки зменшуються, зрушуючи криву  $AD$  уліво.

- *Трансферти* ( $Tr$ — transfers). Трансферти фірмам у вигляді субсидій, субвенцій і пільгового податкового кредиту стимулюють інвестиційний попит.

- *Технології* ( $r$  - technological progress). Поява нових, більш продуктивних технологій призводить до росту інвестиційних видатків і зрушенню кривої  $AD$  вправо.

- *Надлишкові виробничі потужності* ( $N_{excess}$ ). Наявність надлишкових потужностей знижує інвестиційний попит фірм, оскільки збільшення запасу капіталу в умовах недовикористання вже наявного у фірм кількості обладнання є безглуздим.

- *Величина запасу капіталу фірм* ( $K_0$ ). Якщо фірми мають оптимальний запас капіталу, при якому їхній прибуток максимальний, то вони не будуть робити інвестиції. Чим менша величина капіталу фірм у порівнянні з оптимальної, тим більший інвестиційний попит.

Інвестиційна функція має вигляд:

$$I = I(E, R, Y, T_x, Tr, r, N_{excess}, K_0)$$

Фактори, що впливають на державні закупівлі товарів і послуг.

Величина державних закупівель товарів і послуг є екзогенної змінною й визначається державними законодавчими органами (Верховною радою, парламентом, конгресом і т.п.) при формуванні державного, бюджету на черговий фінансовий рік, тобто виступає параметром управління:

$$G = \bar{G}$$

Зростання державних закупівель збільшує сукупний попит (зрушення кривої  $AD$  вправо), а їхнє зниження — скорочує.

Фактори, що впливають на чистий експорт.

• *Величина валового національного продукту й національного доходу в інших країнах ( $Y_{world}$ )*. Ріст ВВП і НД в іноземному секторі веде до збільшення попиту на товари й послуги даної країни й, отже, до збільшення її експорту й у результаті до росту чистого експорту, що збільшує сукупний попит.

• *Величина валового національного продукту й національного доходу в даній країні ( $Y_{domestic}$ )*. Якщо ВВП і НД у країні збільшуються, то її економічні агенти починають пред'являти більший попит на товари й послуги інших країн (іноземного сектора), що веде до зростання імпорту й, отже, до зниження чистого експорту й скорочення сукупного попиту в даній країні. Крива  $AD$  зрушується вліво.

• *Обмінний курс національної грошової одиниці ( $e$  — exchange rate)*. Обмінний курс - це ціна національної грошової одиниці, виражена в грошових одиницях іншої країни, тобто це та кількість іноземної валюти, яку можна одержати за одну грошову одиницю даної країни. Ріст обмінного курсу національної грошової одиниці скорочує чистий експорт і веде до зменшення сукупного попиту. Зміна чистого експорту в результаті зміни обмінного курсу як нецінового фактору зміни сукупного попиту, який зрушує криву  $AD$ , варто відрізнити від ефекту імпортних закупівель, при якому зміна чистого експорту відбувається в результаті дії цінового фактору (тобто зміни рівня цін у країні), що змінює величину сукупного попиту й обумовлює рух уздовж кривої  $AD$ .

Функція чистого експорту має вигляд:

$$X_n = X_n(Y_{world}, Y_{domestic}, e).$$

*Неціновими факторами, що також впливають на сукупний попит і пояснюють зрушення кривої  $AD$ , є грошові фактори*. Справа в тому, що крива  $AD$  може бути отримана з рівняння кількісної теорії грошей (також його називають рівнянням обміну, або рівнянням Фішера — на честь відомого американського економіста І. Фішера, який запропонував математичну формулу для висновку, що випливав з кількісної теорії грошей, яка з'явилася ще в XVIII столітті й розвивалась в роботах Юма, а пізніше Рікардо, Сея, Маршалла й т.д.):

$$MV = PY$$

де  $M$  — маса (кількість) грошей в обігу;

$V$  — швидкість обігу грошей (величина, яка показує ту кількість оборотів, що у середньому робить за рік одна грошова одиниця, або ту кількість угод, яку в середньому обслуговує на рік одна грошова одиниця);

$P$  — рівень цін в економіці (дефлятор ВВП);

$Y$  — реальний ВВП.

Із цього рівняння ми одержуємо зворотню залежність між величиною ВВП і рівнем цін:

$$Y = \frac{(MV)}{P}$$

Це означає, що *цінові фактори* (зміна рівня цін) впливають на *величину* сукупного попиту, зумовлюючи рух уздовж кривої *AD*.

Із цього ж рівняння ми одержуємо два *нецінових фактори* сукупного попиту, зміна яких змінює сам сукупний попит і зрушує криву *AD*:

- *Величина маси грошей в обігу*. Якщо в економіці збільшується пропозиція грошей, то всі економічні агенти почувають себе багатшими й збільшують свої видатки. Ріст сукупних видатків приводить до росту сукупного попиту й зрушує криву *AD* вправо. Крім того, ріст пропозиції грошей в економіці знижує ставку відсотка (ціну грошей, тобто ціну кредиту), а чим нижче ставка відсотка, тим, як ми вже відзначили, більшими є і споживчі, і інвестиційні видатки, тому тим більшим є сукупний попит. І навпаки, скорочення пропозиції грошей в економіці знижує сукупний попит, зрушуючи криву *AD* уліво. Регулювання грошової маси здійснює центральний банк країни. Саме це лежить в основі монетарної політики, за допомогою якої держава може проводити стабілізаційну політику, впливаючи на сукупний попит.

- *Швидкість обігу грошей*. Якщо збільшується швидкість обігу грошей, то сукупний попит також росте. Це пояснюється тим, що якщо кожна грошова одиниця при незмінній їхній кількості в обігу буде робити більше оборотів і обслуговувати більше угод, то це еквівалентно росту величини грошової маси, що веде до збільшення сукупного попиту. У дійсності швидкість обігу грошей досить стабільна. Вона може змінюватися або в результаті серйозних змін у технології банківської справи (так, швидкість обігу грошей різко зросла з появою банкоматів), або у зв'язку з регулюючими мірами держави (наприклад, «заморожування» грошей на банківських рахунках призводить до зниження швидкості обігу грошей).

## 11.2. Сукупна пропозиція. Фактори впливу на сукупну пропозицію.

**Сутність сукупної пропозиції,  
графік кривої сукупної пропозиції**

*Сукупна пропозиція* (*aggregate supply - AS*) являє собою *вартість тієї кількості кінцевих товарів і послуг, які пропонують на ринок (до продажу) всі виробники (приватні фірми та державні підприємства) протягом року*. Величина сукупної пропозиції залежить від рівня цін. Тому, як і при аналізі сукупного попиту, мова йде не про фактичний обсяг виробництва, а про ту величину сукупного випуску, яку всі виробники готові (мають намір) виготовити та запропонувати до продажу на ринку при певному рівні цін. Модель сукупної пропозиції графічно може бути представлена у вигляді кривої *AS* (рис. 11. 3). Вона відображає зміни сукупного реального обсягу виробництва всіх кінцевих товарів і послуг залежно від динаміки такої економічної змінної, як середній рівень цін.

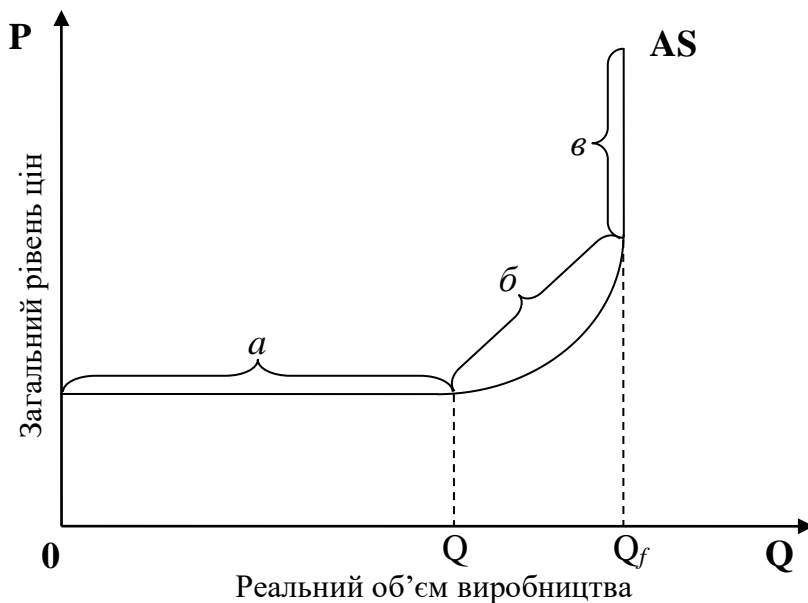


Рис. 11.3. Крива сукупної пропозиції:

- a* – горизонтальний, або кейнсіанський,
- б* – висхідний (проміжний),
- в* – вертикальний (класичний) відрізки.

Крива *AS* відображає взаємозв'язок між рівнем цін (*P*) і кількістю випущеної продукції (*Q*) в економіці в цілому. Ця кількість, як і розміщення кривої сукупної пропозиції на графіку, обумовлюється існуючим рівнем технологій, наявністю й використанням виробничих потужностей, кваліфікацією робочої сили, наявністю й доступністю природних та інших ресурсів.

Як видно з рис. 11. 3, крива *AS* має незвичайну форму й складається із трьох чітко виражених відрізків: *a*) горизонтального (або кейнсіанського); *б*) проміжного або висхідного; *в*) вертикального (або класичного). Така конфігурація кривої сукупної пропозиції пов'язана з тим, що в економічній науці не вщухають суперечки й дискусії щодо форми кривої *AS*. Різні економічні школи (кейнсіанська, класична і неокласична) по-різному трактують взаємозв'язки між рівнем цін і реальним обсягом виробництва, що знаходить свій прояв у розташуванні, формі та характері кривої сукупної пропозиції. Тому сучасною економічною наукою зроблена спроба синтезу цих поглядів, яка і представлена на рис. 11. 3.

Розглянемо тепер криву сукупної пропозиції більш докладно й проаналізуємо співвідношення між рівнем цін і обсягами виготовленої продукції, яке виражається кривою *AS*.

Насамперед, відзначимо, що кожен з відрізків кривої сукупної пропозиції характеризує й відображає різні режими функціонування економічної системи.

На думку Дж. М. Кейнса і його послідовників, якщо виробництво здійснюється при значному недовикористанні ресурсів, то його збільшення не

пов'язане зі збільшенням середніх витрат на виробництво і, отже, не спричинить підвищення рівня цін. Якщо в країні спостерігається значне недовантаження потужностей і велика кількість безробітних, то їхнє залучення у виробництво не буде супроводжуватися зростанням витрат на придбання додаткових одиниць трудових і інших ресурсів. Тому на ділянці  $a$  сукупну пропозицію відображає горизонтальна лінія. Цей відрізок так і називається горизонтальним, або кейнсіанським.

При досягненні реального обсягу виробництва, який відповідає точці  $Q$ , на кривій сукупної пропозиції спостерігається перелом. Економіка наближається до стану повної зайнятості. Оскільки в різних галузях цей стан настає не одночасно, тому йде перерозподіл ресурсів, що пов'язано зі збільшенням витрат на одиницю ресурсів праці. Показник завантаження потужностей досягає критичної точки, у хід йдуть і менш продуктивні ресурси, які колись не використовувалися. Спостерігається загальне підвищення середніх витрат виробництва товарів і послуг. Тому, щоб обсяги виробництва збільшувалися за межами відрізка  $0Q$ , необхідне відповідне компенсаційне підвищення рівня цін. Цей відрізок  $b$  кривої сукупної пропозиції дістав назву висхідного, або проміжного. Він відображає прямий характер залежності між рівнем цін і обсягом виробництва.

Однак настає момент, коли досягається повна зайнятість, або природний рівень безробіття, і подальше збільшення реальних обсягів виробництва неможливе через відсутність додаткових ресурсів, навіть якщо ціни будуть зростати. Тому в точці  $Q_f$  крива сукупної пропозиції набуває характеру вертикальної лінії. Відповідно цей відрізок  $c$  дістав назву вертикального, або класичного. Справа в тому, що представники класичного напрямку в економічній теорії вважають нормальним станом економічної системи, коли мобілізовані всі ресурси. Звичайно, варто розуміти, що стан повної зайнятості досить рухливий. При деяких умовах на ринок праці можуть вийти нові продавці трудових послуг, які раніше не претендували на зайнятість, тобто не шукали для себе роботу і, відповідно, не входили в число безробітних. Однак у принципі можна досягти такого стану, коли подальше розширення виробництва неможливе.

Проведений аналіз кривої сукупної пропозиції показує, що реальний обсяг національного виробництва (реальний ВВП) збільшується, коли економіка країни розвивається, тобто рухається уздовж кривої  $AS$  зліва направо і проходить спочатку горизонтальний, або кейнсіанський відрізок, а потім висхідний, або проміжний відрізок, наближаючись усе більше й більше до точки  $Q_f$  на осі абсцис, яка характеризує потенціал економічної системи, або потенційний ВВП.

<b>Фактори, які впливають на сукупну пропозицію</b>
---

Крива  $AS$ , представлена на рис. 11. 3, у цілому виражає пряму, або позитивну цінову залежність між рівнем цін і обсягом національного виробництва. Чим вищий рівень цін, тобто чим по більш високих цінах виробники можуть продати свою продукцію, тим величина сукупної пропозиції більша. Таким чином, *цінові*



фактори (загальний рівень цін) впливають на *величину* сукупної пропозиції і пояснюють рух уздовж кривої AS.

Неціновими факторами, які впливають на *саму* сукупну пропозицію й зрушують криву AS, виступають всі фактори, які змінюють витрати на одиницю продукції. Якщо витрати ростуть, сукупна пропозиція скорочується, і крива AS зрушується вліво-вгору. Якщо витрати знижуються, то сукупна пропозиція збільшується, і крива AS зрушується вправо-вниз. Наочно цю залежність можна продемонструвати за допомогою графіка, представленого на рис. 11. 4.

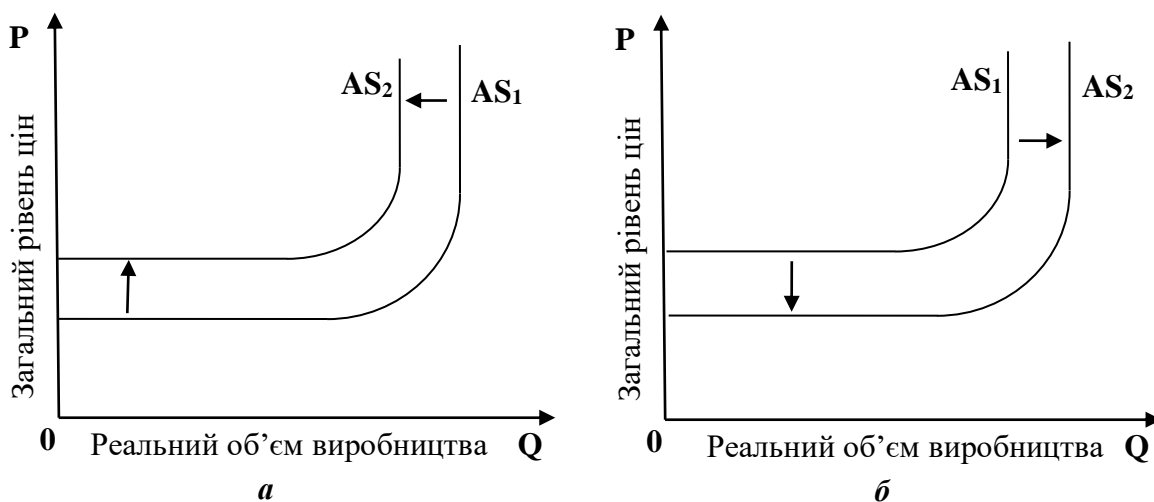


Рис 11.4. Зміна сукупної пропозиції: *a* – зменшення, *б* – збільшення.

Більшість нецінових факторів впливає на сукупну пропозицію в короткостроковому періоді, але деякі фактори змінюють сукупну пропозицію в довгостроковому періоді. Поняття «короткостроковий період» і «довгостроковий період» у макроекономіці відрізняються від відповідних понять у мікроекономіці. У мікроекономіці критерієм поділу на короткостроковий і довгостроковий періоди є *зміна кількості ресурсів*, а в макроекономіці – *зміна цін на ресурси*. У короткостроковому періоді зміна цін на ресурси або не відбувається, або відбувається непропорційно змінні загального рівня цін. У довгостроковому періоді ціни на ресурси змінюються, причому пропорційно зміні загального рівня цін.

До нецінових факторів сукупної пропозиції відносяться:

- *Ціни на ресурси ( $P_{ресурсів}$ )*. Чим ціни на ресурси вищі, тим витрати більші й тим сукупна пропозиція є меншою. Основними компонентами витрат виступають: 1) ціни на сировину й матеріали; 2) ставка заробітної плати (ціна праці); 3) ставка відсотка (плата за капітал, тобто ціна оренди капіталу). Таким чином, ставка відсотка є неціновим чинником і сукупного попиту, і сукупної пропозиції. Збільшення цін на ресурси приводить до зрушення кривої AS вліво-вгору, а їхнє зниження – до зрушення кривої AS вправо-вниз. На величину цін на ресурси впливає:

а) *кількість ресурсів*, які є у розпорядженні країни (кількість праці, капіталу, землі й підприємницьких здібностей). Чим більшими запасами

ресурсів володіє країна, тим нижчі ціни на ресурси;

б) *ціни на імпорتنі ресурси*. Оскільки ресурси, особливо природні, розподілені між країнами нерівномірно, те зміна цін на імпорتنі ресурси для ресурсоімпортуючої країни може вплинути на сукупну пропозицію. Зростання цін на імпорتنі ресурси збільшує витрати, скорочуючи сукупну пропозицію. Крива  $AS$  зрушується вліво-вгору. Прикладом негативного впливу зростання цін на імпорتنі ресурси на сукупну пропозицію може служити нафтовий шок середини 70-х років (різке підвищення цін на нафту нафтовидобувними країнами – членами міжнародного картелю ОПЕК), що призвело до різкого скорочення сукупної пропозиції в більшості розвинених країн і обумовило стагфляцію;

в) *ступінь монополізму на ринку ресурсів*. Чим вищий ступінь монополізації на ресурсних ринках, тим вищі ціни на ресурси, а тому й витрати, і тим меншою є сукупна пропозиція.

• *Продуктивність ресурсів ( $\tau$ )*. Під продуктивністю розуміють відношення загального обсягу виробництва до витрат, тобто це величина, зворотна витратам на одиницю продукції. Чим вища продуктивність ресурсів, тим менші витрати й більша сукупна пропозиція. Зростання продуктивності відбувається, якщо: а) збільшується обсяг випуску при тих же витратах; б) при тому ж обсязі випуску скорочуються витрати; в) відбувається й те, і інше. Головною причиною зростання продуктивності є *науково-технічний прогрес*, який забезпечує появу й використання у виробництві нових, більш досконаліх і продуктивних технологій, більш продуктивного устаткування, а також потребує збільшення рівня кваліфікації й професійної підготовки робітників. Тому даний фактор впливає на сукупну пропозицію не тільки в короткостроковому, але й у довгостроковому періоді, приводячи до зрушення довгострокової кривої  $AS$  і забезпечуючи економічне зростання. Технології ( $t$ ) (технологічний прогрес) впливають і на сукупний попит, і на сукупну пропозицію.

• *Податки на бізнес ( $Tx$ )*. Фірми розглядають податки на підприємництво (особливо непрямі) як частину витрат, тому збільшення податків на бізнес веде до скорочення сукупної пропозиції. Згадаємо, що зміна податків на бізнес є також неціновим фактором сукупного попиту. Зміна ж податків, наприклад, на заробітну плату, впливаючи на сукупний попит, безпосередньо не впливає на сукупну пропозицію, оскільки не змінює витрат фірми.

• *Трансферти (субсидії) фірмам ( $Tr$ )*. Трансферти фірмам можна розглядати як антиподатки. Їхній вплив на сукупну пропозицію є позитивним.

• *Державне регулювання економіки ( $G_{management}$ )*. Ступінь державного втручання в економіку також впливає на сукупну пропозицію. Чим більшою мірою держава втручається в економіку, чим більшу кількість установ і організацій, які регулюють економіку, вона створює, тим більшим є тягар утримування державного апарата й, отже, тим більше коштів йде з виробничого сектора економіки, що веде до скорочення сукупної пропозиції.

Функцію сукупної пропозиції можна записати:

$$AS = AS(P_{ресурсів}, \tau, Tx, Tr, G_{management}).$$

### 11.3. Макроекономічна рівновага в моделі сукупного попиту та сукупної пропозиції «AD – AS».

**Рівноважний рівень цін і реальний об'єм виробництва**

Рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції досягається, коли бажання покупців придбати певний обсяг

товарів і послуг при даному рівні цін збігається з бажанням продавців продати таку ж кількість товарів і послуг за того ж рівня цін.

Графічно координати перетину кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції показують рівноважний реальний обсяг національного виробництва й рівноважний рівень цін. Конкурентне середовище, властиве в цілому ринковій системі, забезпечує механізм відновлення рівноваги у випадку відхилення одного з параметрів від рівноважного рівня. Однак цей механізм

має свою специфіку для кожної ділянки кривої сукупної пропозиції, а тому вимагає спеціального розгляду.

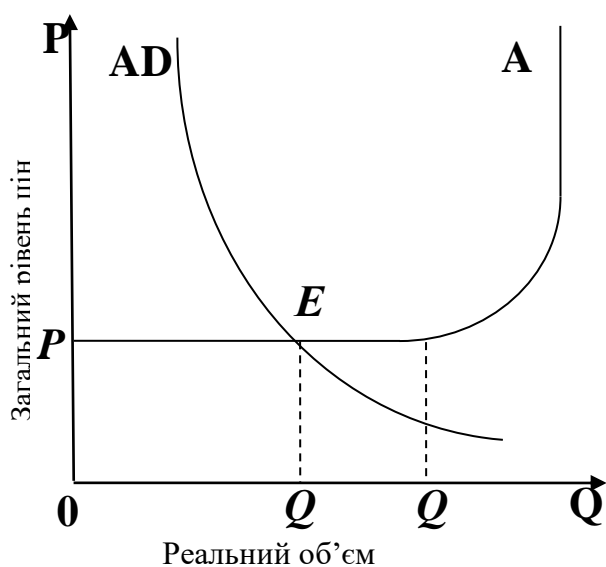


Рис 11.5. Рівновага на горизонтальному відрізку кривої сукупної пропозиції.

1. *Горизонтальний відрізок.* На рис. 11.5 представлений варіант, коли криві сукупного попиту та сукупної пропозиції перетинаються на горизонтальному відрізку. Точка перетину  $E$  з координатами  $(Q_e, P_e)$  є точкою рівноваги:  $Q_e$  — рівноважний реальний обсяг виробництва, а  $P_e$  — рівноважний рівень цін. У

цих умовах свобода вибору виробників досить велика. При сформованому рівні цін вони можуть збільшувати обсяги виробництва до точки  $Q_1$ . Але якщо це дійсно відбудеться, то виникнуть труднощі з реалізацією продукції, збільшаться запаси й виробники повинні будуть скорочувати виробництво, поки не досягнуть точки  $Q_e$ , тобто не відновлять рівновагу на сукупному ринку. Варто звернути увагу на те, що надвиробництво в цих умовах не приводить до зниження рівня цін, оскільки більш низькі ціни призведуть до припинення виробництва.

2. *Проміжний відрізок.* При перетині кривої сукупного попиту із кривою сукупної пропозиції на проміжному відрізку проявляється дія відомого механізму ринкового регулювання.

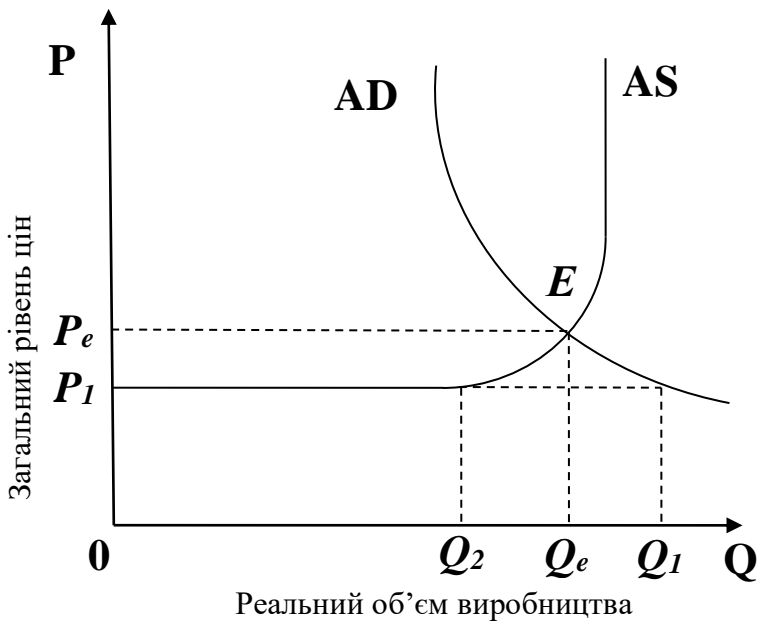


Рис 11.6. Рівновага на проміжному відрізку кривої сукупної пропозиції.

У випадку зниження рівня цін з  $P_e$  до  $P_1$  відбувається зменшення обсягу реального виробництва до  $Q_2$ , а попит зростає до  $Q_1$ . Недостатня пропозиція та зрослий попит підсилюють конкуренцію між покупцями, що приводить до підвищення рівня цін. Це, у свою чергу, стимулює ріст сукупної пропозиції й обмежує сукупний попит. В остаточному підсумку рівновага відновлюється.

3. *Вертикальний відрізок.* Якщо точка рівноваги припадає на вертикальний відрізок, то механізм відновлення рівноважного стану відчуває на собі вплив умов повної зайнятості. У випадку зниження рівня цін з  $P_e$  до  $P_1$  величина сукупного попиту зростає з  $Q_e$  до  $Q_1$  (рис. 11. 7). Однак обсяг пропонованих товарів і послуг залишиться незмінним.

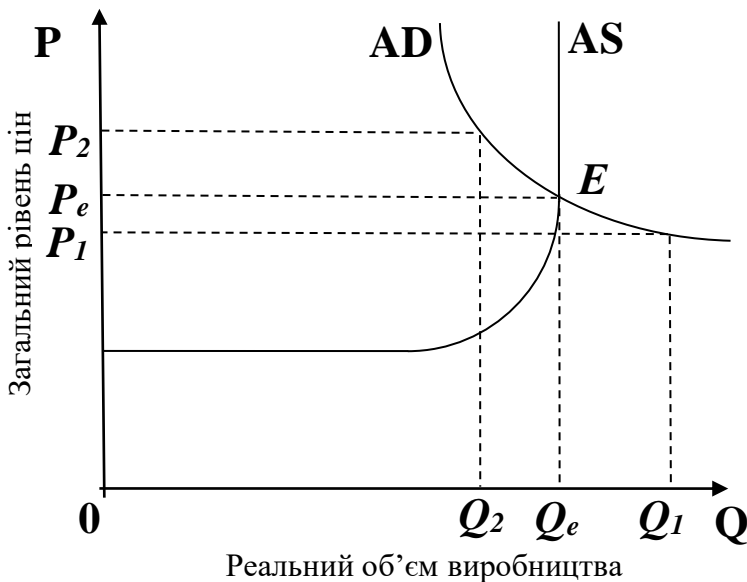


Рис 11.7. Рівновага на вертикальному відрізку кривої сукупної пропозиції.

Конкуренція покупців у результаті надлишкового попиту відновить рівноважний рівень цін. Якщо ж складеться протилежна ситуація й рівень цін виявиться вищим від рівноважного, то зменшиться величина сукупного попиту

при незмінному обсязі пропозиції. У цьому випадку конкуренція між продавцями через надлишкову пропозицію приведе до зниження рівня цін і відновлення рівноваги.

Таким чином, на горизонтальному відрізку відновлення рівноважного стану досягається за рахунок зміни обсягів виробництва при незмінному рівні цін, на вертикальному - за рахунок зміни рівня цін при незмінних обсягах виробництва, а на проміжному відрізку - за рахунок одночасної зміни і обсягів виробництва, і рівня цін.

Розглядаючи механізм відновлення рівноваги, ми дотепер не враховували дію нецінових факторів сукупного попиту та сукупної пропозиції, які обумовлюють саме положення кривих на графіках. Проаналізуємо вплив цих факторів.

У силу причин, які розглядалися в параграфі 11.2, крива сукупного попиту може зміститися вправо. Наслідки такого зсуву для різних відрізків кривої сукупної пропозиції будуть різні. Вони представлені на рис. 11. 8.

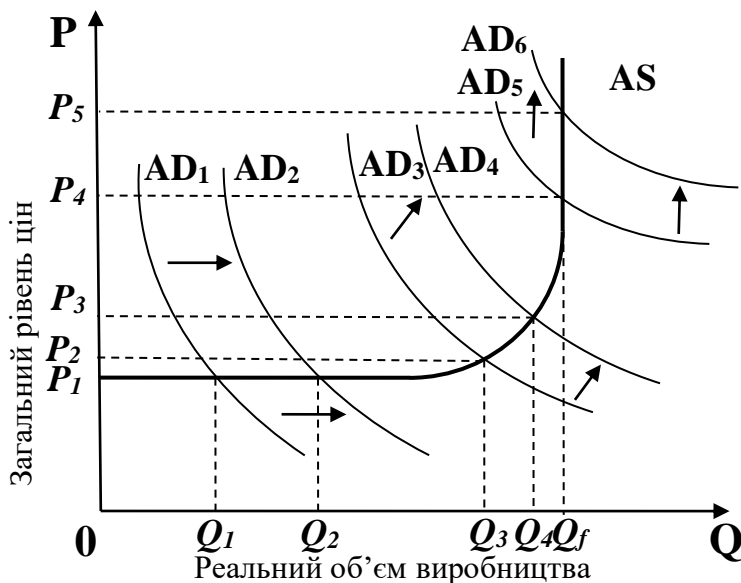


Рис. 11.8. Наслідки збільшення сукупного попиту.

На горизонтальному відрізку кривої AS зрушення кривої сукупного попиту зі стану  $AD_1$  у стан  $AD_2$  приведе до істотного збільшення реального обсягу національного виробництва (від  $Q_1$  до  $Q_2$ ) і зайнятості, але не зачепить рівень цін, які залишаться на рівні  $P_1$ . Зсув кривої сукупного попиту зі стану  $AD_3$  до стану  $AD_4$  на проміжному відрізку кривої AS приводить до збільшення як реального обсягу ВВП (від  $Q_3$  до  $Q_4$ ), так і до збільшення рівня цін з  $P_2$  до

$P_3$ .

На вертикальному відрізку кривої AS зсув кривої сукупного попиту вправо (від стану  $AD_5$  до стану  $AD_6$ ) залишає реальний ВВП незмінним, тому що він не може вийти за межі свого рівня «при повній зайнятості». Результатом розширення сукупного попиту в цьому випадку буде тільки підвищення загального рівня цін (від  $P_4$  до  $P_5$ ).

При цьому важливо відзначити, що розширення сукупного попиту на проміжному відрізку викликає зростання цін, яке провокує інфляцію попиту. З іншого боку, розширення сукупного попиту «витрачається» частково й на збільшення реального ВВП і зайнятості. Із цієї причини інфляцію, що виникає на проміжному відрізку, називають передчасною, а стан економіки – «напівінфляційним», тому що вона виникає до досягнення економікою рівня

повної зайнятості. Істотне збільшення цін на вертикальному відрізку кривої  $AS$  називають «істиною інфляцією», породженою надлишковим попитом.

Певні труднощі виникають при аналізі наслідків зсуву кривої сукупного попиту вліво. По логіці, на вертикальному й проміжному відрізках такий зсув повинен супроводжуватися зниженням рівня цін. Однак, якщо у бік підвищення ціни можуть змінюватися дуже швидко, те при зниженні вони виявляються негнучкими й у короткий час знизитися не можуть. В економічній теорії це явище отримало назву *ефект храповика* (механізм, який дозволяє крутити колесо вперед, але не у зворотну сторону).

Негнучкість зниження цін обумовлена рядом обставин, серед яких особливо варто виділити негнучкість зниження заробітної плати як один з найважливіших елементів витрат, викликаний втручанням у процес її формування держави, профспілок, кадровою політикою підприємців і т.п. Крім того, монопольне положення цілого ряду виробників на ринку дозволяє їм протистояти зниженню рівня цін.

Внаслідок дії ефекту храповика при зсуві кривої сукупного попиту вліво ціни якщо й знижуються, то ненабагато, а рівновага досягається за рахунок зсуву горизонтальної ділянки кривої сукупної пропозиції вгору, а вертикальної - вліво.

При аналізі проблем макроекономічної рівноваги необхідно брати до уваги й зміни кривої сукупної пропозиції, викликані дією нецінових факторів, які приводять до зрушень кривої  $AS$  вліво або вправо (рис. 11. 9).

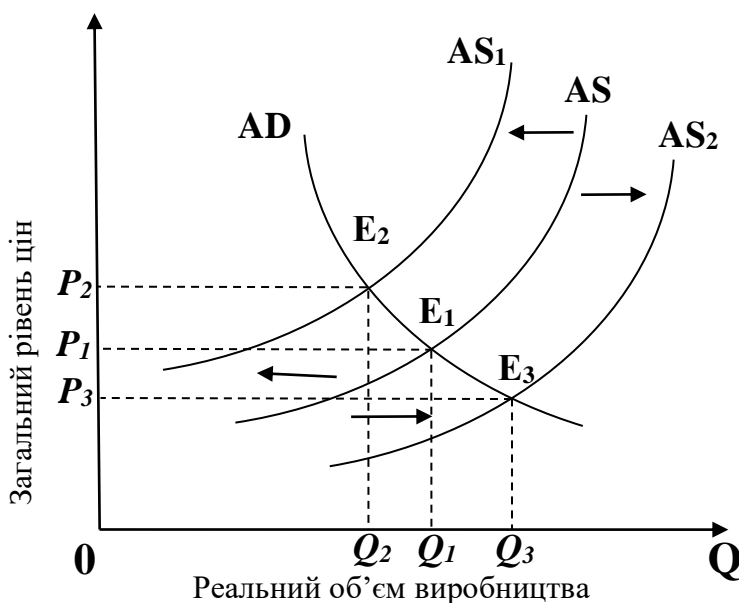


Рис. 11.9. Наслідки зміни сукупної пропозиції.

виробництва (від  $Q_1$  до  $Q_2$ ) і зростанням безробіття. Сучасна економічна теорія пов'язує таку економічну ситуацію з дією двох головних факторів, які спричиняють збільшення витрат виробництва, а, отже, і цін, - це зростання номінальної заробітної плати й збільшення цін на сировину й енергоносії.

При незмінному положенні кривої  $AD$  зрушення кривої  $AS$  вліво з положення  $AS$  у положення  $AS_1$  приводить до одночасного збільшення цін з  $P_1$  до  $P_2$  і зниження реального обсягу національного виробництва з  $Q_1$  до  $Q_2$ . Рівновагу, яка встановлюється в точці  $E_2$  прийнято називати інфляцією, інспірованою ростом витрат, і стагфляцією, тобто станом економічної системи, при якому інфляція сполучається з падінням обсягів національного

Якщо крива  $AS$  зміщується під впливом яких-небудь факторів вправо, то реальний обсяг національного виробництва збільшується, що свідчить про зростання виробничих можливостей економічної системи, однак загальний рівень цін при цьому знижується (від  $P_1$  до  $P_3$ ).

У реальному економічному житті ціни й заробітна плата можуть або підвищуватися, або знижуватися. Отже, крива сукупної пропозиції не має строго горизонтальних і строго вертикальних ділянок, як це представлено в гіпотетичних кейнсіанських і неокласичних моделях, а має вигляд, представлений на рис. 11. 9.

### **Короткі висновки**

1. Сукупний попит – це сума попитів усіх макроекономічних агентів (домогосподарств, підприємств, держави та закордону) на кінцевий продукт, запропонований національною економікою протягом року. Він характеризує об'єми товарів та послуг, які домогосподарства, підприємства, держава та іноземні покупці готові придбати за будь-кого можливого рівня цін. Його формують споживчі витрати домогосподарств, інвестиційні видатки підприємств, державні закупівлі товарів, послуг і чистий експорт.
2. Спадний характер кривої сукупного попиту на графіку обумовлений ефектом процентної ставки, багатства й імпорتنих закупівель.
3. Нецінові фактори зміщують криву сукупного попиту на графіку вліво (зменшення сукупного попиту) або вправо (збільшення сукупного попиту).
4. Причинами зміни споживчих витрат є зміни в добробуті населення, очікуваннях покупців, податках, заборгованостях покупців. Динаміка інвестиційних видатків обумовлена очікуваними доходами від інвестицій, процентними ставками, податками з підприємств і наявністю вільних потужностей. Державні закупівлі товарів і послуг залежать від доходів державного бюджету й пріоритетів у державній економічній політиці. Чистий експорт змінюється під впливом економічного становища закордонних торговельних партнерів і валютних курсів.
5. Сукупна пропозиція – це вартість тієї кількості кінцевих товарів і послуг, які пропонують на ринок (до продажу) всі виробники (приватні фірми та державні підприємства) протягом року. Крива сукупної пропозиції складається з горизонтального (кейнсіанського), висхідного (проміжного) і вертикального (класичного) відрізків.
6. Рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції досягається в точці перетину відповідних графіків. На горизонтальному відрізку кривої сукупної пропозиції порушена рівновага відновлюється за рахунок зміни обсягів виробництва при незмінному рівні цін, на вертикальному - за рахунок зміни рівня цін при незмінних обсягах виробництва, а на проміжному - за рахунок одночасної зміни й обсягів виробництва, і рівня цін.
7. Наслідком зсуву кривої сукупного попиту вправо на горизонтальному відрізку сукупної пропозиції є збільшення рівноважного обсягу виробництва при незмінних цінах; на проміжному відрізку - збільшення рівноважного рівня

цін і обсягу виробництва; на вертикальному відрізку - підвищення рівня цін без збільшення обсягів виробництва.

8. Зсув кривої сукупної пропозиції вліво приводить до інфляції витрат, вправо – свідчить про збільшення виробничого потенціалу суспільства й обумовлює зниження рівня цін.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Горизонтальний, проміжний і вертикальний відрізки кривої сукупної пропозиції*
- *Нецінові фактори сукупної пропозиції*
- *Нецінові фактори сукупного попиту*
- *Рівноважний реальний обсяг виробництва*
- *Рівноважний рівень цін*
- *Сукупна пропозиція*
- *Сукупний попит*
- *Ефект багатства*
- *Ефект імпорتنих закупівель*
- *Ефект процентної ставки*
- *Ефект храповика*

### **Контрольні питання**

1. Що являє собою сукупний попит і як його можна визначити?
2. Чим зумовлений спадний характер кривої сукупного попиту?
3. Яким чином впливають нецінові фактори на складові сукупного попиту?
4. У чому полягає різниця між номінальним та реальним ВНП?
5. Як формується сукупна пропозиція, які цінові та нецінові чинники сукупної пропозиції?
6. Як змінюється рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції, що впливає на рівень цін в економіці та його зміну?
7. У чому полягає суть ефекту храповика?
8. Які процеси відбуваються в економіці, якщо крива сукупної пропозиції переміщується вліво-вгору, вправо-вниз?

### **ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ**

*У завданнях 1-5 оберіть одну правильну відповідь.*

1. Що не належить до факторів, які визначають характер кривої сукупного попиту:
  - А. ефект реального багатства;
  - Б. ефект заміщення;
  - В. ефект процентної ставки;
  - Г. ефект імпорتنих закупівель.
2. Курс гривні по відношенню до російського рубля знизився. Як це позначиться на сукупному попиті в Україні?
  - А. він знизиться;
  - Б. він збільшиться;
  - В. він залишиться незмінним.
  - Г. Правильної відповіді немає.
3. Унаслідок нецінових чинників крива сукупної пропозиції:
  - А. переміщується вправо;
  - Б. стає більш пологою;



- В. переміщується вправо або вліво;  
 Г. стає крутішою.
4. Якого відрізка не існує на кривій сукупної пропозиції:  
 А. Кейнсіанського;  
 Б. Висхідного;  
 В. Вертикального;  
 Г. Низхідного.
5. Яке твердження помилкове:  
 А. національна економіка продукує природний обсяг виробництва за повної зайнятості;  
 Б. через збурення сукупного попиту в умовах повної зайнятості може простежуватися дефляція;  
 В. ефект храповика полягає в тому, що немає тенденції до зниження цін, коли сукупний попит зменшується;  
 Г. за стагфляції простежується одночасне зростання цін та безробіття.
6. Розв'яжіть задачу.

Сукупний попит описується рівнянням  $AD = 30 - 0,5p$ , а сукупна пропозиція

$AS = 12 + 0,4p$ . Визначить, на скільки відсотків зростуть ціни, якщо відбудеться підвищення сукупного попиту, і його можна буде описати рівнянням  $AD = 31,8 - 0,5p$ .

7. Проаналізуйте та заповніть таблицю.

Ситуації	Зміна (AD/AS)	Характеристика зміни (збільшується / зменшується)	Переміщення кривої (AD/AS)
1. Парламент країни ухвалює рішення про збільшення податку на заробітну плату з 13% до 15%.			
2. Уведення в експлуатацію багатого родовища природного газу в країні знижує ціни на природний газ			
3. В умовах спаду виробництва місцеві органи влади збільшують фінансування громадських робіт			
4. Курс національної валюти знижується через певні дії НБУ на валютному ринку			
5. Через «перегрівання» економіки уряд зменшує видатки на будівництво доріг і модернізацію поштового зв'язку			
6. В умовах спаду уряд зменшує податки на прибутки фірм			

## Тема 12 Макроекономічна нестабільність: циклічність, безробіття та інфляція

### Основні питання теми

- 12.1. Економічний цикл та його фази
- 12.2. Циклічність як форма руху економіки
- 12.3. Поняття, типи та наслідки безробіття
- 12.4. Інфляція: види, причини, наслідки

У більшості країн з ринковою економікою упродовж останніх років спостерігається економічне зростання, проте воно не є рівномірним. У ринковій економіці піднесення чергуються зі спадами. Чому ж ринкова економіка розвивається циклічно? Чому може існувати велике безробіття? Чому зростають ціни? Спробуємо з'ясувати всі ці питання в даній темі.

### 12.1. Економічний цикл та його фази

<b>Сутність та фази ділового циклу</b>
--

**Економічний цикл** — це послідовне падіння та піднесення ділової активності, що охоплює декілька років. Різні економічні цикли можуть суттєво відрізнятися за тривалістю, інтенсивністю падіння або зростання виробництва, але всі вони складаються з чотирьох послідовних фаз: кризи, спаду (депресії), поживлення та піднесення.

Умовна або ідеальна картина економічного циклу зображена на рис. 13-1. Економічний цикл починається з **піку ділової активності**, коли виробництво досягає своєї найвищої відмітки можливого рівню виробництва на даний момент. Усі придатні ресурси залучені до цього, практично всі бажаючі мають роботу. В цей період інвестиції і витрати споживачів максимальні. Як наслідок, зростає сукупний попит. Економіка працює на «повну потужність», тому вона відповідає на це не зростанням сукупної пропозиції, а збільшенням цін. Усе це стає основою для наступної фази.

**Криза (скорочення)** характеризується падінням ділової активності. Підприємці та споживачі скорочують свої витрати; згортається виробництво, велика кількість людей звільняється з роботи. Наймані робітники, які є основними споживачами, втрачаючи роботу, скорочують витрати на закупівлю товарів, що призводить до ще більшого скорочення виробництва і додаткових звільнень.

**Спад.** Підприємства працюють на неповну потужність, виробництво залишається на низькому рівні, спостерігається найбільше банкрутств. Безробіття сягає найвищого рівня, сукупний попит — найнижчого, але ціни тенденції до зниження не виявляють. Падіння цін відбувається лише у випадку, коли спад глибокий та тривалий, що має назву **депресії**.



Рис. 13-1 Економічний цикл

Найбільш відомою з історії є «велика депресія» (іноді її навіть пишуть з великої літери) у 1930-х рр. і охопила практично всі розвинені країни світу. У 1933 р. кожний четвертий не мав роботи, а падіння виробництва доходило до 46% від передкризового рівня. Коли спад перетворюється на депресію, доцільним було б згадати таке прислів'я: «Коли сусід втрачає роботу, то це спад, а якщо ви втрачаєте роботу, то це депресія».

Після спаду економіка поступово починає видужувати, наступає фаза **пожвавлення**. У цей час зростає ділова активність, збільшуються споживчі інвестиційні витрати, знижується рівень безробіття внаслідок створення додаткових робочих місць, виникає тенденція до зростання цін. Виробництво наприкінці цієї фази досягає за обсягом показників попереднього піку.

Зростання виробництва на цьому не зупиняється, бо наступає фаза **піднесення**. Зростання кількості зайнятих зумовлює збільшення витрат сукупного попиту і подальше зростання потужності виробництва. Знов досягається повна зайнятість, підвищується рівень цін; економіка підходить до нового піку, і з цього моменту починається новий цикл.

Якщо умовною лінією поєднати піки декількох циклів, то виявиться тенденція до економічного зростання, як це видно з наведеного графіку.

### Причини циклічних коливань

Багато років економісти намагались знайти причину, яка б пояснила існування економічних циклів. Починаючи з XIX ст., було створено близько 200 різних концепцій. Так, наприклад, англійський економіст В.С. Джевонс у XIX ст. бачив причину у появі сонячних плям. Згідно з його розрахунками, періоди економічних спадів та неврожаю у сільському господарстві співпадають із появою плям на Сонці. Сучасні ж економісти зміну економічних циклів пояснюють існуванням зовнішніх і внутрішніх факторів.

**Зовнішні фактори** – це явища, що відбуваються поза межами економічної системи, але впливають на її розвиток. Наприклад, розвиток науки призводить до докорінних змін у техніці та технології, які масово супроводжуються у виробництво, це потребує додаткових інвестицій.

Таким же чином діє демографічна ситуація. Збільшення або зменшення кількості, зміни в структурі населення (за статтю, віком) впливають на попит та пропозицію. Так, зростання населення викликає зміну сукупного попиту і як наслідок – зростання ділової активності та зайнятості. Якщо ж населення країни зменшилось, економічний ефект буде протилежним. Структурні зміни в населенні зумовлюють відповідні зрушення в структурі попиту та пропозиції.

Впливають на хід економічного циклу і політичні події (війни, революції, перебудови тощо). На сучасному етапі в Україні важливими чинниками циклічних коливань виступають анексія Криму та тривалі військові дії на Сході України. Вони призвели до скорочення економічного потенціалу країни та падінню темпів економічного зростання.

**Внутрішні фактори** є складовими частинами економічної системи. Серед них є три основні: споживання, інвестування та економічна політика.

Обсяги споживання залежать від витрат споживачів, якими є населення, держава і фірми. В ринковій системі обсяг виробництва зростає як наслідок зростання попиту на товари та послуги. Якщо витрати споживачів збільшуються, обсяг продажу, виробництво та зайнятість також збільшуються, починається стадія піднесення. Зменшення витрат викликає зворотні процеси, настає період спаду.

Така ситуація спостерігалася в 90-ті рр. в Україні. Величина грошових доходів населення в абсолютному виразі порівняно з періодом кінця 80-х років зменшилася у 1994 - 1995 рр. у 2,4-2,5 рази. У відносному вираженні щодо ВВП ці доходи зменшилися з 50% до 30-40%, що в 1,5-2 рази було нижчим, ніж у розвинутих країнах Заходу. Зменшення сукупного попиту зумовило спад виробництва в усіх галузях. У ситуації, яка склалася, виник надлишок товарної маси. Підтвердженням цього було затоварювання підприємств, а також випередження виробництва товарів порівняно з їх споживанням. Така ситуація мала місце й на ринку засобів виробництва. Під впливом кризових факторів зросла ресурсомісткість виробництва, що призвело до зростання собівартості та цін.

Інвестування (вкладання коштів у розвиток виробництва) пов'язане з оновленням і розширенням основних фондів. Завдяки цьому збільшується кількість робочих місць і доходи населення. Тобто зростання інвестицій обертається зростанням витрат на споживання і ще більшими вкладеннями та збільшенням масштабів виробництва. Падіння рівня інвестування супроводжується зменшенням витрат споживачів і відповідним періодом спаду в економіці.

Інвестиції повинні забезпечити оновлення основного капіталу, і насамперед – фізично спрацьованого і морально застарілого устаткування, та підвищення на цій основі конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств у результаті зниження витрат виробництва і поліпшення її якості.

Інвестиційні ресурси повинні надаватися тільки тим підприємствам, які виробляють конкурентоспроможну продукцію, що користується сталим попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, або здатні в короткий строк освоїти її виробництво.

Таким чином, ми бачимо, що між рівнем споживання та обсягом інвестицій існує безпосередній зв'язок. Зростання витрат споживачів викликає збільшення інвестицій. При цьому треба мати на увазі, що будь-яка зміна у споживанні супроводжується не пропорційно, а значно більшою відповідною зміною в інвестиціях. .

## 12.2. Циклічність як форма руху економіки

### Види циклів

Скільки ж звичайно триває цикл? У першій половині ХХ ст. його тривалість була 8-10 років, а в сучасних умовах 5-7 років. Це так звані **короткі або класичні економічні цикли**. Їх історія бере початок з кризи перевиробництва в 1825 р. в Англії. Подальші цикли мали вже світовий характер.

Кожна з криз має свої індивідуальні характеристики, але це не виключає можливості існування таких спільних закономірностей:

1. Економічні цикли середньої тривалості, як правило, містять чотири фази – криза, спад, поштовплення і піднесення. Перехід від однієї фази до іншої здійснюється автоматично, на основі ринкових саморегуляторів.

2. Матеріальною основою циклічності середніх циклів є фізичне оновлення основних засобів виробництва.

3. Середній цикл обумовлює відтворювальний циклічний розвиток не лише виробництва, а й обміну, розподілу та споживання в їхній органічній єдності. Розвиток циклічних коливань характеризують такі показники:

- динаміка валового національного продукту і національного доходу;
- динаміка промислового виробництва;
- динаміка зайнятості;
- динаміка завантаженості виробничих потужностей;
- динаміка реальних доходів населення.

4. Економіка може запобігати циклічним спадам. Слід розмежовувати матеріальну основу середніх циклів і безпосередні причини криз.

5. Найбільш суперечливою фазою економічного циклу є криза. З одного боку, вона несе в собі руйнівну силу – скорочення виробництва, банкрутства, безробіття, зниження життєвого рівня населення, політичну нестабільність. Але, з іншого, криза виконує конструктивну функцію. Вона сприяє новому витку розвитку – прискоренню технічного оновлення виробництва, структурної перебудови економіки, підвищенню ділової активності.

6. Сучасні умови обумовлюють зміни структури економічного циклу, змісту його окремих фаз, які пов'язані з активним впровадженням ресурсозберігаючих технологій, зростанням частки галузей, що виробляють споживчі товари, розвитком сфери послуг.

Теорія «довгих хвиль» була створена видатним російським економістом М. Д. Кондратьєвим і викладена у 1926 р. в його доповіді «Великі цикли кон'юнктури», де на основі аналізу статистичних даних він довів, що, поряд з короткочасними коливаннями рівня цін, існують більш тривалі періоди їх підвищення та зниження. Кондратьєв М.Д. прослідкував «довгі хвилі» за період з кінця 80-х років XVII ст. Їх існування, на його думку, можна було б пов'язати з винайденням великих покладів золота (в 50-ті роки XIX століття у Каліфорнії; у 90-ті – в Африці та на Алясці); політичними подіями; значними науково-технічними зрушеннями. Історичний досвід свідчить також, що хвиля зниження довгого циклу майже завжди характеризується спадом і навіть депресією у сільському господарстві.

Матеріальною основою великого циклу є зміна базових технологій і поколінь машин, оновлення об'єктів інфраструктури. Вони мають дві фази:

- I фаза – висхідна (25-30 рр.). Це довготривале піднесення, що виникає на базі революційних стрибків технології і масового її розповсюдження.

- II фаза – низхідна (20-25 рр.). Криза виникає тоді, коли стара структура економіки приходить у конфлікт з потребами нової технології, але ще не готова до змін. У цей період гостро проявляють себе кризи середніх та малих циклів.

Довгі хвилі мають міжнародний характер, періоди їх циклів у різних країнах збігаються досить близько.

Дуже важливим є висновок щодо співвідношення і взаємодії між короткими і довгими циклами. Так, на висхідній хвилі довгого циклу будуть тривалішими та інтенсивнішими і фази пожвавлення та піднесення. У короткому циклі стають менш інтенсивними криза та спад. В протилежному напрямку впливає на фази класичного циклу хвиля зниження. Криза буде тривалішою, спад перетвориться на депресію, тобто нетривалі пожвавлення та піднесення. Розуміння цього дає можливість державі використовувати антициклічні заходи для пом'якшення негативного впливу на економіку.

Економічна політика держави може сприяти зростанню ділової активності або гальмувати її. Існує два основних напрямки такого впливу: фінансова та кредитно-грошова політика уряду.

<b>Причини розбіжностей циклічних коливань</b>
--

До причин розбіжностей циклічних коливань відносять:

- по-перше, так звану можливість «відкладеного попиту». В період кризи та депресії зменшуються доходи людей, як наслідок скорочуються витрати на товари довготермінового користування. Відкласти на певний час попит на продукти харчування, одяг, взуття практично не можливо. Правда, кількість таких покупок трохи зменшиться, а якість погіршиться, але не в такій мірі, як це буде з товарами довготермінового користування.

Аналогічні процеси відбуваються з інвестиційними товарами. Скорочення виробництва у всіх галузях економіки призводить до того, що фірми не будуть зацікавлені у купівлі нового устаткування, у будівництві, а деякі з них навіть не будуть відшкодовувати свій основний капітал в незмінних розмірах. Вони відкладуть свій попит до кращих часів.

- по-друге, залежність циклічних коливань від типу ринків. Виробництво інвестиційних товарів і товарів довготермінового користування відбувається в галузях з високим ступенем концентрації виробництва, де панують декілька крупних фірм. Це олігополістичний тип ринку, що реагує на зменшення попиту, в першу чергу, не зниженням цін, а скороченням виробництва при сталому або зростаючому рівні цін. Товари ж повсякденного попиту виробляються галузями з низьким рівнем концентрації, для яких характерні або чиста, або монополістична конкуренція. Тут падіння попиту більшою мірою вплине на ціни, ніж на обсяг виробництва.

Не всі зміни у діловій активності є циклічними. В економіці існують і так звані нециклічні коливання. В першу чергу, мова йде про сезонні коливання. Вони спостерігаються в таких галузях, як сільське господарство, будівництво, автомобільна промисловість. Прикладом сезонних коливань в торгівлі може бути «пік» активності покупців напередодні свят.

В економіці також можуть виникати структурні кризи, які пов'язані із структурною перебудовою народного господарства, зумовленою потребами науково-технічного прогресу. Така криза більш тривала і може відбуватись на фоні фази піднесення класичного економічного циклу.

Структурна криза може перетворитись на регіональну. Її виникнення пов'язане з надмірною, нерегульованою спеціалізацією, коли економічне життя цілого регіону пов'язане з розвитком певної галузі. Наприклад, в Україні – це Донбас, де скорочення вуглевидобутку може призвести до економічного та соціального занепаду регіону, залишити людей без роботи.

### 12.3 Поняття, типи та наслідки безробіття

#### Структура працездатного населення

Населення країни поділяється на різні категорії, виходячи з можливостей його участі в праці. До того ж люди постійно переміщуються з однієї категорії робочої сили в іншу.

Структура працездатного населення (населення країни у віці від 16 років і старше) включає такі складові:

- **зайняте населення**, що забезпечене оплачуваними робочими місцями;
- **безробітні**, які не мають роботи, але активно шукають її, а також тимчасово звільнені, що чекають на виклик на роботу;
- **незайняті**, які є частиною населення у віці понад 16 років і не зараховуються до складу робочої сили (учні, пенсіонери, домогосподарки, інваліди тощо). До цієї групи відносять і тих, хто хоче працювати, але втратив надію знайти роботу і не шукає її, і тих, хто може, але не хоче працювати.

Таким чином **зайнятість** відображає співвідношення між чисельністю дорослого працездатного населення і чисельністю безробітних у певній країні. Жодне інше питання не викликає такого інтересу як проблема співвідношення між кількістю працездатного населення і кількістю зайнятих. Це співвідношення, в свою чергу, характеризує рівень використання трудових ресурсів суспільства та ситуацію на ринку робочої сили.

Серйозною макроекономічною проблемою на ринку робочої сили країни є **безробіття**. Це соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу. На ринку праці при цьому пропозиція праці перевищує попит на неї.

**Рівень та причини виникнення безробіття**

Підвищення ділової активності супроводжується зменшенням кількості безробітних, а зниження — викликає її зростання. Звичайно, чим менше в країні безробітних, тим краще, але чи можуть бути зайнятими всі 100% працездатних? Чи для економіки є нормальним певний рівень безробіття? Як безробіття впливає на національне виробництво і окремих людей?

Спробуємо дати відповідь на поставлені питання. Для цього, перш за все, розглянемо, як визначається рівень безробіття. Економісти розраховують його за такою формулою:

**Рівень безробіття** — це відношення кількості безробітних до наявної робочої сили.

$$B^* = \frac{B}{(3 + B)} \times 100\%$$

де 3 — зайняті; B — безробітні; B\* — рівень безробіття.

Іншими словами, фактичний рівень безробіття, існуючий в країні в даний момент - це питома вага людей у наявній робочій силі, які досягли працездатного віку, активно шукають роботу і не можуть її знайти.

Правда, такий метод розрахунку має один суттєвий недолік: безробітними вважаються тільки люди, які ведуть пошуки роботи, і не враховуються ті, хто вже втратив надію її знайти. Тому визначений таким чином показник буде трохи заниженим.

У розвинутих країнах рівень безробіття нині коливається в інтервалі від 2-2,5% в Японії, де традиційно найнижчий рівень безробіття, до 6 - 8% у США і 12% — у Польщі та інших країнах. У багатьох країнах, що розвиваються, частка безробітних становить близько чверті економічно активного населення. У нашій країні рівень безробіття станом на 2018 рік складає 8,8%.

Серед **причин безробіття населення** виділяють наступні:

1. Існування певного рівня безробіття, що є результатом зміну місці проживання людини або у життєвому циклі — переїзди, пошук першої роботи тощо.

2. Збільшення числа тих, хто втратив роботу під час спаду виробництва.

3. Наявність працездатного населення, що шукає нову роботу (випускники шкіл та вузів або люди, які раніше вийшли зі складу робочої сили, а тепер знову шукають роботу).

4. Можливість добровільного безробіття при умові гнучкої зарплати, досконалої конкуренції, коли кваліфіковані працівники вирішують не працювати за даної зарплати.

5. Наявність вимушеного безробіття у зв'язку з тим, що ринок заробітної плати не гнучкий, бо заробітна плата може фіксуватися або державою, або профспілками.



Таким чином, люди стають безробітними з різних причин. Дехто хоче знайти кращу роботу з вищою заробітною платою і тому знаходяться «між роботами». Іноді скорочується попит на робочу силу певних спеціальностей або зменшується загальна кількість робочих місць.

<b>Типи безробіття</b>
----------------------------

Залежно від причин безробіття розрізняються такі його **типи**. **Фрикційне безробіття** – це тимчасове безробіття, пов'язане з пошуком або очікуванням роботи в найближчому майбутньому. Одні люди добровільно змінюють місце, шукаючи краще. Інші стають безробітними в наслідок звільнення з попереднього місця і швидко знаходять нове. До цього ж типу безробітних відносяться молоді люди, які вперше шукають роботу. Ще одна категорія — сезонні робітники.

Очевидно, що таке безробіття неминуче для економіки. В той же час, як це не дивно, його вважають навіть бажаним. Саме завдяки такому знаходженню «між роботами» люди знаходять кращу роботу з більш високими доходами, зростає продуктивність їх праці; відбувається більш раціональний розподіл робочої сили.

**Структурне (технологічне) безробіття** виникає у зв'язку із змінами, які відбуваються в структурі попиту та технології. Впровадження нової технології виробництва може зробити «зайвими» робітників певних спеціальностей. Одночасно виникає попит на робочу силу нових професій. До того ж постійно змінюється розподіл робочих місць між різними регіонами.

Існування цього типу безробіття зумовлено тим, що зміни в структурі робочих місць відбуваються швидше, ніж в структурі робочої сили. Як наслідок, є вільні робочі місця, а безробітні не мають необхідних навичок для того, щоб їх зайняти. Такі люди, на відміну від «фрикційних» безробітних, повинні або змінити професію і пройти перепідготовку, або підвищити свою кваліфікацію. Звичайно, це потребує часу, тому структурне безробіття є більш тривалим і вважається більш серйозним, ніж фрикційне.

**Циклічне безробіття** пов'язане з коливаннями ділової активності. Коли сукупний попит на товари і послуги зменшується, скорочуються інвестиції, а безробіття зростає. З цієї причини циклічне безробіття називають безробіттям, зумовленим дефіцитом попиту. Виникає воно у фазах кризи і депресії, тобто звільнення з роботи в такий час обумовлено кризою надвиробництва. Найбільшим в історії циклічне безробіття було у розпалі «великої депресії» (досягло 25%) у США.

Крім цього, виділяють приховане та застійне безробіття.

**Приховане безробіття** є особливо характерним для сільського населення. Вони змушені шукати роботу на стороні: найматися до заможних землевласників, працювати в сезонних будівельних бригадах, займатися дрібним кустарним промислом. Все це має, як правило, нерегулярний характер. Таке безробіття існує і в містах. Воно проявляється в тому, що працівники мають неповний робочий день або перебувають у неоплачуваній відпустці.

**Застійне безробіття** зумовлено тривалою відсутністю роботи. Це призводить до того, що деякі люди втрачають кваліфікацію і навіть бажання регулярно працювати. Вони живуть за рахунок випадкових заробітків чи

допомоги інших людей або благодійних організацій. Дехто з них поповнює число осіб без певного місця проживання.

### **Природний рівень безробіття**

За логікою речей на фазі піднесення та піку економічного циклу повинна існувати повна зайнятість, але економісти вважають, що це не означає, що в економіці взагалі нема безробітних і абсолютно всі працездатні працюють. Як ми вже знаємо, фрикційне і структурне безробіття — нормальні явища, без яких сучасна економіка існувати не може. Тому повна зайнятість означає, що в економіці відсутнє циклічне безробіття. Існуючий при цьому рівень безробіття має назву природного.

**Природний рівень безробіття** означає, що ринки робочої сили збалансовані, і кількість вільних робочих місць дорівнює кількості робітників, які шукають роботу.

Цей рівень безробіття визначає рівень зайнятості, що відповідає потенційному обсягові виробництва. Він завжди більший за нуль, оскільки у кожній країні, особливо з високою мобільністю робочої сили, відмінностями у смаках, постійними змінами у попиті на тисячі різних товарів і послуг неминуче існує фрикційне і структурне безробіття.

Природний рівень безробіття тісно співвідноситься з процесом інфляції. Оскільки він є найнижчим рівнем, при якому відсутня загроза прискорення інфляції. В той же час цей рівень безробіття не є постійним.

Причинами підвищення природного рівня безробіття є:

1.Зміна демографічного складу робочої сили (компонентом сукупної робочої сили стають жінки, молоді працівники), а частка безробітних серед них традиційно висока).

2.Вплив державної політики. Наприклад, безробітні не поспішають працевлаштовуватись, якщо будуть одержувати 50% попереднього заробітку і звільнення від податків.

3.Природний рівень безробіття може підвищуватись внаслідок структурних змін (наприклад, занепад старих галузей).

Який же фактичний мінімум структурного та фрикційного безробіття можна вважати природним для економіки?

Його величина залежить від багатьох причин — демографічний спад робочої сили, умови виходу на пенсію і компенсації безробітним тощо. Природний рівень безробіття з часом змінюється. Так, в 60-ті рр. природним вважався рівень безробіття 4%, а зараз — 5-6%.

Безробіття означає наявність резерву незайнятої робочої сили, який можна задіяти при розширенні виробництва або при структурних перебудовах.

### **Соціально-економічні наслідки безробіття**

Воно також обмежує агресію профспілок, їх вимоги до підвищення заробітної плати та тим самим посилює стимули до підприємництва. Вплив безробіття на економіку не слід оцінювати тільки негативно, оскільки, економіка функціонує в умовах природного рівня безробіття, останній виконує конструктивну функцію. Позитивний вплив

безробіття на національну економіку в цьому випадку проявляється і в стимулюванні ефективної зайнятості населення та забезпеченні конкуренції на ринку праці. Попит і пропозиція праці стихійно регулюються в територіальному, галузевому, професійному та кваліфікаційному аспектах. Наймані працівники пристосовуються до вимог ринку праці, підвищується ефективність, оскільки страх втратити роботу – найкращий організатор дисципліни праці. Ці обставини забезпечують мобільність ресурсів у часі та просторі.

При умові, коли рівень безробіття перевищує природний, воно чинить переважно згубний вплив на економіку країни. Тому виділяють економічні та неекономічні негативні наслідки безробіття. Вони проявляються як на індивідуальному, так і на суспільному рівні.

Економічні наслідки безробіття на індивідуальному рівні полягають у втраті робітником доходу або частини доходу на сьогодні, а також втраті кваліфікації (що особливо впливає на людей новітніх професій) і тому зменшенні шансів знайти високооплачувану претижну роботу, що обумовлює можливе зниження рівня доходів у майбутньому або нові звільнення.

Економічні наслідки безробіття на рівні суспільства в цілому полягають у недовиробництві ВВП, відставанні фактичного ВВП від його потенційного рівня. Останній означає реальний обсяг продукції, який економіка спроможна виробити, коли вона працює «на повну потужність», використовуючи весь свій потенціал. В цих умовах фактичний рівень безробіття дорівнює природному, досягається повна зайнятість.

У стані перевищення фактичного рівня безробіття над природним в економіці неефективно використовуються ресурси, спостерігається відставання фактичного виробництва від потенційних можливостей. Воно вимірюється як різниця між потенційним та фактичним ВВП.

Саме така ситуація частіше за все існує в реальному житті. Але в деяких випадках фактичний рівень безробіття може бути нижчим за природний. За умов війни, кризи, стихійного лиха, серйозних технологічних аварій, коли мобілізується усе працездатне населення, робота організується цілодобово з повним використанням виробничих потужностей. Так, наприклад, під час II Світової війни було заборонено звільнення з робочих місць, до того ж були зайняті не тільки працездатні, але й діти старше 14 років, пенсіонери.

Вплив безробіття на обсяги річного національного виробництва детально дослідив видатний американський економіст А. Оукен. Він виявив математично залежність між перевищенням фактичного рівня безробіття над природним і втратами ВВП: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний, то кожний 1% такого перевищення викликає втрату економікою 2,5% ВВП. Ця залежність отримала назву **Закону Оукена**. Наприклад, якщо фактичний рівень безробіття становить 10%, то він перевищує природний (6%) на 4%. Для того, щоб визначити відставання обсягу ВВП треба ці 4% помножити на коефіцієнт Оукена (2,5), що дорівнює 10. Тобто економіка втратила десяту частину ВВП внаслідок того, що не була досягнута повна зайнятість.

Закон Оукена може бути використаний при розрахунках впливу на безробіття темпів зростання виробництва, для оцінки впливу на національну економіку програм економічного зростання, при аналізі втрат реального ВВП через безробіття.

Крім зазначеного, безробіття викликає зниження купівельної спроможності, скорочення заощаджень, зниження інвестиційного попиту, а також скорочення пропозиції, спад виробництва тощо. До витрат безробіття треба ще віднести посилення тиску на державний бюджет, втрати суспільства у зв'язку з оплатою навчання, професійної підготовки, перепідготовки та забезпечення певного рівня кваліфікації людям, що в результаті не можуть застосувати отримані знання та, відповідно, окупити кошти, витрачені на це суспільством.

До неекономічних наслідків безробіття відносять психологічні, соціальні та політичні, які виникають внаслідок втрати людьми роботи.

На індивідуальному рівні неекономічні наслідки безробіття полягають в тому, що неможливість знати роботу впродовж тривалого періоду часу викликають зниження життєвого рівня, появу почуття втрати власної гідності. Це призводить до психологічних криз та відчаю, нервових зривів та серцево-судинних захворювань, втраті друзів, розладу в родині тощо. Втрата стабільного джерела доходів може підштовхнути людини до здійснення злочину, асоціальної поведінки.

Дослідниками доведено, що збільшення безробіття спричиняє кумулятивний ефект зростання показників “соціальної патології”. Так, вже в перші три роки збільшується число психічних захворювань, злочинності, самогубств і вбивств, у наступні три роки зростають так звані хронічні реакції (хвороби та смертність).

На рівні суспільства неекономічні наслідки знаходять свій прояв, в першу чергу, в порушенні суспільного спокою, зростанні соціальної напруги, яка може перерости навіть у політичні перевороти.

Так, американський президент Ф.Д. Рузвельт, пояснюючи причину розробки ним політики “Нового курсу” для забезпечення подолання наслідків Великої депресії, головною проблемою якої було значне безробіття (в Сполучених Штатах на той час безробітним кожен четвертий), писав, що тим самим він хотів “запобігти революції відчаю”. Дійсно, військові перевороти та революції пов'язуються, як правило, саме з високим рівнем соціальної та економічної нестабільності.

Ще одним проявом макроекономічної нестабільності поряд з безробіттям, що негативно позначається на всіх аспектах життя країни, є інфляція, або зростання загального рівня цін.

## 12.4. Інфляція : види, причини, наслідки

**Сутність інфляції та її вимірювання**

Разом із безробіттям має місце така форма порушення макроекономічної рівноваги, як інфляція. Найбільш загальним, традиційним визначенням

**інфляції** як процесу знецінення грошей, який проявляється у стійкому зростанні загального рівня цін під час перевантаження сфери обігу грошовою масою, незабезпеченою відповідною товарною масою.

Вважається, що інфляція з'явилася ледве не з виникненням грошей, з функціонуванням яких нерозривно пов'язана. Термін «інфляція» вперше став вживатися в період громадянської війни в Північній Америці в 1861–1865 рр. для позначення процесу розбухання грошової маси, яка була необхідна для фінансування воєнних витрат. Але це не означає, що інфляційні процеси не спостерігалися раніше. Досить відзначити, наприклад, історію з впровадженням паперових грошей у Франції в XVIII ст. Джоном Ло (1671–1729 рр.), яка закінчилася невтримною інфляцією. Інфляційні процеси набули величезного розмаху після першої і другої світових війн. Саме в цей період економісти зосередили свої зусилля на дослідженні різних проблем цього складного, суперечливого явища.

Поширеною є думка про те, що інфляція – це зростання вартості життя. Але інфляція може і не супроводжуватися підвищенням вартості життя. Сутність інфляції – спадання цінності або купівельної спроможності грошей. Так, якщо, наприклад, хліб коштував 1 грн. при зарплаті 1000 грн., та, якщо він через деякий час став коштувати 5 грн. при зарплаті 10000 грн., то вартість життя не змінилась, змінилась тільки купівельна спроможність грошей.

Економісти використовують термін «**купівельна спроможність грошей**», щоб описати ту кількість і якість товарів та послуг, які ми можемо отримати на наші гроші. В наведеному прикладі на одну гривню ми в умовах інфляції можемо купити вже не п'ять, а тільки один буханець хліба.

Відзначимо, що навіть в періоди дуже швидкого зростання інфляції деякі ціни можуть залишатися стабільними, а інші зменшуватися, або підскакувати. Отже за умов інфляції ціни мають тенденцію підніматися дуже нерівномірно. Але весь період, на протязі якого загальний рівень цін зростає, зветься **інфляцією**.

Для виміру рівня цін, який використовується у визначенні інфляції обраховують **індекс цін**. Він відображає співвідношення між сукупною ціною певного набору товарів та послуг, так званого «ринкового кошику», для даного періоду часу і сукупною ціною того ж набору в базовому періоді. Обчислення величини інфляції формується з двох складових:

- перша - визначається середня зміна цін по кожному з товарів і платних послуг, які включені в індекс. Зараз це близько 300 позицій.

- друга - з'ясовується питома вага за окремими найменуваннями в загальній сумі грошових споживчих витрат населення.

Згідно з прийнятою практикою відношення цін даного та базового року перемножується на 100%. Якщо представити це в вигляді формули, то ми отримаємо:

$$\text{Індекс цін в даному році} = \frac{\text{Ціна ринкового кошику в даному році}}{\text{Ціна аналогічного кошику в базовому році}} \times 100 \%$$

При цьому індекс цін базового року завжди дорівнює 100. Визначивши рівень інфляції, ми можемо розрахувати **темпер інфляції**, який є темпом приросту загального рівня цін:

$$\text{Темпер інфляції} = \frac{\text{Індекс цін в даному році} - \text{Індекс цін базового року}}{\text{Індекс цін базового року}} \times 100 \%$$

Найбільш практичним вимірником інфляції є індекс споживчих цін. Щоб мати конкретне уявлення, як вимірюється інфляція за допомогою індексу споживчих цін, використовуємо числовий приклад.

Припустимо, що середній споживач 60% бюджету витрачає на продукти харчування, 25% – на інші споживчі товари, 15% – на послуги (насправді товарних груп можна виділити дуже багато).

Беручи 2018 р. як базовий, ми приймаємо ціну кожного товару за 100, так що відмінності між товарами не впливатимуть на індекс цін. Це означає, що індекс споживчих цін в базовому році становить 100.  $(0,60 \times 100) + (0,25 \times 100) + (0,15 \times 100) = 100$ . Далі розраховуємо індекс споживчих цін і темпер інфляції для 2019 р. Припустимо, що в 2019 р. ціни на продукти харчування зростуть на 15% (до 115), ціни на інші споживчі товари – на 10% (до 110), ціни на послуги – на 6% (до 106).

Розраховуємо індекс споживчих цін для 2019 р. таким чином:  $(0,60 \times 115) + (0,25 \times 110) + (0,15 \times 106) = 112,4$ .

Інакше кажучи, якщо 2005 р. є базовим, в якому індекс споживчих цін дорівнює 100, то в 2006 р. він становитиме 112,4. Темпер інфляції в 2019 р.:

$$\begin{aligned} \text{Приблизна кількість років,} \\ \text{необхідних для подвоєння} \\ \text{темперів інфляції} &= \frac{70}{\text{Темпер щорічного} \\ &\quad \text{збільшення рівня цін (\%)}} \\ &= \frac{112,4 - 100}{100} \times 100 = 12,4\% \end{aligned}$$

Кількісно виміряти інфляцію можна за допомогою «**правила величини 70**», яке дозволяє швидко підрахувати кількість років, необхідних для подвоєння рівня цін.

Так, наприклад, за умов щорічного рівня інфляції в 5% рівень цін подвоїться через 14 років ( $70 : 5 = 14$ ).

Зауважимо, що протилежним до інфляції поняттям є **дефляція**, яка має місце тоді, коли загальний рівень цін падає, отже, цінність або купівельна спроможність грошей зростає. Протягом нинішнього століття дефляційні періоди були винятковими.

Відносно темперів інфляції серед багатьох її видів визначимо три: помірна інфляція, галопуюча інфляція і гіперінфляція.

**Помірна інфляція** характеризується повільним зростанням цін, яке умовно вимірюється однозначним числом (до 10% на рік). Коли ціни відносно стабільні, то люди довіряють грошам і досить охоче нагромаджують їх, тому що через деякий час гроші матимуть таку саму купівельну спроможність.

**Галопуюча інфляція** вимірюється двозначними і навіть тризначними цифрами — 20, 50, 100 чи 200% за рік. Ця інфляція веде до серйозних проблем. Люди втрачають довіру до грошей, нагромаджують товари, купують будинки і іншу нерухомість. Зростає попит на тверду валюту, яка не знецінюється, внутрішні інвестиції скорочуються, люди вкладають свої кошти за кордон.

Третім, найбільш небезпечним, видом інфляції є **гіперінфляція**, яка характеризується дуже швидким зростанням цін — тисяча, мільйон, а то і більше відсотків на рік. Під час неї відносні ціни стають надто несталими, торгівля перетворюється в бартер, багатство, нагромаджене основною частиною населення, руйнується. Гіперінфляція прискорює фінансові потрясіння та руйнує національну економіку, соціально-політична стабільність країни опиняється під загрозою.

І помірна, і галопуюча, і гіперінфляція представляють собою форму так званої **відкритої інфляції**, тобто зростання цін може спостерігати кожна людина. Але інфляція буває не тільки відкритою. Трапляється, що держава, занепокоєна інфляційною нерівновагою ринків, намагається загасити, придушити форми прояву інфляції. Робиться це по-різному. Наприклад, вводиться тимчасове заморожування цін та доходів, встановлюються граничні ціни на продукцію. Можливий і крайній варіант – тотальний адміністративний контроль за цінами та доходами.

### Типи інфляції

Коли події розгортаються саме так, відкрита інфляція поступається місцем **подавлений**. При цьому знецінення грошей виявляється в дефіцитах (відсутність товарів, неможливість придбати їх за низькими державними цінами, наприклад, в період «перебудови» економіки країни) та чергах.

В ринковій економіці ціна кожного окремого товару визначається величиною попиту на нього та його пропозицією, то логічно припустити, що й загальний рівень цін залежить від сукупного попиту і сукупної пропозиції. Інфляція як зростання загального рівня цін зумовлюється насамперед дисбалансом, порушенням рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Сьогодні більшість економістів виділяють дві причини, що породжують інфляцію і звертають увагу на наявність двох типів інфляції.

По-перше, вона може бути викликана факторами, які приводять до випереджуючого зростання попиту по відношенню до пропозиції, по-друге, факторами, які стримують зростання пропозиції.

**Інфляція попиту** має місце тоді, коли сукупний попит в економіці зростає швидше, ніж її виробничі можливості за умови повної зайнятості. Якщо сукупний попит перевищує сукупну пропозицію, то середні ціни на товари і послуги повзуть вгору за надлишковим попитом. Це ілюструє рис.12-2. за допомогою моделі сукупного попиту і сукупної пропозиції.

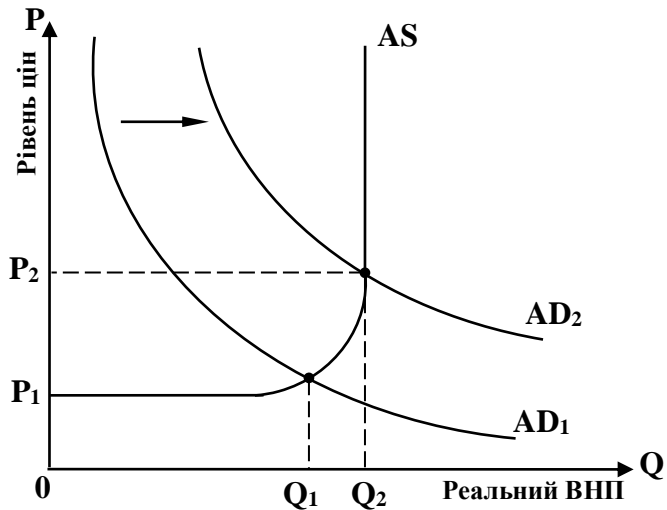


Рис. 12-2 Інфляція попиту

До причини інфляції з боку попиту перш за все відносять такі видатки урядів, які створюють доходи, що не забезпечені товарами та послугами. Наприклад, коли уряд збільшує державні видатки на оборону, зростають доходи зайнятих в оборонному секторі, коли здійснюються соціальні програми – доходи малозабезпечених верств. Внаслідок цього швидко зростає пропозиція грошей, яка збільшує сукупний попит, зсуває криву AD праворуч, що в свою чергу, підвищує рівень цін, тому що виробники не можуть відразу відреагувати на попит, що збільшився, зростанням пропозиції товарів. Ось чому інфляцію попиту часто описують так: надто великі видатки «женуться» за надто малою кількістю товарів.

Надмірний попит в умовах повної зайнятості тривалий час розглядали як єдино можливу причину виникнення інфляції.

Проте з другої половини ХХ століття інфляційний процес змінився, в економічній теорії почали виділяти такий тип інфляції, як **інфляція витрат (пропозиції)**. Остання має місце, коли вищі ціни на фактори виробництва збільшують витрати. Підвищення витрат виробництва скорочує обсяг продукції, який виробники готові запропонувати за існуючим рівнем цін. В результаті скорочується сукупна пропозиція при даному сукупному попиті, і підвищується рівень цін. Механізм виникнення інфляції витрат (пропозиції) проілюстровано на рис. 12-3.

За цією схемою витрати, а не попит збільшують рівень цін. Двома найбільш важливими джерелами зростання витрат й цін є підвищення номінальної заробітної плати та подорожчання енергії та сировини.

Відомо, що заробітна плата є важливою частиною витрат підприємств, і зростання її збільшує витрати виробництва на одиницю продукції (якщо тільки продуктивність праці не зростає випереджуючими темпами). Підвищивши зарплату робітників, підприємець, щоб зберегти свій прибуток, підвищує й ціни на продукцію.



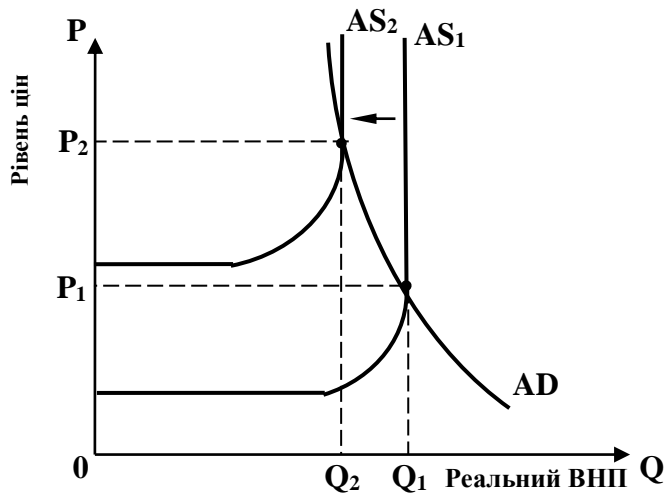


Рис. 12-3 Інфляція витрат (пропозиції)

Джерелом інфляції витрат може бути також раптове, непередбачене зростання вартості сировини або витрат на енергію. Переконливим прикладом слугує значне підвищення цін на імпортовані в Україну нафту і газ. Оскільки протягом 1991—1993 рр. ціни на ці ресурси зросли в сотні разів, то це вплинуло на значне збільшення витрат виробництва і посилило зростання загального рівня цін. На практиці досить важко буває відрізнити один тип інфляції від іншого, вони тісно взаємодіють, тому зростання зарплати, наприклад, може виглядати і як інфляція попиту і як інфляція витрат.

**Наслідки інфляції.  
Антиінфляційна політика**

Доцільно визначити механізм впливу інфляції на процеси розподілу, перерозподіл доходів та багатства. Це потребує з'ясування різниці між грошовими (номінальними) доходами та реальними доходами. **Номінальний дохід** — це кількість грошей, яку людина отримує у вигляді зарплати, ренти, проценту чи прибутку. **Реальний дохід** визначається кількістю товарів та послуг, які можна купити на номінальний дохід. Якщо ваш номінальний дохід буде зростати більш швидкими темпами, ніж рівень цін, то ваш реальний дохід підвищиться. І навпаки, якщо рівень цін буде зростати швидше, ніж ваш номінальний дохід, то ваш реальний дохід зменшиться. Отже, сам факт інфляції — зниження купівельної спроможності грошей, тобто зменшення кількості товарів та послуг, які можна придбати на ці гроші,— не обов'язково веде до зниження особистого реального доходу, або рівня життя. Зниження відбудеться тільки у випадку, коли ваш номінальний дохід буде відставати від інфляції.

Важливе доповнення до з'ясування проблеми перерозподілу доходів та багатства – розуміння процесу впливу інфляції на перерозподіл в залежності від її очікуваності чи непередбаченості. У випадку **очікуваної інфляції** одержувач доходу може вжити заходи щодо зниження негативних наслідків інфляції для свого реального доходу. **Непередбачена інфляція** — це підвищення цін, негативний вплив якого на реальний дохід не може бути послаблений через відсутність заздалегідь вжитих заходів з боку одержувача

Але подорожчання продукції знижує реальні доходи споживачів, які, в свою чергу, вимагають підвищення зарплати, щоб зберегти реальну купівельну спроможність. Зростання зарплати знову позначиться на витратах виробництва і спричинить нове їх зростання, по інфляційній спіралі «зарплата - ціни».

доходу або держави. Тому, звичайно, очікувана інфляція краща за непередбачену. На жаль, темпи зростання цін не піддаються точній оцінці, і ця невизначеність є однією з головних бід, пов'язаних з інфляцією.

Інфляція з її непередбаченими результатами впливає на людей по-різному: хтось страждає від неї, хтось отримує вигоду. Хто ж в першу чергу програє від інфляції? В основному — це люди, які отримують фіксовані доходи, власники заощаджень, кредитори, підприємці.

**Одержувачі фіксованого доходу** – це перш за все пенсіонери і люди, які живуть на допомогу по соціальному забезпеченню та інші трансфертні доходи. З часом вони виявляють, що одержують гроші, які мають меншу купівельну спроможність. До цієї ж групи слід віднести робітників державного сектору, які отримують заробітну плату з державного бюджету, землевласників, які отримують фіксовану ренту, та ін. Зауважимо, що фіксовані доходи, звичайно, періодично переглядаються, але й в цьому випадку підвищуються вони практично завжди із запізненням, з них неначе беруть «інфляційний податок» (тобто грошові доходи підвищують тоді, коли частина цього підвищення вже знецінилася). Розв'язання проблеми багато хто вбачає в індексації доходів, їхньої прив'язки до темпу інфляції за допомогою індексу. Тоді доходи автоматично збільшуються із зростанням вартості життя, що викликано інфляцією, але знов же за умови, що відповідні показники розраховуються регулярно та сумлінно.

Від інфляції страждають **власники заощаджень**. Із зростанням цін реальна вартість, або купівельна спроможність їхніх заощаджень зменшується. Майже всі форми заощаджень (наприклад, банківські вклади, облігації і т. ін.) приносять процент, але тем не менш вартість заощаджень буде падати, якщо темп інфляції випереджує процентну ставку.

Ті, хто позичає свої гроші, тобто **кредитори**, опиняються в тому ж становищі, що й попередня група. Із-за інфляції виявляється, що вони віддали в кредит «дорогі» гроші, а повертають його «дешевими» грошми. Це відбувається, звичайно, якщо процент по кредиту не перевищує існуючого рівня інфляції.

**Бізнес** теж страждає від інфляції тому, що остання призводить до невпевненості і перетворює планування цін на нову продукцію в дуже складну проблему.

В той же час є ті, хто виграє від інфляції. В першу чергу, завдяки інфляції можуть вигравати люди, чиї доходи постійно змінюються, оскільки темпи зростання їх номінальних доходів можуть перегнати темпи зростання рівня цін. До цієї групи можна віднести робітників та підприємців тих галузей промисловості, продукція яких користується постійним попитом.

Від інфляції може виграти той, хто взяв гроші в кредит, тобто **дебітор**. Він повертає гроші, які будуть коштувати менше, ніж в момент надання кредиту.

Нарешті, **уряд** в умовах інфляції збільшує свої доходи. Зростання номінальних доходів, що відбувається за умов інфляції, забезпечує збільшення податкових надходжень. Крім цього інфляція допомагає уряду сплатити

внутрішній державний борг, оскільки дає змогу зробити це грошми, що мають меншу купівельну спроможність, ніж ті, які він одержав від населення, підприємств. У цих умовах треба бути обачливими, перш ніж купувати облігації державної позики або інші державні цінні папери з фіксованою вартістю.

Таким чином видно, що інфляція забирає в одних і віддає іншим, отже тягар інфляції різні групи населення несуть по-різному.

Окрім перерозподілу доходів інфляція впливає на рівень обсягу національного виробництва і зайнятість.

Звичайно реальний обсяг національного виробництва і рівень цін підвищуються або знижуються одночасно. Сьогодні економісти вважають, що немає прямого зв'язку між цінами і обсягом виробництва. Збільшення сукупного попиту збільшує і ціни, і обсяг виробництва. Проте потрясіння в пропозиції, переміщуючи ліворуч вгору криву сукупної пропозиції, підвищують ціни і зменшують обсяг пропозиції. Ці два випадки було показано на рис. 12.2 та 12.3. Отже, ми доходимо дивного висновку, що інфляція може поєднуватися і з вищим, і з нижчим рівнем обсягу виробництва.

Інфляція впливає й на зайнятість. В 1958 р. англійський економіст А. Філіпс, який досліджував детермінанти інфляції, яка індукується заробітною платою, наочно зобразив цей вплив у вигляді кривої, що отримала назву **кривої Філіпса**.

Найпростіший її варіант показано на рис. 12-4.

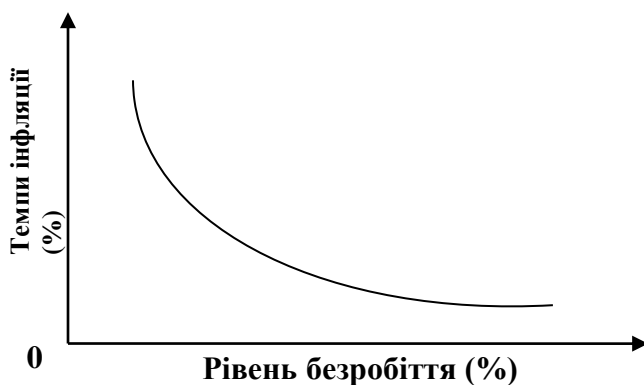


Рис. 12-4 Крива Філіпса - вибір між інфляцією та безробіттям

Повна зайнятість та нульова інфляція взаємно виключають одна одну. Щоб темпи зростання валового національного продукту досягли рівня повної зайнятості, сукупний попит повинен бути досить високим. А високий сукупний попит веде до зростання цін на товари і на труд, тобто до інфляції. Для усунення інфляції сукупний попит повинен був би зменшитися до рівня, за якого темпи приросту валового національного продукту будуть невисокими, отже, з'явиться безробіття. Відповідно до цього підходу, країна може мати нижчу норму безробіття, якщо є бажання заплатити таку ціну, як вищий темп інфляції. Умови цього вибору передаються нахилом кривої Філіпса.

Проте необхідно відзначити, що події 70-х років ХХ ст. мусили взяти під сумнів правильність цього пануючого уявлення. Глибокий спад виробництва і високий рівень безробіття існували в ці роки разом із значною інфляцією. Таке явище отримало назву **стагфляції**, що означає стан економіки, який одночасно характеризується падінням виробництва і зростанням безробіття і інфляції. Протягом усіх 90-х років ХХ ст. українська економіка теж перебувала в стані стагфляції, пік розвитку якої припав на 1993 р. (самий високий рівень інфляції, становив більше 10 000%), а також на 1994 р. (темпи падіння ВВП досягли найбільшого рівня і становили -23%).

Інфляцію, гіперінфляцію можна визначити більш ніж економічне лихо, які обумовлюють великі економічні та позаекономічні інфляційні витрати. В умовах інфляції підриваються стимули і мотивація до продуктивної праці, посилюється відтік трудових ресурсів із сфери виробництва у сферу розподілу і перерозподілу товарних цінностей. Жорстка інфляція сприяє розповсюдженню спекулятивної, мафіозної, власне паразитичної діяльності людей.

Враховуючи негативні наслідки інфляції, кожна держава намагається проводити ефективну антиінфляційну політику.

У практичному плані мета антиінфляційного впливу – запобігти руйнівним наслідкам інфляції на економіку, повернути останню в стан стабільності. Особливістю регулювання інфляції в Україні в умовах стабільного економічного розвитку є активний характер, порівняно з умовами нестабільної економіки.

Таргетування інфляції – це концепція монетарної політики, якою передбачено наявність трьох основних елементів:

- законодавчого закріплення цінової стабільності як прямої мети монетарної політики в довгостроковій перспективі;
- офіційного оголошення центральним банком кількісних цільових показників інфляції на визначений період та відповідальності за їх дотримання;
- роз'яснення дій органів монетарної влади громадськості.

Монетарні інструменти таргетування інфляції використовує не для боротьби з інфляційним зростанням, а для забезпечення досягнення середньо термінових та довготермінових цільових показників інфляційних процесів. Прогнозування інфляції є невід'ємною частиною її управління, але в різних умовах інфляційного регулювання воно й виконує різні функції. В умовах пасивного регулювання прогнозування інфляції є інструментом "інерційного" передбачення майбутнього рівня інфляції, а при таргетуванні інфляції прогнозування виконує функцію контролю за рівнем досягнення цільової інфляції.

Кінцеве завдання **антиінфляційної політики** збігається з глобальною метою економічної політики держави в цілому. Проведення антиінфляційних заходів в країнах з ринковою економікою, доцільним є поєднання довгострокової та короткострокової політики держави.

**Довгострокова стратегія** включає перш за все стабілізацію інфляційних очікувань. З цією метою уряд повинен проводити чітку послідовну

антиінфляційну політику і завоювати таким чином довіру громадян. Він також повинен сприяти своїми заходами (стимулювання виробництва, антимонопольна політика, лібералізація цін і т. ін.) всебічному зміцненню механізмів ринкової системи, що вплине на зміну споживацької психології.

Важливим компонентом довгострокової політики є скорочення бюджетного дефіциту. До вирішення цієї проблеми можна рухатися двома шляхами – збільшуючи доходи і зменшуючи витрати держави. Кращим все ж є другий варіант. Справа в тім, що закручування податкового пресу в найкращому випадку може принести лише тимчасовий антидефіцитний результат. В довгостроковому ж плані така політика звичайно обертається підризом стимулів до праці і інвестування, уповільненням економічного розвитку, отже, і скороченням надходжень до державного бюджету. Сучасна податкова система еволюціонує в протилежному напрямку – в бік лібералізації, зниження ставок оподаткування. Тому поведінка уряду, який збирається покінчити з бюджетним дефіцитом, повинна полягати не в тім, щоб більше в економіки брати, а в тім, щоб менше їй давати з державної казни.

Ще одним завданням антиінфляційного регулювання є втілення довгострокової грошової політики. Її характерною особливістю є введення жорстких лімітів на щорічні прирости грошової маси. Цей показник визначається довгостроковим темпом зростання реального виробництва та таким рівнем інфляції, який уряд зобов'язується контролювати.

Грошова політика буде дійсно антиінфляційною, коли зазначений ліміт буде утримуватися тривалий час незалежно від стану бюджету, інтенсивності інвестиційного процесу, рівня безробіття і т. ін. Межу грошової експансії треба перетворити в стелю, яка обмежує будь-яку діяльність держави, щодо зміни грошової маси. Здійснення антиінфляційної грошової стратегії повинна проводити сучасна банківська система на чолі незалежним з виконавчою владою Центрального банку.

Організуючі раціональну грошову політику і домагаючись скорочення бюджетного дефіциту, держава підходить до проблеми інфляції з боку попиту, намагаючись відрегулювати його так, щоб зняти інфляційну нерівновагу ринків. Коли ж держава допомагає структурним перетворенням та налагоджує конверсію воєнного виробництва, відкривається другий фронт наступу на інфляцію – той, що проходить через товарну пропозицію.

Запроваджуючи в дію механізми регулювання, перш за все податкові та кредитні, держава допомагає розширити продаж наукоємних, технічно досконалих товарів та послуг (побутової електроніки, засобів зв'язку, інформації тощо), сформувати нові динамічні ринки. Приріст пропозиції, компенсуючи надлишковий попит, здійснює знижуючий вплив на ціни, гальмує інфляцію.

Тільки довгостроковими механізмами антиінфляційна політика не може обмежуватися, необхідно мобілізувати швидкодіючий потенціал антиінфляційного регулювання. **Короткострокова політика** не розрахована на усування причин інфляції, вона спрямована на тимчасове зниження темпів інфляції.

Тут успішний результат можливий у випадку державної підтримки підвищення ступеню товарності економіки. Мається на увазі, наприклад, надання податкових пільг підприємствам, які випускають додатково до основного виробництва побічні товари та послуги, або таке ж прихильне ставлення до банків, які зайнялися обробкою запасів комерційної інформації та торгівлею товарними базами даних.

Держава може також приватизувати частину своєї власності і таким чином збільшити надходження до державного бюджету і полегшити вирішення проблеми його дефіциту. Є й ще ефект прямої дії: поява на ринку акцій приватизованих підприємств відволікає частину інфляційного попиту.

Дійовим засобом короткострокової антиінфляційної політики може стати значний імпорт споживчих товарів, який сприятиме зростанню пропозиції.

Певний вплив на темпи інфляції здійснює зменшення поточного попиту за умов незмінної пропозиції. Це може бути досягнуто за рахунок підвищення процентних ставок по вкладах, які стимулюють більш високу норму заощаджень. Однак, не слід забувати, що людина може розміщувати свої заощадження не тільки в банках. Її можливо і потрібно заохотити достатньо високим процентом по державним облігаціям, приватизацією та перспективами вкладання грошей в земельні ділянки і т. ін.

Отже, для того, щоб зладнати з інфляцією, державі доводиться діяти з повною напругою сил. Щоб боротьба була успішною, вона повинна вестись широким фронтом.

### **Короткі висновки**

1. Ділові цикли – це коливання національного обсягу виробництва, доходу та зайнятості, що супроводжуються розширенням чи звуженням багатьох секторів економіки. Ці цикли спостерігаються в усіх країнах з розвиненою ринковою економікою.
2. Цикли ділової активності можуть відрізнитись за інтенсивністю і тривалістю, але майже завжди складаються з чотирьох фаз: криза, спад, поживавлення, піднесення. Коливання мають синхронний характер, відбуваються зі сталою послідовністю. Це дає можливість розглядати циклічність як загальну закономірність економічного розвитку.
4. Безробіття виникає при диспропорціях на ринку робочої сили. Воно означає великі втрати національного виробництва, низькі доходи населення, погіршення умов життя людей та їх здоров'я. Існують три види безробіття: фрикційне, структурне, циклічне. Природний рівень відповідає фрикційному і структурному безробіттю.
5. Найважливішими соціально-економічними наслідками безробіття є дія закону Оукена, відповідно якого відбувається відставання фактичного обсягу ВВП в порівнянні з тим обсягом ВВП, якого б суспільство могло досягти при своїх потенційних можливостях; відбувається нерівномірний розподіл втрат від безробіття серед різних соціальних верств населення; через тривалі періоди під час безробіття робітники втрачають кваліфікацію.

6. Інфляція виникає, коли зростає загальний рівень цін. Вимірюють інфляцію за допомогою індексів цін.

7. Інфляція має різні форми: за темпами зростання цін (помірна, галопуюча, гіперінфляція); за причинами виникнення економісти розрізняють інфляцію попиту та інфляцію витрат (пропозиції).

8. Інфляція впливає на економіку, має соціально-економічні наслідки. Деякі групи населення в процесі інфляції отримують вигоду від зростання цін. Більшість населення та господарство в цілому несуть збитки у зв'язку з тим, що інфляція завдає витрат. Стимування інфляційних процесів є одним із головних завдань макроекономічної політики держави. Антиінфляційна політика поєднує довгострокову стратегію і короткострокові заходи.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Економічний цикл та його фази*
- *Зайнятість*
- *Безробіття*
- *Рівень безробіття*
- *Фрикційне безробіття*
- *Структурне безробіття*
- *Циклічне безробіття*
- *Закон Оукена*
- *Інфляція*
- *Гіперінфляція*
- *Інфляція попиту*
- *Інфляція витрат (пропозиції)*

### **Контрольні запитання:**

1. Назвіть і охарактеризуйте основні фази економічного циклу.
2. Що таке безробіття і які його причини?
3. Як визначається рівень безробіття?
4. Охарактеризуйте основні види безробіття.
5. Визначить соціально-економічні наслідки безробіття.
6. Що таке інфляція і як її можна виміряти?
7. Чим вирізняються помірна, галопуюча і гіперінфляція?
8. Поясніть різницю між інфляцією попиту та інфляцією витрат (пропозиції).
9. До яких соціально-економічних наслідків приводить інфляція?
10. Які два типи економічної політики використовують для антиінфляційного регулювання?

### **ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ**

***Виберіть одну, найбільш правильну відповідь:***

1. *Матеріальною основою періодичності середніх циклів є:*
  - А) необхідність оновлення основного капіталу;
  - Б) необхідність відновлення рівноваги на споживчому ринку;
  - В) процеси, що відбуваються на грошовому ринку;
  - Г) необхідність оновлення об'єктів інфраструктури.
2. *Значення якого з наведених показників знижується після настання фази підйому і зростає після настання фази падіння?*
  - А) курси цінних паперів;
  - Б) обсяг товарних запасів в обробній промисловості;

- В) обсяг ВВП;  
Г) середня тривалість робочого тижня.
3. У період депресії найбільше скорочується:  
А) рівень зарплати;;  
Б) рівень цін;  
В) величина підприємницького прибутку;  
Г) державні закупки товарів і послуг.
4. Якщо мова йде про економічні цикли, чи завжди справедливі такі твердження?  
А) вища точка активності - це період пожвавлення;  
Б) споживчі витрати - найбільш нестабільний компонент сукупних витрат;  
В) спад-це період депресії;  
Г) усі твердження невірні.
5. Той, хто втратив роботу внаслідок спаду в економіці, потрапляє до категорії безробітних, які охоплені:  
А) фрикційною формою безробіття;  
Б) структурною формою безробіття;  
В) перманентною формою безробіття;  
Г) кон'юнктурною формою безробіття.
6. В умовах повної зайнятості рівень фрикційного безробіття становить величину, що:  
А) менша 1%;  
Б) дорівнює 0;  
В) менша за рівень кон'юнктурного безробіття;  
Г) усі відповіді невірні.
7. Інфляція попиту виникає в умовах:  
А) неповної зайнятості;  
Б) які наближаються до повної зайнятості;  
В) повної зайнятості;  
Г) зростання граничної схильності до споживання.
8. Використовуючи дані, наведені в таблиці, побудуйте криву Філіпса :

Темп інфляції, %	14	12	10	8	7	6
Рівень безробіття, %	2	3	4	5	6	7

Дайте відповіді на питання:

- А. Який рівень інфляції відповідає рівню безробіття 3,5% ?  
Б. Який рівень безробіття пов'язаний із ростом цін до 9% ?



## Тема 13 Економічне зростання

### Основні питання теми

- 13.1. Економічне зростання та його чинники
- 13.2. Типи економічного зростання
- 13.3. Моделі економічного зростання

В ідеальній економіці процес економічного зростання можна відобразити у вигляді щорічного зростання валового національного продукту (ВНП) та зайнятості. Його забезпечення є центральною проблемою оцінки ефективності будь-якої системи господарювання. Саме тому дослідження економічного зростання стає важливою складовою наукового аналізу сутності макроекономіки, вивчення чинників і результатів розвитку народного господарства. В цій темі ми розглянемо типи, фактори і джерела економічного зростання.

### 13.1. Економічне зростання та його чинники

Держави протягом довгого часу сприймали економічне зростання як головну економічну і політичну мету. **Економічне зростання** є найважливішим фактором економічного успіху країни у довгостроковому періоді.

Найбільш розповсюдженими визначеннями економічного зростання є:

- збільшення реального ВВП (ЧВП або НД) в абсолютних вимірниках за певний проміжок часу;
- збільшення реального ВВП (ЧВП або НД) в розрахунку на душу населення;
- збільшення реального ВВП (ЧВП або НД) в розрахунку на одного зайнятого.

Незалежно від того, яке із наведених визначень обране для аналізу, економічне зростання завжди вимірюється річними **темпами зростання** за формулою:

$$T = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} 100\% ,$$

де  $Y_1$  та  $Y_0$  – відповідно, реальний ВВП (ЧВП або НД) у поточному та базисному роках.

**Економічне зростання** — це розширення межі виробничих можливостей країни. При цьому, приріст обсягу виробництва може бути досягнутий за рахунок трьох окремих джерел: приросту праці; приросту капіталу; технічних нововведень.

Економічне зростання визначається переміщенням кривої виробничих можливостей праворуч, тобто від АВ до CD (рис. 13-1).

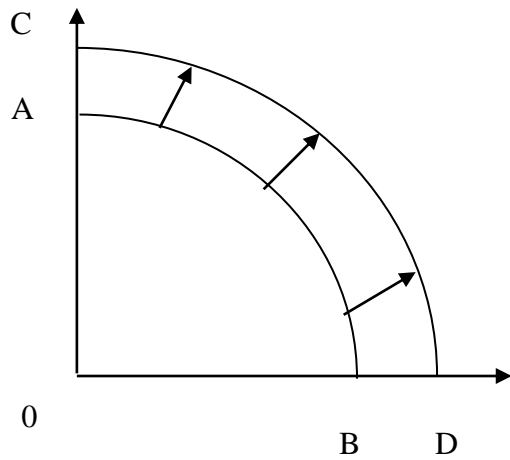


Рис. 13-1. Крива виробничих можливостей

Приріст кількості і якості ресурсів, вдосконалення технології забезпечує можливість такого переміщення. Повна зайнятість і оптимальний розподіл ресурсів мають суттєве значення для його реалізації.

Економічне зростання стосується головним чином проблем макrorівня: національного доходу, ВВП, ВВП, зайнятості у масштабі країни, суспільного капіталу тощо.

**Джерела економічного зростання** – приріст обсягу виробництва ( $\Delta Y$ ) може бути досягнутий за рахунок трьох окремих джерел: приросту праці ( $\Delta L$ ); приросту капіталу ( $\Delta K$ ); технічних нововведень.

Відповідно приріст обсягу виробництва за рік визначається внеском кожного фактора виробництва в економічне зростання. Приріст обсягу виробництва може бути досягнутий за допомогою залучення більшого обсягу ресурсів та продуктивнішого їх використання.

Розглянемо, наприклад, як впливає на реальний ВВП зростання витрат праці. Реальний ВВП у будь-який час визначається як витрати праці (в люд./год.), зменшені на продуктивність праці (реальний годинний виробіток в розрахунку на одного робітника).

$$\text{ВВП} = \text{Кількість відпрацьованих люд./год.} \times \text{Продуктивність праці.}$$

**Затрати праці** залежать від:

- кількості зайнятих (а вона, в свою чергу, залежить від кількості населення і відсотка працездатних);
- тривалості робочого тижня (правові фактори, колективні договори).

**Продуктивність праці** залежить від:

- технічного прогресу (або сукупної продуктивності факторів виробництва, обсягу капіталовкладень, освіти, розміщення трудових ресурсів та ін.).

Таким чином, реальний обсяг виробництва залежить від:

- кількості зайнятих;
- середньої кількості відроблених годин;
- продуктивності праці.

В економічно розвинутих країнах зростання продуктивності праці забезпечується на 70-80% за рахунок технічного прогресу.

### Чинники економічного зростання

Чинники, що визначають темпи і якість економічного зростання, доцільно поділити на такі групи:

– *інноваційні*, спрямовані на оновлення технологій та продукції, вдосконалення інноваційного потенціалу країни з урахуванням пріоритетів науково-технічного прогресу;

– *інвестиційні*, що визначаються інвестиційною активністю, ефективністю капітальних вкладень, оновленням виробничих основних фондів, їх використанням, ресурсними обмеженнями з боку інвестиційного комплексу;

– *структурної мобільності економіки*, з урахуванням змін в обсягах та структурі суспільного виробництва у поточному та довгострокових періодах.

Перелічені групи факторів мають особливості. Вони формуються під впливом взаємопов'язаних заходів на макро- та мікроекономічному рівнях, взаємодії держави та бізнесу. Наприклад, процес прийняття інноваційних рішень має вигляд системи з багатьма зв'язками, де вихідний пункт – порівняння запланованих цільових установок з реальною дійсністю.

На економічне зростання впливають фактори прями (фактори пропозиції) та непрямі (фактори попиту та розподілу). Фактори попиту забезпечують зростання сукупних витрат з метою повного використання виробничого потенціалу. Фактори розподілу забезпечують оптимальний розвиток ресурсів.

Економічне зростання значною мірою залежить від пропорцій суспільного відтворення і насамперед від співвідношення між виробництвом, нагромадженням і споживанням. Діючі пропорції мають історичний характер, детерміновані всією сукупністю соціальних, економічних, політичних і міжнародних чинників.

Динаміка співвідношення фонду нагромадження і фонду споживання свідчить про наявність двох протилежних тенденцій – суперечностей між поточними та перспективними потребами, необхідністю економічного зростання і добробуту населення. Якщо посилення соціальної орієнтації економіки зумовлює зростання частки споживання у національному доході, то потреби технологічного оновлення матеріальної бази та продукції зумовлюють необхідність високої норми нагромадження.

### Критерії економічного зростання

Необхідність визначення **критеріїв економічного зростання** в умовах ринкового механізму господарювання обумовлена:

- спроможністю механізму державного регулювання усунути негативні соціальні наслідки як результат спаду виробництва в напрямі раціонального використання резервних потужностей та фінансових ресурсів, дотримання оптимального співвідношення між рівнем оподаткування та можливостями виробництва;

- відсутністю дефіциту на споживчому ринку, ринків фінансових коштів, інвестицій, предметів праці;
- доцільністю впровадження прогресивних технологій та ресурсозберігаючих видів техніки;
- структурною перебудовою національного господарства, розширенням інвестиційної діяльності, що спрямована на соціальну орієнтацію виробничої діяльності.

### 13.2. Типи економічного зростання

#### Типи економічного зростання

Залежно від чинників що впливають на процес розширеного відтворення розрізняють такі типи економічного зростання:

- *екстенсивний* — збільшення виробничих потужностей внаслідок збільшення кількості використовуваних факторів виробництва (тобто передбачає зростання виробництва на незмінній технічній основі за рахунок залучення додаткових ресурсів);
- *інтенсивний* — збільшення виробничого потенціалу шляхом вдосконалення техніки і технології (тобто зростання виробництва шляхом підвищення його ефективності та раціонального використання);
- *змішаний (реальний)* — нарощування виробничих потужностей внаслідок збільшення кількості використовуваних факторів виробництва та вдосконалення техніки, технології.

**Екстенсивний тип** економічного зростання означає підвищення обсягів виробництва за рахунок залучення додаткових засобів праці, робочої сили, сировини, палива, капітальних вкладень тощо. За цих умов продуктивність праці та ефективність виробництва залишаються незмінними. Цей тип економічного зростання не можна назвати прогресивним, оскільки він має витратний характер. Для оздоровлення економіки слід перейти до інтенсивних чинників зростання.

**Інтенсивний тип** економічного зростання передбачає збільшення обсягів виробництва, його розширення за рахунок якісних чинників, зокрема: підвищення кваліфікації працівників; використання науково-технічних досягнень, передових технологій; залучення принципово нових засобів і предметів праці; удосконалення організації виробництва і праці; зростання продуктивності суспільної праці; економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

У відповідності з цим, вирізняють дві групи факторів економічного зростання:

#### *екстенсивні фактори* –

- збільшення чисельності зайнятих;
- збільшення фізичного обсягу капіталу;

#### *інтенсивні фактори* –

- технологічний прогрес;
- рівень освіти та професійної підготовки кадрів;
- економія за рахунок зростання масштабу виробництва;

- покращання розподілу ресурсів;
- законодавчі, інституційні та інші фактори.

Розглянуті типи економічного зростання реально не існують у чистому вигляді. Через це на практиці говорять про переважно екстенсивний або переважно інтенсивний типи економічного зростання, тобто **змішаний тип**. Коли переважають чинники інтенсивного економічного зростання, спостерігається процес інтенсифікації економіки. Для оздоровлення економіки України потрібно перейти до інтенсивного типу економічного зростання.

<b>Форми інтенсивного зростання</b>
-------------------------------------

Існують *чотири форми інтенсивного зростання економіки*, які характеризуються різною взаємодією ресурсів та пріоритетами їх використання: фондоемна, фондозберігаюча,

нейтральна і всебічна. В усіх формах забезпечується підвищення продуктивності суспільної праці, але різними способами.

При **фондоемній формі** підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових витрат виробничих фондів на одиницю продукції. Темпи зростання виробничих фондів вищі, ніж суспільного продукту і національного доходу.

**Фондозберігаюча форма** підвищення продуктивності праці супроводжується економією виробничих фондів на одиницю продукції.

**Нейтральна форма** інтенсивного економічного зростання характеризується тим, що підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових витрат уречевленої праці. Але разом з тим економія засобів виробництва компенсує додаткові витрати уречевленої праці. Тому виробничі фонди зростають такими самими темпами, що й суспільний продукт і національний дохід.

**Всебічна форма** економічного зростання означає, що продуктивність праці досягається за рахунок підвищення ефективності всіх ресурсних факторів: засобів і предметів праці, робочої сили. Це форма всебічного ресурсозбереження у виробництві кожної одиниці продукції.

Наведені форми інтенсивного типу зростання є відображенням реальних змін у співвідношенні витрат живої та уречевленої праці у виробництві. Для ринкової економіки переважною є інтенсивна форма зростання, перехід від часткової до всебічної інтенсифікації виробництва, що ґрунтується на економії всіх елементів виробництва.

Нова якість економічного зростання сьогодні характеризується посиленням його соціальної спрямованості. Це вимагає пріоритетного використання результатів розвитку господарства для задоволення соціальних потреб суспільства, забезпечення населення повноцінними продуктами харчування і промисловими товарами, реалізацію програми житлового будівництва, перебудови охорони здоров'я та освіти.

### 13.3. Моделі економічного зростання

Найважливішими проблемами теорії економічного зростання є:

- тенденції та джерела зростання;
- механізм забезпечення довготривалої стійкості;
- наслідки обраної технологічної політики;
- темпи оновлення та структура національного господарства;
- вимір факторів та результатів.

Відповідно до цих названих складових економічного зростання розглянемо моделі зростання.

#### Класичні моделі А. Сміта і Т. Мальтуса

Класичні моделі Сміта і Мальтуса описують економічний розвиток через такі чинники як розвиток праці, капіталу і населення за умови незмінних розмірів земельних угідь і зростаюче населення. Згідно з цією теорією економікою керує нагромадження капіталу, а випуск продукції забезпечується двома видами витрат капіталу і праці. При цьому не беруться до уваги вплив розвитку науки, нових технологій на темпи економічного зростання.

Через відсутність технічного прогресу зрештою вичерпуються вільні невикористанні землі. Зростання щільності населення спричиняє дію закону спадної віддачі. З меншою кількістю землі для обробітки кожний новий робітник створює все менше додаткового прибутку. Як результат, конкурентна заробітна плата падає, тоді як земельна рента зростає. Рівновага за Мальтусом досягається, коли заробітна плата падає до рівня фізичного мінімуму засобів існування, нижче якого населення не може підтримувати свою життєздатність.

#### Неокласична модель

Основною початковою умовою неокласичної концепції економічного зростання є припущення про те, що кожний фактор виробництва «забезпечує» відповідну частку виробленого національного продукту. Неокласична модель зростання базується на умові, що продукт виробляється за допомогою двох видів ресурсів — капіталу та праці, економіка конкурентна, вона характеризується повною зайнятістю.

#### Модель економічного зростання Р. Солоу

*Модель економічного зростання з точки зору нагромадження капіталу та технічних змін започаткована Робертом Солоу (у 1987 р. йому було присуджено Нобелівську премію за вклад у названу теорію).*

Під **капіталом** розуміють товари тривалого виробничого користування, що застосовуються для виробництва інших товарів — фабрики, будівлі, устаткування, комп'ютери тощо.

Підвищення капіталоозброєності означає процес, що сприяє збільшенню капіталу в трудовій діяльності працівника з перебігом часу (наприклад, збільшення техніки у промисловому виробництві, залізниці, автостраді, транспорті, комп'ютерній та банківській справі. Результатом стає зростання

обсягів продукції на одного зайнятого у перелічених видах виробничої діяльності).

Процес зростання капіталоозброєності супроводжується зменшенням доходу на капітал у зв'язку з тим, що найкоштовніші інвестиційні проекти вже реалізовано і наступні інвестиції стають все менш прибутковими.

Ставка заробітної плати зростає тому, що кожний робітник приводить в дію більше капіталу, тому граничний продукт зростає. Результатом цієї закономірності є збільшення ставки конкурентної заробітної плати разом з граничним продуктом праці.

Модель Р. Солоу враховує такі тенденції економічного розвитку:

- зростання капіталоозброєності, яке залежить від збільшення норми заощаджень;
- підвищення норми заощаджень не може бути постійним, оскільки заощадження обмежують споживання.

**«Золоте правило» Солоу** : критерієм визначення норми заощаджень є максимізація суспільного добробуту, яка найбільш обумовлена рівнем споживання. Це правило потребує реалізацію наступних умов:

- зростання працездатного населення обумовлює економічне зростання через динаміку капіталоозброєності;
- технологічний прогрес забезпечує як підвищення продуктивності праці, так і збільшення загального обсягу продукту.

<b>Неокейнсіанська модель мультиплікатора-акселератора</b>
--

**Неокейнсіанська модель  
мультиплікатора-акселератора**

побудована за принципом дотримання наявності основного капіталу у формі машин, обладнання, виробничих запасів рівню доходів чи обсягів виробництва. Латинські слова “мультиплікатор” і “акселератор” означають відповідно “примноження” та “прискорення”. Приріст основного капіталу, що називають чистими інвестиціями, має місце лише за умови зростання доходу. Період розвитку може закінчитися не лише у результаті скорочення продажу споживчих товарів, а й через те, що продаж встановлюється на високому рівні або зростатиме повільніше, ніж раніше.

Модель мультиплікатора-акселератора є потужним фактором. Він забезпечує регулювання економіки. Якщо продаж промислових товарів підвищується та знижується, то принцип акселерації може підсилити ці коливання. Під час підвищення він спонукає до чистих інвестицій, а у період падіння він з такою ж силою сприяє скороченню інвестицій.

Протягом тривалого періоду, якщо система зростатиме внаслідок збільшення працездатного населення або піднесення реальних доходів, принцип акселерації діє як стимулюючий фактор. Оскільки зростання національного доходу викликає збільшення капіталу, що в свою чергу поживляє попит на інвестиційні товари та відповідно підвищує рівень зайнятості.

## Коротки висновки

1. Економічне зростання означає реальний приріст обсягу національного продукту в процесі збільшення кількості факторів виробництва або удосконаленням техніки та технології (або збільшення реального обсягу ВВП чи реального доходу на душу населення).
2. Теоретично розрізняють такі типи економічного зростання: екстенсивний, інтенсивний, змішаний.
3. Найважливішими проблемами теорії економічного зростання є:
  - пошук джерел зростання;
  - забезпечення довготривалої сталості;
  - темпи оновлення та структура національного господарства;
  - економічні наслідки технічного прогресу;
  - підходи до вимірів факторів та результатів.

## Поняття, що треба пам'ятати

- *Економічне зростання*
- *Екстенсивний тип економічного зростання*
- *Інтенсивний тип економічного зростання*
- *Змішаний тип економічного зростання*
- *Золоте правило Солоу*

## Контрольні запитання:

1. Дайте визначення економічного зростання. Назвіть і поясніть його типи.
2. Які фактори економічного зростання Вам відомі? Зробіть аналіз факторів пропозиції, які впливають на характер економічного зростання.
3. Побудуйте криву виробничих можливостей і поясніть її значення.
4. Опишіть неокласичну і неокейнсіанську моделі економічного зростання.
5. Проаналізуйте модель економічного зростання Р.Солоу.
6. Який економічний зміст має виробнича функція і параметри моделі «мультиплікатор-акселератор»?
7. Поясніть різницю між економічним зростанням та економічним розвитком.
8. Які якісні зміни в економіці та суспільстві викликає економічне зростання?
9. Являються інвестиції в людський капітал фактором економічного зростання?
10. Визначить основні передумови економічного зростання в Україні.

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ

*У завданнях 1 – 5 оберіть одну правильну відповідь.*

1. Економічне зростання – це:
  - а) еволюція економічної системи в цілому;
  - б) характер використання продуктивних сил суспільства;



в) приріст обсягу виробництва за рахунок приросту праці, капіталу та технічних нововведень;

г) зростання номінального ВВП.

2. Економічний розвиток – це:

а) наслідки обраної економічної політики;

б) оцінка факторів та результатів;

в) використання продуктивних сил в умовах еволюції економічної системи в цілому;

г) приріст обсягу виробництва.

3. Економічне зростання може бути проілюстровано:

а) рухом точки по кривій виробничих можливостей;

б) зрушенням вправо кривої виробничих можливостей;

в) зрушенням вліво кривої виробничих можливостей;

г) рухом від однієї точки до іншої за межами кривої виробничих можливостей.

4. За рік ВВП виріс у 4 рази у поточних цінах, а інфляція становила 300%.

Тому можна зробити висновок, що:

а) ні економічного зростання, ні економічного спаду не спостерігалось;

б) приріст ВВП у реальному обчисленні становив 30%;

в) економічне зростання становило 400%;

г) спостерігалось економічне зростання з темпом приросту 33%.

5. Кращий вимірник економічного зростання країни у довгостроковому періоді – це:

а) реальні валові внутрішні інвестиції;

б) реальне споживання на душу населення;

в) реальний ВВП;

г) реальний ВВП на душу населення.

6. Розмежуйте екстенсивні та інтенсивні фактори економічного зростання:

1. Завод побудував новий цех, устаткування та технологія залишилися на тому ж рівні.

2. На будівництві дороги покращили організацію праці, що дозволили виконати більший обсяг робіт.

3. Підприємець збільшив число магазинів у своїй торгівельній мережі.

4. Акціонерне товариство провело реконструкцію виробництва, закупило сучасні ресурсозберігаючі технології.

5. Організація сільськогосподарського профілю взяла в оренду більшу площу землі, що дозволило виконати більший обсяг робіт.

6. Підвищення рівня освіти населення.

7. Розрахуйте А) та Б) спираючись на дані таблиці

Період	Номінальний ВВП	Індекс цін	Населення
Рік 3	5,000 грн.	125	11
Рік 4	6,600 грн.	150	12

А) Розрахуйте темпи реального економічного зростання між роками 3 і 4.

Б) Розрахуйте темпи реального економічного зростання на душу населення між роками 3 і 4.

## Тема 14 Державний бюджет та фіскальна політика

### Основні питання теми

- 14.1. Державний бюджет: видатки та надходження
- 14.2. Бюджетний дефіцит та державний борг
- 14.3. Податки: функції та принципи оподаткування
- 14.4. Види податків
- 14.5. Податкова система України
- 14.6. Фіскальна політика

Для того, щоб держава мала змогу успішно виконувати свої економічні функції, вона повинна мати кошти, які витрачаються на утримання органів управління, оборону, різноманітні соціальні програми. Тому, як тільки виникає держава, з'являється необхідність пошуку ресурсів для її утримання. Спочатку це були речові податі з населення, з часом вони перетворились на грошові платежі — податки. Сьогодні податки — це не тільки джерело наповнення державної казни, а й засіб регулювання економічної активності.

### 14.1. Державний бюджет: видатки та надходження

#### Державні фінанси

*Сукупність грошових ресурсів, необхідних для утримання держави, отримали назву — державні фінанси* (термін фінанси латинського походження та означає платіж, доход).

Величина державних фінансів визначається тією роллю, яку виграє держава в суспільстві. Так, у феодальній Франції державні фінанси були фінансами короля. На своє утримання король Генріх IV витрачав понад половину доходів держави. Видатки ж Людовіка XIV досягли такого рівня, що він зробив їх державною таємницею.

У сучасних умовах на окремих етапах свого розвитку держава може акумулювати 50-60% усіх доходів суспільства, на інших — 10-15%. Це залежить від ступеня втручання уряду в економічне життя країни. На нинішньому етапі соціально-економічного розвитку України, як показали дослідження науковців, оптимальним і ефективним є рівень перерозподілу ВВП через бюджет на рівні 28-30%. Однак фактичний рівень цього показника в Україні за останні роки перевищував зазначений (у 2016 р. — 32,8 %, у 2017 р. — 35,3%, у 2018 р. — 43,4%).

Правові засади функціонування бюджетної системи України, її принципи, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства визначаються Бюджетним кодексом України.

Фінансова система більшості країн складається зараз з чотирьох ланок: державний бюджет, місцеві бюджети, фінанси підприємств та домашніх

господарств, а також спеціальні фонди. Центральне місце у фінансовій системі країни посідає державний бюджет.

### Державний бюджет

Як і бюджет окремої родини, **державний бюджет** - це фінансовий кошторис, що складається з доходів та видатків, які повинні балансувати між собою. Державний бюджет є основним фінансовим планом держави на поточний рік, що має силу закону. У нашій державі таким нормативно-правовим актом є Закон України «Про державний бюджет», який затверджується Верховною Радою України на кожен рік і визначає повноваження державним органам здійснювати його виконання.

Державний бюджет сучасних країн виконує такі основні функції:

- перерозподіл національного доходу;
- державне регулювання і стимулювання економіки;
- фінансове забезпечення соціальної політики;
- контроль над утворенням і використанням централізованого фонду коштів.

Кожна країна має свою структуру доходів і витрат бюджету. Це залежить від державного устрою, рівня економічного розвитку, економічної політики. Незважаючи на те, що кожна держава по-різному підходить до формування і використання бюджету, існують загальні риси і закономірності.

Для того, щоб відповісти на запитання: «Як держава витрачає свої кошти?» — давайте зробимо спробу проаналізувати основні статті витрат державного бюджету.

Витрати державного бюджету виділяють у такі основні групи: загальнодержавні функції (оборона; громадський порядок, безпека та судова влада; Охорона навколишнього природного середовища, житлово-комунальне господарство. охорона здоров'я; духовний та фізичний розвиток; Освіта); соціальний захист та соціальне забезпечення; економічна діяльність міжбюджетні трансферти обслуговування боргу.

На військові витрати у провідних країн припадає від 20 до 35% загальної суми витрат. Швидко зростає група витрат з втручання в економіку, що включає в себе витрати на наукові дослідження та розробки, державні субсидії та пільгові банківські кредити з урядовою гарантією, субсидії сільському господарству, тощо. Видатки на соціальні цілі включають витрати на освіту, охорону здоров'я, соціальне страхування і соціальне забезпечення, на це витрачається від 30 до 40% бюджетних асигнувань. Витрати на утримання державного апарату управління включають видатки на утримання органів законодавчої і виконавчої влади, суду, прокуратури, міліції, тощо.

Структура витрат бюджету України має такі ж загальні напрямки, що відображають фінансове забезпечення виконання державою своїх функцій.

Одним із пріоритетів у сфері видатків є соціальні програми. Частина цих грошей безпосередньо сплачується громадянам. Це пенсії, право на які люди отримали, сплачуючи внески на протязі всього свого трудового життя. Це також трансфертні платежі або фінансова допомога тій частині населення, яка не може себе утримати (пенсії інвалідам, дотації малозабезпеченим сім'ям і т.п.). В Україні діяльність держави у соціальній сфері має надзвичайно важливе

значення для суспільства. Це зумовлено як різким падінням доходів переважної більшості населення при переході до ринкової економіки, так і традиційною орієнтацією громадян на одержання соціальних послуг саме від держави. Запроваджена в Україні модель ринкової трансформації не мала необхідного соціального спрямування, не було забезпечено становлення нової соціальної інфраструктури. Через це щороку обсяг коштів, спрямованих на найнагальніші соціальні програми та проекти, зростає.

Друга частина йде на утримання таких галузей, як освіта, охорона здоров'я, культура, фізична культура. Частково ці галузі існують за рахунок приватних джерел фінансування і така практика все більше розповсюджується. Але навіть в умовах, коли освіта, охорона здоров'я є особистою справою кожної окремої людини, держава все рівно буде витратити кошти на ці сфери. Це пов'язано з наданням їх послуг людям з низькими доходами, а також фінансуванням спеціальних медичних, освітніх, наукових та культурних програм.

Витрати на розвиток економіки також становлять значну частину видатків бюджету. Це є специфічною рисою нашої країни. Адже важливим напрямком державної політики є забезпечення стійкого економічного зростання, головним чинником якого є науково-технологічні інновації. Відбувається збільшення витрат інноваційно-інвестиційного спрямування, на фінансування пільгових кредитів, що залучаються на реалізацію інвестиційних проектів, на розвиток житлово-комунального господарства, на дослідження і розробки. Гроші йдуть також на підтримку розвитку агропромислового комплексу.

Таким чином, аналізуючи видатки державного бюджету, приходимо до висновку, що, витрачаючи гроші, держава забезпечує населення суспільними товарами та послугами, захищає від шкідливих побічних наслідків, виділяє кошти малозабезпеченим та окремим галузям економіки, сприяє економічному зростанню та створенню нових робочих місць.

Доходи державного бюджету формуються в основному за рахунок податків (які детально буде розглянуто трохи пізніше), відрахувань з громадян та підприємств та неподаткових надходжень (доходів від власності та підприємницької діяльності, адміністративних зборів та платежів, власних надходжень бюджетних установ, доходів від операцій з капіталом, інших неподаткових надходжень).

## 14.2. Бюджетний дефіцит та державний борг

Виконання державного бюджету в ідеалі – це повне покриття витрат доходами. Але можлива ситуація, коли дохідна і видаткова частини не врівноважуються.

**Дефіцит бюджету**

У разі перевищення доходів над видатками виникає **профіцит** бюджету. Коли ж видатки перевищують доходи, то виникає **бюджетний дефіцит**. Дефіцитний бюджет, зазвичай, має місце у період спаду обсягів національного виробництва, коли податкові

## Державний борг

надходження зменшуються, а потреба у видатках зростає. Граничний розмір дефіциту установлюється законом про державний бюджет. Якщо він не перевищує 2-3%, то він не є небезпечним. Якщо ж він перевищує 3%, існує загроза інфляційних явищ у економіці. Критичним розміром дефіциту бюджету вважають 10% ВВП.

Існує кілька джерел фінансування дефіциту бюджету: внутрішні державні позики ( продаж державних цінних паперів - облігацій та векселів), зовнішні позики (кредити міжнародних організацій – Міжнародного валютного фонду, Міжнародного Банку, тощо), емісія грошей, приватизація об'єктів державної власності, тощо. Уряд обирає найбільш оптимальний шлях фінансування дефіциту, але потрібно пам'ятати, що емісія грошей призводить до збільшення грошової маси в обігу, а це, в свою чергу до інфляції.

*Нагромаджена урядом сума позичених коштів для фінансування бюджетного дефіциту називається урядовим, або **державним боргом**. Більшою частиною державних боргових зобов'язань володіють фінансові інститути, такі як, банки або страхові компанії; частина державних облігацій знаходиться також на руках у населення. Ці зобов'язання становлять **внутрішній державний борг** – перед юридичними та фізичними особами даної країни.*

***Зовнішній борг** – це борг перед урядами іноземних країн, іноземними приватними особами і організаціями, міжнародними фінансовими організаціями.*

Треба підкреслити, що для більшості країн, навіть розвинених, є характерним існування як внутрішнього так і зовнішнього державного боргів та бюджетного дефіциту. Це пов'язано із зростанням ролі уряду в економічному житті, особливостями фіскальної політики (про це ми поговоримо в останньому розділі теми) та історичними та національними особливостями кожної країни.

Як оцінити існування державного (зовнішнього та внутрішнього) боргу? Нормальне таке явище для економіки, чи негативне?

По-перше, це залежить від того, як урядом використовуються позичені кошти. Якщо вони спрямовуються на розвиток національного виробництва, його удосконалення та підвищення ефективності, то майбутні доходи дадуть можливість не тільки розраховуватись по боргах, але й отримати прибутки. Якщо ж позичені кошти використовуються нераціонально з метою залаткування «фінансованих дірок», то весь тягар сплати боргів лягає на майбутні покоління. По-друге, це визначається розмірами боргу, якщо він великий, то все більша частина бюджетних коштів використовується на виплату процентів по ньому, відповідно зменшується питома вага інших видатків, в першу чергу скорочуються соціальні програми та рівень життя населення, а також інвестиції у виробництво.

### 14.3. Податки: функції та принципи оподаткування

Як вже було зазначено основним джерелом доходів державного та місцевих бюджетів є податки. Податки, як один із найдавніших економічних інструментів, виникли водночас із зародженням держави і стали необхідною

ланкою економічних відносин у суспільстві. Зважена, стратегічно обумовлена податкова політика є одним з вагомих важелів державного регулювання, що здатна підвищити рівень життя населення і, водночас, забезпечити стійкий економічний розвиток країни, що, у свою чергу, веде до завоювання чітких позицій на світовому ринку, забезпечення конкурентоспроможності країни. Податки є особливим інструментом державного управління не лише в економічній, а й в інших сферах життя, особливо через свою стимулюючу функцію, яка здатна як негативно, так і позитивно впливати на міжнародну конкурентоспроможність держави.

<p><b>Податки. Функції податків</b></p>
---

**Податки** – це встановлені вищим органом законодавчої влади обов'язкові платежі, які сплачують фізичні та юридичні особи до бюджету у розмірах і термінах, передбачених законодавством.

Спробуємо дещо детальніше дізнатися про них. Так для чого держава встановлює податки і які функції вони виконують в сучасній економічній системі? **Функція податку** – це виявлення його сутності в дії, спосіб вираження його властивостей.

Із визначення податку витікає, що їм притаманний обов'язковий і примусовий характер вилучення платежів в бюджет. Стабільність робить податки основою державних доходів, дозволяє з їх допомогою покривати суспільні потреби. Така здатність податку визначалася як **фіскальна** функція, яка довгий час була достатньою для вираження сутності і призначення податку. В міру розвитку товарно-грошових відносин виникає необхідність то стимулювати, то стримувати відтворення, сприяти відтворенню і оптимальному розміщенню капіталу. Все це робиться за допомогою податків, які починають виконувати і інші функції, крім фіскальної.

Іноді податки використовуються для захисту певних галузей виробництва. Маються на увазі ті галузі, де треба захищати від іноземних конкурентів своїх національних виробників.

Податки відіграють важливу роль у соціальному житті суспільства, тобто виконують **соціальну** функцію. Від величини податків і їх кількості залежить добробут громадян держави. За допомогою податків відбувається також перерозподіл доходів між різними групами населення та галузями економіки. Той, хто сплачує податки за більш високою ставкою, практично утримує того, хто робить це за низькою ставкою. Таким чином, держава не прямо, безпосередньо забирає кошти у одних і віддає іншим, а опосередковано стимулює або гальмує розвиток окремих галузей народного господарства і намагається зробити так, щоб в суспільстві не було значної кількості надто багатих та бідних людей.

У той же час уряд досить широко використовує податки як один з антициклічних заходів. Відомо, що підвищення або зниження ставки податків досить сильно впливає на ділову активність, стримуючи або заохочуючи її. **Регулювальна** функція податків реалізується через встановлення і зміну податкових ставок та їх диференціацію, надання податкових пільг. Важливу регулювальну роль відіграє сама система оподаткування, вибрана урядом.

Змінюючи податкові ставки на прибуток, держава може створити чи зменшити стимул для капіталовкладень, а маневруючи рівнем непрямих податків – впливати на фонд споживання в цілому, на рівень цін. У міру розвитку і вдосконалення державного регулювання податки все ширше використовуються для регулювання структури народного господарства. Державні регулюючі органи вибірково або тимчасово знижують податкові ставки або навіть відмінюють податки для підприємств, що переслідують цілі розвитку економіки на даному етапі.

### Принципи оподаткування

Дуже важливим для економіки країни є питання про *принципи оподаткування*. Іншими словами, яким вимогам повинна відповідати система податків, щоб нормально, повноцінно виконувати щойно розглянуті нами функції?

Ще Адам Сміт, аналізуючи принципи оподаткування, зазначав важливість його рівномірності, точності, зручності за формою та застерігав від надмірної важкості податків.

По-перше, вони повинні бути обов'язковими. Кожний платник повинен знати, що будь-яке порушення у сплаті податків призводить до економічної, а в деяких випадках — до юридичної відповідальності.

По-друге, дуже важливо, щоб податкова система була стабільною, не змінювалась декілька разів на рік або кожного року, як це, на жаль, відбувається у нашій країні. В такому випадку людина або фірма не знають, скільки вони будуть сплачувати державі завтра. Наслідок такої невизначеності — зниження ділової активності. Тому податкова реформа — це виключно важлива справа. Вона повинна відбуватись один раз у 10-20 років і бути добре поміркованою та зваженою.

По-третє, всі платники податків, незалежно від форми власності підприємства, повинні знаходитись в однакових умовах, щодо своїх зобов'язань державі.

Дуже важливим також є питання про розміри критичного оподаткування. Як зауважив французький філософ Монтеск'є, «ніщо не потребує стільки мудрості та ума, як визначення тієї частини, яку у підлеглих забирають, і тієї, яка у них залишається».

Аналізуючи взаємозв'язки між величиною податкової ставки та надходженням коштів до бюджету, американський економіст Артур Лаффер довів, що не завжди підвищення ставки оподаткування викликає зростання доходів держави. Однакові за абсолютними розмірами надходження до бюджету можуть бути забезпечені як при високій, так і при низькій податкових ставках. Графічна ілюстрація цього положення відображена на рис. 14.1

Крива Лаффера відображає, що зростання податкових ставок тільки до певної межі підтримує зростання податкових надходжень, потім це зростання уповільнюється (зона I на рис. 14.1). Далі відбувається або таке ж плавне зниження доходів бюджету, або їх різке падіння (зона II на рис. 14.1). За розрахунками А. Лаффера оптимальний розмір вилучень не повинен перевищувати 35%. Коли податкова ставка вища, губиться підприємницька ініціатива, скорочуються стимули до розширення виробництва, зменшуються

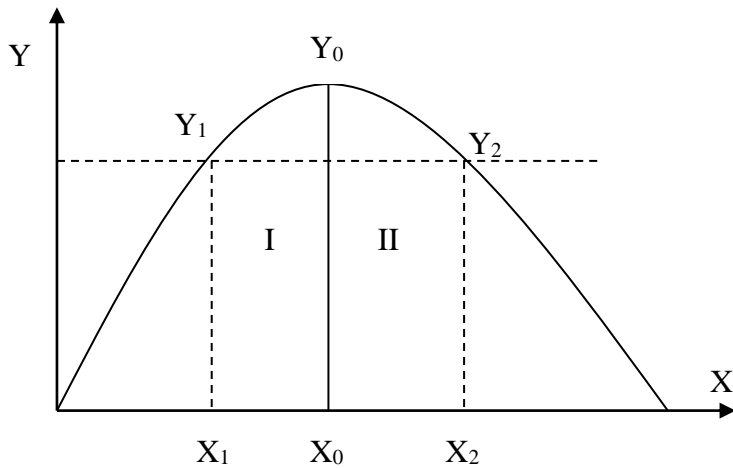


Рис. 14.1 Крива Лаффера

$X$  – податкова ставка (у % до бази оподаткування);

$Y$  – середньорічний об’єм податкових надходжень;

$X_0$  – оптимальна ставка податку, при якій надходження до бюджету досягають максимуму -  $Y_0$

доходи, що декларуються, внаслідок чого частина платників податків переходить із “легального” до “тіньового” сектору економіки. За теорією А. Лаффера, розвиток тіньової економіки має зворотній зв’язок з податковою системою, тобто зростання податків збільшує розміри тіньової економіки, ухилення від податків, при якому більша частина доходу не декларується. А однакові надходження в бюджет ( $Y_1$  та  $Y_2$ ) можна мати як при низькій ставці ( $X_1$ ), так і при високій ( $X_2$ ) (рис. 14.1).

## 14.4. Види податків

Велике значення при дослідженні системи оподаткування відіграє класифікація податків за різними ознаками. Її необхідність визначається різновидами податкових форм і застосуванням різних податкових режимів.

### Прямі та непрямі податки

Розглянемо деякі види податків детальніше. Найбільший інтерес викликає класифікація податків за критерієм форми оподаткування. За цією класифікацією податки поділяють на два види: прямі та непрямі. **Прямі податки** – це податки, які стягуються внаслідок придбання і накопичення матеріальних благ та залежать від масштабів об’єкта оподаткування. Вони розподіляють податковий тягар так, що ті, хто має вищі доходи, платять більше. **Непрямі податки** – це податки, які не залежать від доходів або майна окремого платника, а визначаються розміром споживання. Непрямі податки включаються в ціни як надбавка, і їх сплачує окремий споживач. Більшою мірою їх сплачують платники, які більше споживають, тобто ті, які мають більші доходи.

### Прогресивні, пропорційні, регресивні податки

За способом встановлення ставки податки можуть бути віднесені до однієї з трьох груп: прогресивні, пропорційні, регресивні.

**Прогресивний податок** передбачає, що з більших доходів відшкодовується більш високий відсоток порівняно з низькими. Іншими словами: із зростанням доходів збільшується ставка відсотку.



**Пропорційний податок** характеризується постійною ставкою податку незалежно від розмірів доходів. **Регресивний податок** означає сплату більшого проценту з низьких доходів і меншого проценту з високих. У цьому випадку із зростанням доходів ставка податку зменшується. Держава ніколи не встановлює регресивну шкалу для прямих податків, частіше за все регресивними реально стають непрямі податки. Наприклад, дві родини, одна з високими, інша з низькими доходами купують телевізор за 950 грн., сплачуючи при цьому податок на додану вартість. Обидві родини сплатять однакову суму, але вона буде становити більшу частину загальних доходів сім'ї з низькими доходами, ніж сім'ї, що має високі доходи.

**Загальні та спеціальні податки**

За призначенням податки діляться на загальні та спеціальні. **Загальні податки** не мають особливого призначення і можуть бути використані для покриття будь-яких витрат державного та місцевих бюджетів. **Спеціальні податки** стягуються для цільового фінансування деяких наперед визначених витрат.

**Розкладні та окладні податки**

За способом стягнення податки поділяють на **розкладні** та **окладні**. Перші спочатку встановлюються у загальній сумі відповідно до потреб держави у доходах, потім цю суму розкладають на окремі частини за територіальними одиницями, а на низовому рівні – між платниками. Це історично перша форма стягнення податку. **Окладні податки** передбачають встановлення спочатку ставок, а відтак і розміру податку для кожного платника окремо. Загальна величина податку формується як сума платежів окремих платників. Держава залежно від потреби в доходах встановлює відповідну ставку.

**Загальнодержавні та місцеві податки**

За ознакою рівня бюджетної системи виділяють загальнодержавні та місцеві податки та збори. **Загальнодержавні податки** встановлюють вищі органи влади. Їх стягнення є обов'язковим на всій території країни, незалежно від того, до якого бюджету (державного чи місцевого) вони зараховуються. Місцеві органи влади не мають права скасовувати ці податки або змінювати їх ставки. **Місцеві податки** встановлюються місцевими органами влади та управління або у вигляді надбавок до загальнодержавних податків, або введенням місцевих податків за переліком, що встановлюється вищими органами влади, або можливе впровадження місцевих податків на розсуд місцевих органів без будь-яких обмежень з боку центральної влади.

## 14.5. Податкова система України

**Податкова система**

**Податкова система** – сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та до державних цільових фондів, що справляються у встановленому законом порядку.

В Україні створено податкову систему, яка за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн. Закони з питань

оподаткування розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а також аспектів податкової політики ГАТТ/СОТ та інших міжнародних економічних організацій.

У процесі реформування системи оподаткування в Україні важливою проблемою є не лише рівень податкового тягаря, а й оптимальне поєднання прямих і непрямих податків. Якщо під час економічного спаду зростає роль непрямих податків, що дає можливість закріпити і стабілізувати базу оподаткування, то під час економічного зростання, навпаки, прямі податки набувають домінуючого фіскального впливу.

Слід зазначити, що в останні роки у вітчизняній системі оподаткування спостерігається тенденція до збільшення частки непрямих податків.

За даними дослідження структури податкової системи України, впродовж останніх років посилилася роль непрямого оподаткування. Так, за період з 2010 по 2017 роки податкові надходження до Зведеного бюджету України зросли у 3,3 рази, непрямі податки – у 3,7 рази. Таким чином, питома вага непрямих податків у структурі податкових надходжень збільшилася з 49,6% у 2010 р. до 54,8% у 2017 р. Серед непрямих податків найбільшу частку займає податок на додану вартість – від 61,6% у 2015 р. до 74,0% у 2011 р., у 2017 р. цей показник становив 69,2%. За рахунок цього податку формується третина бюджетних доходів та податкових платежів. Частка акцизного податку в непрямих податках становить 26,4%, у доходах бюджету – 11,9%, у податкових надходженнях – 14,7%.

Всі існуючі в Україні податки можна розділити на чотири групи:

Перша з них — *прямі податки*, що сплачуються з доходів громадян та фірм.

Перш за все податок на доходи фізичних осіб, який є пропорційним і сплачується за ставкою 18% з усіх видів доходів фізичних осіб. Крім того, законом встановлено соціальну податкову пільгу, яка передбачає звільнення від оподаткування певної частини доходу для людей з низьким рівнем доходів.

Потім — це *податок на прибуток підприємств*. Це пропорційний податок, що сплачується з прибутку, його ставка становить 18%, за його рахунок забезпечується значна частина доходів державного бюджету.

У сучасних умовах економічного розвитку прямі податки є базисом податкових систем держав із розвиненою ринковою економікою, тому що вони мають значні переваги порівняно з непрямыми. Як відомо, прямі податки майже не впливають на ціни, не змінюють структуру попиту, але зменшують доходи платників і тим самим впливають на обсяги інвестиційного та споживацького попиту. Пряма залежність між сумою прямих податків і обсягом доходу сприяє збільшенню можливостей держави в регулюванні економічних процесів та вирішенні проблем соціальної справедливості за рахунок прогресивних ставок оподаткування. Поряд із цим прямі податки з фіскального погляду поступаються непрямим податкам у стабільності надходжень, у рівномірності розподілу надходжень по окремих регіонах.

Друга група — це *непрямі податки*, які є складовою ціни товарів та послуг і сплачуються виробниками, установами торгівлі та сфери послуг не з доходів, а з видатків продавця. Саме ці податки «посідають перше місце» за ступенем регресивності і тому, на відміну від прямих податків, стимулюють зростання доходу. Від їх сплати практично неможливо ухилитися, вони регулярно надходять до

бюджету, за рахунок чого підтримується його стійкість. Непрямі податки існують в усіх країнах світу. Так, податок на додану вартість використовується більше, ніж в 40 державах, а в інших існує подібний до нього податок з продажу. Практично в усіх країнах існують також акцизи та мита. Але треба підкреслити, що межі оподаткування та ставки цих непрямих податків відрізняються залежно від країни.

*Податок на додану вартість* відіграє важливу роль у доходах бюджету України. Базою оподаткування при цьому виступає додана вартість, яка включає *витрати* на заробітну плату з усіма нарахуваннями, амортизацію, відсотки за кредит, прибуток, видатки на електроенергію, транспорт, рекламу. Стягнення ПДВ здійснюється багаторазово, платежі до бюджету робить продавець (на кожній стадії виробництва). Ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах: базова ставка - 20%; 7 % та 0 %.

*Акцизний податок* за своєю сутністю практично не відрізняється від ПДВ. Відмінність стосується тільки сфери його дії. Акцизний податок охоплює обмежене коло товарів, ставка його встановлюється у вигляді відсотка або певної суми з одиниці реалізації. Статтею 215 Податкового кодексу України визначено наступний перелік підакцизних товарів: спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво; тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну; нафтопродукти, скраплений газ; легкові автомобілі, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли.

База оподаткування залежить від виду застосовуваної ставки акцизного податку. Передбачено три види податкових ставок: адвалорні, специфічні, адвалорні та специфічні одночасно (змішані).

Адвалорні ставки встановлюються у відсотках до вартості товару. Специфічні ставки встановлюються у грошовому виразі на одиницю товару, представлену у фізичних одиницях виміру (кг, л, см<sup>3</sup>, штуки). Застосовуються до підакцизних товарів (продукції) таких як: спирт етиловий, алкогольні напої, нафтопродукти, скраплений газ, транспортні засоби.

Адвалорні та специфічні одночасно (змішані) встановлюються одночасно за ставками у відсотках до вартості товару та у твердих сумах з одиниці реалізованого товару (продукції). Застосовуються до тютюнових виробів, тютюну та промислових заміників тютюну.

Ставки акцизного податку, визначені в Податковому кодексі України, не є постійними, а щорічно переглядаються. Передбачається щорічне внесення Кабінетом Міністрів України до 1 червня до Верховної Ради України проекту закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо абсолютних ставок оподаткування акцизним податком з урахуванням індексів споживчих цін та цін виробників промислових товарів.

У залежності від напрямку використання підакцизних товарів передбачається встановлення податкових пільг. Під податковою пільгою щодо даного податку розуміється застосування нульової податкової ставки.

Мито — непрямий податок, різновид митних платежів, який накладається на товари, що переміщуються через митний кордон, тобто ввіз/вивіз чи транзит. Сьогодні митна справа в Україні регулюється Митним кодексом України та іншими законодавчими актами України, міжнародними договорами.

Третя група податків — це податки на майно, що стягуються при передачі капіталів та майна у спадщину та дарунок. Податок на майно регулюється розділом XII Податкового кодексу України, складається з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортного податку та плати за землю. Ставки на поточний рік встановлюються рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад.

Четверта група — це *платежі до бюджету*, які за своєю сутністю дуже подібні до податків. Це обов'язкові платежі до бюджету, які здійснюють підприємства: єдиний соціальний внесок, військовий збір. Ці відрахування мають цільовий характер. Накопичені таким чином кошти використовуються на пенсійне забезпечення та виплати у випадку непрацездатності або безробіття, а також для ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС. З 2015 року до ЄСВ запроваджено єдину зменшену ставку 22 % і підвищено максимальну базу нарахування до 25 мінімальних заробітних плат. Ставка військового збору складає 1,5%.

Окрема група податків — це місцеві податки, які сплачуються до місцевих бюджетів. Вони характеризуються регресивністю у зв'язку з тим, що їх розміри не залежать від рівня доходів їх платників. Встановлюються органами місцевого самоврядування відповідно до законодавства, вони є обов'язковими до сплати в межах адміністративно-територіальних одиниць та зараховуються до їх бюджетів.

До місцевих податків належать: податок на майно; єдиний податок; до місцевих зборів - збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір. В більшості країн кількість місцевих податків набагато більша, так, в Бельгії їх більше 100, в Італії — близько 70, у Франції — 50. Ці податки існують не тільки для утримання місцевих органів влади та розвитку територій, а також для регулювання ділової *активності та* кількості населення у різних регіонах. У районах з високим ступенем концентрації населення встановлюються більші ставки місцевих податків, з низьким — менші.

Види податків, що існують в Україні відображено в табл. 14.1 за різними класифікаціями.

Таблиця 14.1 Класифікація податків

Критерій	Види податків	Приклади податків в Україні
За рівнем бюджетної системи	Загальнодержавні	Податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, ПДВ, акцизний податок, екологічний податок, рентна плата, мито, ЄСВ
	Місцеві	Єдиний податок, податок на майно, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір
За суб'єктом оподаткування	Податки з юридичних осіб	ПДВ, податок на прибуток підприємств, акцизний податок, екологічний податок та ін
	Податки з фізичних осіб	Податок на доходи фізичних осіб, військовий збір
	Змішані	Податок з власників транспортних засобів
За способом встановлення податкових ставок	Пропорційні	Усі види податків
	Прогресивні	Не використовується
	Регресивні	Не використовується

За формою оподаткування	Прямі	Податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на майно
	Непрямі	Податок на додану вартість, акцизний податок, мито
За ступенем врахування фінансового стану платника	Особисті	Податок на доходи фізичних осіб
	Реальні	Рентна плата, податок на майно
За призначенням	Загальні	Податок на додану вартість, податок на прибуток
	Спеціальні	ЄСВ, військовий збір, єдиний податок
За економічним змістом об'єкта оподаткування	На доходи	Податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб
	На споживання	Акцизний податок
	На майно	Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортний податок, плата за землю.
За системою ціноутворення	Податки, що відносять на собівартість	ЄСВ
	Податки, що сплачуються з прибутку	Податок на прибуток підприємств, екологічний податок, державне мито
	Податки, які входять до ціни виробу	ПДВ, акцизний податок
За способом стягнення	Розкладні	Не використовуються
	Окладні	Усі види податків

За даними рейтингу Paying Taxes 2018, у якому порівнювалися податкові системи 190 країн світу, Україна займає 43-є місце за простотою податкової системи. Для порівняння наведемо рейтинги сусідніх країн: Румунія – 42-е місце, Молдова – 32-е, Грузія – 22-е, Литва – 18-е, Естонія – 14-е, Латвія – 13-е. Незважаючи на те що протягом 2012–2018 рр. Україна поліпшила рейтинг за простотою податкової системи (зі 181-го до 43-го місця), вітчизняна податкова система залишається складною і несприятливою для ведення бізнесу. На підготовку і подання податкової звітності та сплату податків вітчизняний бізнес вимушений затрачати набагато більше часу (327,5 год.), ніж у країнах ЄС. За цим показником Україна знаходиться на 159-му місці в світі, де середній показник часу на підготовку звітності становить 240 год., у країнах ЄС – 161 год.

Рівень податкового навантаження в Україні оцінюється по-різному. Майже всі експерти, які займаються оцінкою інвестиційного клімату, вважають, що він є несприятливим, оскільки оподаткування реального сектору економіки надто обтяжливе. Воно пригнічує процеси економічного відтворення, а підприємство може працювати рентабельно, як правило, лише за умов приховування своїх доходів від оподаткування. Більшість підприємців також вважає, що сучасна економічна ситуація в нашій країні не сприяє

розвитку підприємницької діяльності, що важкий тягар податків призводить до таких негативних наслідків, як зниження ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності, тінізація економіки, відтік національних капіталів за кордон. Унаслідок цього знижуються надходження до бюджету, зростає соціальна напруженість у суспільстві. По суті, сьогодні податкова система є однією з головних перешкод ефективному конкурентному розвитку економіки нашої держави. Для забезпечення розвитку національної економіки та зростання добробуту громадян податкова система повинна перебувати в процесі трансформації з урахуванням вітчизняного та світового досвіду, вимог часу та розвитку національної економіки.

## 14.6. Фіскальна політика

Державний бюджет як централізований фонд фінансових ресурсів використовується державою для виконання покладених на неї функцій. Водночас він відображає специфічні економічні відносини, зумовлені розподілом і перерозподілом частки ВВП, що у формі фінансових ресурсів надходять для задоволення загальносуспільних потреб. Зміни у системі державних надходжень (податків) та видатків мають назву фіскальної політики. *Фундаментальними цілями* фіскальної політики є стабілізація економіки, тобто сприяння її зростанню з *високою зайнятістю* та без високої *неконтрольованої інфляції*.

Якщо держава *свідомо* (за допомогою прийняття певних законів) маніпулює своїми видатками та податками, то мова йде про **дискреційну фіскальну політику**.

<b>Дискреційна фіскальна політика</b>
---

**Дискреційна фіскальна політика** – це система заходів, що передбачає цілеспрямовані зміни в рівні державних видатків і податків для впливу на обсяг національного виробництва і зайнятість, для контролю над інфляцією та сприяння економічному зростанню. Термін “дискреційна” означає, що зміни в податках і державних видатках залежать від рішень парламенту чи уряду. Дискреційна політика використовується для найскорішого припинення спаду економіки і підтримання рівноважного стану. Під час спаду бюджет держави стає дефіцитним, бо доходи фізичних і юридичних осіб зменшуються і відповідно скорочуються податкові надходження, а видатки державного бюджету, наприклад, виплати з безробіття, зростають. Для подолання спаду уряд може використати один із трьох основних варіантів фіскальних заходів стимулюючої політики. У зв'язку з цим дискреційну політику часто називають **стабілізаційною**. І саме вона в залежності від етапу економічного циклу може бути або стимулюючою, або стримуючою.

Якщо перед економікою стоїть проблема контролю над інфляцією, та уряд бажає загальмувати зростання виробництва, то він застосовує **рестрикційну (стримуючу) фінансову політику**, що передбачає збільшення ставки податків та скорочення видатків бюджету. Така політика не тільки

зменшує ділову активність, але й дає можливість створити певний резерв державних коштів.

<b>Недискреційна фіскальна політика</b>
---

Частіше ж економіці буває потрібна *експансійна (стимулююча) фіскальна політика*.

Вона буває двох видів. Стимулювання ділової активності завжди потребує збільшення видатків з бюджету, яке може супроводжуватись зростанням урядових доходів, що отримуються завдяки збільшенню податків. Тобто зростання державних видатків перекривається зростанням податків, і бюджет залишається бездефіцитним або збалансованим. Це перший вид експансійної фінансової політики.

Другий же характеризується тим, що одночасно із збільшенням видатків зменшуються ставки оподаткування. Неминучий наслідок — дефіцит бюджету, тому ця політика має назву бюджетного дефіцитного фінансування. Як ми вже знаємо, бюджетний дефіцит, особливо, якщо він має великі розміри, це негативне явище. Чому ж уряди різних країн застосовують цей метод регулювання? Справа в тому, що він більш інтенсивно впливає на економічне зростання та підвищує рівень зайнятості. При бездефіцитній експансійній політиці видатки і податки впливають на ділову активність у різних напрямках, тобто стимулювання, що відбувається завдяки видаткам стримується зростаючими податковими ставками. Дефіцитна експансійна політика дає одночасний стимулюючий вплив як видатків, так і податків; економічне зростання відбувається більш високими темпами в короткі терміни.

До цього також треба зазначити, що стимулюючий вплив бюджетного дефіциту залежить також від методів його фінансування. Воно здійснюється або за рахунок позики у населення, що є випуском державних цінних паперів і на певний строк зменшує пропозицію приватного капіталу, внаслідок чого буде дещо стримуватись ділова активність. Інший шлях — випуск до обігу додаткових кредитних грошей, який стимулює ділову активність, але в цьому випадку виникає небезпека високої неконтрольованої інфляції.

У національній економіці є кілька механізмів, що автоматично, без додаткових дискреційних дій уряду, дають змогу певним чином стабілізувати економічні процеси і впливати на відносні рівні державних видатків і податків. Ця “вмонтована стабільність” спрацьовує в більшості країн з ринковою економікою головним чином завдяки побудові податкових систем таким чином, що зі зростанням ВВП податкові надходження також зростають. Інакше кажучи, податкові надходження змінюються пропорційно до величини ВВП.

У фазі піднесення фактично всі види податків забезпечують більші податкові надходження. І навпаки, якщо обсяг національного виробництва зменшується, податкові надходження з усіх джерел також зменшуються. Трансферні платежі порівняно з податковими надходженнями змінюються у протилежному напрямі. У фазі спаду трансферні платежі зростають, а у фазі піднесення — зменшуються.

Таким чином, *вмонтований, або автоматичний стабілізатор* — це будь-який механізм національної економіки, що збільшує бюджетний дефіцит

під час спаду та індукує надлишок у роки інфляції та не потребує додаткових заходів з боку державних інституцій. Автоматичні стабілізатори називають **недискреційною фіскальною політикою**. Однак автоматичні стабілізатори лише частково згладжують автоматичні цикли, протидіють безробіттю та інфляційним процесам, тому не можуть застосовуватися тривалий час. У деяких випадках автоматичних стабілізаторів виявляється недостатньою для регулювання економіки. Одночасно і дискреційна фіскальна політика має декілька недоліків. По-перше, впровадження податкових змін потребує тривалого часу. По-друге, податки за своєю сутністю дуже суперечливі, населення не підтримує політиків, які пропонують їх підвищення. По-третє, тимчасові антициклічні податки мають технічні вади: якщо люди знають, податкові зміни тимчасові, вони дуже мало змінюють своє споживання, тому антициклічний ефект стає відносно незначним. У таких випадках уряд звертається до монетарної політики та її засобів, що буде розглянуто у наступній темі.

### **Короткі висновки**

1. Бюджети — це фінансові баланси, що використовуються урядами, щоб позначити видатки та надходження протягом року. Бюджети мають надлишок або дефіцит залежно від того, більші чи менші урядові надходження за видатки.
2. Основні статті державних видатків — це житлово-комунальний сектор, освіта та охорона здоров'я; пенсійне та соціальне забезпечення; оборона та управління; підтримка рівня доходів; сплата процентів по Державному боргу.
3. Основні джерела доходів бюджету — це податок з доходів фізичних осіб; податок на прибуток підприємств; податок на додану вартість та акцизи; обов'язкові відрахування з підприємств та майнові податки.
4. Фіскальна політика передбачає використання урядових видатків та податків для стабілізації економіки. Основні її цілі — економічне зростання, високий рівень зайнятості, контроль над інфляцією.
5. Сучасна економіка має важливі внутрішні стабілізатори, не потребуючи жодних законодавчих дій, податкові надходження змінюються автоматично у разі зміни доходів. Подібний стабілізуючий ефект викликають також соціальні трансферти, що автоматично збільшуються, коли доходи падають.
6. Автоматичні стабілізатори ніколи повністю не усувають нестабільність економіки, тоді вдаються до дискреційної фіскальної політики, тобто уряд свідомо маніпулює видатками та податками для регулювання економіки.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Державний бюджет*
- *Дефіцит бюджету*
- *Державний борг*
- *Зовнішній та внутрішній борг*
- *Податки*
- *Прямі податки*
- *Непрямі податки*
- *Прогресивний податок*
- *Регресивний податок*
- *Пропорційний податок*
- *Фіскальна політика*
- *Дискреційна фіскальна політика*
- *Рестрекційна фіскальна політика*
- *Експансійна фіскальна політика*
- *Автоматичні внутрішні стабілізатори*



## Контрольні запитання:

1. Назвіть найбільш важливі статті доходів та витрат державного бюджету.
2. Прогресивний чи регресивний характер має в цілому податкова система України?
3. Припустимо, з метою збалансування доходів та витратків бюджету, урядом країни часто змінюються податкові ставки та обсяг державних витратків. Така політика призведе до стабілізації чи дестабілізації економіки?
4. Що таке державний борг? Чи небезпечний він для економіки в цілому? Чи стане, державний борг України тягарем для наступних поколінь?
5. При яких умовах великий бюджетний дефіцит не буде супроводжуватись зростанням грошової маси та високим рівнем інфляції?
6. Якщо уряд бажає боротися із спаданням виробництва за допомогою фіскальної політики, коли він повинен скоротити податки:
  - а) коли з'явилися перші ознаки спаду;
  - б) коли більшість людей вже впевнена, що падіння виробництва почалось;
  - в) коли про нього заявлено офіційно.
7. Визначте, яким є кожен з наступних напрямків фіскальної політики — експансійним чи рестрикційним:
  - а) уряд знижує персональний та бізнесовий прибуткові податки та збільшує власні витрати;
  - б) уряд знижує зарплату своїм працівникам, підвищує податки з споживачів та бізнесменів; інші витрати уряду стали;
  - в) витрати уряду підвищуються в той час, як податки залишаються без змін.

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ

### *У завданнях 1-5 оберіть одну правильну відповідь*

1. Дефіцит державного бюджету виникає в тих випадках, коли:
  - А) Сума активів держави перевищує розміри її зобов'язань
  - Б) Сума витратків держави перевищує суму податкових надходжень
  - В) Витрати держави зменшуються
  - Г) Сума податкових надходжень скорочується
2. Державний борг – це сума попередніх:
  - А) Державних витратків
  - Б) Бюджетних дефіцитів
  - В) Бюджетних дефіцитів з відрахуванням бюджетних надлишків
  - Г) Витратків на оборону
3. Податок на додану вартість – це приклад:
  - А) Акцизу
  - Б) Регресивного непрямого податку
  - В) Прогресивного непрямого податку
  - Г) Податку на прибуток
4. Урядова політика щодо регулювання витратків та податків має назву:
  - А) Політики, що базується на кількісній теорії грошей
  - Б) Монетарної політики
  - В) Фіскальної політики

Г) Політики розподілу доходів

5. Економіка перебуває у стані жорсткого економічного спаду. Який з наведених комплексів фінансових заходів застосує уряд?

<b>Податки</b>	<b>Державні видатки</b>
----------------	-------------------------

- |              |           |
|--------------|-----------|
| А) Знизити   | Знизити   |
| Б) Знизити   | Підвищити |
| В) Підвищити | Підвищити |
| Г) Підвищити | Знизити   |

6. Валовий дохід підприємства становить 350 тис. грн., а затрати на виробництво продукції 295 тис. грн. Розрахуйте прибуток підприємства та суму податку на прибуток, яку слід сплатити в бюджет.

7. Потенційний валовий національний продукт становить 40 млрд. грн., фактичний обсяг ВВП дорівнює 32 млрд. грн. Сума податків становить 10% від обсягу ВВП. Державні видатки на товари і послуги дорівнюють 3,6 млрд. грн.

а) Визначте, що спостерігається: дефіцит чи надлишок державного бюджету. Розрахуйте його розміри.

б) Як зміниться сальдо державного бюджету в умовах повної зайнятості?

## ТЕМА 15 Монетарна політика

### Основні питання теми

- 15.1. Грошова маса та її вимірювання.
- 15.2. Депозитний і грошовий мультиплікатор.
- 15.3. Цілі та інструменти монетарної політики.

Головне завдання уряду в сучасній економіці полягає в тому, щоб забезпечити постійне зростання національного виробництва, низький рівень безробіття та стабільний рівень цін. Для досягнення цих цілей уряд здійснює не тільки фіскальну (податкову та бюджетну), але й монетарну (або грошово-кредитну) політику.

Монетарна політика здійснюється Центральним банком країни і являє собою комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на регулювання грошової маси в обігу, регулювання обсягів кредиту, рівня процентних ставок та інших показників грошового ринку та ринку позичкового капіталу з метою впливу на сукупний попит та економічну кон'юнктуру в країні.

Зміни грошової маси впливають на загальний рівень видатків, рівень зайнятості та рівень цін, викликаючи зміни процентних ставок за кредитами та на обсяги інвестиційних видатків підприємств та на споживчі видатки домогосподарств.

### 15.1. Грошова маса та її вимірювання

Гроші з найдавніших часів відігравали надзвичайно велику і важливу роль у житті будь-якого суспільства. Вони є необхідними і для ефективного функціонування сучасної економіки.

Щоб переконатися в цьому, уявіть собі всі ті додаткові витрати та незручності, які накладає на ваше життя незграбний та неефективний процес прямого товарообміну, тобто бартер.

Ілюструючи бартерний обмін, відомий англійський економіст У. Джевонс наводив такий приклад:

«Через кілька років мадемуазель Желі, співачка Паризького музичного театру, давала концерт на островах Товариства. В обмін за арію з опери «Норма» і кілька інших пісень вона мала отримати третину збору. Коли підраховали, то виявилось, що її частина складалась з 3 свиней, 23 індиків, 44 курей, 5 тисяч кокосових горіхів та вражаючої кількості бананів, лимонів і апельсинів. У Парижі така кількість товарів могла б принести 4 тисячі франків, що було б хорошою платою за 5 пісень. На островах Товариства грошей не вистачало і, оскільки мадемуазель Желі не могла особисто спожити навіть малої частки свого доходу в натуральній формі, потрібно було певний час годувати свиней та птахів тими ж фруктами».

Цей комічний приклад обміну пісень на різні товари свідчить, перш за все, про очевидну незручність *бартеру*, тобто безпосереднього обміну одного товару чи послуги на інші.

В монетарній економіці торгівля, безумовно, відбувається за допомогою грошей, як загальноприйнятого засобу обміну. Ось чому головне призначення грошей полягає у сприянні діловим обмінним операціям між економічними агентами.

Проте, гроші – це щось більше, ніж просто інструмент для полегшення функціонування економіки. Грошова система, що працює належним чином, – це живильна сила кругопотоків доходів і видатків, характерних для будь-якої країни. Грошова система, яка справно функціонує, сприяє і повній зайнятості і ефективному використанню ресурсів. Недоліки у функціонуванні грошової системи можуть призвести до значних коливань у рівнях виробництва, зайнятості і цін та неефективного розподілу ресурсів.

### Гроші

З цього також випливає і те, що *гроші* є важливою макроекономічною категорією, яка дозволяє аналізувати різноманітні економічні явища та процеси та вимірювати сукупні результати національного виробництва (наприклад, рівні валового "внутрішнього продукту, національного доходу та ін.), інфляцію, валютні курси та багато інших показників.

Не підлягає сумніву і той факт, що кількість грошей в економіці здійснює суттєвий вплив на неї. Тому природно, що для економіки є ненормальним явищем як надлишок грошей, так і їхня нестача.

Кількість грошей в економіці є важливою тому, що власне вона впливає на рівень сукупних витрат в країні. Занадто великі витрати можуть спричинити інфляцію чи гіперінфляцію, як це відбувалось в Україні у 1992–1995 рр. В той же час, занадто малі витрати можуть призвести до спаду; викликати високе безробіття та знизити рівень національного виробництва. Отже, грошей потрібно рівно стільки, скільки їх необхідно для задоволення потреб економіки – не більше і не менше.

Хто ж контролює та регулює обсяг грошової маси в країні? Такою установою є Центральний банк країни (Національний банк України – НБУ, чи Федеральна Резервна Система – ФРС у США. Його головною функцією є проведення монетарної політики держави. Саме йому надано право контролювати обіг грошей в країні і за його допомогою впливати на рівень ділової активності на економічну кон'юнктуру.

Щоб здійснювати ефективну монетарну політику, Центральний банк, перш за все, повинен чітко визначати та виміряти обсяг грошової маси.

Однак слід зауважити, що проблема визначення обсягу грошової маси та її кількісної оцінки є досить складним завданням. Це пов'язано з тим, що визначення грошей віддавна є полемічним питанням, а недавно труднощі їх визначення зросли внаслідок комп'ютерної революції. Колись грішми називали золото, срібло та деякі інші товари. Повільно, але надійно паперові гроші (банкноти) витіснили товарні гроші. Далі мало місце широке використання поточних рахунків. Нині швидкість, легкість і низькі витрати перетворення

одного типу активу в іншій розмили узвичаєні відмінності між грішми та іншими, пов'язаними з ними формами багатства. Належне визначення повинно відобразити усталені, тривалі якості, що характеризують гроші, абстрагуючись від перехідних, умовних чи властивих для окремої країни.

Разом з тим слід підкреслити, що сучасна економічна теорія та господарська практика дають розгорнуте і обґрунтоване трактування та кількісне вимірювання грошової маси, які ефективно використовуються для регулювання грошового обігу.

Розглянемо тепер більш детально, яким чином Центральні банки провідних країн світу розраховують показники грошової маси.

Федеральна резервна система США, яка виконує функції Центрального банку країни, для визначення обсягів грошової маси використовує 4 грошових агрегати: **M1, M2, M3** та **L**.

Грошові агрегати (monetary aggregate) це зобов'язання депозитних корпорацій перед іншими секторами економіки, крім сектору загального державного управління та інших депозитних корпорацій.

Складовими грошових агрегатів є фінансові активи у формі готівкових коштів у національній валюті, переказних депозитів, інших депозитів, коштів за цінними паперами, крім акцій, що емітовані депозитними корпораціями та належать на правах власності іншим фінансовим корпораціям, не фінансовим корпораціям, домашнім господарствам та некомерційним організаціям, що обслуговують домашні господарства. Залежно від зниження ступеня ліквідності фінансові активи групують у різні грошові агрегати M0, M1, M2 та M3. Грошовий агрегат M0 включає готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями.

<b>Грошова маса M1</b>
----------------------------

До показника **грошової маси M1** відносяться найбільш ліквідні активи – готівкові гроші поза банками (вони іноді позначаються як **M0** або як **C**), чекові депозити (або поточні рахунки, або депозити до запитання, або безстрокові депозити). Крім цього до грошового агрегату **M1** включають дорожні чеки та чекові депозити, що приносять проценти (наприклад, NOW - рахунки).

Характерною рисою активів, що входять до грошового агрегату **M1**, є те, що вони використовуються переважно для розрахунків при купівлі товарів та послуг, тобто як засоби обміну.

На готівкові гроші (паперові гроші та металеві розмінні монети) припадає приблизно 30% грошової маси M1, а на чекові депозити припадає 70%.

Металеві та паперові гроші – це зобов'язання держави, а чекові депозити (поточні рахунки) – це зобов'язання комерційних банків та інших фінансових установ.

<b>Декретивні та символічні гроші</b>
---

Говорячи про готівкові гроші, слід зазначити, що в сучасних умовах вони є **декретивними** та **символічними** грошима.

*Термін „декретивні гроші” означає, що вони є*

грошима тому, що держава проголосила їх такими, а суспільство прийняло їх, погодилося з цими умовами.

Поряд з тим, уряд також визначив, що паперові гроші та монети є законними платіжними засобами, що мають прийматися за всіма боргами – приватними та державними.

Термін „символічні гроші” означає, що їх внутрішня вартість, тобто вартість металу, що міститься в монеті, чи вартість паперу, друкування чи гравірування банкноти, є меншими, ніж їх номінальна вартість, що позначена на монеті чи банкноті.

### Електронні гроші

**Електронні гроші** (e-money) – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі.

Випуск електронних грошей може здійснювати виключно банк. Банк має право здійснювати випуск електронних грошей, номінованих лише в гривні. Пристроєм, на якому вони зберігаються, може бути: мікропроцесорна картка, комп'ютер користувача, сервер системи розрахунків електронними грошима, мобільні телефони тощо.

### Емісія

**Емісію**, тобто випуск паперових та металевих грошей в обіг, здійснює Центральний банк країни.

**Чеківі депозити** – це вклади фізичних або юридичних осіб у комерційні банки та інші фінансові установи, кошти з яких можуть бути передані іншим особам у вигляді відповідних платежів, що здійснюються за допомогою виписування чеків на ці рахунки.

В структурі грошової маси **M1** існують і інші чеківі депозити, які відрізняються від поточних рахунків тим, що за ними можна отримати проценти. За своїм обсягом чеківі вклади, що забезпечують безготівковий обіг грошей, є найбільш поширеними. За їх допомогою здійснюється понад 90% всіх платежів. Аналізуючи грошовий агрегат **M1**, можна сказати, що це є найбільш вузьке визначення та міра грошової маси.

### Грошова маса M2

Грошовий агрегат **M2** – це широке визначення грошей. Цей показник грошової маси включає в себе фінансові активи, що входять до показника **M1**, плюс кошти, що знаходяться на нечекових ощадних рахунках, плюс невеликі строкові депозити (до 100 тис. дол.), плюс рахунки взаємних фондів грошового ринку.

Включення нових компонентів до складу показника **M2** пояснюється тим, що вони слугують своєрідним резервом для високо ліквідних активів, що входять до показника **M1**.

Безпосередньо вони не функціонують як засіб обігу, однак їх можна легко, без особливого ризику перетворити в чеківі рахунки, або готівку.

Отже, грошова маса, що входить до складу **M2**, особливо ощадні рахунки та строкові вклади, що приносять вкладникам проценти, використовуються, головним чином, як засіб заощадження, чи засіб збереження вартості. Крім

цього, слід зауважити, що грошові кошти на нечекових рахунках та строкових вкладах неможливо безпосередньо використовувати як засоби обміну. Тому ці кошти є менш ліквідними фінансовими активами, ніж кошти на поточних рахунках.

Різниця між грошовими показниками **M2** та **M1** в економічній теорії та банківській практиці отримала назву „квazi-гроші” (**QM**). До них відносяться, головним чином, ощадні та строкові депозити. Тоді грошовий агрегат **M2** можна представити так:

$$M2 = M1 + QM$$

В більшості випадків, коли говорять про грошову масу, мають на увазі саме агрегат **M2**.

<b>Грошова маса M3</b>
----------------------------

Грошовий показник **M3**, або „майже гроші” включає в себе всі елементи, що входять до складу показника **M2**, плюс великі строкові депозити (понад 100 тис. дол.), плюс угоди на певний строк про купівлю цінних паперів з наступним викупом їх за обумовленою ціною, котрі продаються позичково-ощадними асоціаціями. Володіння цими високоліквідними активами спонукає людей витратити свої грошові доходи на їх придбання.

Розглядаючи активи, що входять до показника **M3**, слід також зазначити, що строкові депозити на великі суми ще складніше перетворити в готівкові гроші і тому вони є менш ліквідними фінансовими активами.

<b>Грошова маса L</b>
---------------------------

Нарешті, показник грошової маси **L** включає грошовий агрегат **M3** плюс комерційні папери, короткострокові казначейські цінні папери, ощадні облігації та деякі інші види фінансових активів.

Отже, існують різні показники визначення грошової маси в країні: **M1**, **M2**, **M3** та **L**. Причому, кожний наступний показник грошової маси включає в себе все менш ліквідні активи.

<b>Ліквідність</b>
--------------------

*Ліквідність – це здатність будь-якого фінансового активу швидко та з мінімальними витратами обмінюватися на будь-які інші активи чи готівку.*

Ліквідність характеризує активи, котрі можуть використовуватися як засіб негайного та зручного розрахунку при купівлі товарів та послуг без зміни їхньої номінальної вартості, тобто без втрати їх цінності.

Найбільш ліквідним активом є гроші. Вони є також абсолютно ліквідним активом, тому що витрати обміну грошей на будь-який інший актив дорівнюють нулю, звичайно, за інших рівних умов. Усі інші активи, як правило, можуть бути перетворені в гроші з певними додатковими витратами, тобто із втратою їхньої номінальної вартості. Тому вони є менш ліквідними активами, ніж готівкові гроші, наприклад, купюра номіналом 20 доларів чи 20 гривень.

А такі фінансові активи, як, наприклад, акції та облігації, є менш ліквідними активами, тому що їх неможливо використати безпосередньо як засіб оплати за товари чи послуги.

Таким чином, компоненти, що входять до грошового показника **M1**, є найбільш ліквідними активами. Вони характеризують масу грошей, що безпосередньо знаходиться в обігу і реально виконують функції засобу обігу та платежу. Вони найтіснішим чином пов'язані з товарним ринком і безпосередньо впливають на ринкову кон'юнктуру. Саме тому показник грошової маси **M1** є об'єктом активного регулювання з боку Центрального банку.

В той же час, в грошових агрегатах **M2**, **M3** та **L** враховані активи, що свідчать про нагромадження грошей у різних формах. Ці гроші на певний час вийшли із обігу, виконуючи функції засобу нагромадження чи збереження вартості.

Динаміка грошових параметрів, що входять до грошового показника **M1** залежить, передусім, від обсягу товарообороту та швидкості обігу грошей. А зміна грошових показників **M2**, **M3** та **L** визначається, головним чином, динамікою процентної ставки. Так, коли процентна ставка підвищується, темпи зростання грошових агрегатів **M2** та **M3** можуть значно перевищувати темпи зростання показника **M1**, оскільки грошові параметри з більш високими номерами охоплюють фінансові активи, що приносять доходи у вигляді процента, і тому зберігати гроші у готівковій формі є недоцільним. Ось чому люди та бізнесові структури починають переводити готівку у більш привабливі та доходні активи, наприклад, в облігації державної скарбниці чи інші доходні фінансові активи. Внаслідок цих процесів темпи зростання грошових агрегатів **M2**, **M3** та **L** переважають динаміку змін грошового агрегату **M1**.

Відповідні показники грошової маси розраховуються і в Україні. Так, НБУ публікує 4 показники грошової маси: **M0**, **M1**, **M2** та **M3**.

Грошова маса **M0** – це готівкові гроші (паперові гроші та розмінна монета), що знаходяться в обігу поза банками. Готівка поза банками плюс кошти на рахунках та поточних депозитах складає грошову масу **M1**. Грошова маса **M1** плюс кошти на строкових депозитах – це грошова маса **M2**.

Нарешті, грошова маса **M2** плюс кошти клієнтів за трастовими операціями банків складають грошову масу **M3**. Дані про обсяг та структуру грошової маси в Україні наведені у таблиці 15. 1.

Таблиця 15.1 Динаміка грошових агрегатів в Україні  
(на кінець періоду, млн. грн.)

Період	<b>M0</b>	<b>M1</b>	<b>M2</b>	<b>M3</b>
2011	192 665	311 047	681 801	685 515
2012	203 245	323 225	771 126	773 199
2013	237 777	383 821	906 236	908 994
2014	282 947	435 475	955 349	956 728
2015	282 673	472 217	993 812	994 062
2016	314 392	529 928	1 102 391	1 102 700
2017	332 546	601 631	1 208 557	1 208 859



Результати аналізу динаміки всіх показників демонструють їх зростання, хоча воно і має нерівномірний характер. Рівномірне підвищення агрегатів відбувалося в 2013 та 2016 роках, в 2011 році навпаки більш виражена тенденція до заощадження з огляду на більш швидкі темпи зростання агрегатів М2 та М3, в кризовому 2014 році спостерігаємо більше зростання готівкових та «швидких, ліквідних» грошей, аніж строкових та довгострокових вкладень, 2017 рік характеризується більш швидкими темпами зростання переказних депозитів, ніж інших показників, що може свідчити про перехід у площину безготівкових розрахунків.

## 15.2. Депозитний і грошовий мультиплікатор

Коли мова йде про комерційні банки, то їхнє призначення, як правило, зводиться до їх функцій як посередників у здійсненні фінансових та грошово-кредитних операцій.

Дійсно, раніше ми розглядали банки, як фінансові установи, котрі безпосередньо займаються тим, що приймають та зберігають вклади своїх клієнтів, та надають позики тим, хто їх потребує.

Комерційні банки проводять також касові та розрахункові операції; надають брокерські, страхові, консалтингові та інші послуги; обмінюють іноземні валюти, тощо.

Однак у реальній економічній практиці роль банківських установ не вичерпується лише цими функціями. Банки виконують ще одну важливу макроекономічну функцію, а саме: вони „створюють” банківські, або депозитні гроші, причому без допомоги друкарського верстату.

Звичайно, банки не можуть здійснювати емісію готівкових грошей. Банки не можуть друкувати гривні, карбованці чи будь-яку іншу валюту. Тільки Центральним банкам належить виключне та монопольне право на здійснення емісії готівки.

Але, як ми вже знаємо, готівкові гроші складають значно меншу частину грошової маси, відомої нам як грошовий агрегат **М1**. Більша ж частина грошової маси – це кошти на чекових або поточних депозитах (рахунках). І саме цю частину грошової маси комерційні банки можуть збільшувати. Іншими словами, комерційні банки здійснюють емісію безготівкових грошей, або **кредитну емісію**, суть якої полягає в тому, що комерційні банки збільшують грошову масу в економіці країни за рахунок створення чекових (поточних) рахунків для тих клієнтів, котрі отримують позики у комерційних банків і не

<b>Кредитна емісія</b>
------------------------

*перетворюють їх на готівку, погоджуючись здійснювати свої майбутні витрати у безготівковій формі, перш за все, за допомогою чеків.*

Отже, комерційні банки «створюють» нові гроші, коли вони надають позики або кредити своїм клієнтам. Коли це відбувається, то грошова маса (**М1**) в країні зростає. І, навпаки, грошова маса зменшується, коли клієнти повертають узяті раніше позики.

Зауважимо, що готівкові гроші включаються до складу грошової маси лише тоді, коли вони обертаються за межами банківської системи. Якщо ж вони знаходяться у банківських сейфах та сховищах, то банкноти та монети не є грошми.

Таким чином, грошова маса, або пропозиція грошей ( $M^S$ ) охоплює собою суму готівки поза банківською системою ( $C$ ) та депозити ( $D$ ), котрі економічні агенти у разі необхідності можуть використовувати для здійснення розрахунків та операцій. Тобто це є грошовий агрегат  $M1$ :  $M^S = C + D$ .

Раніше ми вже з'ясували, що головним джерелом коштів для комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ є вклади їхніх клієнтів на чекові рахунки. І чим більше коштів надходить до банків у вигляді депозитів, тим більше коштів вони можуть використовувати для надання позик або кредитів, і тим більший прибуток банки мають змогу отримати.

Зрозуміло, що банки бажають надавати позики у максимально можливих обсягах від загальної суми власних та запозичених коштів, тому що це буде збільшувати прибутки банків, котрі вони отримують у вигляді процентного доходу.

В той же час, вклади клієнтів на депозитні рахунки є заборгованістю комерційних банків, тобто їхніми зобов'язаннями, або пасивами. Ці кошти банки повинні повернути на першу ж вимогу клієнтів.

Навпаки, якщо банк буде прагнути тримати у себе всю суму депозитів, щоб забезпечити собі абсолютну ліквідність та платоспроможність і таким чином захистити себе від «нашестья вкладників» під час банківської паніки, то тоді банк не повинен надавати у позичку жодної гривні із залучених коштів. В цьому випадку ризик для банку буде дорівнювати нулю, але одночасно банк не отримає і жодної гривні прибутку і не матиме змоги відшкодувати свої поточні витрати.

Отже, щоб існувати та заробляти доходи, банки повинні ризикувати і надавати позики, і чим більшими будуть обсяги наданих кредитів, тим більшими будуть і прибутки банку та, звичайно, більшим буде й ризик несвоечасного повернення кредитів.

Сучасна банківська справа ґрунтується на системі із частковим резервним покриттям, коли лише певна частка від будь-якого депозиту повинна зберігатися у вигляді резерву, а інша частина може бути використана для надання позик.

<b>Обов'язкові резерви, норма обов'язкових резервів</b>
---

Порядок встановлення такого резерву регулюється чинним законодавством певної країни. В Україні норму обов'язкових резервів встановлює та регулює Національний банк країни (НБУ). У США таким органом є Федеральна Резервна Система (ФРС), яка виконує функції Центрального банку США.

Обов'язкові резерви (reserve requirements) – один з найбільш давніх та традиційних інструментів центральних банків. На початковому етапі використання даного інструменту він виконував також і пруденційну (наглядову) функцію, оскільки, з-поміж іншого, наявність обов'язкових резервів

слугувало запорукою достатньої ліквідності банків для виконання ними зобов'язань.

Інструмент монетарної політики для управління грошово-кредитним ринком, який накладає на банки зобов'язання зберігати частину залучених коштів на кореспондентському рахунку в Національному банку України.

**Обов'язкові резерви (RR)** – це частка (норма у процентах) банківських депозитів, яка згідно із чинним законодавством або встановленими актами повинна зберігатися на депозитному рахунку певного комерційного банку у Центральному банку, або у вигляді готівки у касі банку.

„Певний відсоток” зобов'язань комерційних банків з депозитів, які комерційний банк повинен зберігати як резерви, має назву **норми обов'язкових резервів (RRR)**, або **норми резервування**.

$$\text{Норма обов'язкових резервів} = \frac{\text{Обов'язкові резерви комерційного банку}}{\text{Зобов'язання комерційного банку за вкладками (депозитами)}}$$

або  $RRR = RR / D$

З часом монетарні та наглядові функції розділилися. Наразі для забезпечення достатньої ліквідності банків існують відповідні економічні нормативи. В той же час обов'язкове резервування має виключно монетарне призначення.

Суть такого інструменту полягає у наступному: банк зобов'язаний зарезервувати на своєму кореспондентському рахунку кошти у обсязі, який визначається як певний відсоток від його зобов'язань (норматив резервування). Така сума має бути сформована у середньому за період резервування. Тобто якщо банк недорезервував певну суму коштів у один день, він має зберегти більше у інший. Механізм усереднення дозволяє банку гнучко розпоряджатися власною ліквідністю. Це дозволяє згладжувати можливі кон'юнктурні (непередбачувані) коливання ліквідності, в той же час забезпечуючи ефективно застосування самого інструменту за прямим призначенням – обмеження надлишкової ліквідності банківської системи.

Для усіх банків встановлюються єдині нормативи та порядок визначення, формування і зберігання обов'язкових резервів. Національний банк може встановлювати для різних видів зобов'язань диференційовані нормативи обов'язкового резервування.

Наразі діють наступні нормативи обов'язкового резервування:

- за коштами вкладів юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах на вимогу і коштами на поточних рахунках – 6,5%;
- за строковими коштами і вкладками (депозитами) юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах – 3%.

Національний банк України має право встановлювати вимоги до резервування банками коштів в іноземній валюті, які отримані банком за договором про залучення вкладу (депозиту), кредиту (позики) від нерезидента та підлягають поверненню у строк до 183 календарних днів включно.

Застосовуючи норму обов'язкового резервування за короткостроковими зовнішніми запозиченнями, Національний банк має змогу запобігати накопиченню валютних дисбалансів і розгортанню системних ризиків внаслідок інтенсифікації банками короткострокових залучень іноземної валюти (банківських металів) за депозитами, кредитами (позиками) від нерезидентів.

Крім обов'язкових резервів, комерційні банки розраховують і обсяг надлишкових резервів.

*Надлишкові резерви комерційного банку – це сума, на яку фактичні резерви банку перевищують обов'язкові резерви банку.*

**Надлишкові резерви (ER) = Фактичні резерви – обов'язкові резерви**

Тобто, це ті резерви, котрі визначають обсяг позик, які певний комерційний банк може надати своїм позичальникам.

<b>Надлишкові резерви</b>
-------------------------------

Зауважимо, що банки можуть зберігати і додаткові надлишкові резерви. Наприклад, норма обов'язкових резервів становить 15%. В цьому випадку банк повинен тримати у вигляді резервів 15% від усіх депозитів. Але банк може тримати у вигляді резервів не 15%, а 20%, тобто тримати деякі суми понад обов'язкові резерви у ліквідних коштах. Однак це, безумовно, зменшує прибутки, які банк мав би змогу отримати, коли б надавав позики. Тому із зростанням процентних ставок на грошових та фінансових ринках банки, як правило, зменшують рівень додаткових надлишкових резервів.

Таким чином, система часткових резервів дозволяє банківській системі створювати нові гроші. Окремий банк створює гроші, коли він надає позики, тобто коли він кредитує депозитний рахунок позичальника. При цьому кількість грошей, які банк може надати у позику, залежить від надлишкових резервів банку.

Однак, банківська система в цілому може надати у позику суму, що у кілька разів перевищує цю кількість. Вона залежить, перш за все, від відповідної норми обов'язкових резервів.

Розглянемо тепер процес «створення» нових грошей системою комерційних банків на конкретному прикладі.

Припустимо, що якийсь банк, назвемо його банком А, приймає депозит від якогось вкладника у розмірі 1000 грн., який той розміщує на своєму поточному (або чековому) рахунку.

Згідно із вимогами НБУ, норма обов'язкових резервів, припустимо, становить 20%. У цьому випадку, як ми вже знаємо, 200 грн. повинно бути перераховано банком А на резервний рахунок у НБУ. Решта сума становитиме надлишковий резерв комерційного банку, або кредитні ресурси банку. Ці кошти банк А зацікавлений надати у позику, щоб отримати прибуток у вигляді процентів за кредитами.

Якщо хтось в цей час звертається до банку А за позикою, то він або вона, напевно, отримають її. В цьому випадку банк А відкриває клієнту 2 поточний рахунок на 800 грн., як це робиться у всьому світі.

Припустимо, що клієнт 2, отримавши позику, вирішує придбати туристичну путівку на чемпіонат світу з футболу у Франції, яка коштує, наприклад, 800 грн.

Таким чином, в результаті цієї операції банк А збільшив пропозицію грошей на 800 грн. І тепер вона дорівнює:

$$1000 \text{ грн.} + 800 \text{ грн.} = 1800 \text{ грн.}$$

На рахунку клієнта 1, як і раніше лежить 1000 грн. і він може у будь-який час отримати цю суму готівкою, або виписати на неї чек. Так що ці 1000 грн. входять до складу грошової маси **М1**.

Але й позичальник, тобто клієнт 2, теж має на своєму депозитному рахунку кошти в обсязі 800 грн. Цих коштів раніше не існувало, а тепер вони збільшили пропозицію грошей в країні на 800 грн.

Таким чином, банківська система із частковим резервним покриттям здатна збільшувати грошову масу.

Припустимо, що клієнт 2 купує туристичну путівку на чемпіонат світу з футболу у місцевої туристичної фірми. Причому він сплачує за неї не готівкою, хоча може це зробити, знявши потрібну суму із свого депозитного рахунку в банку А, а виписуючи чек на 800 грн. туристичній фірмі.

Отримавши цей чек, остання надсилає його до свого банку Б і банк зараховує ці 800 грн. на депозитний рахунок туристичної фірми. Ці кошти перераховуються з рахунку клієнта 2 в банку А на рахунок туристичної фірми у банку Б. Ця операція, звичайно, не збільшує грошову пропозицію. Але, оскільки в банку Б з'являються додаткові депозити на 800 грн., то цей банк діє аналогічно діям банку А. 20% від 800 грн. він відраховує на свій депозитний рахунок у НБУ, тобто 160 грн., а решта, сума в 640 грн. (800 грн. – 160 грн. = 640 грн. 0), становить тепер його надлишкові резерви, які він може надати у позику іншим своїм клієнтам, якщо такі знайдуться.

Припустимо, клієнт 3 отримує позику розмірі 640 грн. у банку Б, яка зараховується на його поточний рахунок. Він купує, наприклад, принтер для свого комп'ютера і виписує чек на 640 грн. продавцю принтера. Останній депонує цей чек у своєму банку В і на його поточний рахунок перераховують 640 грн., знявши цю суму з поточного рахунку клієнта 3 у банку Б.

Грошова пропозиція в результаті цієї операції зростає ще на 640 грн. І тепер становить 2440 грн. (1800 грн.+640 грн. = 2440 грн.).

Тепер банк В, збільшивши свої резерви на 640 грн., відраховує 20% від цієї суми на свій резервний рахунок у Центральному банку, а решту – 512 грн. (640 грн. – 128 грн. = 512 грн.) він може використати для надання позик, щоб збільшити свої прибутки у вигляді процентів за наданими кредитами.

Якщо ця позика надається, то грошова маса зростає ще на 512 грн. і становить тепер 2952 грн. (2440 грн.+512 грн. = 2952 грн.).

Цей процес буде продовжуватися знову доти, поки процес кредитування не закінчиться, тобто поки жодний із банків не буде мати резервів більше, ніж 20% від розміру вкладів.

Якщо представити цей процес у вигляді таблиці, то ми отримаємо таке (див. таблицю 15.2).

Таблиця 15. 2 Збільшення пропозиції грошей банківською системою (грн., RRR =20%)

Банки	Отримані депозити	Обов'язкові резерви	Надлишкові резерви	Нові позики
А	1000	200	800	800
Б	800	160	640	640
В	640	128	512	512
Г	512	102,4	409,6	409,6
Усі інші банки разом	2048	409,6	1638,4	1638,4
Всього	5000	1000	4000	4000

Аналіз даних таблиці 15. 2 свідчить, що коли хтось вкладає 1000 грн. готівкою до банку А, вся банківська система спроможна надати нових позик, або створити нових грошей в обсязі 4000 грн., а загальна пропозиція грошей в економіці дорівнюватиме 5000 грн. Вона складається із 1000 грн. початкового депозиту готівкою та 4000 грн., що знаходяться на поточних (депозитних) рахунках, створених в результаті надання позик банками. Отже, пропозиція грошей зросла у 5 разів більше, ніж початковий вклад до банківської системи.

Цей процес в економічній науці отримав назву кредитної мультиплікації, або багаторазової експансії банківських депозитів.

**Кредитна мультиплікація** - це процес емісії платіжних засобів у межах системи комерційних банків.

**Кредитна мультиплікація;  
банківський, або депозитний  
мультиплікатор**

Кількість нових грошей, які створюються банківською системою, перш за все залежить від норми обов'язкових резервів.

Величина, що є зворотною до норми обов'язкових резервів, має назву **банківського, або кредитного чи депозитного мультиплікатора**:

$$M = \frac{1}{RRR}$$

де **M** - банківський мультиплікатор, **RRR** - норма обов'язкових резервів.

В нашому прикладі, якщо норма обов'язкових резервів дорівнює 20%, величина банківського мультиплікатора становить:

$$M_6 = \frac{1}{0,2} = 5$$

Це означає, що кожна грошова одиниця, коли вона потрапляє до банківської системи, створює 5 нових кредитних грошових одиниць.

Загальна ж величина пропозиції грошей, що створюється початковим вкладом грошей до банківської системи, може бути знайдена за такою формулою:

$$M^S = \frac{1}{RRR} \times D, \text{ або } M^S = M_6 \times D$$

де:  $M^S$  – загальна пропозиція грошей;

$RRR$  – норма обов'язкових резервів;

$M_6$  – банківський мультиплікатор;

$D$  – початковий депозит.

В нашому прикладі (таблиця 2) величина пропозиції грошей за умови, що норма обов'язкових резервів становить 20%, а величина  $M_6 = 5$ , і за величини початкового депозиту до системи комерційних банків в обсязі 1 000 грн. буде дорівнювати:

$$M^S = 5 \times 1000 = 5000 \text{ грн.}$$

Якщо НБУ зменшить норму обов'язкових резервів з 20% до 10%, то величина банківського мультиплікатора  $M_6$  збільшиться з 5 до 10, і за незмінного обсягу початкового депозиту ( $D$ ) на рівні 1 000 грн. загальна пропозиція грошей в економіці країни зросте із 5 000 грн. до 10 000 грн.:

$$M^S = 10 \times 1000 = 10\,000 \text{ грн.}$$

Таким чином, здатність банківської системи «створювати» нові гроші, залежить від норми обов'язкових резервів, яку встановлює та змінює Центральний банк країни.

За інших рівних умов, збільшення норми обов'язкових резервів буде зменшувати величину банківського мультиплікатора і, отже, стримувати зростання пропозиції грошей, і навпаки.

Ефект вилучення грошей у готівковій формі з депозитних рахунків, призводитиме до зменшення грошової пропозиції.

На практиці величина банківського мультиплікатора є нижчою, ніж розрахункова. Так, у США, наприклад, норма обов'язкових резервів для чекових депозитів становить до 12%, а реальний мультиплікатор складає приблизно 2,6 (замість 8,33). Пояснюється це, насамперед, такими причинами:

1. Витіканням грошових засобів в обіг. Так, якщо людина або фірма, що позичають гроші у банку, беруть частину кредиту готівкою, то банківський мультиплікатор буде меншим, тому що частина готівки буде витікати із банківської системи.

2. Населення вкладає до банків не всі гроші, які є у них на руках. Приблизно 30% готівкових коштів вони тримають для здійснення поточних та незапланованих закупівель.

3. Додаткові надлишкові резерви, які тримають банки. Якщо банки бажають мати та зберігати додаткові надлишкові резерви, то мультиплікатор

буде меншим. Наприклад, якщо банки бажають мати 15% резервів, замість 10% у якості обов'язкового резерву, то здатність банківської системи створювати нові депозити зменшується з 10 до 6,7.

4. Готовність позичати та надавати позики. Так, бізнесові кола можуть не виявити бажання брати позики під час кризи чи депресії. В той же час і комерційні банки можуть надати переваги захисту своїх резервів від масованого вилучення коштів з депозитних рахунків.

Існують й інші причини, що призводить до зменшення величини банківського мультиплікатора.

Більш реалістичний грошовий мультиплікатор повинен враховувати ці та інші чинники, котрі впливають на здатність банківської системи збільшувати або скорочувати пропозицію грошей в економіці країни.

Необхідно також зазначити, що банківська система сама може створювати гроші тоді, коли вона має надлишкові резерви, але, нажаль, вона не може створювати самі резерви. Це є функцією Центрального банку.

Центральний банк країни визначає та змінює перш за все грошову базу, або масу так званих сильних грошей.

**Грошова база, грошовий мультиплікатор**

*Грошова база охоплює готівку у населення плюс касову готівку комерційних банків та їхні обов'язкові резерви у Центральному банку, тобто:*

$$MB = C + R$$

де: **MB** - грошова база; **C** - готівка на руках у населення; **R**- касова готівка та резерви комерційних банків у Центральному банку.

Зміни маси сильних грошей (або грошової бази) призводять до змін пропозиції грошей на величину грошової бази, помноженої на мультиплікатор.

Останній, як ми вже з'ясували, є меншим, ніж звичайний депозитний мультиплікатор, обчислений як величина, що є зворотною нормі обов'язкових резервів. У новому мультиплікаторі враховується готівка, що зберігається поза банками, та надлишкові резерви комерційних банків (обов'язкові резерви та додаткові резерви).

З урахуванням вищесказаного, грошовий мультиплікатор (**M<sub>M</sub>**) можна розрахувати за такою формулою:

$$M_M = \frac{M1}{MB} = \frac{C + D}{C + R}$$

де: **M<sub>M</sub>** – грошовий мультиплікатор; **M1**– грошова маса **M1**; **MB** – грошова база; **C** – готівкові гроші поза банками; **D** – депозити у банках; **R** - резерви банків (касова готівка та депозити у Центральному банку).

Якщо чисельник та знаменник цієї формули поділити на **D**, то грошовий мультиплікатор матиме такий вигляд:

$$M_M = \frac{\frac{C}{D} + \frac{D}{D}}{\frac{C}{D} + \frac{R}{D}}, \text{ або } M_M = \frac{1 + cr}{cr + rr}$$

де **cr** – коефіцієнт „готівка/депозити”,



**rr** – коефіцієнт „резерви/депозити”.

Наприклад, якщо коефіцієнт **сг** = 0,4, а коефіцієнт **rr** = 0,3, то величина грошового мультиплікатора буде дорівнювати 2:

$$M_M = \frac{1 + 0,4}{0,4 + 0,3} = \frac{1,4}{0,7} = 2$$

Звідси випливає, що, чим більшим буде відношення готівкових грошей до суми депозитів, тим меншим буде і грошовий мультиплікатор. Наприклад, коли **сг** = 0,5, а **rr** = 0,3, то **M<sub>м</sub>** = 1,9.

З іншого боку, чим більше буде відношення „резерви/депозити”, тим менше буде величина грошового мультиплікатора. Наприклад, якщо **сг** = 0,4, а **rr** = 0,4, то **M<sub>м</sub>** = 1,75.

Нарешті, якщо ми маємо дані про величину грошового мультиплікатора та про обсяг грошової бази, то ми можемо знайти і обсяг грошової пропозиції.

Грошова маса **M1** – це добуток грошового мультиплікатора на грошову базу:

$$M1 = M_M \times MB,$$

де **M1** – грошова маса **M1**; **M<sub>м</sub>** – грошовий мультиплікатор; **MB** – грошова база.

### 15. 3. Цілі та інструменти монетарної політики

Стратегічною метою монетарної політики будь-якої держави, безумовно, є досягнення сталих темпів економічного розвитку, перш за все, зростання валового національного продукту, повної зайнятості та стабільного рівня цін.

Зрозуміло, що економісти та керуючі центральних банків чудово розуміють, що монетарна політика є досить важливим, але не єдиним чинником, який визначає стан економіки та інфляційні процеси.

Важливу роль в досягненні стратегічних цілей економічної політики держави відіграє також податкова та бюджетна політика, яка повинна діяти в одному напрямку з монетарною політикою.

Ось чому монетарна, як і будь-яка інша економічна політика, визначає не тільки стратегічні, але й тактичні цілі. Такими поточними та більш доступними цілями, на які можна безпосередньо впливати засобами монетарної політики, є регулювання грошової маси, чи пропозиції грошей.

**Грошовий ринок,  
пропозиція грошей,  
попит на гроші**

Об'єктами монетарної політики є пропозиція та попит на грошовому ринку.

*Грошовий ринок – це ринок, на якому взаємодія попиту та пропозиції на гроші визначає рівноважний рівень процентної ставки, тобто*

*своєрідної „ціни” грошей.*

Грошовий ринок є мережею спеціальних інститутів (банків, бірж та інших фінансово-кредитних установ), що забезпечують попит та пропозицію на гроші як специфічний товар, їхнє взаємне урівноваження.

Специфіка грошового ринку полягає в тому, що на цьому ринку гроші не продаються і не купуються. Угоди, які укладаються на цьому ринку, являють собою процес обміну грошей на різноманітні активи (акції, облигації та інші) на основі альтернативної вартості грошей, яка вимірюється в одиницях номінальної норми процента.

*Під пропозицією грошей ми розуміємо загальну кількість грошей в обігу.* Це, перш за все, грошовий агрегат **M1**. Пропозицію грошей контролює Центральний банк країни. Він намагається утримати грошову масу на певному рівні, незалежно від рівня процентної ставки.

*Попит на гроші це та кількість грошей, яку бажать тримати у себе на руках населення та фірми.*

Попит на гроші формується із попиту на гроші як засіб обігу (платежу). Це так званий операційний, або трансакційний попит на гроші. Він виникає тому, що домогосподарствам та фірмам потрібні гроші для здійснення угод з купівлі та продажу товарів.

Людям потрібні гроші, щоб купувати різноманітні речі та сплачувати за різні послуги. Фірмам також необхідні гроші, щоб купувати виробничі ресурси: сировину, машини, устаткування, виплачувати зарплату, тощо. Цей попит визначається рівнем номінального валового національного продукту (ВНП). Чим більше рівень ВНП, тим більше укладається угод, тим більше необхідно грошей для здійснення операцій купівлі-продажу.

Щоб знайти кількість грошей, що необхідні для здійснення операцій з купівлі та продажу товарів та послуг, можна звернутися до відомого рівняння обміну:

$$M \times V = P \times Q$$

де **M** – пропозиція грошей (грошова маса **M1**);

**V** – швидкість обігу грошей, тобто середня кількість разів, яку гривня або долар витрачається на придбання кінцевих товарів та послуг за 1 рік;

**P** – рівень цін, або, точніше, середня ціна, за якою продається кожна одиниця фізичного обсягу продукції;

**Q** – фізичний обсяг вироблених товарів та послуг.

З цієї формули випливає, що кількість грошей в обігу дорівнює:

$$M = \frac{P \times Q}{V}$$

Номінальний ВВП – це добуток **P** x **Q**. Отже, якщо номінальний ВВП становить 100 млрд. грн., а швидкість обігу грошей дорівнює 4, тобто кожна гривня, що використовується для здійснення операцій з купівлі та продажу товарів та послуг витрачається 4 рази на рік, то кількість грошей, необхідних для операцій, або операційний попит на гроші становитиме 25 млрд. грн. Але якщо номінальний ВВП збільшиться до 120 млрд. грн., а швидкість обігу грошей залишиться на попередньому рівні, то для здійснення операцій потрібно буде вже 30 млрд. грн. Навпаки, якщо номінальний ВВП зменшиться, наприклад, до 80 млрд. грн., а швидкість обігу грошей залишиться тією ж самою, то попит на гроші для операцій становитиме лише 20 млрд. грн. Таким

чином, попит на гроші для операцій прямо пропорційно залежить від рівня номінального ВВП.

В той же час, якщо швидкість обігу збільшиться, то попит на гроші для операцій зменшиться. Так, якщо ВВП становить 100 млрд. грн., а середня гривня обертається 5 разів на рік, то попит на гроші для операцій становитиме 20 млрд. грн., і навпаки.

Крім операційного попиту на гроші існує також попит на гроші як на активи, або попит на гроші як засіб збереження вартості, або як засіб нагромадження.

Цей попит на гроші залежить від номінальної ставки процента. Ця залежність є зворотно пропорційною. Це викликано перш за все тим, що, зберігаючи гроші у формі готівки чи чекових депозитів (як не приносять їх власникам доходу у вигляді проценту), виникають альтернативні витрати порівняно із використанням своїх заощаджень у формі активів, що приносять процентний дохід (наприклад ощадних вкладів у комерційних банках, облігаціях, акціях, тощо).

Ось чому розподіл грошових доходів домогосподарств чи фірм на готівкові гроші та, наприклад, на облігації залежить, перш за все від рівня ставки процента: чим вона вище, тим нижче буде ринковий курс облігацій і тим вищим буде попит на облігації і нижчим буде попит на готівкові гроші, і навпаки.

Загальний, або сумарний попит на гроші, таким чином, складається із попиту на гроші для операцій та попиту на гроші як на активи. Цей попит на гроші прямо пропорційно залежить від номінального ВВП, та знаходиться у зворотній залежності від рівня номінальної процентної ставки.

Розглянемо тепер взаємодію попиту та пропозицію на грошовому ринку за допомогою графіку (див. рис. 15.1).

На рис 15.1 на горизонтальній осі ми відкладаємо кількість грошей в обігу. Позначимо це символом  $M$ . На вертикальній осі ми відкладаємо номінальну ставку процента  $i$ . Крива пропозиції грошей (крива  $M^S$ ), як ми бачимо, паралельна осі  $Y$ , оскільки Центральний банк країни контролює грошову пропозицію і прагне підтримувати її на фіксованому рівні (400 млрд. грн.) незалежно від зміни процентної ставки.

Крива попиту на гроші (крива  $M^D$ ) показує загальну кількість грошей, яку люди чи фірми бажають мати для здійснення операцій з купівлі-продажу товарів чи послуг, або для придбання фінансових активів, що приносять дохід у вигляді проценту, наприклад, для придбання облігацій, за кожною можливою ставкою проценту.

Переміщення вздовж кривої  $M^D$  вгору чи вниз свідчить про зміни в попиті на гроші в залежності від рівня процентної ставки. Чим вищою буде ставка проценту, тим нижчим буде обсяг попиту на гроші, і навпаки.

Точка перетину кривих  $M^D$  та  $M^S$  характеризує стан рівноваги на ринку грошей. Це точка  $E$ . Саме вона визначає рівноважну ставку проценту, або «ціну» грошей, тобто альтернативну вартість зберігання грошей, які не приносять доходу у вигляді проценту.

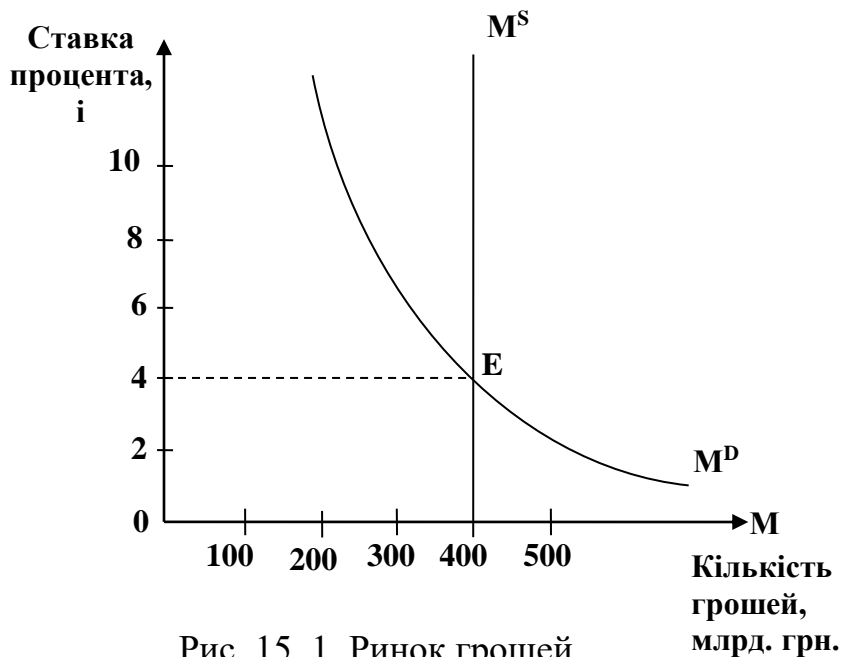


Рис. 15. 1 Ринок грошей.

На рис. 15. 1 ця рівноважна ставка проценту дорівнює 4%. Тільки за цього рівня процентної ставки кількість грошей, яку зафіксував Центральний банк країни, буде відповідати кількості грошей, яку фірми та домогосподарства будуть тримати на руках чи на чекових депозитах у комерційних банках (400 млрд грн).

Розглянемо тепер наслідки змін, що виникають у попиті та пропозиції на грошовому ринку.

Уявимо, що відбувається зміна пропозиції грошей (вона зростає), а попит на гроші залишається тим самим (див. рис 15. 2).

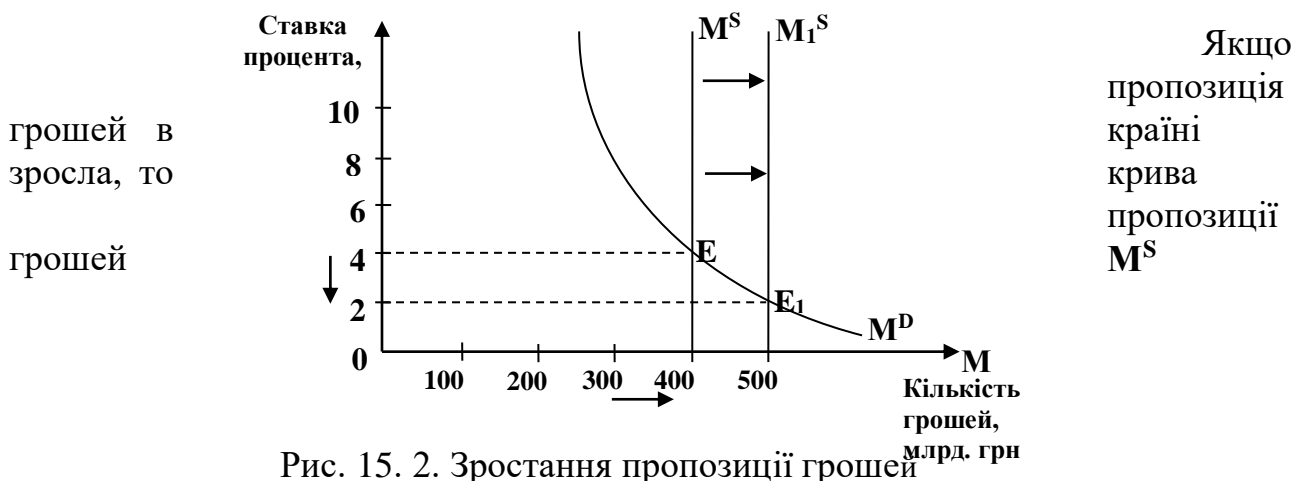


Рис. 15. 2. Зростання пропозиції грошей

переміщується праворуч з положення  $M^S$  в положення  $M_1^S$ . На грошовому ринку встановлюється нова точка рівноваги попиту та пропозиції грошей (точка  $E_1$ ). Процентна ставка знижується з 4% до 2%, а рівноважна кількість грошей збільшується з 400 до 500 млрд. грн.

Коли пропозиція грошей в країні збільшується, то виникає надлишок грошей порівняно із попитом на них за колишньої рівноважної ставки процента, яка дорівнювала 4%.

В цьому випадку люди бажають зменшити кількість своїх грошових запасів, купуючи, наприклад, облігації. Попит на облігації зростає. Проте витрачання грошей однією особою означає їх надходження до іншої. Колективне намагання купити більше облігацій призведе не тільки до збільшення попиту на них, але й до зростання їхньої ціни. А підвищення ціни облігацій пов'язане із зниженням процентних ставок. В міру того, як люди, купуючи облігації, безуспішно намагатимуться зменшити кількість своїх грошей (у нашому прикладі менше 500 млрд. грн.), процентні ставки, як правило, знижуються. У нашому прикладі процентна ставка знизиться до 2% (новий рівноважний рівень).

Оскільки альтернативна вартість володіння грошима тепер нижча – ліквідність не є такою дорогою, люди та фірми збільшать кількість готівки на руках та на чекових депозитах у комерційних банках, якими вони готові володіти, з 400 до 500 млрд. грн.

На ринку грошей знову встановлюється рівновага: величина попиту на гроші та пропозиції грошей дорівнюють 500 млрд. грн. за процентної ставки 2%.

У випадку, коли пропозиція грошей у країні зменшиться, то крива пропозиції грошей  $M^S$  зсувається ліворуч в положення  $M_2^S$  (рис. 15.3).

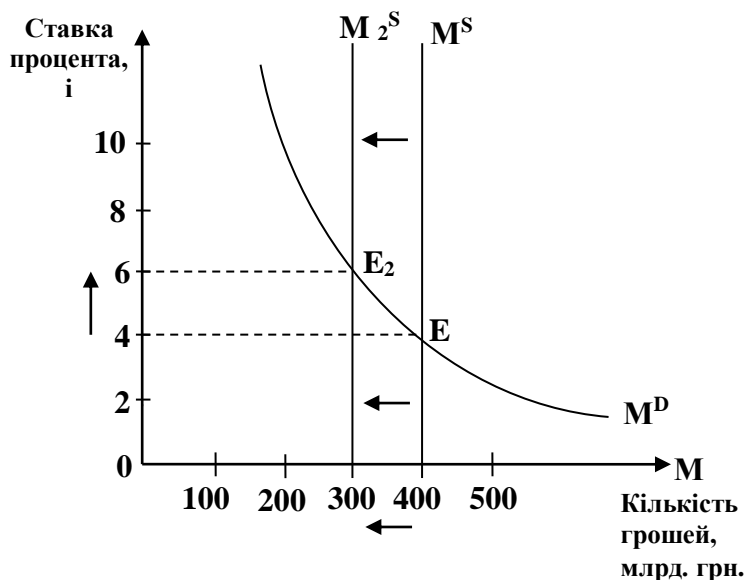


Рис.15. 3 Зменшення пропозиції грошей

Зверніть увагу, що коли пропозиція грошей в країні зменшується від 400 до 300 млрд. грн., то за попередньої рівноважної ставки процента в 4% величина попиту на гроші тепер перевищує величину пропозиції грошей на 100 млрд. грн.

В цьому випадку люди та фірми намагатимуться пристосуватися до цієї нестачі грошей, продаючи частину своїх фінансових активів, наприклад облігацій. Проте надходження грошей від продажу облігацій в кишеню однієї людини є втратою грошей для іншої особи внаслідок купівлі цієї облігації. Загальна ж сума грошей складає тільки 300 млрд. грн.

Намагання всіх людей отримати більше грошей шляхом продажу облігацій викличуть зростання пропозиції облігацій стосовно попиту на них на ринку облігацій. Ціна на облігації впаде. А зниження цін на облігації пов'язане із підвищенням процентних ставок з 4% до 6%. Вища процентна ставка збільшує альтернативну вартість володіння грошми та зменшує кількість грошей, якою фірми та домогосподарства бажають володіти. Зокрема, величина попиту на гроші зменшиться з 400 до 300 млрд. грн. і ринок грошей повертається до нового рівноважного стану (точка  $E_2$ ): величина пропозиції грошей і величина попиту на гроші становить тепер 300 млрд. грн. за нового рівня процентної ставки у 6%.

Припустимо тепер, що відбувається зміна попиту на гроші (він зростає), а пропозиція грошей залишається незмінною (рис. 15.4).

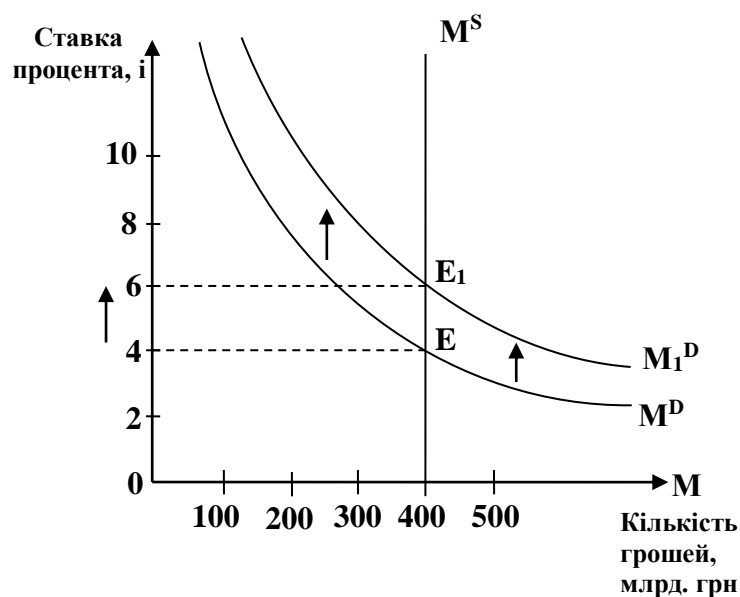


Рис. 15. 4 Збільшення попиту на гроші

Коли попит на гроші зростає, а пропозиція грошей залишається незмінною, то крива попиту на гроші на рисунку 8-4 зсувається вгору з положення  $M^D$  в положення  $M_1^D$ . Ставка проценту в цьому випадку підвищується з 4% до 6%. Нова точка рівноваги на грошовому ринку встановлюється тепер в точці  $E_1$ . За цих умов попит на гроші і пропозиція грошей дорівнюють один одному і становлять 400 млрд. грн.

Якщо попит на гроші збільшується завдяки зростанню номінального ВВП, людям та фірмам потрібно тепер більше готівки чи чекових депозитів, щоб купувати товари чи послуги. За незмінної пропозиції грошей, та зростаючому попиту на них, рівновага на грошовому ринку може бути

встановлена тільки за рахунок зростання „ціни” грошей, тобто номінальної ставки процента, і навпаки.

Розглянемо тепер механізм регулювання пропозиції грошей в економіці країни і з'ясуємо, за рахунок яких інструментів Центральний банк країни може здійснювати монетарну політику.

Під **монетарною**, або **грошовою політикою** держави розуміють використання урядом права контролювати та регулювати кількість грошей в обігу та з його допомогою впливати на рівень ділової активності в країні.

Проведення монетарної політики—це обов'язок Центрального банку—в Україні грошову політику здійснює Національний банк України.

Існує безпосередній зв'язок між масою грошей в обігу та рівнем ділової активності.

Коли економіка країни знаходиться у стані кризи чи депресії, Центральний банк проводить **стимулюючу, або експансіоністську, грошову політику**. НБУ допомагає оздоровленню економіки шляхом збільшення кількості грошей в країні. Коли пропозиція грошей зростає, одночасно відбувається збільшення інвестиційних витрат та витрат споживачів, тобто компонентів „I” та „C” сукупних витрат, або сукупного попиту

<p><b>Монетарна політика, стимулююча та стримуюча грошова політика</b></p>
--

**AD**. Це призводить не тільки до збільшення сукупного попиту, але й до збільшення реального ВВП.

У протилежній ситуації, під час буму, коли вирує інфляція попиту, Центральний банк країни проводить жорстку, **стримуючу, або рестрикційну, грошову політику**. Він зменшує грошову масу в країні. В цьому випадку ставка процента зростає, гроші стають дорожчими, і це призводить до скорочення витрат споживачів та інвестиційних витрат. Як результат, сукупний попит зменшується і зменшується рівень реального ВВП. Разом з тим, відбувається зменшення рівня інфляції та стабілізація економіки.

Отже існує два основних види грошової або монетарної політики держави: стимулююча та стримуюча політика.

**Політика «дешевих» грошей** (або політика кредитної експансії) застосовується для пом'якшення безробіття, прискорення економічного зростання. Вона ґрунтується на збільшенні грошової пропозиції, зменшенні процентних ставок, які повинні стимулювати інвестиційний попит та витрати споживачів.

Цю політику можна представити у вигляді логічного ланцюга:

$$M^S \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow (AD = C + I + G + X_n) \uparrow \rightarrow ВВП \uparrow ,$$

де  $M^S$  – кількість грошей в обігу;  $i$  – процентна ставка,  $I$  – інвестиційний попит;  $C + I + G + X_n$  – сукупний попит  $AD$ , або сукупні витрати;  $ВВП$  – валовий національний продукт,  $\uparrow$  – збільшення,  $\downarrow$  – зменшення.

**Політика «дорогих» грошей** (або політика кредитної рестрикції) здійснюється під час інфляції та «перегрівання» економіки з метою зменшити кількість грошей в країні. Ця політика передбачає скорочення грошової пропозиції та зростання процентних ставок.

**Інструменти грошової політики:  
операції на відкритому ринку,  
зміна облікової ставки, зміна  
резервних вимог**

Коли гроші дорожчають, інвестиційний попит падає, сукупні витрати і сукупний попит скорочуються та, як результат скорочується і ВВП до неінфляційного рівноважного рівня за

повної зайнятості ресурсів.

Політику «дорогих» грошей також можна проілюструвати за допомогою логічного ланцюга:

$$M^S \downarrow \rightarrow i \uparrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow (AD = C + I + G + X_n) \downarrow \rightarrow \text{ВВП} \downarrow,$$

Говорячи про політику «дорогих» грошей, колишній Голова Ради керуючих Федеральної Резервної Системи У. Мартін відзначав, що її мета „полягає як раз у тому, щоб сховати спиртне саме в той момент, коли вечірка у повному розпалі”. Спиртним в даному випадку є грошова маса.

Які ж інструменти використовує Центральний банк країни для проведення грошової політики?

Головними інструментами грошової політики, які використовуються Центральним банком, є:

1. Операції на відкритому ринку.
2. Зміни облікової ставки.
3. Зміни норми обов'язкових резервів.

Розглянемо їх більш детально.

Могутнім засобом впливу Центрального банку на фінансово-кредитну систему країни є **операції на відкритому ринку**. Суть цих операцій полягає в тому, що Центральний банк продає або купує державні цінні папери (у США – це облігації Державної скарбниці та казначейські векселі, а в Україні – це облігації внутрішньої державної позики, або ОВДП).

Коли Центральний банк бажає стимулювати економіку та прискорити економічне зростання, то для цього він збільшує кредитні ресурси комерційних банків, щоб сприяти зменшенню процентної ставки і зробити кредити більш дешевими та доступними для інвестицій та споживання. Центральний банк в цьому випадку купує у банків та інших інвесторів державні цінні папери і переводить відповідні грошові кошти на їхні депозитні рахунки. В результаті відбувається зростання грошової маси в економіці. Ці гроші депонуються на чекових рахунках інвесторів у комерційних банках. В свою чергу, банки в цьому випадку будуть намагатися надавати нові кредити своїм клієнтам. В процесі переміщення цих позик каналами банківської системи пропозиція грошей зростає на величину, що визначається банківським або грошовим мультиплікатором.

Навпаки, коли Центральний банк продає свої цінні папери, то це спричиняє зменшення грошової маси. Кредитні ресурси комерційних банків в цьому випадку теж зменшуються завдяки тому, що скорочуються резерви комерційних банків. Зменшення резервів банків зменшує можливості банків надавати нові позики. Отже, пропозиція грошей зменшується, процентні ставки зростають, а інвестиції та обсяг виробництва скорочуються.



Іншим інструментом грошової політики держави є *облікова, або дисконтна, ставка*.

*Облікова ставка* – це процент, за яким Центральний банк надає позики комерційним банкам у випадку, якщо тим необхідні кошти.

Слід підкреслити, що комерційні банки, як правило, дуже рідко звертаються до „дисконтного віконця” Центрального банку, лише у крайньому випадку і найчастіше беруть позики у Центральному банку всього на один день, або одну ніч ( «овернайт» ).

Комерційні банки звертаються за позикою до Центрального банку, коли їм бракує коштів для виконання своїх резервних вимог.

За таких умов, якщо комерційний банк надійний і має стійке фінансове становище, Центральний банк може надати позику комерційному банку, щоб той міг виконати резервні вимоги. Проте Центральний банк вимагає за ці кредити певний процент. Процентна ставка за такими позиками отримала назву облікової ставки.

З погляду комерційних банків *облікова ставка* - це витрати банку, що викликані придбанням резервів у Центральному банку.

Зниження облікової ставки заохочує комерційні банки до таких позик, бо це є додатковими резервами, що розширюють кредитні ресурси банків. Отже, пропозиція грошей збільшується, процентні ставки падають, інвестиційний попит зростає, що збільшує ВВП.

Навпаки, зростання облікової ставки зменшує стимули банків позичати кошти у Центрального банку, знижує зацікавленість банків щодо збільшення додаткових кредитних ресурсів, спонукає комерційні банки обмежити надання позик клієнтам. Такі дії зменшують пропозицію грошей в економіці.

Центральний банк, звісно, не може примусити комерційні банки вдаватися до збільшення позик у нього у тих випадках, коли знижується облікова ставка. Це є справою самих комерційних банків. З приводу цього відомий економіст Д. М. Кейнс писав: «Ви можете привести коня до водопою, але ви не примусите його пити». Все це свідчить перш за все, про те, що політика облікової ставки є менш ефективною у здійсненні монетарної політики порівняно із операціями на відкритому ринку.

Проте, коли Центральний банк країни, наприклад ФРС США, оголошує про зменшення облікової ставки навіть на 0,5%, то по всій країні починаються поштовхи, як після землетрусу.

Так, ця новина спонукає комерційні банки зменшити процентні ставки за кредитами, які вони надають своїм клієнтам. Власники автосалонів та будівельних фірм потирають руки в очікуванні збільшення попиту на автомобілі та житлові будинки й інші будівельні матеріали. Автомобілі, квартири та будинки, як правило, купуються у кредит. Останні, коли банки зменшили процентної ставки ФРС, стали більш привабливими і люди починають брати більше кредитів, що в кінцевому підсумку збільшує доходи власників автосалонів та житлових фірм.

В той же час, звістка про зменшення облікової ставки не принесла радості пенсіонерам, які живуть на проценти за банківськими депозитами. Навіть

банкіри захвилювалися, тому що пенсіонери та інші інвестори починають вилучати кошти з банківських депозитів і переводити їх в більш доходні фінансові активи, наприклад, в акції та облігації.

Разом з тим, зміна облікової ставки Центрального банку відіграє роль важливого інформаційного ринкового сигналу про зміну грошової політики Центрального банку. Так, зниження облікової ставки дає людям та фірмам сигнал про те, що Центральний банк бажає зробити гроші дешевими і намагається в майбутньому проводити стимулюючу грошову політику, і навпаки.

Застосування цієї складової грошової політики разом із купівлею державних цінних паперів на відкритому ринку, сприяє збільшенню грошово-кредитної маси, і через зміну пропозиції грошей впливає на процентну ставку та на інвестиційний, споживчий та сукупний попит в країні. Отже, ці дії Центрального банку повинні бути тонко розрахованими, щоб підштовхувати «невидиму руку» ринку у потрібному напрямку.

Нарешті, Центральний банк країни може використовувати і такий інструмент грошової політики, як норма обов'язкових резервів.

Ми вже знаємо, що Центральний банк вимагає від комерційних банків, що входять до банківської системи країни, тримати певний відсоток від їхніх депозитів (як обов'язкові резерви) у Центральному банку на своїх депозитних рахунках.

Кошти, що залишилися – це кредитні ресурси банку, і останній намагатиметься надати їх у позику своїм клієнтам.

Отже, якщо Центральний банк збільшує норму резервних вимог, то тим самим зменшуються можливості комерційних банків надавати кредити. А коли норма обов'язкових резервів знижується, то у комерційних банків з'являється більше надлишкових резервів, які вони зацікавлені надавати у позику, щоб збільшити свої прибутки.

Все це буде збільшувати грошову масу на величину кредитного мультиплікатора, буде сприяти зменшенню процентної ставки та забезпечить економічне зростання. Підсумуємо тепер монетарну політику Центрального банку (див. таблицю 15. 3).

Таблиця 15.3 Як Центральний банк здійснює монетарну політику

Інструменти монетарної політики	Дії Центрального банку	Вплив на грошову масу	Вплив на ставку процента	Вплив на сукупний попит	Вплив на ВВП
1. Операції на відкритому ринку	Купівля державних облігацій	↑	↓	↑	↑
	Продаж державних облігацій	↓	↑	↓	↓
2. Зменшення облікової ставки	Збільшення	↓	↑	↓	↓
	Зменшення	↑	↓	↑	↑
3. Зміни норми обов'язкових резервів	Збільшення	↓	↑	↓	↓
	Зменшення	↑	↓	↑	↑

↑ – збільшення показника; ↓ – зменшення показника

## Короткі висновки

1. До грошей у вузькому значенні **М1** відносять готівкові гроші (паперові та металеві) та чекові депозити.
2. Грошова маса **М2** – це більш широке визначення грошей. До останньої відносять **М1** плюс нечекові заощаджувальні вклади, невеликі строкові депозити та деякі інші активи.
3. Грошовий агрегат **М3** складається з **М2** та великих строкових депозитів.
4. Грошова маса в сучасній економіці визначається як сума готівкових грошей та чекових депозитів.
5. Грошова база – це сума готівкових грошей та резервів комерційних банків в Центральному банку країни.
6. Головне завдання Центрального банку полягає в тому, щоб контролювати пропозицію грошей в економіці.
7. Загальний сумарний попит на гроші складається з попиту на гроші для операцій та попиту на гроші як на активи.
8. Мета грошової політики держави полягає в тому, щоб допомогти економіці досягти неінфляційного рівня ВВП за повної зайнятості.
9. Основними інструментами, якими володіє Центральний банк, щоб контролювати грошову пропозицію, є: операції на відкритому ринку; зміни облікової ставки та зміни норми обов'язкових резервів.

## Поняття, що треба пам'ятати

- *Грошово-кредитна політика*
- *Емісія*
- *Грошова маса*
- *Монетарне правило*
- *Обов'язкові резерви*
- *Політика „дешевих” грошей*
- *Кредитні ресурси банку*
- *Політика „дорогих” грошей*
- *Швидкість обігу грошей*
- *Операції на відкритому ринку*
- *Грошова база*
- *Облікова ставка*

## Контрольні запитання:

1. Що таке символічні гроші?
2. Який тип монетарної політики проводився в незалежній Україні?
3. Чи може бути досягнута економічна стабілізація в економіці країни лише за допомогою однієї монетарної політики?
4. У 1998 р. облікова ставка НБУ становила 82%, в той час як рівень інфляції у першому півріччі 1998 р. становив лише 3%. Про яку монетарну політику йде мова у цьому випадку?
5. Як вплинула комп'ютерна революція на сучасні гроші та швидкість їхнього обігу?
6. Що таке «кредитна емісія»?
7. Чи є чеки та кредитні картки грошима?

8. Ви чули про «монетарне правило» М. Фрідмена. На якому відомому рівнянні воно ґрунтується?
9. Чому в сучасній Україні проводиться жорстка монетарна політика, і не враховуються кейнсіанські програми виведення економіки із кризового стану?
10. Якій економічній політиці надавав перевагу Д. М. Кейнс?

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ

*У завданнях 1-5 оберіть одну правильну відповідь.*

1. Яка з операцій Центрального банку збільшує кількість грошей в обігу?
- А) Центральний банк підвищує норму обов'язкових резервів.  
 Б) Центральний банк продає державні облігації населенню та комерційним банкам.  
 В) Центральний банк підвищує облікову ставку процента, за яким він надає позики комерційним банкам.  
 Г) Центральний банк купує державні облігації на відкритому ринку.
2. Якщо Центральний банк країни вирішив здійснювати стримуючу (рестриктивну) грошово-кредитну політику, то він:
- А) Знижує облікову ставку.  
 Б) Купує державні цінні папери.  
 В) Продає державні цінні папери.  
 Г) Знижує рівень обов'язкових резервів.
3. Який з наведених нижче інструментів найчастіше використовується Центральним банком країни для регулювання пропозиції грошей?
- А) Зміна обов'язкових резервів.  
 Б) Зміна облікової ставки.  
 В) Операції на відкритому ринку.  
 Г) Моральний вплив.
4. Анти циклічна грошово-кредитна політика пов'язана з впливом на:
- А) Норму заощаджень.  
 Б) Сукупний попит.  
 В) Сукупну пропозицію.  
 Г) Товарні запаси.
5. Якщо Центральний банк збільшує обов'язкові резерви, то це означає, що:
- А) Депозитний мультиплікатор зменшується.  
 Б) Депозитний мультиплікатор збільшується.  
 В) Проводиться експансіоністська грошово-кредитна політика.  
 Г) Комерційні банки будуть надавати більше позик своїм клієнтам.
6. У таблиці наведені дані щодо різних компонентів грошової маси.

Показники	Млрд. грн.
1. Готівкові гроші (металеві та паперові, що перебувають в обороті поза банками)	150
2. Чекові депозити (вклади до запитання – вклади фізичних та юридичних осіб в комерційних банках та ощадних установах, які не приносять процентів, а лише дозволяють їх власникам користуватися чеками, кредитними картками та електронними переказами)	750
3. Без чекові ощадні вклади в банківських установах	350

4. Невеликі строкові депозити	1750
5. Великі строкові депозити	650

А) Розрахуйте грошовий агрегат М1 (гроші у вузькому розумінні, чи гроші для операцій, чи гроші, які використовуються головним чином як засіб обігу).

Б) Винайдіть величину грошового агрегату М2 (гроші у широкому розумінні, чи «майже гроші», або «грошові активи<sup>2</sup>, які застосовуються як високоліквідний засіб нагромадження купівельної спроможності.

В) Розрахуйте обсяг грошового агрегату М3.

7. Заповніть таблицю.

У наведеній нижче таблиці показані інструменти грошово-кредитної політики та її головні види. Ви повинні вирішити, який комплекс заходів буде використовувати Центральний банк у боротьбі з такими типовими явищами, як інфляція та спад.

Позначте в другому та третьому стовпцях відповідними літерами вжиті заходи (у кожному рядку треба поставити тільки одну літеру – А або Б).

<b>Грошово-кредитна політика та її інструменти</b>	<b>Подолання інфляції (стримуюча монетарна політика)</b>	<b>Припинення спаду (експансіоністська монетарна політика)</b>
1. Резервні вимоги А. Підвищення резервних вимог Б. Зниження резервних вимог.		
2. Операції на відкритому ринку: А. Купівля державних облігацій Б. Продаж державних облігацій		
3. Облікова ставка: А. Зниження облікової ставки Б. Підвищення облікової ставки		

## Тема 16 Соціальна політика держави

### Основні питання теми

- 16.1. Сутність і мета соціальної політики держави
- 16.2. Доходи населення та їх диференціація
- 16.3. Соціальний захист та державна політика зайнятості населення
- 16.4. Реалізація соціальної політики в національній економіці

Сучасна Україна буде соціально спрямовану ринкову економіку з орієнтацією на європейські стандарти. Її метою є підвищення добробуту і якості життя населення за допомогою системи соціального захисту та забезпечення соціальної справедливості через корекцію розподілу доходів. Саме тому, надзвичайно важливим є дослідження формування та здійснення ефективної соціальної політики держави.

### 16.1. Сутність і мета соціальної політики держави

Найбільш розповсюдженою сьогодні у світі є соціально-орієнтована ринкова система. Вона ґрунтується на приватній та інших формах власності, конкуренції, свободі вибору та підприємництва, особистому інтересі та вільному ціноутворенні, активному державному втручанні при вирішенні проблем економіки, які ринок самостійно не в змозі урегулювати. Серед цих проблем – створення відповідних умов для нормального економічного розвитку, вільний доступ до ринків, гарантія приватної власності, забезпечення стабільності рівня цін, грошей, високої зайнятості всіх ресурсів, виключаючи трудові, постійність і послідовність економічної політики тощо. Тому, характерним для концепції соціальної ринкової економіки є поєднання вільного ринку та відповідальності держави.

#### Соціальна політика

*Соціальна політика – це:*

- діяльність держави, головним завданням якої є розроблення та здійснення необхідних заходів з метою підвищення добробуту членів суспільства, усунення негативних наслідків ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості та збереження і зміцнення суспільного і державного ладу;
  - сукупність правових, організаційних, регулятивних заходів, дій, принципів і засад держави, спрямованих на забезпечення відповідного рівня життя людей, їхнього всебічного розвитку, соціального захисту малозабезпечених верств населення, їх соціальної безпеки у суспільстві.

Системотворчий характер соціальної політики обумовлюється тим, що вона виступає елементом життєздатності суспільства, його стабілізації, розвитку та консолідації.

**Суб'єкти, об'єкти  
соціальної політики**

Основними *суб'єктами соціальної політики* є держава, суспільство. У процесі демократизації суспільного життя важливу роль відіграють такі суб'єкти як профспілки, місцеві органи влади, політичні партії, громадські організації, асоціації громадян, різноманітні фонди, колективи тощо. У такій складній структурі суб'єктів соціального розвитку безпосередніми і основними суб'єктами є люди, які водночас як *працездатне і непрацездатне населення* є важливими *об'єктами соціальної політики*.

Соціальна держава виступає важливим координуючим суб'єктом політики. Свій вплив вона розповсюджує на ринок праці та зайнятість населення, трудові відносини в цілому, оплату праці та інші грошові надходження населення, систему соціального забезпечення, елементи соціальної інфраструктури та окремих громадян, що виконують роль споживачів.

*Соціальна політика держави передбачає:*

- регулювання соціальних відносин у суспільстві;
- регулювання зайнятості та забезпечення досягнення ефективного її рівня;
- розподіл і перерозподіл доходів населення;
- формування стимулів до високопродуктивної суспільної праці, проведення активної політики, спрямованої на набуття громадянами кваліфікації;
- надання соціальних гарантій економічно активній частині населення;
- створення дієвої системи соціального захисту, надання допомоги у разі безробіття і найбільш вразливим верствам населення, здійснення політики соціального страхування, встановлення мінімальної заробітної плати для працюючих тощо;
- забезпечення розвитку елементів соціальної інфраструктури переважно за рахунок держави;
- захист навколишнього середовища тощо.

**Мета і завдання  
соціальної політики**

*Завдання соціальної політики держави* можна поділити на *довгострокові* (перспективні) та *короткострокові* (поточні). Перші обумовлюються пошуком оптимального співвідношення соціально-економічної стабільності з економічним зростанням, а останні формуються в залежності від вихідних позицій суспільства.

*Метою соціальної політики держави* є створення необхідних умов для розвитку й функціонування соціальних відносин, повного розкриття творчого потенціалу людини, підвищення рівня життя і якості населення шляхом забезпечення соціальної безпеки.

### Принципи і функції соціальної політики

До *принципів соціальної політики* відносять *раціональність, соціальну справедливість та безпеку*. Раціональність означає досягнення найкращого співвідношення мети соціальної політики та засобів її реалізації; соціальна справедливість – надання однакових та рівних можливостей, зрозумілих для кожного громадянина країни, соціальна безпека – передбачуваність певних життєвих ризиків, тобто забезпечення стабільної життєдіяльності суспільства.

Сутність соціальної політики держави розкривається в її *функціях*:

- *економічний* – створення сприятливих соціальних умов для забезпечення економічного зростання;
- *розподільчий* – регулювання доходів населення;
- *захисний* – надання допомоги та соціальних гарантій з метою підтримання гідного рівня життя населення.

### Соціальна інфраструктура

Сучасна соціальна політика реалізується через *соціальну сферу (інфраструктуру)* ринку – *сукупність галузей народного господарства, діяльність яких направлена на задоволення потреб людини та суспільства в цілому*. Вона включає такі функціональні підсистеми (рис. 16-1): охорона здоров'я, освіта, культура і мистецтво, фізична культура і спорт (послуги цих галузей утримуються в основному за рахунок коштів державного бюджету); торгівля, громадське харчування, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування (ці галузі надають послуги в основному на комерційній основі). Діяльність цих галузей безпосередньо спрямована на людину, забезпечує задоволення її матеріальних і духовних потреб, створює нормальні умови життєдіяльності. Основні фактори розвитку соціальної інфраструктури викладені на рис. 16-1.

### Фактори формування доходів

Неоднозначним є процес нарощування обсягів платних послуг у соціальній сфері. З одного боку, поширення товарно-грошових відносин не повинно обмежувати доступ населення до безоплатних послуг, порушуючи тим самим принцип соціальної справедливості. Держава повинна створити рівні можливості для отримання якісної освіти та медичних послуг для кожного члена суспільства, незалежно від його матеріального стану. З іншого боку, блага, що надаються понад соціальний мінімум, мають характер індивідуальної, а не соціальної потреби, завдяки чому більш ефективним є надання їх на платній основі. Отже, соціальну політику сучасної держави можна визначити як одну із головних складових загальної політики, втілену у соціальні програми та соціальну практику, що направлені на забезпечення задоволення потреб людини і суспільства в цілому і є необхідними для їх нормальної життєдіяльності.





Рис. 16-1. Елементи і фактори розвитку соціальної інфраструктури

## 16.2. Доходи населення та їх диференціація

### Доходи

Важливим показником рівня життя та добробуту населення є *доходи*, під якими розуміють *грошові та натуральні (у грошовій оцінці) надходження громадян з різних джерел*, які використовуються для задоволення їхніх власних потреб, нетоварних витрат і приросту їх заощаджень за певний період часу. Як соціально-економічна категорія, доходи населення характеризують стосунки з приводу присвоєння, використання, розподілу та перерозподілу створюваних у суспільстві благ.

**Факторами**, що істотно впливають на **формування доходів населення** будь-якої країни є: *темпи зростання ВВП та його розподіл, розвиток вітчизняного бізнесу, інвестиційні процеси, стабільність та міцність національної валюти і фінансової системи в цілому, чисельність населення, розробка ефективного механізму зайнятості населення та вирішення проблем безробіття, динаміка цін та відповідність їх реальним розмірам заробітної плати та трансфертам, своєчасність виплат заробітної плати, пенсій, стипендій тощо.*

### Номінальний, реальний дохід

Загалом розрізняють **номінальні** (це фактично отримані населенням гроші у вигляді доходів) та **реальні доходи** (кількість благ, які можна придбати на одержані

номінальні доходи). Відмінність між ними полягає у тому, що реальні доходи відображають ту кількість матеріальних та духовних благ, яку можна одержати на грошові доходи після сплати податків та інших обов'язкових платежів.

На підставі реальних доходів здійснюється прогнозування загального обсягу, структури і динаміки споживання населенням товарів та послуг, визначається склад, джерела, розмір і рівень диференціації доходів окремих верств населення.

Джерелом реальних доходів є створений у країні національний валовий продукт, величина якого залежить від досягнутого рівня продуктивності суспільної праці.

Існує велика диференціація рівнів реального доходу між окремими індивідами, соціальними групами населення, регіонами, країнами, що зумовлена механізмом ринкової системи. Причинами нерівності утворення й розподілу доходів на макрорівні є стан національної економіки, наявність у країні природних, зокрема, енергетичних ресурсів, розвиток техніки і технологій, політична стабільність тощо; на мікрорівні – різниця у фізичних і розумових здібностях людей, їх освіта, набута спеціальність, склад сімей, володіння власністю, різними видами багатства, одержаного в спадщину або від підприємницької діяльності.

Сьогодні сучасні економісти зосереджують увагу на дослідженні

**Особистий, функціональний розподіл доходів**

відмінностей у рівнях доходів різних груп домогосподарств, зокрема, аналізують розподіл доходів серед різних домогосподарств чи категорій сімей без

посилання на джерело доходу чи суспільний клас, до якого вони належать. Тобто, мова йде про **особистий розподіл доходів**. Якщо досліджують розподіл грошового доходу суспільства відповідно до функції, яку виконує одержувач доходу, то такий розподіл називають **функціональним**. Для того, щоб зрозуміти, чому існують відмінності у рівнях доходів домогосподарств, необхідно дослідити, як визначаються особисті доходи.

**Особистий дохід**

**Особистий дохід** є однією з найскладніших

категорій і являє собою сукупність грошових і натуральних надходжень громадян від усіх видів діяльності для підтримки фізичного, морального, матеріального та інтелектуального стану індивіда. Основним об'єктом при даному дослідженні є сім'я. В економічному плані особистий дохід громадян виступає у формі сімейних доходів групи осіб, пов'язаних родинними відносинами і спільним веденням господарської діяльності.

Факторами, що визначають рівень і структуру сімейних доходів є власне склад сім'ї, наявність чи відсутність працюючих або безробітних у родині, розмір грошових надходжень усіх членів сім'ї, ступінь соціальної захищеності, рівень цін та обсяг податків тощо.

Основними **джерелами**, за рахунок яких формуються особисті (індивідуальні, сімейні) доходи громадян, є *трудова діяльність за наймом, підприємницька*

діяльність, власність, індивідуальні підсобні господарства, кошти суспільних фондів споживання. **Формами** (складовими) **доходів**, що відповідають зазначеним вище джерелам в ринковій економіці, є заробітна плата, прибуток та змішаний дохід, дохід від власності, соціальні трансферти та інші надходження (гонорари, благодійна допомога тощо). Самостійне забезпечення себе роботою (самозайнятість) заради отримання прибутку чи сімейного доходу є важливим джерелом доходів населення особливо за умов ринкової трансформації. Продукція особистого підсобного господарства, яка використовується для задоволення власних чи сімейних потреб, отримані трансферти у натуральній формі складають **натуральні доходи** родини, а заробітна плата, дохід (підприємницький, від власності, від особистого підсобного господарства тощо), соціальні трансферти та інші надходження являють собою **грошові доходи** населення.

Рівень добробуту населення визначається не тільки рівнем доходів, а й напрямками їх використання, серед яких витрати на придбання товарів та послуг, сплата податків та інших обов'язкових платежів, нагромадження основного капіталу та матеріальних оборотних коштів з метою збереження цінності заощаджень, приріст фінансових активів (заощадження у вкладках, в іноземній валюті тощо), інші витрати.

#### Прожитковий мінімум

Рівень доходів домогосподарств не повинен бути нижчим **прожиткового мінімуму**. При його аналізі розрізняють:

- **фізіологічний мінімум**, який враховує витрати на задоволення найнагальніших потреб (фізіологічних, фізичних) та послуг (транспортних, комунальних тощо) протягом короткого періоду часу практично виключаючи придбання одягу, взуття, житла та інших непродуктивних товарів;

- **соціальний мінімум**, крім фізіологічного, включає витрати на мінімальні духовні та соціальні запити, які суспільство визнає необхідними для збереження прийняттого рівня життя. Соціальний мінімум ще називають **бюджетом мінімального достатку**.

#### Межа бідності

Факторами, що обумовлюють рівень прожиткового мінімуму є ціни на товари і послуги, інфляція, кількісна оцінка набору споживання благ та послуг, які необхідні для забезпечення розвитку людини та її відтворення і працездатності. За рівнем споживання прожитковий мінімум поділяє домогосподарства на **забезпечених** та **малозабезпечених** і є індикатором визначення **межі бідності** у суспільстві.

Під **межею бідності** розуміють рівень доходу або витрат населення, нижчим від якого є неможливим задоволення найелементарніших потреб і послуг. Домогосподарства (сім'ї), чий рівень фактичного доходу (витрат) на 10-20% перевищує межу бідності, мають підпадати під опіку держави, адже у будь-який час вони можуть потрапити до лав бідних. За стандартами ООН, якщо людина витрачає на проживання та продукти харчування менше 5 доларів на день, а на місяць менше 150 доларів, то вона живе за порогом бідності.

Чим бідніша країна, тим більша частка сімей, що проживають у межах фізіологічного мінімуму, для забезпечення якого необхідне якісне харчування.

Зі зростанням доходів домогосподарств, як правило, зменшуються витрати на продукти харчування, практично не зазнають змін витрати на непродовольчі товари та послуги, зате суттєво збільшується частка витрат на задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. І навпаки, чим більша частка споживчих витрат у структурі доходів сім'ї, тим нижчий добробут громадян, тим бідніше населення.

З проблемою бідності стикаються усі країни світу. Однією з вагомих причини її виникнення є завелика диференціація доходів у суспільстві. Тому вирішення проблем бідності сьогодні має бути важливою складовою соціальної політики держави, а особливо політики регулювання і розподілу доходів.

Раніше ми з'ясували, що нерівність доходів населення зумовлена відмінностями в оплаті праці, неоднаковими розмірами власності, можливістю отримання соціальної допомоги та пільг від держави, індивідуальними особливостями кожного члена суспільства, соціальним статусом тощо. З одного боку, на думку західних вчених, розрив у доходах населення саме створює передумови для економічного зростання, стимулює виробництво, розвиток науки та створення нових товарів і послуг, з іншого – нерівність доходів говорить про нестабільний розвиток економічної системи, що супроводжується зростанням рівня цін, інфляції, безробіття, масштабів тіньового сектору, посиленням соціальної напруженості. Тому, визначення диференціації доходів є необхідним для отримання достовірної картини життєвого рівня населення.

<b>Коефіцієнти диференціації доходів</b>
--

Для вимірювання ступеня нерівності населення за доходами використовують коефіцієнт Джині (коефіцієнт концентрації доходів або витрат), коефіцієнт децильної (квінтильної) диференціації та коефіцієнт фондів.

**Коефіцієнт Джині (G)** характеризує рівень майнової нерівності на засадах порівняння доходів 10% найбагатших та 10% найбідніших сімей певної країни, тобто показує ступінь відхилення фактичного розподілу доходів (витрат) від абсолютно рівного їх розподілу між пропорційно рівними групами населення. Коефіцієнт Джині варіює в інтервалі від 0 до 1. За умови повної рівності розподілу між усіма групами  $G = 0$ , при повній нерівності населення за доходами (витратами)  $G = 1$ , тобто весь дохід (витрати) належать одній особі. Отже, чим вищий є цей показник, тим вища майнова нерівність.

**Децильний (квінтильний) коефіцієнт диференціації** доходів (витрат) населення показує співвідношення мінімального рівня витрат серед 10% (20%) найбільш забезпеченого населення до максимального рівня витрат серед 10% (20%) найменш забезпеченого населення. Його значення залежить від розміру нерівності в доходах, тобто він не обмежений певними значеннями. Як правило, коефіцієнт децильної диференціації не перевищує 15-17 (квінтильної – 7-8), а при повній рівності населення за доходами (витратами) він дорівнює 1.

**Децильний (квінтильний) коефіцієнт фондів** розраховується як співвідношення сумарних витрат 10% (20%) найбільш та 10% (20%) найменш забезпеченого населення.

В Україні при побудові ринкової економіки поширеними є натуральні розрахунки, тіньова економічна діяльність, виплата заробітної плати найманим працівникам у «конвертах», відмова населення декларувати свої доходи. У зв'язку з цим, аналіз нерівності доходів більш точно відбивають показники витрат.

### Крива Лоренца

У графічному вигляді економічну нерівність населення ілюструє **крива Лоренца** (рис. 16-1).

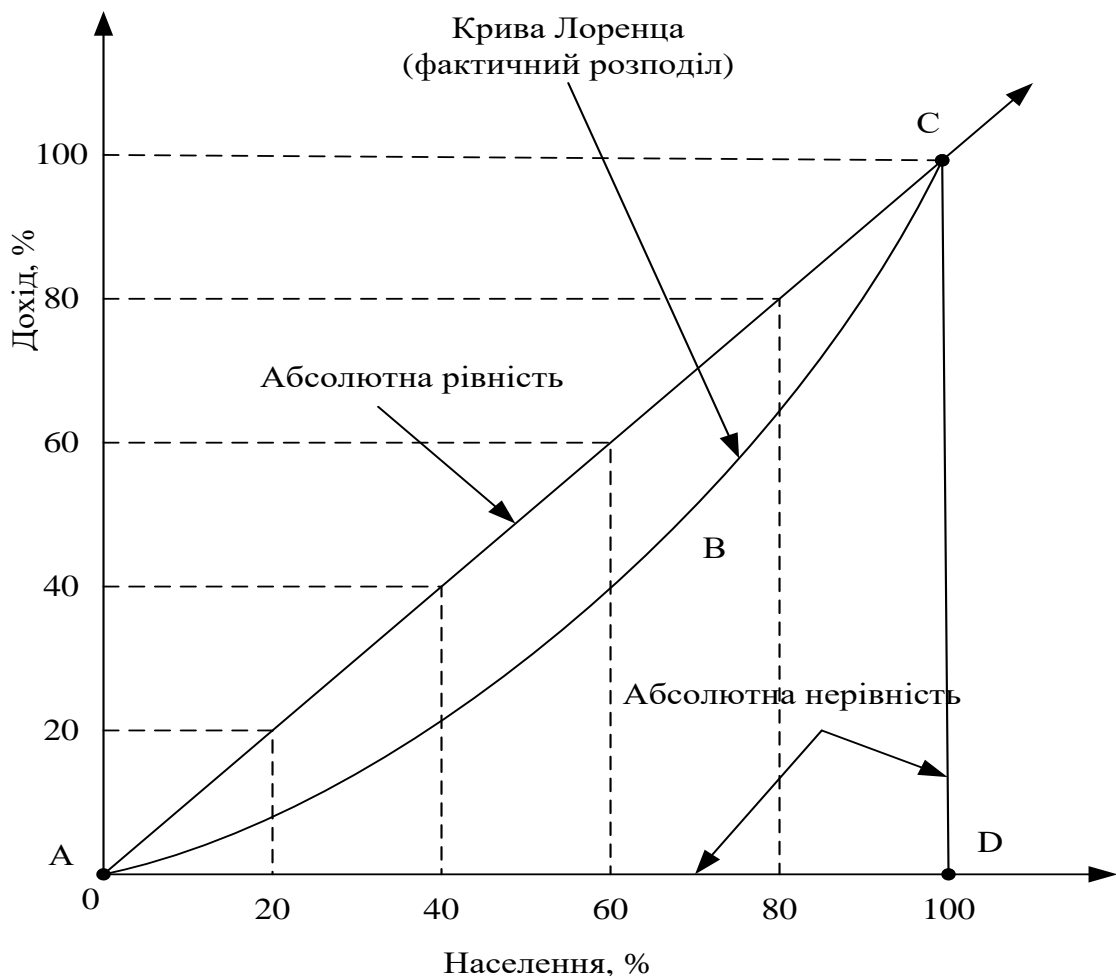


Рис. 16-1. Крива Лоренца

Американський економіст О.Лоренц графічно представив **закон Парето**, який довів, що між рівнем доходів та кількістю населення, що їх отримує, існує зворотний зв'язок.

Щоб отримати криву Лоренца, будують графік, в якому по горизонтальній вісі відкладають відповідний відсоток домогосподарств (сімей) від найбідніших верств населення до найзаможніших, по вертикальній – відсоток отримання ними доходу. Пряма **АС** вказує на можливість абсолютно рівного розподілу доходів населення, тобто 10% всіх сімей отримує 10% від усього доходу, 20% – п'яту частину всіх доходів, 50% – половину і т.д.

В реальному житті фактичний розподіл доходів є нерівномірним і характеризується кривою Лоренца (крива **ABC**). Чим більша диференціація

доходів, тим більше відхилення кривої Лоренца від прямої АС. *Область між прямою АС (абсолютна справедливість) і кривою Лоренца (фактичний розподіл) відбиває ступінь нерівності доходів.* Якби фактичний розподіл був абсолютно рівним, то крива Лоренца співпадала б з прямою АС, проте фактично абсолютної рівності в розподілі доходів населення не можна очікувати і крива АВС завжди буде відрізнятися від АС. У разі абсолютної нерівності, коли 1% сімей (домогосподарств) мають 100% доходу, а інші не отримують нічого, крива Лоренца трансформується у дві прямі і створює прямий кут з вершиною у точці D. Трикутник, створений діагоналлю і осями координат, характеризує **крайню ступінь нерівності.**

Криву Лоренца можна використати для порівняння розподілу доходів між різними групами населення, в різні періоди часу, або в різних країнах, якщо брати до уваги доходи до і після сплати податків і трансфертних платежів.

Як ми з'ясували, в Україні доходи між різними групами населення розподіляються нерівномірно. Це вимагає проведення активної соціальної політики на рівні держави.

### **16.3. Соціальний захист та державна політика зайнятості населення**

Способом реалізації соціальної політики є соціальний захист та впровадження соціальних гарантій населенню країни.

<b>Етапи формування системи соціального захисту</b>
---

Питання соціального захисту та ролі держави в ньому має свою історію. Ретроспективні теоретичні дослідження дають нам можливість виділити кілька

етапів становлення і формування системи соціального захисту.

*Перший етап* охоплює період XVII – початок XX століття і характеризується відсутністю регулювання соціальних відносин. Він починається із сформульованої у працях А.Сміта тези про капіталізм «невидимої руки» і закінчується прийняттям перших соціальних законів. У 1880-х роках з'являються закони про соціальне забезпечення, що пов'язані з іменем Бісмарка («Про соціальне страхування через хворобу»(1883р.), «Про страхування від виробничих травм» (1884р.), «Про страхування за старістю» (1889р.)). У 1897 році у Великобританії прийнято закон «Про компенсацію робітникам за травми на виробництві», у 1908 році затверджено закон «Про пенсії за старістю», а у 1911 році – закон «Про національне страхування». У Франції пенсійне забезпечення запроваджено з 1911 року. І в цей же час з'являються перші соціальні гарантії, які законодавчо закріпили обов'язкове страхування за старістю та інвалідністю, у Швеції.

*Другий етап* пов'язаний з обмеженням державного втручання у соціальну сферу. Він охоплював період безробіття 20-х рр. XX ст., світову економічну кризу і тривав до Другої світової війни. У США, наприклад, формування законодавства з питань соціального захисту почалося після економічної кризи

1929-1933 рр. У 1934 році президент Сполучених Штатів Д.Рузвельт вперше використав терміни «соціальний захист» і «соціальне забезпечення» – надання певних соціальних гарантій громадянам з боку держави. А у 1935 році на федеральному рівні було прийнято перший закон про страхування за старістю.

*Третій етап* починається з доби Другої світової війни і характеризується формуванням системи соціального захисту при активній участі держави у соціальній сфері. Потреба соціальної злагоди в роки війни, уникнення соціальних катаклізмів у повоєнний період зумовили формування організаційно-правових форм та інститутів з питань соціального захисту та прийняття широкомасштабних соціальних програм. У 40-х рр. ХХ ст. у Західній Європі були закладені підвалини системи соціального захисту, метою якої було визначено забезпечення високого рівня життя усім громадянам суспільства.

З 1975 року починається *четвертий етап* становлення системи соціального захисту. У цей період відбувається уповільнення темпів розвитку системи, відбувається посилення індивідуальної відповідальності населення за своє соціальне забезпечення.

### Соціальний захист

Соціальний захист – це передусім складна проблема, яка по-різному розв'язується в межах конкретної країни і яка покликана забезпечити нормальний розвиток економіки.

*Соціальний захист* – це система організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на забезпечення добробуту кожного члена суспільства за конкретних економічних умов; підтримка найбільш уразливих верств населення, які можуть зазнати негативного впливу ринкових процесів, з метою забезпечення відповідного життєвого рівня; створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення, що передбачає виникнення зобов'язань держави перед своїми громадянами щодо задоволення їхніх соціальних потреб.

### Принципи, джерела соціального захисту

Ринкова економіка діє на основі жорстких економічних законів, які призводять до таких негативних явищ, як зростання рівня безробіття у країні, значні коливання цін, знецінення доходів населення, ріст товарного дефіциту тощо. У такому випадку, виникає потреба створення ефективного механізму соціального захисту, який би нейтралізував негативні наслідки ринкової системи. Головними *принципами* такого механізму є визнання особистих доходів головним джерелом підвищення соціального добробуту, забезпечення соціальної справедливості у розподілі створеного національного продукту, обґрунтування рівня соціальних гарантій на основі соціальних нормативів (стандартів), надання допомоги соціально вразливим верствам населення тощо.

*Економічними джерелами* соціального захисту є гроші платників податків, страхові нарахування роботодавців та працівників, фінансові ресурси підприємств, суспільна та приватна благодійність, спонсорство та меценатство. *Організаційно-правовими основами* виступають положення чинного

законодавства з питань соціального захисту та відповідні управлінські та функціональні установи по роботі з населенням.

**Система соціального захисту**

В системі соціального захисту населення слід назвати *основні її складові соціальне забезпечення та соціальні гарантії*, кожна з яких є сукупністю певних елементів (рис. 16-2).

Організаційно-правовими формами соціального забезпечення є соціальне страхування і соціальна допомога, які на відміну від соціальних гарантій являють собою реакцію на соціальні ризики.



Рис. 16-2. Система соціального захисту населення

**Соціальне страхування, його форми**

*Соціальне страхування* є способом створення необхідних економічних передумов для збереження працездатності економічно активного населення, а також матеріального забезпечення у разі втрати працездатності, старості, втрати годувальника тощо, тобто *включає в себе систему фінансового відшкодування (часткового чи повного) фізичним особам певних життєвих ризиків*. До основних його *принципів* можна віднести безпосередню фінансову участь у страхуванні всіх застрахованих осіб,



обов'язковість для всіх працівників, державне гарантування виплат. **Формами соціального страхування є пенсійне, медичне, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, на випадок безробіття.**

Люди, які позбавлені можливості брати участь у суспільному виробництві або неспроможні самостійно забезпечити собі та членам своєї родини хоча б такий рівень життя, який відповідає встановленим державним гарантіям, повністю або частково залежать від держави, тобто потребують соціальної допомоги. До них відносять осіб, що не досягли працездатного віку, інвалідів з дитинства, тимчасово непрацездатних, осіб, які досягли непрацездатного віку.

Соціальна допомога надається тільки тим, хто її потребує.

**Універсальні, адресні соціальні допомоги**

Існують різні **види соціальних допомог**:

- **універсальні**, що включають пенсії та різні форми допомоги (у тому числі на дитину, з безробіття, з тимчасової непрацездатності, у зв'язку з вагітністю тощо);

- **адресні** – допомога малозабезпеченим сім'ям, субсидії, не грошові форми допомоги.

Універсальні та адресні допомоги мають свої принципи надання, які наведені у таблиці 16-1. Необхідність вирішення проблеми подолання бідності та стримування бюджетних витрат зумовлює особливу роль адресних соціальних допомог. Саме тому, основними проявами ефективності надання допомоги є максимальне охоплення всіх нужденних (горизонтальна ефективність) та мінімальне надання допомоги тим, хто її реально не потребує (вертикальна ефективність).

Таблиця 17-1 Порівняльна характеристика принципів надання допомог

Вид соціальної допомоги	Принципи надання допомоги
<b>Універсальна</b>	окрема особа є суб'єктом отримання
	незалежно від рівня доходу надаються всім особам, які мають право на їх отримання
<b>Адресна</b>	домогосподарство (сім'я) є суб'єктом отримання
	призначаються після надання універсальної допомоги у разі, коли сукупний дохід домогосподарства є меншим за встановлену межу
	всі види допомоги передбачають перевірку реальних доходів домогосподарства і санкції за надання неправдивих даних

Соціальна політика держави має носити не тільки пасивний характер та зводиться до заходів соціального захисту за рахунок бюджетних і позабюджетних коштів, але й бути активною. За функціонування ринкової економіки держава повинна першочергово вирішити питання забезпечення зайнятості працездатного населення та сприяти зменшенню кількості соціальних груп, що потребують її опіки.

**Державна політика зайнятості**

**Державна політика зайнятості** – це сукупність заходів прямого та непрямого впливу на соціально-економічний розвиток суспільства загалом

і кожного його членів зокрема; комплекс правових, організаційних і наукових важелів впливу держави направлених на забезпечення зайнятості населення та управління ринком праці.

### Моделі державної політики

На сьогодні виділяють три основні моделі державної політики зайнятості:

• **європейська** – передбачає скорочення числа зайнятих при підвищенні продуктивності праці та надання допомог для великої кількості безробітних;

• **скандинавська** – забезпечення зайнятості шляхом утворення нових робочих місць у державному секторі з середніми умовами оплати праці; політика розрахована на державні кошти, при дефіциті яких настає спад виробництва, що спричиняє звільнення робочої сили;

• **американська** – для значної кількості населення створюються нові робочі місця, які не потребують високої продуктивності, таким чином формально зменшується безробіття, але збільшується кількість людей з низькими доходами.

### Активна, пасивна політика зайнятості

Залежно від розвитку економіки та стану ринку праці передбачається два варіанти проведення політики зайнятості: *активний і пасивний*.

З метою зниження рівня безробіття застосовують *активну політику зайнятості*, яка передбачає створення додаткових сфер зайнятості, розробку та запровадження заходів щодо професійної орієнтації населення, профілактики звільнення, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, активний пошук і підбір робочих місць, надання допомоги у разі трудової міграції тощо.

*Пасивна політика зайнятості* передбачає надання допомоги безробітним, виплату коштів на забезпечення дострокового виходу на пенсію та інші асигнування. Така політика може себе виправдати лише при високій гнучкості ринку праці в цілому і, як правило, не впливає на регулювання попиту і пропозиції робочої сили.

В умовах функціонування ринкової економіки державна політика зайнятості та регулювання ринку праці має особливе значення. На плечі держави лягає вирішення проблем у сфері зайнятості, зокрема, надання робочих місць усім бажаючим працювати, забезпечення відповідності пропозиції робочої сили за професійно-кваліфікаційними ознаками потребам економіки, розробка та застосування спеціальних заходів захисту та матеріальної підтримки безробітних, організація роботи державної служби зайнятості, підтримка підприємств, які створюють нові робочі місця тощо. Як бачимо, без активного державного регулювання ринку праці, сфери зайнятості, соціальних процесів неможливе становлення сучасної економічної системи.

## 16.4. Реалізація соціальної політики в національній економіці

Особливості розвитку сучасної української економіки, політична криза, обмеженість фінансових ресурсів та інші негаразди роблять необхідним створення на рівні держави умов для самореалізації та самозабезпечення економічних суб'єктів, а також формування ефективної системи соціального захисту населення.

### Напрями соціальної політики

Основними напрямками реалізації соціальної політики української держави є активізація соціальної ролі держави, відпрацювання механізмів взаємодії держави та суспільства, досягнення соціальної злагоди і соціальної справедливості, досягнення відчутного поліпшення матеріального добробуту населення, створення умов для підприємницької діяльності, забезпечення високої продуктивної зайнятості, удосконалення системи оплати праці, соціального захисту та пенсійного забезпечення, проведення активної політики підтримки сім'ї, регулювання демографічних процесів, підвищення тривалості життя, поліпшення та подальший розвиток соціальної інфраструктури, забезпечення соціальної підтримки найбільш уразливих груп населення, боротьба з бідністю тощо.

### Нормативно-правова база соціального захисту в Україні

З метою забезпечення соціального захисту населення в Україні було прийнято ряд законів, найважливішими серед яких є Закони України «Про зайнятість населення» (1991р.), «Про охорону праці» (1992р.), «Концепція соціального забезпечення населення України» (1993р.), «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» (1998р.), «Про прожитковий мінімум» (1999р.), «Про загальнообов'язкове державне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» (1999р.), «Про обов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» (2000р.), «Про обов'язкове державне пенсійне страхування» (2003р.), «Про соціальний захист дітей війни» (2004р.), «Про внесення змін до Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи»» (2006р.) та інші.

### Особливості соціальної політики в Україні

Уряд України схвалив Стратегію подолання бідності, якою визначено механізми запобігання бідності та основні завдання з розв'язання цієї проблеми на період до 2020 року.

До того ж, розв'язання проблеми подолання бідності є одним із першочергових завдань світової спільноти, що регламентуються Європейською соціальною хартією, а також Цілями сталого розвитку, що схвалені на Саміті ООН на період з 2015 до 2030 року.

На жаль, соціальна політика України є поліваріантною та нестабільною, тобто мета та зміст соціальної політики можуть діаметрально змінюватися

протягом короткого періоду в силу суб'єктивних чинників та об'єктивно заданих обмежень – негативні соціальні наслідки трансформаційних процесів, фінансові та інституціональні обмеження, зрощування інтересів бюрократичного апарату з інтересами великих підприємців тощо. Ці та інші обмеження істотно впливають на соціальну політику держави на сучасному етапі та визначають її вузьку спрямованість – переважно надання допомоги окремим найменш захищеним верствам населення.

Головна увага у соціальній сфері приділяється сприянню продуктивної зайнятості, підвищенню грошових доходів населення, реформуванню пенсійного забезпечення, наданню ефективної державної соціальної підтримки населенню.

Але, незважаючи на окремі заходи покращити соціальне становище населення, жоден уряд не виконував соціальні зобов'язання в повному обсязі посилаючись на труднощі процесу стабілізації економіки. Тому, в даній ситуації виходом є вибір таких пріоритетів соціальної політики, які одночасно забезпечували б максимально можливий захист населення та сприяли економічному зростанню національної економіки.

### **Короткі висновки**

1. Соціальна політика – це найголовніша складова загальної політики держави, спрямована на регулювання соціальних відносин, соціальний розвиток та перспективу. Її метою є забезпечення соціальної безпеки, тобто стабільної життєдіяльності суспільства, соціальної злагоди, цілісності, належного рівня добробуту людей. У складній структурі суб'єктів соціальної політики безпосереднім і основним суб'єктом є саме особистість.
2. Забезпечення гідного рівня життя населення, подолання проблеми бідності можливо через здійснення виваженої політики регулювання і розподілу доходів, яка входить до складу соціальної політики держави. Питання про розподіл доходів є одним із найбільш дискусійних в економіці. Доходи визначаються як грошові та натуральні (у грошовій оцінці) надходження громадян, основними джерелами яких є заробітна плата, доходи від власності, соціальні виплати. За роки незалежності української держави в силу різних причин (економічна криза, політична нестабільність тощо) доходи громадян знизилися, різко зросла його диференціація.
3. Диференціація доходів – це нерівність при розподілі доходів між соціальними верствами і групами, зумовлена механізмом ринкової системи та викликана відмінностями у здібностях та можливостях людей, уподобаннях, освіті, професійної підготовки, у ставленні до ризику і власності, у становищі на ринку тощо. Для вимірювання ступеня нерівності населення за доходами використовують коефіцієнт Джині (коефіцієнт концентрації доходів), а у графічному вигляді економічну нерівність населення ілюструє крива Лоренца. Практично єдиним діючим засобом для досягнення більшої рівності в доходах є забезпечення економічного зростання за активної участі держави.
4. Побудова Україною ефективною соціально-орієнтованою ринковою економікою в умовах відсутності достатніх фінансових ресурсів вимагає від держави формування ефективною системи соціального захисту населення та

впровадження соціальних гарантій населенню країни у формі соціального страхування і соціальних допомог.

5. Соціальне страхування – найважливіший елемент у системі соціального захисту населення. До його складу входять такі форми: пенсійне, медичне, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, на випадок безробіття.

6. Крім цього, через реалізацію політики зайнятості, яка є активним проявом соціальної політики, держава повинна сприяти зменшенню кількості соціальних груп, які потребують її опіки.

7. На жаль, сучасна ситуація, що склалась в Україні, свідчить про недосконалість соціальної політики. Продовжується розшарування та збідніння населення, поглиблення диференціації доходів тощо, тому конче необхідним є перегляд пріоритетів і відповідна трансформація політики.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *доходи населення*
- *диференціація доходів*
- *прожитковий мінімум*
- *соціальна політика*
- *соціальна інфраструктура*
- *соціальний захист*
- *соціальне страхування*
- *державна політика зайнятості*

### **Контрольні запитання:**

1. Що таке доходи населення, які їх основні види і джерела формування?
2. Назвіть причини нерівного розподілу доходів. Порівняйте економічну нерівність населення України та інших країн світу.
3. Що характеризує крива Лоренца?
4. Що таке прожитковий мінімум і в чому полягає його значення?
5. У чому полягає проблема бідності в Україні?
6. Розкрийте сутність соціальної політики держави.
7. Чим зумовлена необхідність соціального захисту населення в умовах ринку?
8. Назвіть основні елементи соціального захисту населення.
9. Яку роль відіграє соціальне страхування у соціальній політиці? Назвіть основні його форми.
10. Визначте основні напрями соціальної політики української держави.

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ**

*У завданнях 1-5 оберіть одну правильну відповідь:*

1. Економічну нерівність населення у графічному вигляді ілюструє:
  - А) крива Філіпса
  - Б) крива Лоренца
  - В) крива Лафера
  - Г) крива попиту на товари Гіффена
2. При повній рівності розподілу доходів між усіма групами населення коефіцієнт Джині:
  - А) дорівнює 0
  - Б) варіює від 0 до 1

- В) дорівнює 1  
Г) є більшим за 1
3. До об'єктів соціальної політики не належать:
- А) працездатне населення
  - Б) трудові відносини
  - В) союзи підприємців
  - Г) ринок праці
4. Принципи соціальної політики – це принципи:
- А) раціональності, соціальної справедливості, соціальної безпеки
  - Б) раціональності, соціальної безпеки, соціального захисту населення
  - В) соціального захисту, соціальної безпеки, мінімальної достатності
  - Г) раціональності, комплексності, соціального захисту населення
5. Основними формами соціального страхування є:
- А) пенсійне, медичне, від нещасного випадку на виробництві
  - Б) пенсійне, медичне, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, на випадок безробіття
  - В) медичне, страхування життя, на випадок безробіття
  - Г) пенсійне, страхування громадянської відповідальності, на випадок безробіття
6. Номінальні доходи населення до оподаткування зросли за рік на 30%. Ставка оподаткування збільшилася з 13% до 15%. Визначте як і на скільки відсотків змінилися номінальні та реальні доходи населення, якщо рівень цін за рік зріс на 20%.
7. Номінальні доходи населення за рік зросли на 7% за середнього зниження споживчих цін на 7%. Визначте чи зміняться реальні доходи населення? Відповідь обґрунтуйте відповідними розрахунками.

## Тема 17 Зовнішня торгівля та зовнішньоторговельна політика

### Основні питання теми

- 17.1. Міжнародний поділ праці та необхідність міжнародної торгівлі
- 17.2. Абсолютні та порівняльні переваги
- 17.3. Протекціонізм
- 17.4. Політика вільної торгівлі та міжнародні економічні організації
- 17.5. Тенденції зовнішньоекономічної діяльності України

У повсякденному житті люди споживають різні товари і не замислюються над тим, в якій мірі задоволення їхніх потреб залежить від постачання товарів та послуг із інших країн. Однак, велика кількість товарів та послуг виробляється в інших країнах. Завдяки міжнародній торгівлі виникає дуже різноманітна картина: українці можуть їздити на німецьких машинах, німці купувати японські комп'ютери, англійці імпортувати французький сир, росіяни споживати англійські шерстяні тканини, французи дивитись російський балет, австрійці купувати український мед чи курятину тощо. Світова економіка, хоч і здається віддаленою у порівнянні з національною економікою, має безпосереднє відношення до кожного з нас.

Глобальна економічна взаємозалежність між країнами перетворилась на реальність.

### 17.1. Міжнародний поділ праці та необхідність міжнародної торгівлі

#### Міжнародний поділ праці

Кожна країна, навіть найбагатша, як і окрема людина, не може виробляти все необхідне для задоволення потреб. Значною мірою цю проблему вирішує зовнішня торгівля. Вона ґрунтується на *міжнародному поділі праці* – економічно вигідній спеціалізації країн на виробництві певних видів продуктів, що передбачає обмін цими продуктами.

Міжнародний поділ праці виступає закономірним продовженням суспільного поділу праці, який розвивався всередині кожної країни і між ними. Міжнародна спеціалізація та кооперування визначають його суть. Спричиняють і впливають на розвиток міжнародного поділу праці багато факторів: нерівномірність зосередження природних ресурсів; різноманітність кліматичних умов; географічне розташування країн; забезпеченість трудовими ресурсами; наявність капітальних ресурсів; можливості використання науково-технічних досягнень; історичні умови розвитку тощо.

Міжнародний поділ праці пройшов багатовіковий історичний шлях розвитку, перш ніж набув сучасного вигляду. Все в більшій мірі він звільнюється від впливу природних умов виробництва. Посилюється роль науково-технічних досягнень країн, використання наукомістких технологій при здійсненні спеціалізації. Питання міжнародної спеціалізації як основи

міжнародних економічних відносин та розвитку торгівлі є частиною досліджень економічної науки. Принципи абсолютних та порівняльних переваг, на яких ми зупинимось пізніше, мають важливе значення для розгляду цих проблем.

Міжнародна торгівля, яка розвивається на основі міжнародного поділу праці, має певні особливості: *по-перше*, вона замінює можливість міжнародного переміщення ресурсів (наприклад, трудові ресурси можуть переміститися, а теплий клімат ні); *по-друге*, відбиває взаємозалежність економік різних країн (від постачання сировини, продуктів харчування, нових машин тощо; одні країни виробляють капіталомісткі, інші працемісткі, землемісткі, наукомісткі товари); *по-третє*, кожна країна використовує певну валюту, що викликає труднощі; *по-четверте*, на міжнародну торгівлю в більшій мірі впливає політика.

<b>Міжнародна торгівля</b>
--------------------------------

*Міжнародна торгівля* — це рух товарів і послуг у двосторонньому напрямку. **Експорт** – продаж товарів та послуг, вироблених у даній країні, за кордон. **Імпорт** – купівля та ввезення товарів і послуг з-за кордону, тобто вироблених в інших країнах. У міжнародній торгівлі послуги також можна експортувати або імпортувати, наприклад, кораблі українського торгового флоту можуть надавати послуги по перевезенню вантажів іншим державам тощо. Різниця між експортом та імпортом має назву сальдо зовнішньої торгівлі. Воно може бути додатним (активним), якщо країна вивезе більше товарів і послуг, ніж ввезе, і навпаки — від'ємним (пасивним), якщо імпорт більше за експорт.

Багато країн у сучасному світі використали зовнішню торгівлю для досягнення свого процвітання. Про це свідчать наступні факти. Як показує історія, найбільший дохід на душу населення мали країни, що розвивали зовнішню торгівлю. З початку XVII ст. і до 80-х рр. XVIII ст. це були Нідерланди, потім Великобританія - з 90-х рр. XIX ст., а після завершення другої світової війни зовнішня торгівля виступила могутнім рушієм зростання передових в економічному плані країн. Так, швидке зростання зовнішньої торгівлі сприяло «економічному чуду» в Японії та Німеччині. А тим країнам, що віддали перевагу самоізоляції, наприклад, країни Латинської Америки, Східної Європи, Радянський Союз, прийшлося відчувати відставання за технологічним розвитком і рівнем життя, та тепер доводиться надолужувати прогаяне. В останні десятиліття зовнішня торгівля значно прискорила розвиток економік таких країн Східної Азії, як Південна Корея, Китай, Тайвань, Сінгапур, Гонконг.

Найбільш яскравим представником розвитку міжнародної торгівлі в наш час є те, що загальний обсяг світового товарообороту зростає у 2-3 рази швидше, ніж загальний обсяг світового доходу у доларовому вимірі. Через це зовнішньоекономічні зв'язки почали відігравати дуже важливу роль в усіх країнах, що процвітають. Незважаючи на це, коли закриті раніше країни відкривають свої торговельні кордони, виникають побоювання негативних наслідків. Вони бояться, що країна виявиться неспроможною виробляти товари на експорт, іноземна конкуренція викличе розвал місцевої промисловості й



внаслідок усього цього з'явиться високе безробіття. Саме такі побоювання довелося перебороти у 80-і роки ХХ ст. країнам Латинської Америки, коли вони вирішили відкрити дорогу зовнішній торгівлі. Цілком схожі побоювання висловлювались в Україні ще десять років тому у зв'язку із вирішенням проблеми її приєднання до Світової організації торгівлі (СОТ). Як і в багатьох інших аспектах здійснення економічних реформ, Україні доцільно насамперед мати на увазі та раціонально використовувати світовий історичний досвід. У 80-х рр. ХХ ст., опинившись у глибокій фінансовій кризі, лібералізувала свою економіку Туреччина. Внаслідок лібералізації сталося різке зростання обсягу турецького експорту, особливо до сусідніх країн Близького Сходу. Чілі відкрила свої кордони для міжнародної торгівлі наприкінці 70-х — на початку 80-х років. Внаслідок лібералізації обсяг чілійського експорту, й особливо нових видів сільськогосподарської продукції, різко зріс. Наприкінці 70-х років Китай значно розширив свій промисловий експорт, ліквідувавши багато зовнішніх економічних бар'єрів. У результаті у Китаї стався один із найяскравіших економічних бумів у світовій історії. І нарешті, приклади Чехії, Угорщини й Польщі, які відкрили свої ринки наприкінці 80-х років ХХ ст. Усі три держави продемонстрували, що після лібералізації торгівлі, хоч і не без труднощів, здатні здійснювати успішний експорт на ринках західних країн.

## 17.2. Абсолютні та порівняльні переваги

Кожна країна визначає, на чому їй вигідно спеціалізуватись в системі міжнародного поділу праці, враховуючи принципи абсолютних та порівняльних переваг. У чому ж полягають принципи абсолютних і порівняльних переваг? Принцип абсолютних переваг обґрунтував у своєму видатному творі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) А. Сміт. Він писав: «Якщо будь-яка держава зможе постачати нам будь-який інший товар дешевше, ніж ми самі спроможні його виготовити, значно краще купувати його у неї за певну частину продукту нашої власної промислової праці, використаної у тій галузі, в якій нам належить перевага».

### Принципи абсолютних та порівняльних переваг

*Абсолютна перевага — це здатність країни виробляти товар чи послугу з меншими витратами ресурсів, ніж її торговельні партнери.* Нерівномірність розподілу ресурсів по різних регіонах країни або по різних країнам світу робить неможливим виробництво товарів з однаковою ефективністю. Наприклад, у тропічних країнах, скажімо в Еквадорі, є можливість виробляти банани значно дешевше, ніж в Україні, де їх можна було б виробляти тільки у теплицях. В Україні, яка має металургійну базу, високу технологію, кваліфікованих спеціалістів, є можливість виробляти, наприклад, турбіни для різних електростанцій значно дешевше, ніж в Еквадорі, де не вистачає таких ресурсів. Еквадор має абсолютну перевагу у виробництві бананів, а Україна — у виробництві турбін. Ці дві країни на підставі спеціалізації у виробництві товарів, в яких вони мають абсолютну перевагу, отримають більше бананів і турбін, ніж, якби кожна з них

виробляла б і те і інше самостійно. Обмінюючись надлишком продукції одна з одною, вони краще задовольняють свої потреби. Таким чином, абсолютну перевагу у виробництві певного товару має та країна, у якої вища ефективність виробництва цього товару при певному рівні виробництва, ніж в іншій країні.

Це простий випадок. Принцип абсолютних переваг пояснює причини торгівлі між країнами, економіка яких істотно відрізняється одна від іншої. В реальній дійсності основна частина міжнародної торгівлі відбувається між країнами, у яких дуже схожі види економіки, тобто вони не мають абсолютних переваг, але отримують вигоди від експортно-імпортних операцій. Це відбувається завдяки принципу порівняльних переваг.

Видатний англійський економіст Давид Рікардо (1772 — 1823 рр.) обґрунтував в його головній праці «Початки політичної економії і податкового обкладання» (1817 р.) принцип порівняльних переваг, який і зараз є одним з економічних основ розвитку міжнародної торгівлі.

***Порівняльна перевага** — це здатність країни виробляти товар чи послугу з відносно меншими альтернативними витратами у порівнянні з іншими торговельними партнерами.*

Розглянемо використання принципу порівняльних переваг у міжнародній торгівлі на умовному прикладі. Припустимо, світова економіка складається тільки із виробництва картоплі і жита в Україні та Росії. З причин різного розподілу ресурсів ефективність виробництва цих товарів в кожній країні різна, що і показано в таблиці 17-1.

За умовними даними таблиці 17-1, які свідчать про те, то зміни у витратах виробництва в Росії та Україні однакові, а ефективність різна, на рис. 17-1 показана крива виробничих можливостей (КВМ) кожної із країн. Точка А і точка В відображують вибір, зроблений кожною країною у виробництві цих товарів як оптимальний.

Таблиця 17-1. Можливості виробництва картоплі та жита в Україні та Росії (гіпотетичні дані, млн. т)

Україна		Росія	
Картопля	Жито	Картопля	Жито
20	0	30	0
10	5	20	10
4	8 (точка А)	12	18 (точка В)
0	10	0	30

Як бачимо із табл. 17-1 та рис 17-1, Росія може виробити більше і картоплі, і жита, ніж Україна, тобто вона має абсолютні переваги.

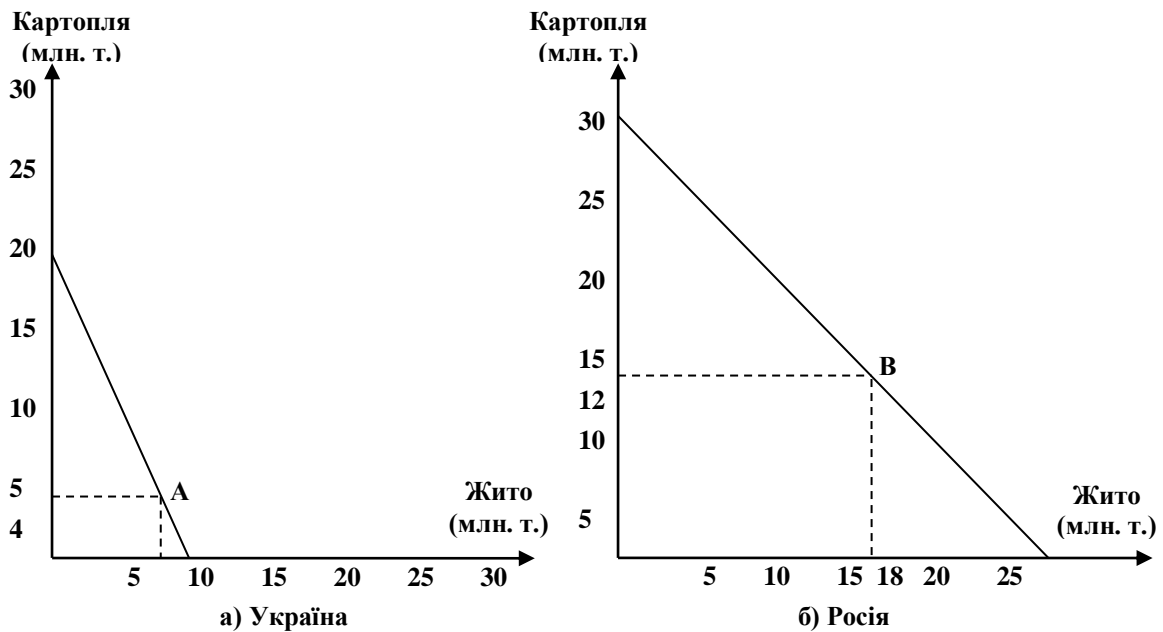


Рис. 17-1. Виробничі можливості України та Росії

Однак, у своїх межах Україна має вищу ефективність у виробництві картоплі — для виробництва 10 одиниць жита вона повинна відмовитись від 20 одиниць картоплі:  $10ж = 20к$ , або  $1ж = 2к$ . Росія ж для виробництва 30 одиниць жита має відмовитись від 30 одиниць картоплі:  $30ж = 30к$ , або  $1ж = 1к$ . Отже, Україна має порівняльну перевагу у виробництві картоплі. Їй слід спеціалізуватись на виробництві саме цього продукту, а Росії — на виробництві жита.

Якщо країни почнуть спеціалізуватись на виробництві тільки тих товарів, в яких вони мають порівняльну перевагу, то зможуть виробити найбільшу сукупну кількість і картоплі, і жита, що видно з таблиці 17-2. Таким чином, в умовах спеціалізації на підставі порівняльних переваг світова економіка може виробити більше товарів, ніж тоді, коли кожна країна виробляла б їх окремо. За таблицею 17-2, спеціалізація дає змогу збільшити виробництво картоплі з 16 до 20 одиниць, жита — з 26 до 30 одиниць. Це свідчить про більш раціональне використання виробничих ресурсів у світовій економіці.

Таблиця 17-2 Спеціалізація за принципом порівняльних переваг  
(гіпотетичні дані, млн. т)

Країни	Обсяг виробництва до спеціалізації	Обсяг виробництва після спеціалізації
Україна	картопля 4 жито 8	картопля 20 жито 0
Росія	картопля 12 жито 18	картопля 0 жито 30
<b>Разом</b>	картопля 16 жито 26	картопля 20 жито 30

Задоволення потреб країни у продукті, який вона не виробляє, можливе завдяки міжнародній торгівлі. Як це відбувається, щоб обмін був вигідним кожній країні?

Припустимо, що Україна і Росія уклали угоду про обмін товарами на таких умовах: 1 одиниця жита обмінюється на 1,5 одиниці картоплі:  $1ж = 1,5к$ , це також означає:  $1к = (1 : 1,5 = 2/3ж)$ .

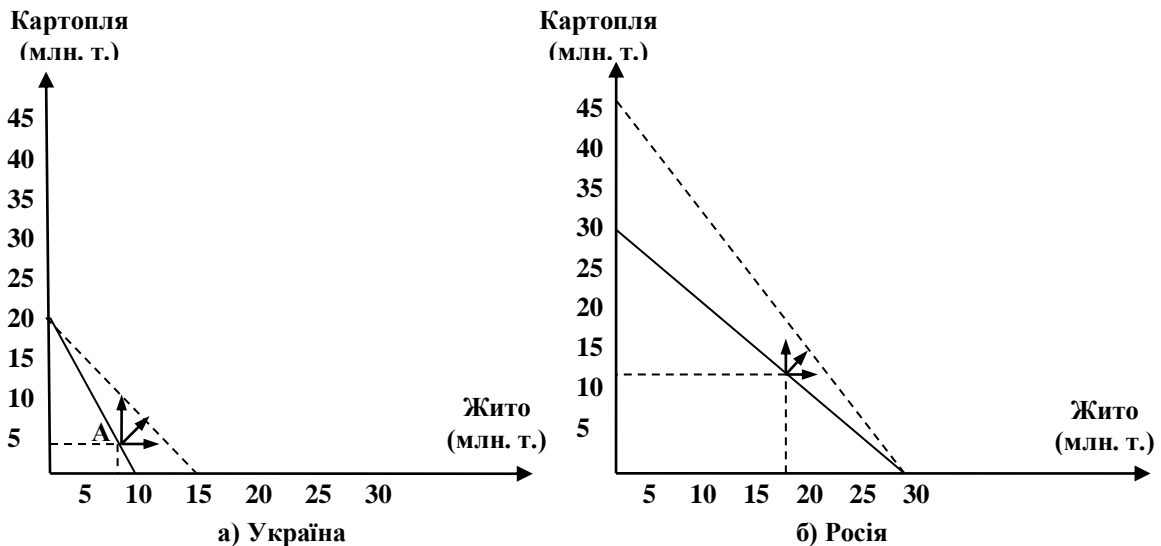


Рис. 17-2 Криві виробничих можливостей (КВМ) та криві споживчих можливостей (КСМ)

Можливість отримати кожною країною і жито, і картоплю показана на кривій споживчих можливостей (КСМ) пунктирно на рис. 17-2. Крива споживчих можливостей (КСМ) відрізняється від кривої виробничих можливостей (КВМ) новим співвідношенням обміну:  $1ж = 1,5к$ . Україна, що спеціалізується на виробництві картоплі і обмінюється з Росією на жито згідно з угодою, отримує вигоду:

- до спеціалізації:  $1ж = 2к$ ;
- після спеціалізації:  $1ж = 1,5к$ . (альтернативні витрати зменшуються).

Росія, яка спеціалізується на виробництві жита та веде торгівлю з Україною за угодою, також отримує вигоду:

- до спеціалізації:  $1к = 1ж$ ;
- після спеціалізації:  $1к = (1 : 1,5) = 2/3 ж$  (альтернативні витрати зменшуються).

Отже, принцип порівняльних переваг показує вигідність для кожної країни спеціалізації на виробництві тих товарів і послуг, у створенні яких вони мають найменші альтернативні витрати.

### 17.3. Протекціонізм

#### Сутність протекціонізму

Економічна наука давно довела, що використання принципів абсолютних та порівняльних переваг у міжнародній торгівлі приводить до загальної вигоди: *по-перше*, світове виробництво та ефективність використання обмежених ресурсів досягають максимуму; *по-друге*, споживачі отримують більшу кількість товарів і послуг по більш низьким цінам.

Міжнародні ринки товарів і послуг, так як і внутрішні, повинні розвиватись на конкурентній основі, ціни утворюватись під впливом попиту і пропозиції. Проте, реально у міжнародній торгівлі виникає більше труднощів, ніж на внутрішніх ринках. Більшість країн та їх урядів встановлюють штучні перешкоди на шляху товарів, послуг, виробничих ресурсів, вдаються до різних заходів протекціоністської політики.

#### Зовнішньоторговельні обмеження

**Протекціонізм** (від латинського слова – «protectio» – захист, заступництво) – *політика встановлення державою обмежень, перешкод на шляху вільної торгівлі*. Що це за перешкоди? Чому, з яких причин їх створюють? Основні види таких бар'єрів: мита, імпорتنі квоти, нетарифні обмеження, добровільні обмеження, розгляд яких дасть відповідь на поставлені питання.

Найбільш поширеною формою зовнішньоторговельних обмежень є мито у його різних формах. **Мито** — *це податок, що встановлюється на імпорتنі товари*. Використання мита, як правило, переслідує такі дві цілі: *вилучення доходів для державного бюджету; захист вітчизняних виробників від іноземної конкуренції*. Для забезпечення державного бюджету податковими надходженнями застосовується фіскальне мито (з англійської мови — «fiscal» — фінансовий, податковий), яке накладається на вироби, що не виготовляються всередині країни, ставки його у більшості країн у наш час здебільшого невеликі. Для захисту від іноземних конкурентів встановлюється протекціоністське мито – у вигляді надбавки до ціни імпортного товару, яка підвищує його ціну і ставить іноземного виробника у невигідне становище, а національного виробника захищає від цінової конкуренції, цей вид мита також надходить до бюджету. Дискусії про необхідність, позитивні або негативні наслідки використання мита не одне століття ведуться урядом і законодавчими органами усіх країн. Види та ставки його весь час змінюються в залежності від історичних і соціально-економічних умов розвитку країни. У наш час в Україні мито регулюється Законами України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про систему оподаткування», «Про єдиний митний тариф», які визначають умови і принципи організації цієї справи для успішного здійснення ринкових перетворень та активізації зовнішньої торгівлі. Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) у 2008 р. передбачало зведення до мінімуму бар'єрів в торгівлі між країнами-учасницями, що суттєво вплинуло на тарифне та нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в країні. Однією з

основних вимог для вступу України до СОТ було зменшення ставок мита. У той же час, в рамках СОТ існує домовленість, згідно з якою країни-члени в разі критичного стану свого платіжного балансу можуть використовувати заходи, що базуються на ціні товару та включають в себе додаткові імпорتنі збори.

**Імпорتنі квоти** — кількісні обмеження на ввезення товарів з інших країн. Як і протекціоністське мито, квоти знижують іноземну конкуренцію на внутрішньому ринку. В багатьох випадках квоти є більш ефективним засобом впливу на іноземну конкуренцію, ніж навіть мито. Наприклад, на початку 90-х років ХХ ст. Комісія Європейської Спільноти ввела квоту на імпорт алюмінію із країн СНД, щоб запобігти конкуренції з боку виробників більш дешевого імпортного алюмінію.

Існують різні **нетарифні бар'єри** — ряд неекономічних, часто адміністративних заходів регулювання зовнішньої торгівлі: система ліцензування (особливий дозвіл на ввезення чи вивіз товарів), створення надзвичайно високих стандартів якості для продукції, що ввозиться, або введення складної бюрократичної процедури оформлення ліцензій, інших документів. Так, Великобританія фактично заборонила імпорт вугілля тим, що різко обмежила випуск ліцензій на його ввезення.

Однією із нових форм бар'єрів є так звані **добровільні експортні обмеження**. З метою уникнути більш жорстоких бар'єрів експортери погоджуються на введення добровільних обмежень на експорт своєї продукції. Так, у 2005 р. Україна і Росія підписали угоду про «добровільне» певне обмеження постачання в Росію труб 5 заводів України на 2005-2009 рр. Ці обмеження діють майже як імпорتنі квоти.

Інколи з метою встановити певні бар'єри на шляху нормального товарообміну між країнами вводять **експортні субсидії** — інструмент торговельної політики для стимулювання місцевих виробників-експортерів продукції. Уряд у певних ситуаціях доплачує місцевим виробникам, щоб підтримувати їх експорт за низькими цінами. Це фактично сприяє існуванню **демпінга** — продаж товарів на зовнішньому ринку за цінами, що нижче вартості цих товарів. Законодавчо демпінг заборонено у більшості країн, однак в реальному житті використовується для оволодіння новими ринками.

Різноманітність торговельних обмежень на цьому не закінчується, час від часу виникають нові.

Наслідки торговельних обмежень неоднозначні:

*по-перше*, захисне мито сприяє підвищенню цін і зменшенню обсягів товарів, на які воно встановлюється. Споживачі втрачають, сплачуючи більш високі ціни. Продаж імпортних товарів скорочується;

*по-друге*, місцеві виробники виграють від зростання цін і збільшення обсягів продаж;

*по-третє*, будь-які бар'єри викликають менш ефективний розподіл внутрішніх і світових ресурсів.

Причини обмежень зовнішньої торгівлі, в чому вони полягають? Які аргументи висувають захисники протекціонізму? Серед них є аргументи як політичного, так і економічного характеру. *По-перше*, захист галузей, що

пов'язані з національною обороною. Протекціоністи вважають, що у нестабільному світі військово-політичні проблеми (обороноздатність) є більш важливими, ніж економічні – раціональне використання ресурсів. *По-друге*, захист молодих галузей. Вони спочатку не здатні конкурувати з більш ефективно працюючими іноземними фірмами, тому вважається доцільним обмежити імпорт за допомогою введення торговельних бар'єрів. *По-третє*, диверсифікація (різноманітність) економіки. Вважається необхідним вузькоспеціалізовану економіку країн, що розвиваються, диверсифікувати, тобто відтворити нові галузі, для захисту яких потрібні протекціоністські обмеження торгівлі. *По-четверте*, захист від конкуренції з більш дешевою іноземною робочою силою. Ставляться вимоги щодо обмежень на іноземні товари, які виробляються дешевою іноземною робочою силою, щоб захистити власних. *По-п'яте*, стимулювання економічного зростання. Коли експорт більший за імпорт, різниця між ними – чистий експорт – позитивна величина, вона збільшує валовий національний продукт. *По-шосте*, відповідні заходи на обмеження торгівлі іншими країнами. У реальній дійсності протекціоністські заходи бувають націлені на вирішення одних проблем, а породжують інші. Отже, прихильники протекціонізму наводять багато аргументів щодо його захисту.

Використання ж цієї політики має багато негативного, оскільки майже завжди вона розрахована на прямі і безпосередні наслідки. Протекціонізм коштує немало. За наслідками досліджень Світового банку, за кожне збережене робоче місце (наприклад, у виробництві одягу) економіка США жертвує приблизно 170 тис. дол., щоб захистити виробника, який заробляє біля 13 тис. дол. на рік. Марно витрачені ресурси могли б більш ефективно використовуватися в інших видах діяльності.

Незважаючи на негативні наслідки протекціонізму, час від часу він посилюється. Посилення конкурентоспроможності іноземних фірм в національній економіці багатьох країн, перевищення імпорту над експортом і збереження стійкого торгового дефіциту в окремих країнах, дефіцит торгового балансу викликають посилення протекціоністських заходів для допомоги галузям, які в більшій мірі від цього страждають.

#### 17.4. Політика вільної торгівлі та міжнародні економічні організації

<b>Поняття вільної торгівлі</b>
---------------------------------

*Вільна торгівля* — міжнародна торгівля, яка відбувається за принципом порівняльної переваги і не припускає будь-якого втручання держави. Її прихильники часто називають себе фритредерами (від англійських слів «free trade», що означає вільна торгівля). Нескінченні дискусії між протекціоністами та фритредерами йдуть не одне століття, підтримуючи в реальній дійсності в більшій мірі то один, то інший напрям економічної політики держав.

Аргументи на захист вільної торгівлі. *По-перше*, вільна торгівля забезпечує ефективне використання ресурсів. Конкуренція, змінення структури цін під впливом попиту і пропозиції буде сприяти зростанню ефективності економіки всіх країн з урахуванням абсолютних і порівняльних переваг. *По-друге*, споживачі отримують більше вигоди у зв'язку з тим, що зможуть мати доступ до більшої кількості товарів і послуг за нижчими цінами. Якщо ж використати торговельні бар'єри для захисту певних вітчизняних галузей, то їхня підтримка буде здійснюватись за рахунок споживачів, які сплачуватимуть більш високі ціни. *По-третє*, вільна торгівля ліквідує необхідність відповідних обмежувальних заходів. Часто протекціоністські заходи на захист неефективних галузей проти іноземних конкурентів одних держав викликають відповідні заходи з боку інших держав. Від цього можуть постраждати ефективні галузі держав, які виробляють експортну продукцію. *По-четверте*, підприємницькі кола використовують великі кошти для того, щоб вплинути на законодавчі органи та підтримати певні протекціоністські закони. Отже, певні дослідження в економічній теорії доводять, що вигоди, які отримують галузі від протекціоністських заходів, часто досягаються за рахунок більших втрат для економіки в цілому.

Однак в реальному житті кожна країна вирішує ці проблеми, виходячи із конкурентних завдань розвитку свого господарства, із конкретних соціально-економічних проблем, що стоять перед нею.

**Міжнародні  
економічні  
організації**

Ліквідація або зменшення обмежень у міжнародній торгівлі хвилює в тій чи іншій мірі всі держави. Для вирішення цих проблем після другої світової війни почали створюватись спеціальні міжнародні об'єднання та організації, які сприяли лібералізації міжнародної торгівлі.

Найбільші досягнення в ліквідації обмежень для розвитку міжнародної торгівлі, здійснення спільної зовнішньої політики та інтеграційних економічних процесів демонструє ЄС – **Європейський Союз**, який сформувався у 1992 р. Історія його виникнення починається з ЄЕС – Європейського Економічного Співтовариства або Спільного ринку, що утворився у 1957 р. як організація – митний союз країнами: Бельгія, Франція, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина. У 1973 р. до ЄЕС приєднались Данія, Ірландія, Великобританія, пізніше – Греція, Іспанія, Португалія, Австрія, Швеція, Фінляндія, а у 2004 р. до складу ЄС увійшли Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Чехія, Угорщина. У 2007 р. до ЄС приймають Болгарію і Румунію, а у 2013 р. – Хорватію. Отже, ЄС зараз об'єднує 28 країн, серед яких є постсоціалістичні країни. Поступово ЄС перетворився на спільний ринок товарів, послуг, праці, капіталу, на економічний союз навіть із політичними органами управління та проведення єдиної економічної політики. Це яскравий приклад високого рівня європейської економічної інтеграції.

ЄС діє через систему незалежних наднаціональних інституцій та спільно узгоджених рішень держав-членів. Найважливіші інституції ЄС: Європейська комісія, Рада Європейського Союзу, Європейська Рада, Суд Європейського Союзу, Європейський центральний банк та Європейський парламент,



який обирається кожні 5 років громадянами Європейського Союзу. У ЄС функціонує єдиний ринок через стандартизовану систему законів, що діють у всіх державах-членах. У Шенгенській Зоні (до складу якої входять 22 держави-члени та 4 держави, що не є членами ЄС) паспортний контроль відмінений. Політика ЄС спрямована на забезпечення вільного руху людей, товарів, послуг і капіталу, законодавчих актів про спільні питання справедливості та підтримки спільної торгової політики. У 1999 р. була заснована Євროзона (валютний союз), яка вступила в повну силу у 2002 р., коли було введено в обіг грошову одиницю євро. Станом на 2017 р. у Євროзоні входять 19 держав-членів, що використовують євро як свою національну валюту. Велика Британія та Данія вирішили відмовитися від введення євро на своїй території. ЄС відіграє важливу роль у спільній зовнішній та безпековій політиці, офіційно представлений в ООН, Світовій організації торгівлі (СОТ), «Великій Сімці» та «Великій двадцятці».

З початку 2010-х років, Європейський Союз переживає ряд випробувальних факторів, серед яких боргова криза в деяких країнах Євросоюзу, зростаюча міграція з близькосхідних країн та питання виходу Великої Британії з ЄС. У 2018 році було оголошено про завершення боргової кризи в Євросоюзі та зменшення обсягів нелегальної міграції у більш ніж два рази відносно піку в 2015 р. Вихід Великої Британії з ЄС був запланований на 29 березня 2019 року, пізніше відкладений на 31 жовтня 2019 р. Економісти прогнозують членам ЄС перспективи збільшення темпів економічного зростання та розвиток вільної торгівлі у світі, хоча не виключають можливості нових поштовхів до протекціонізму.

Курс на євроекономічну інтеграцію України розпочався фактично з 21 лютого 2005 р., коли Європейський союз підписав план дій з нашою країною. Це стало результатом того, що до влади в Україні прийшли сили, зовнішньополітична стратегія яких спрямована на вступ до Євросоюзу. Посиленню євроінтеграційного курсу України сприяє безвізовий режим між Україною та країнами ЄС, який набув чинності з 11 червня 2017 р. та означає, що громадяни України можуть перетинати кордон з країнами ЄС без звичного оформлення візи. Такі ж умови з 2005 року діють і для громадян ЄС для поїздок в Україну. З 1 вересня 2017 р. вступила в силу Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (Ukraine–European Union Association Agreement) після ратифікації цієї угоди Україною та всіма країнами ЄС. Це міжнародний договір, який має за мету поглиблення інтеграції між Україною та ЄС у сфері політики, торгівлі, культури та укріплення безпеки, який прийшов на заміну попередньої Угоди про партнерство та співробітництво між Європейським Союзом та Україною. Водночас про повноправне членство України в Євросоюзі поки говорити передчасно, оскільки необхідно зробити дуже багато, щоб довести, що в Україні існує повноцінна демократія, що відповідає світовим стандартам, і провести політичні, економічні та соціальні реформи.

Однією із найважливіших організацій у сучасному світі, що сприяє лібералізації світової торгівлі, є **СОТ – Світова організація торгівлі** (англ.

**WTO** – World Trade Organization) – це провідна міжнародна економічна організація, членами якої на кінець 2018 р. є 164 країни, на долю яких припадає близько 98% обсягів світової торгівлі. Її функціями є встановлення правил міжнародної системи торгівлі і вирішення спірних питань між країнами-членами. Історія СОТ пов'язана із ГАТТ – Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (General Agreement of Tariffs and Trade), що була підписана 23 державами у 1947 р. Положення про ГАТТ дозволяли вводити мито, але обмежено. Згідно з принципом найбільшого сприяння у торгівлі, всі учасники цієї організації могли встановлювати однакові ставки митних тарифів на товари, які вони імпортують із країн-членів ГАТТ та відмовлялись від імпортних квот. Ця організація сприяла поступовому зменшенню торговельних обмежень. Перетворення ГАТТ на СОТ означає отримання останньою значно більших повноважень. СОТ покликана регулювати торгово-політичні відносини країн-учасниць організації на основі пакету угод Уругвайського раунду багатобічних торгових переговорів (1986 – 1994 рр.) . Ці документи є правовим базисом сучасної міжнародної торгівлі. Сфера діяльності СОТ більш широка, ніж ГАТТ. Окрім торгівлі товарами, вона регулює торгівлю послугами та торговельні аспекти прав інтелектуальної власності. СОТ має юридичний статус спеціалізованої установи системи ООН.

Процеси створення, становлення і розширення СОТ не були простими та однозначними. Хоча за останні 30 років масив загальних правил СОТ надзвичайно зріс, СОТ усе ще базується на принципі двосторонніх переговорів між членами з метою взаємного відкриття їх ринків. Члени СОТ, формулюючи вимоги до країн-претендентів стосовно доступу до їх ринків, відстоюють інтереси власних підприємств, захищаючи таким чином власне виробництво та робочі місця. Тому переговорний процес є непростим і, як правило, тривалим. Процес приєднання України до СОТ розпочався ще у 1993 р., коли до Секретаріату ГАТТ було подано офіційну заявку Уряду України про намір приєднатися до ГАТТ. Згідно з процедурами СОТ Україна пройшла довгий шлях приєднання до СОТ і набула повноправного членства в цій організації у 2008 р.. Вступ України до СОТ відкрив перспективи для розвитку національної економіки. Україна на абсолютно рівних умовах та правах з іншими членами організації бере безпосередню участь у формуванні новітніх правил торгівлі на світовому ринку у рамках поточного раунду багатосторонніх торговельних переговорів з метою максимального врахування національних інтересів нашої держави у торговельно-економічній сфері. Як член СОТ Україна отримала право використовувати механізм врегулювання суперечок в рамках СОТ, що сприяє справедливому вирішенню будь-яких суперечок з приводу дотримання положень угод СОТ, які можуть виникнути у країни з її торговими партнерами. У рамках зазначеного механізму було позитивно вирішено ряд важливих питань, а саме дискримінаційного оподаткування, ліцензування деяких видів української продукції. Україна продовжує використовувати цей механізм СОТ, оскільки він є частиною зусиль, спрямованих на забезпечення та розширення присутності українських товарів на інших ринках.

Для країни, частка експорту в ВВП якої становить близько 50%, набуття членства в СОТ мало вплив на зміну структури економіки. Передусім - за рахунок встановлення чітких правил гри на світовому ринку, лібералізації зовнішньоторговельних режимів та адаптації законодавства до світових правил. Вступ України в СОТ також дозволив розширити можливості та переваги для розвитку бізнесу, створення регуляторного середовища, спрощення зовнішньоекономічних торговельних процедур, сертифікації та стандартизації, доступу до іноземних ринків товарів та послуг тощо. Членство в СОТ надало змогу отримати вітчизняним експортерам передбачуваний та сприятливий недискримінаційний режим на ринках СОТ, можливість врегулювання торговельних проблем і спірних питань як у дво-, так і у багатосторонньому форматі.

Набуття Україною членства в СОТ створило необхідні передумови для підписання у 2010 р. Угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (Норвегія, Швейцарія, Ісландія та Ліхтенштейн), яка набрала чинності з 2012 р., що було потужним стимулом для започаткування у 2014 р. переговорів з Європейським Союзом щодо створення зони вільної торгівлі та у 2017 р. вступу в силу Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. У 2016 р. Україна стала стороною Угоди про державні закупівлі (GPA). Це дало можливість українським компаніям брати участь у державних закупівлях 46 країн-учасниць цієї угоди, серед яких ЄС (28), Японія, США, Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг та Канада. Завдяки приєднанню України до Угоди СОТ про державні закупівлі для українських підприємців стало реально отримати доступ до державних тендерів за кордоном. Ринок держзакупівель країн СОТ оцінюється у 1,7 трлн. дол. США. Уряд України здійснює активну зовнішньоторговельну політику шляхом участі нашої країни у багатосторонніх торговельних переговорах і проводить роботу, спрямовану на реалізацію переваг членства України у СОТ з метою розширення експортних можливостей вітчизняних товаровиробників та захисту економічних інтересів держави на зовнішніх ринках.

Внаслідок прийняття декілька країнами угод про знищення бар'єрів для розвитку торгівлі виникли асоціації вільної торгівлі. Члени таких організацій можуть самостійно встановлювати торговельні бар'єри відносно країн, що не входять до складу організації. Серед них найбільш відома **ЄАВТ** — Європейська асоціація вільної торгівлі, яка охоплює Норвегію, Швецію, Австрію, Ісландію, Фінляндію, Швейцарію.

В орбіту світової торгівлі все більше входять країни, що розвиваються, їх доля є значною у світовому виробництві. У 1964 р. з метою демократизації міжнародних економічних відносин у рамках ООН була створена **ЮНКТАД** — Конференція ООН з торгівлі та розвитку, яка у 2018 р. охопила майже 194 країни та ряд міжнародних організацій. Ця організація націлена на розширення і регулювання торговельних відносин між індустріально розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, на координацію міжнародної торгівлі у рамках ООН.

## 17.5. Тенденції зовнішньоторговельної діяльності України

Для України, яка визнана країною з ринковою економікою, дуже важливо, стати активним і повноправним учасником світової торгівлі. Загальновідомо, що Україна має значний експортний потенціал. Так, маючи площу країни, що складає 0,4% загальної світової суші, і чисельність населення — 0,8% загальносвітової кількості людей, Україна виробляє 5% світової мінеральної сировини та продуктів її переробки. За показниками обсягів виробництва чавуну, сталі, готового прокату Україна посідає п'яте місце у світі після Японії, США, Китаю та Росії. Вона має конкурентоспроможні технології у аерокосмічній галузі, ракетно- та суднобудуванні, хоча в трансформаційний період потенціал цих галузей знизився і не використовувався в повній мірі. Значний потенціал є у агропромислового та енергетичного комплексу країни.

На початку XXI століття Україна зробила відчутні кроки в лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків та створенні відкритої економіки. Слід сказати, що частка експорту у ВВП країни (експортна квота), яка є головним показником відкритості економіки, в Україні досить висока – понад 50%. Саме зовнішньоекономічна сфера була однією із вирішальних ланок, що спричинили кардинальний поворот України до економічного зростання за рахунок збільшення обсягів експорту і стабільності національної валюти. У 2018 р. Україна здійснила зовнішньоторговельні операції з партнерами із 229 країн світу.

Однак, в той час, як економічні досягнення багатьох країн світу в значній мірі є результатом успішної зовнішньої торгівлі, позиції України на світовому ринку незадовільні. Серед промислових країн світу Україна має один із найменших показників обсягу експорту на душу населення. Так, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, у 2018 р. в структурі експорту товари склали 82,9%, послуги - 17,1%. Частка Топ-15 країн-партнерів у загальних обсягах експорту товарів і послуг з України склала 82,7%. Серед них: Європейський Союз - 40,3%; Росія - 12,2%; Туреччина - 4,4%; Китай - 4,0%; Індія - 4,0%; США - 3,6%; Єгипет - 2,8%; Білорусь - 2,5%; Молдова - 1,5%; Ізраїль - 1,4%, Саудівська Аравія - 1,3%; Об'єднані Арабські Емірати - 1,3%; Ірак - 1,2%; Швейцарія - 1,1%; Індонезія - 1,1%. Структура українського експорту є вкрай незадовільною. Так, у 2018 р. в структурі експорту України продукція АПК та харчової промисловості складала 39,3%; металургійного комплексу - 24,6%; продукція машинобудування - всього 11,6%; мінеральні продукти - 9,2%; продукція хімічної промисловості - 5,4%; деревина і паперова маса - 4,3%; різні промислові товари - 2,6%. Така картина ніяк не може задовольнити інтереси промислової держави, яка повинна набагато більше орієнтуватись на експорт промислової продукції. Оцінюючи ситуацію в експортному виробництві України, слід зазначити, що вона не відповідає не тільки економічному потенціалу країни за валовими показниками, а й господарсько-технологічній структурі, галузевому розподілу та кадровому потенціалу. Майже відсутній експорт високотехнологічної продукції наукомісткого виробництва. Нераціональним є і територіальне розміщення

потужностей, що забезпечують експорт. Фактори, які ускладнюють експортні можливості української національної економіки в останні роки: сировинна спрямованість основної частини українського експорту; залежність вітчизняних підприємств від зовнішнього ринку збуту, що обумовлює залежність обсягів надходжень валютних ресурсів від цінових коливань; продовження військової і торговельної агресії РФ проти України, зокрема, підтримка ембарго щодо поставок на російський ринок українських продовольчих товарів, продовження РФ заборони транзиту її територією товарів українського походження до третіх країн, проблеми, що пов'язані з валютним, митним, податковим регулюванням, тощо.

Створення ефективної моделі відкритої економіки України передбачає: визначення стратегічних орієнтирів — довгострокових цілей та пріоритетів національного розвитку; врахування реальних можливостей щодо виробничої спеціалізації та поступового поліпшення позицій у міжнародній торгівлі. Реалізація орієнтирів включення у міжнародний поділ праці та світове співробітництво з урахуванням інтересів України потребує реалізації моделі інноваційного розвитку на основі науково-технічного прогресу, збалансованої макро- і мікроекономічної політики, розвинутої і стабільної правової бази. Необхідно значно розширити український експорт та подолати його сировинну спрямованість. Для цього застосовувати стимулювання зорієнтованих на експорт та технічно авангардних галузей, особливо складне технологічне експортне виробництво (зокрема, електрозварювання, порошкову металургію, створення нових надтвердих високоякісних матеріалів тощо). Важливо стимулювати експорт товарів з високим ступенем переробки та збільшувати експорт послуг. Зважаючи на світову тенденцію до підвищення питомої ваги в масі експорту послуг, а також на наявний в Україні потенціал у цій сфері, необхідно розширювати експорт послуг. Важливу роль можуть відігравати транспортна галузь, морський флот, залізниці, трубопроводи, комп'ютерні послуги тощо. Структура експорту послуг з України у 2018 р. виглядала таким чином: транспортні послуги - 49,1%; послуги з переробки матеріальних ресурсів - 17,6%; комп'ютерні та інформаційні послуги - 17,2%; ділові послуги - 8,5%; туристичні послуги - 2,4%; послуги з технічного обслуговування - 1,8%; послуги з будівництва - 1,2%. Збереження відносно високої частки експорту послуг у загальному експорті є свідченням того, що в Україні починає формуватись нова генерація успішних підприємців, які працюють у сфері високих технологій, виробляючи для закордонних ринків конкурентоспроможний інтелектуальний продукт.

Економіка України великою мірою потребує надходження іноземних інвестицій. За оцінками фахівців Центру ринкових реформ, потреба в надходженнях капіталів із-за кордону становить понад 40 млрд. дол. Для збільшення припливу в Україну іноземних інвестицій необхідно забезпечити політичну та соціально-економічну стабільність, припинення військової агресії з боку Росії на сході країни, наступність правової бази, розвиток ринкової та виробничої інфраструктури.

Зовнішньоекономічна політика потребує: подальшої лібералізації; посилення співробітництва з країнами Європейського Союзу; поширення зв'язків із іншими високо розвинутими країнами світу; досягнення повної конвертованості національної валюти, щоб при здійсненні закупівель за кордоном підприємства могли використовувати внутрішню валюту країни, обмінюючи її в разі необхідності на валюту інших країн; активна діяльність України як члена СОТ (з 2008 р.) з метою виконання міжнародних зобов'язань та вирішення проблемних питань у торговельній сфері.

Отже, Україні, яка довгий час перебувала ізольованою від світових ринків, слід немало зробити, використовуючи конкурентні переваги та розширюючи їх масштаби, для досягнення успіхів у міжнародній торгівлі.

### **Короткі висновки**

1. Міжнародний поділ праці складається внаслідок розвитку економічно вигідної спеціалізації країн на тих чи інших видах продукції, що передбачає взаємний обмін результатами виробництва.
2. Необхідність міжнародної спеціалізації та розвитку міжнародної торгівлі обґрунтовують принципи абсолютних та порівняльних переваг. Абсолютна перевага у виробництві означає здатність виробляти більшу кількість одиниць продукції, ніж торговельний партнер, з певного обсягу ресурсів при даному рівні технології. Принцип порівняльних переваг означає здатність країни виробляти товар чи послугу з відносно меншими альтернативними витратами у порівнянні з іншими торговельними партнерами. Країни виграють обидві від спеціалізації на тих товарах, які вони можуть виробляти більш ефективно та від взаємного обміну надлишками цих товарів.
3. Незважаючи на вигоди міжнародної торгівлі, вона часто розвивається конфліктно. Більшість країн використовують бар'єри, серед яких найбільш поширені: мито, імпорتنі квоти, немитні бар'єри, добровільні обмеження.
4. Аргументи на захист протекціонізму: захист молодих галузей та галузей, що пов'язані з національною обороною; збільшення внутрішньої зайнятості, диверсифікація виробництва для забезпечення стабільності економіки.
5. Переваги вільної торгівлі полягають у тому, що вона сприяє більш ефективному використанню світові економічні ресурси, стимулює конкуренцію, підштовхує вітчизняних виробників підвищувати свою ефективність.
6. Для розвитку міжнародних економічних відносин, регулювання міжнародної торгівлі створюються міжнародні економічні організації, важливе місце серед яких займає СОТ.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Міжнародний поділ праці*
- *Міжнародна торгівля*
- *Експорт*
- *Імпорт*
- *Вільна торгівля*
- *Протекціонізм*
- *Тариф*
- *Імпорتنі квоти*

- Абсолютна перевага
- Порівняльна перевага

- Нетарифні бар'єри
- Експортні субсидії
- Демпінг

### Контрольні запитання:

1. Чому виникає міжнародний поділ праці? Які фактори цьому сприяють?
2. В чому полягає принцип абсолютних переваг у виробництві різних країн? Наведіть приклади.
3. В чому сутність принципу порівняльної переваги у виробництві різних країн? Чи зможете ви навести приклади?
4. Що ви можете сказати на користь вільної торгівлі? В чому її переваги?
5. Чому існує протекціоністська політика держав? Які основні види торговельних бар'єрів?
6. Що є найбільш важливим у розвитку зовнішньоекономічної діяльності України на сучасному етапі?

### ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ

#### У завданнях 1 – 5 оберіть одну правильну відповідь

1. Необхідність і користь вільної торгівлі між країнами із схожим рівнем економічного розвитку пояснює:
  - А) Принцип абсолютних переваг.
  - Б) Принцип порівняльних переваг.
  - В) Ресурсні можливості країн.
  - Г) Історико-культурні особливості розвитку країн.
2. Встановлення обмежень (перешкод) на шляху вільної торгівлі означає:
  - А) Інструмент підвищення конкурентноздатності вітчизняних виробників.
  - Б) Засіб підвищення добробуту населення.
  - В) Протекціоністську політику держави.
  - Г) Скорочення зовнішньоекономічних зв'язків.
3. Яке твердження неправильно розкриває означені економічні процеси:
  - А) Введення імпорتنих тарифів – це скорочення імпорту для захисту національної галузі від іноземної конкуренції.
  - Б) Демпінг – це продаж товарів на зовнішньому ринку за цінами, що нижче вартості товарів.
  - В) Вільна торгівля відбувається за принципом порівняльної переваги і не припускає втручання держави.
  - Г) Протекціоністська політика держави впливає на зниження цін на імпортні товари.
4. Введення протекціоністського тарифу дозволяє:
  - А) Найбільш ефективно використовувати наявні ресурси.
  - Б) Забезпечити інтереси окремих виробників у країні.
  - Г) Підняти рівень добробуту населення.
  - Д) Збільшити імпорт з інших країн.
5. Хто реально сплачує надбавку до ціни товару імпортного виробництва при введенні митних тарифів?

- А) Споживач країни-імпортера.
- Б) Підприємство-імпортер.
- В) Уряд країни-експортера.
- Г) Роздрібний торговець.

6. На підставі наведених нижче даних про можливості виробництва вина і пшениці у двох країнах, виконайте наступне:

<b>Країни</b>	<b>Вино</b>	<b>Пшениця</b>
Україна	50 одиниць	100 одиниць
Франція	400 одиниць	80 одиниць

- 6.1. Накресліть КВМ (криву виробничих можливостей) кожної країни;
- 6.2. Обчисліть альтернативні витрати виробництва додаткової одиниці вина і пшениці в Україні, у Франції;
- 6.3. З'ясуйте, яка країна має абсолютну та порівняльну перевагу у виробництві цих товарів, та чи доцільно їм спеціалізуватись на виробництві певного товару;
- 6.4. Якщо країни будуть спеціалізуватись на виробництві певного товару, покажіть на графіках КВМ пунктиром КСМ (криву споживчих можливостей) та підрахуйте можливе зростання виробництва вина і пшениці в обох країнах разом.



## Тема 18 Міжнародна валютна система

### Основні питання теми

- 18.1. Виникнення та еволюція міжнародної валютної системи
- 18.2. Валютний курс
- 18.3. Фіксовані і гнучкі валютні курси
- 18.4. Платіжний баланс

У реальному житті кожна людина в більшій чи меншій мірі стикається з проблемою обміну валют, з купівлею іноземних товарів, їй необхідно осмислювати свою поведінку, приймати раціональне рішення. Підприємці, здійснюючи експортно-імпорتنі операції та обмін валют, намагаються отримати найбільший прибуток, уникнути ризику. Держава своєю економічною політикою здійснює певне втручання у сферу міжнародних валютних відносин. Сфера міжнародних валютних відносин є досить складною як для будь-якої людини, так і для фахівців. Отже, знання про функціонування міжнародної валютної системи потрібні всім.

### 18.1. Виникнення та еволюція міжнародної валютної системи

#### Валютний ринок та валютна система

У кожній країні люди здійснюють торгові операції і використовують свою національну грошову одиницю — валюту. Для купівлі та продажу товарів і послуг за кордоном необхідна іноземна валюта. Наприклад, українська фірма купує в Японії комп'ютери, вона повинна розрахуватись не українською гривнею, а ієнами. Американська фірма купує у Франції коньяк, їй потрібні не долари, а євро. Якщо ви вирішили поїхати у туристичну подорож або у гості до родичів до Канади, вам потрібні канадські долари. В усіх цих випадках необхідно продати одні валюти і купити інші або обміняти валюти. Для цього існує валютний ринок, на якому банки і валютні дилери купують і продають іноземні валюти. *Валютний ринок* – високоорганізований за допомогою банківської системи ринок, де купуються і продаються валюти різних країн. Валютний ринок існує в кожній країні, щоб задовольнити потреби в валютах інших країн. Операції, що пов'язані з обміном іноземних валют на головних світових валютних ринках в Нью-Йорку, Токію, Лондоні та Франкфурті становлять понад 200 млрд. дол. на день. Тисячі таких операцій здійснюються кожну секунду. Це можливо тому, що в сучасних умовах валютний ринок представляє собою систему супутникового та комп'ютерного зв'язку між банками. Купівля та продаж валют здійснюється за допомогою валютних курсів. *Валютний курс* — це ціна грошової одиниці даної країни в грошових одиницях інших країн.

У кожній країні формується своя національна грошова система, в рамках якої використовуються валютні ресурси, здійснюються міжнародні платежі. На підставі взаємозв'язків національних валютних систем сформувалась і

функціонує **Світова валютна система**, яка охоплює міжнародні платіжні кошти, механізм формування та підтримки курсів валют, умови конвертованості (обміну) валют, порядок функціонування валютних ринків та міжнародних валютних організацій.

Світова валютна система, перш ніж предстати у такому розвинутому вигляді, пройшла складний шлях разом із розвитком світового господарства та світового ринку. Головними етапами еволюції світової валютної системи є такі три періоди.

*Перший етап – Золотий стандарт* – система, за якою кожна країна встановлювала золотий вміст грошової одиниці (золотий паритет). Існування цієї системи (кінець XIX - 30-ті роки XX ст.) було пов'язане з тим, що центральну роль у валютно-кредитних відносинах грало золото. Країни виражали свою валюту через фіксовану кількість золота, тобто на основі золотого стандарту встановлювались фіксовані курси валют. Коливаючись навколо своєї золоті основи під впливом попиту і пропозиції на певну валюту, відхилення курсів валют допускалось лише в межах так званих золотих точок — не більше одного відсотку від золотого паритету. Це означало відсутність різких коливань валютних курсів. Окрім того, в умовах золотого стандарту інфляція була незначною. Це пояснювалось тим, що паперові гроші вільно обмінювались на золото. Тому, якщо б у обіг випускались зайві паперові гроші, вони б швидко повертались до банку, який сам би від цього втрачав. Золотий стандарт мав і недоліки. Золото виступало як офіційний резерв, тому країни повинні були мати такі резерви для підтримки фіксованих курсів. Країни також були обмежені в проведенні самостійної кредитно-грошової політики. Саме це і привело майже всі європейські країни до відмови від золотого стандарту під час першої світової війни. Відновити та укріпити золотий стандарт після війни так і не вдалось, хоч це і намагались зробити Англія і Франція. Під час депресії 30-х років від нього відмовились.

*Другий етап* розвитку світової валютної системи (з 1944 р до 70-х років XX ст.) розвивався майже 30 років. Він отримав назву **Бреттон-Вудська валютна система** (за назвою міжнародної конференції, що проходила у 1944 р. в місті Бреттон-Вудс, США). Друга назва цієї валютної системи – **Золото-валютна система**, — за якою кожна країна встановлювала фіксовані курси валют не через золотий їх вміст, а по відношенню до резервних валют, основною з яких був долар. Валюти багатьох західних країн виявились прив'язаними до американського долара, їх курс був фіксований відносно долара. Із свого боку, долар отримав золотий вміст — 35 доларів за трійську унцію чистого золота (31,1 г). Розмінність долара на золото і становила основу зв'язку західних валют із золотом, на чому й здійснювалась конвертованість валют. Долар був визнаний еталоном, до якого в певному співвідношенні прирівнювались валюти інших західних країн. Ця система забезпечувала долару монопольну позицію у світовій валютній системі. У зв'язку з цим система називається і як золотодоларовий стандарт. Якщо під впливом попиту і пропозиції на зовнішніх валютних ринках курс валюти цієї країни відхилявся більш ніж на один відсоток, то центральний банк повинен був виправити

ситуацію за допомогою купівлі чи продажу доларів. На підтримку стабільності валютних курсів був також створений Міжнародний валютний фонд (МВФ), який і в наш час має дуже велике значення для його членів. **Міжнародний валютний фонд (МВФ)** — International Monetary Fund (IMF) — міжурядова спеціалізована установа ООН. МВФ заснований у 1944 р. на базі угод, підписаних на міжнародній фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (США). Цілі МВФ полягають у сприянні міжнародній валютній співпраці на підставі консультацій та в наданні позик країнам — членам цієї організації для вирішення їх валютно-фінансових проблем.

Протягом тривалого періоду ефективність функціонування системи золотодоларового стандарту забезпечувалась високим рівнем стабільності долара та довіри до нього. Це були роки економічного чуда. Безробіття скорочувалось, інфляція була на низькому рівні, зростав рівень життя людей. Однак, на кінець 60-х років позиції американського долара похитнулись, і ця система почала розпадатись. Це відбулось у зв'язку з тим, що у той час продуктивність праці в промисловості США опинилась на нижчому рівні, ніж у Європі та Японії. Це зменшило конкурентоспроможність американських товарів, імпорт у Європу цих товарів почав зменшуватись, а експорт до США європейських та японських товарів зростати. У Європі з'явилося багато так званих євродоларів. Коли центральні банки багатьох європейських держав пред'явили частину цих євродоларів для обміну на золото, США не могли витримати різкого зменшення золотого запасу. У 1971 р. США оголосили про свою нездатність здійснювати далі обмін долара на золото, що й означало розпад всієї системи.

*Третій етап* розвитку світової валютної системи почався з 70-х років ХХ ст. — **система плаваючих (гнучких) валютних курсів** — це система, за якою курс валюти країни повністю визначається ринковими силами попиту і пропозиції, підвищується і знижується. Юридично цей етап був оформлений документами у 1976 р. в місті Кінгстоні, острів Ямайка, тому його інколи називають ямайським. Якщо попит, наприклад, на японські товари за кордоном зростає, то зростає разом з ним і попит на японські ієни. Якщо ж японський імпорт і також пропозиція ієн для обміну на інші валюти не збільшуються в такій же мірі, то, як наслідок, попит на ієни буде вищий за пропозицію, і курс ієни піде вгору відносно інших валют. А якщо ж імпорт буде вищий за експорт, то пропозиція ієн на валютних ринках буде перевищувати попит на них, тому курс ієни почне знижуватись. Для того, щоб запобігти різким коливанням курсів валют, центральні банки різних країн, за угодою, повинні купувати та продавати іноземну валюту (валютні інтервенції), тобто впливати на короткочасні зміни курсів валют. Таким чином, за цією системою довгострокова гнучкість валютних курсів поєднується з короткочасною їх стабільністю. У реальній дійсності всі ці процеси проходять значно складніше. Після того, як долар втратив ту роль, яку грав у Бреттон-Вудській системі, світова валютна система стала набагато різноманітнішою. Ведучі валюти (американський і канадський долари, японська ієна, британський фунт стерлінгів, євро) коливаються або плавають відповідно до змін попиту і

пропозиції. Країни, що розвиваються, намагаються прив'язати свою валюту до валюти будь-якої розвинутої країни, найчастіше — до американського долара. Отже, сучасна світова валютна система є по суті **системою регулювання плаваючих валютних курсів** — у ній при визначенні валютних курсів взаємодіють ринкові сили та урядові втручання щодо усунення різних коливань валютних курсів.

На третьому етапі розвитку міжнародної валютної системи почали використовуватись особливі міжнародні валюти: СПЗ (спеціальні права запозичення) або SDR (англ. – special drawing rights) у рамках Міжнародного валютного Фонду; ЄКЮ (європейська колективна валюта) або ECU (англ. – European Currency Unit), та нова європейська валюта ЄВРО (EURO), що почала діяти з початку 1999 р. в країнах, які входять до Європейського валютного Союзу. Ні СПЗ, ні ЄКЮ не існують, так би мовити, фізично, це умовно грошові одиниці, які використовуються в розрахунках. ЄВРО (EURO) використовується для обслуговування товарообороту як в безготівковому, так і в готівковому вигляді. Перехід до нової валюти здійснювався поетапно: I етап — до кінця 1998 р. — підготовка до введення ЄВРО, II етап — 1999 - 2001 рр. — визначення та фіксування обмінних курсів валют країн — учасниць ЄВС та ЄКЮ до ЄВРО, початок функціонування Європейського Центрального Банку; III етап — з 2002 р. — введення у обіг євробанкнот та монет; перетворення ЄВРО (EURO) на єдиний засіб платежу на території ЄВС.

## 18.2. Валютний курс

### Валютний курс та його зміни

На валютному ринку *національна валюта обмінюється на іноземну за певною ціною, валютним, або обмінним курсом*. Валютний курс відображує співвідношення двох валют, тому його можна показати двома засобами. Наприклад, *курс долара у євро*: 1 дол. коштує 1,3 євро;

*курс євро у доларах* : 1 євро коштує 0,76 долара.

Валютні курси змінюються щоденно, дані публікуються у економічних газетах, журналах, на сайтах Інтернету.

Українська гривня поки що відноситься до внутрішньо конвертованої, а не до вільно конвертованої валюти. Це означає, що зібравшись у подорож за кордон, ви зможете купити потрібну іноземну валюту в українському банку або пункті обміну валют. Повернувшись з-за кордону, можна виконати і зворотню операцію. Жоден банк в інших країнах обмінювати гривню поки що не буде.

Валютні курси, їх зміна мають велике значення для торгових партнерів. Виникає питання: чому і як змінюються курси національних валют?

Розглядаючи еволюцію валютної системи, ми вже згадували, що на сучасному етапі її розвитку валютний курс формується під впливом попиту і пропозиції на валюти. Розглянемо це на спрощеному прикладі, в якому мається на увазі тільки двостороння торгівля між Японією та США. Попит на японські ієни існує тоді, коли американці купують японські автомобілі, кінокамери,

їдуть до Японії як туристи тощо. Іноземна валюта потрібна для купівлі іноземних товарів та послуг. На рис. 18-1 крива попиту  $D$  зображена спадною лінією. Якщо ціна японської ієни падає, іноземці хочуть купувати більше японських товарів. Для США попит на ієни пов'язаний з імпортом із Японії. Що ж лежить в основі пропозиції іноземної валюти? Японці пропонують свою валюту, коли хочуть придбати американські товари чи послуги. Для США: пропозиція ієн пов'язана з американським експортом. Саме в цьому розумінні економісти висловлюються: «Експорт заробляє іноземну валюту». На рис. 18-1 крива пропозиції  $S$  є висхідною, вона піднімається вгору, це означає, що коли вартість ієни зростає (долар дешевшає), японці хочуть купити більше американських товарів.

Пропозиція і попит на іноземну валюту взаємодіють. Рівновага пропозиції і попиту на іноземну валюту визначає обмінний курс валюти, що показано на рис. 18-1 точкою  $E$ .

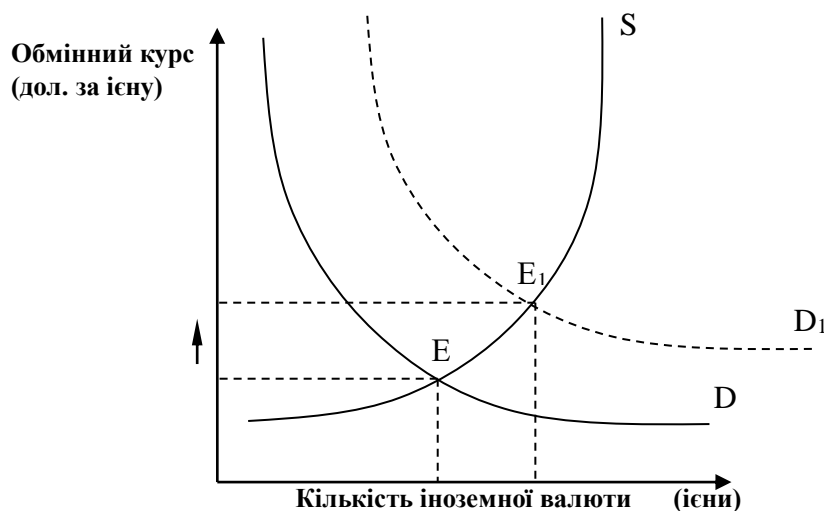


Рис. 18-1 Ринковий валютний курс та його зміни

Що трапиться, якщо відбудуться зміни у міжнародній торгівлі, наприклад, США збільшать імпортні закупки в Японії? Це збільшить попит на ієни. Як бачимо на рис. 14-1, крива попиту переміститься праворуч і займе позицію кривої  $D_1$ , точка рівноваги попиту і пропозиції — до  $E_1$ . Це означає, що курс ієни зростає, а курс долара знижується.

*Як впливають зміни валютних курсів на експорт та імпорт країн?*  
 Приклад. Японська фірма експортує у США магнітофони за ціною 10 000 ієн кожний. Валютний курс складає: 1 дол. за 100 ієн. Тоді, американський споживач сплачує  $(10\ 000 : 100 = 100)$  100 доларів. Якщо валютний курс змінився, долар упав по відношенню до ієни і становить тепер: 1 дол. за 90 ієн, а японська фірма продає, як і раніше, за ціною 10 000 ієн за 1 штуку, то американцю, що буде купувати цей магнітофон, доведеться сплатити  $(10\ 000 : 90 = 111,1)$  111 доларів. Як бачимо, зниження курсу національної валюти приводить до зростання цін на імпортні товари на національному ринку. Це в свою чергу скоротить попит на імпортні товари і викличе скорочення імпорту. І навпаки, зростання курсу національної валюти по відношенню до валют інших

країн приведе до того, що імпорتنі товари будуть більш дешевими. Таким чином, падіння курсу національної валюти стримує імпорт та стимулює зростання експорту. Збільшення курсу національної валюти стимулює імпорт та стримує власний експорт країни у зв'язку з підвищенням цін на її експортні товари на ринках інших країн.

### 18.3. Фіксовані і гнучкі валютні курси

Що ж на сучасному етапі розуміють, коли мова йде про гнучкий або фіксований курс валюти?

Існує дві полярно протилежні системи валютних курсів — система гнучких або вільно плаваючих та система фіксованих валютних курсів.

При системі *вільно плаваючих валютних курсів* на валютному ринку встановлюється, як уже розглядалось, рівноважний валютний курс у точці перетину кривих попиту і пропозиції. Рівноважний валютний курс може змінюватись під впливом різних факторів. Зростання попиту зовнішнього світу на товари даної країни приведе до зростання попиту на валюту цієї країни і відповідно до збільшення пропозиції іноземної валюти. Внаслідок чого курс іноземної валюти знизиться, а валюта цієї країни подорожчає.

Навпаки, збільшення попиту цієї країни на імпорتنі товари викличе зростання попиту на іноземну валюту, крива попиту зміститься праворуч (рис. 18-1), що приведе до збільшення валютного курсу іноземної валюти і відповідно до зменшення валютного курсу національної валюти.

В умовах *фіксованих валютних курсів* Центральний банк фіксує валютний курс та бере на себе обов'язок підтримувати незмінним його рівень. Якщо зафіксований валютний курс відхиляється від його рівноважного рівня, Центральний банк здійснює інтервенцію на валютному ринку, купує або продає іноземну валюту. Так підтримується оголошений рівень валютного курсу. Для цього Центральний банк країни повинен мати достатні резерви іноземної валюти.

Якщо Центральний банк не має достатніх резервів для підтримки фіксованого валютного курсу на протязі тривалого часу, то кінець кінцем він у певний період офіційно оголосить про *девальвацію* чи *зниження ціни національної валюти*, або про *ревальвацію* чи *підвищення її курсу*.

Кожна із систем фіксованого чи вільно плаваючого валютних курсів має переваги та недоліки. Так, фіксований валютний курс є передбаченим і позитивно впливає на зовнішню торгівлю, але він пов'язаний з втратами офіційних валютних резервів, не гарантує уникнення помилок, стримує проведення незалежної кредитно-грошової політики.

Вільно плаваючі валютні курси, що встановлюються на валютному ринку, не потребують втручання Центрального банку у ринковий механізм. Однак, коливання валютних курсів можуть негативно впливати на міжнародну торгівлю, викликати ризик та непередбаченість у її розвитку.

Для усунення недоліків цих курсів існує *«регульоване плавання»*, яке означає можливість втручання Центрального банку для зменшення коливань валютного курсу.

Після переходу України на плаваючий обмінний курс гривні у 2015 році на валютному ринку спостерігалась певна сезонність. За даними НБУ, третій рік поспіль у перші місяці року зростав попит на валюту, зокрема з боку імпортерів, які формують запаси товарів на новий рік, і водночас знижувались її надходження, зокрема з боку аграріїв, які зазвичай протягом року забезпечують близько половини пропозиції валюти на міжбанківському ринку. Як наслідок, на початку кожного року тимчасово посилювався девальваційний тиск на курс гривні. Однак дія тимчасових факторів на початку року зазвичай нівелювалась впродовж року завдяки сприятливому впливу фундаментальних факторів, у тому числі зовнішньої цінової кон'юнктури для товарів вітчизняного експорту. Так змінювалася ситуація на валютному ринку і у 2017 році. Після посилення девальваційного тиску на курс гривні на початку року, протягом квітня–серпня спостерігалась низька волатильність курсу, поєднана з її поступовим зміцненням. Але у IV кварталі під тиском сезонних та психологічних чинників ця тенденція традиційно змінилася на девальваційний тиск. У відповідь на посилений тиск Національний банк зберігав присутність на валютному ринку і продавав валюту для згладжування надмірних коливань курсу. Україна завершила 2018 рік з обмінним курсом на рівні, який приблизно дорівнював курсу на початок року, – курс гривні девальвував лише на 3% попри окремі періоди посилених коливань. Більш того, перевищення пропозиції валюти над попитом на неї протягом переважної частини року дало можливість Національному банку нарощувати міжнародні резерви – «подушку безпеки» для забезпечення фінансової стабільності України в найближчий час. Загалом протягом року Національний банк викупив близько 1.5 млрд дол. США на міжбанківському ринку, завдяки чому резерви зросли до максимуму з початку 2014 року – майже 19 млрд дол. США на початок поточного року.

Протягом 2017 року за сприятливих умов на валютному ринку Національний банк продовжував валютну лібералізацію. За цей рік: українці отримали можливість без обмежень знімати з банківських рахунків кошти як у гривні, так і у валюті; населення може купувати готівкову валюту на суму до 150 тис. грн у день; українці можуть інвестувати за кордон до 50 тис. дол. США на рік за спрощеною процедурою – шляхом отримання електронних індивідуальних ліцензій; для бізнесу знижено вимогу обов'язкового продажу валютної виручки до 50%, а строк розрахунків за операціями експорту-імпорту товарів продовжено до 180 днів, як і до кризи; іноземні інвестори отримали можливість, як і до кризи, репатріювати дивіденди за всі минулі роки (у межах встановлених лімітів задля підтримки фінансової стабільності).

#### 18.4. Платіжний баланс

<b>Поняття платіжного балансу</b>
-----------------------------------

Валютний курс та валютна політика будь-якої країни у великій мірі залежить від стану платіжного балансу. Яким чином це відбувається?

*Платіжний баланс – це документ (баланс), що розкриває всі операції країни з іншими країнами світу протягом року. Містить купівлю товарів,*

послуг, рух капіталів тощо. Відображує всі платежі перед іноземцями (дебет) і всі платежі від іноземців (кредит).

Платіжний баланс дає можливість мати уявлення про економічні зв'язки країн з іншими країнами світу. Всі потоки міжнародних платежів по здійсненим операціям відбиває платіжний баланс.

Розглянемо спрощений приклад платіжного балансу країни X з умовними даними у таблиці 18-1.

Всі операції, що відбиваються у платіжному балансі, розподіляються на три основні групи.

*По-перше*, рахунок поточних операцій. Він охоплює експорт та імпорт товарів, співвідношення між якими складають **торговельний баланс**. Це найважливіша частина платіжного балансу. Торговельний баланс активний, має позитивне сальдо, якщо експорт більший, ніж імпорт, і навпаки, торговельний баланс пасивний, має від'ємне сальдо, якщо імпорт перевищує експорт. Слід звернути увагу на те, що експорт (та схожі на нього операції) – це кредит, за яким створюють запаси іноземної валюти, а імпорт (також інші схожі операції) – це дебет, внаслідок чого іноземна валюта витрачається. До рахунку поточних операцій також відносять баланс послуг – це платежі і надходження за користування іноземним транспортом, поштово-телеграфним зв'язком, страхування, розрахунки по туризму, культурному обміну.

Таблиця 18 -1 Платіжний баланс країни X (гіпотетичні дані, млрд. дол.)

<b>Рахунок поточних операцій</b>			
1	Експорт товарів	+250	
2	Імпорт товарів	-300	
3	Сальдо торговельного балансу		-50
4	Експорт послуг	+175	
5	Імпорт послуг	-160	
6	Сальдо балансу товарів і послуг		-35
7	Доход від чистих інвестицій	+12	
8	Доход чистих інвесторів	-7	
9	Сальдо балансу поточних операцій		-30
<b>Рахунок руху капіталів</b>			
10	Приплив капіталу	+180	
11	Відтік капіталу	-155	
12	Баланс рахунку руху капіталів		+25
13	Баланс поточного рахунку та рахунку руху капіталів		-5
14	Офіційні резерви		+5



*По-друге*, платіжний баланс включає баланс рахунку руху капіталів, який показує приплив у країну іноземних інвестицій, позик та вивіз капіталу і надання кредитів іншим державам.

*По-третє*, платіжний баланс враховує офіційні резерви — це іноземна валюта, яку мають і використовують центральні банки для того, щоб відрегулювати незбалансованість рахунків поточних операцій та руху капіталів. *У платіжному балансі всі три складові частини — рахунок поточних операцій, рахунок руху капіталів, офіційні резерви у сумі повинні дати нуль.*

У нашому прикладі у таблиці 18-1 баланс поточного рахунку та рахунку руху капіталів становив (-5), тобто був пасивний, що означає, що країна заробила менше іноземної валюти, ніж витратила. Її центральний банк скоротив свої валютні резерви, збільшивши пропозицію іноземної валюти (+5), покрити дефіцит платіжного балансу. Отже, позитивне сальдо або дефіцит платіжного балансу означає приріст або зменшення державних ресурсів золота та іноземної валюти.

Валютно-курсова політика національної економіки України на нинішньому етапі історичного розвитку націлена на реалізацію регулятивного впливу держави, а саме НБУ, на стан і можливості коливання обмінного курсу національної грошової одиниці щодо долара США. Саме тому динаміка валютного курсу гривня/долар найбільш точно відображає зміни у валютно-курсовій політиці НБУ. Аналіз кон'юнктури валютного ринку України дає змогу виявити характеристики поточних тенденцій, що склалися на валютному ринку. Стан валютного ринку України можуть характеризувати такі показники: офіційний курс гривні щодо інших валют; середньозважений курс гривні за операціями з готівковою іноземною валютою; обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України; обсяг валютних інтервенцій, здійснюваних НБУ. Валютний курс спричиняє суттєвий вплив на зовнішньоекономічну торгівлю: зростання курсу гривні неодмінно сприятиме збільшенню цін на міжнародному ринку на продукцію, вироблену в Україні, і навпаки. Водночас динаміка валютного курсу не лише викликає зміну, а й відображає особливості цінової конкурентоспроможності країни.

Таким чином, платіжний баланс, який відбиває всі зовнішньоекономічні операції країни, представляє важливу інформацію про попит і пропозицію на валютних ринках. Це визначає валютні обмінні курси. Значення має стан платіжного балансу країни в цілому, а не окремих його статей. Всі платежі і всі надходження впливають на попит і пропозицію іноземної валюти в країні.

### **Короткі висновки**

1. В міжнародних торговельних та фінансових операціях використовуються різні національні валюти. Проблема вирішується за допомогою валютних ринків, на яких здійснюється купівля та продаж валют. Ціна продажу валюти однієї країни, що виражена у валюті іншої країни, має назву курс валюти.
2. Валютні курси можуть бути фіксованими та вільно плаваючими. В умовах сучасної системи плаваючих валютних курсів коливання валютних курсів відбувається в залежності від попиту і пропозиції.

3. Якщо валютний курс національної валюти знижується відносно інших валют, експорт цієї країни буде збільшуватись. Це пов'язано з тим, що експортні товари для споживачів за кордоном будуть більш дешевими. Імпорт в цих умовах має скоротитись. Ціни на товари, що імпортуються з-за кордону, будуть підвищуватись. Якщо ж валютний курс національної валюти відносно інших валют зростає, тенденції щодо експорту та імпорту мають проявитись у відповідно зворотному напрямку.

4. В кінцевому підсумку всі зовнішньоекономічні операції країни з іншими державами знаходять відображення у її платіжному балансі. За допомогою аналізу платіжного балансу розглядаються тенденції зміни курсу національної валюти та можливості його підтримки.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Валютний ринок*
- *Девальвація*
- *Золотовалютна система*
- *Платіжний баланс*
- *Світова валютна система*
- *Система плаваючих (гнучких) валютних курсів*
- *Валютний курс*
- *Ревальвація*
- *Система фіксованих валютних курсів*
- *Торговельний баланс*
- *Золотий стандарт*
- *Система регулювання плаваючих валютних курсів*

### **Контрольні запитання:**

1. Для чого потрібно визначати валютний курс?
2. Які основні етапи пройшла світова валютна система?
3. Чим принципово відрізняються фіксовані валютні курси від вільно плаваючих?
4. Як впливають зміни курсу національної валюти на збільшення або зменшення експорту та імпорту країни?
5. Чим відрізняється платіжний баланс від торговельного?
6. Які тенденції у змінах курсу національної валюти країни можливо передбачати за умов активного і пасивного платіжного балансу?

### **ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ**

#### ***У завданнях 1 – 5 оберіть одну правильну відповідь***

1. Курс української гривні буде вищим, якщо:
  - А) За гривні готівкою будуть давати більше безготівкових
  - Б) Купівельна спроможність гривні збільшиться
  - В) Курс долара на Міжбанківській валютній біржі зросте
  - Г) інфляції зростуть.
2. Припустимо, що обмінний курс євро зростає. Що відбудеться у цьому випадку?
  - А) Інші країни будуть вимушені платити більше за товари, що виготовлені у країнах ЄС;
  - Б) Ціни вироблених у ЄС товарів, що виражені у доларах, зменшаться.

В) Виникне потреба у меншій кількості доларів для купівлі вироблених у ЄС товарів.

Г) Ціни на імпортні товари у ЄС будуть більш високими.

3. Як може вплинути на фізичний обсяг експорту та імпорту США суттєве зниження ціни долара в іноземних валютах?

А) Експорт знизиться, а імпорт зросте.

Б) Експорт зросте, а імпорт знизиться.

В) Експорт та імпорт зростуть.

Г) Жодна відповідь не є правильною.

4. Якщо валютні запаси країни недостатні, то вона звертається до Міжнародного Валютного фонду (МВФ), щоб той:

А) Здійснив емісію іноземних валют.

Б) Зробив капіталовкладення у країну.

В) Надав їй кредит в іноземній валюті.

Г) Провів рекламну кампанію її виробів в інших країнах.

5. Зміцнення рівня офіційного курсу у напрямку його зниження – це є:

А) Інфляція

Б) Ревальвація

В) Девальвація

Г) Дефляція

6. На підставі нижче наведених даних розрахуйте:

Ціна долара (у євро)	Обсяг попиту на долари (млн. дол.)	Обсяг пропозиції доларів (млн. дол.)
1,2	300	400
1,4	320	370
1,6	340	340
1,8	360	310
2,0	380	280

6.1. Який рівноважний валютний курс долара?

6.2. Який рівноважний валютний курс євро?

6.3. Яку кількість доларів буде куплено на валютному ринку?

6.4. Яку кількість євро буде куплено на валютному ринку?

## Тема 19 Глобалізація та розвиток світового господарства

### Основні питання теми

- 19.1. Глобалізація як закономірний наслідок світогосподарського розвитку
- 19.2. Глобальні проблеми та шляхи їх вирішення
- 19.3. Сутність, передумови та цілі економічної інтеграції
- 19.4. Форми та економічні наслідки інтеграції

Особливістю розвитку сучасного світу є глобалізація. Цей процес знаходить своє відображення не тільки в економіці, але й торкається інших сфер нашого життя – політики, культури, ідеології, безпеки, довкілля. Останні роки інтерес до проблем глобалізації виявляють не лише вчені, а й усе суспільство, виник навіть міжнародний антиглобалістський рух. Що ж це за суперечливе явище, коли воно виникло, які його основні прояви та наслідки? Ці питання будуть розглянуті в даній темі.

### 19.1. Глобалізація як закономірний наслідок світогосподарського розвитку.

*Глобалізація* (від фр. *global* – “всезагальний, такий, що охоплює усю земну кулю”) – це багатогранний процес, який охоплює усі сторони суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті формування єдиного всесвітнього господарського організму.

Проблему глобалізації вчені активно розпочали вивчати в 90-ті роках ХХ ст., але сам процес розпочався набагато раніше – у другій половині ХІХ ст. внаслідок суттєвих змін, які в той час відбувалися в галузі науки, технологій та комунікацій.

В історії світової економіки можна виділити два етапи швидкої інтернаціоналізації господарського життя та стійкого економічного зростання. Перший проходив в кінці ХІХ ст. – на початку ХХ ст., другий, розпочався після ІІ Світової війни і триває зараз. Таким чином, ми є свідками нового етапу глобалізації.

#### Фактори глобалізації

Процес сучасної глобалізації розгортається під впливом цілої низки різноманітних **факторів**: техніко-технологічних, соціально-економічних, політичних, морально-етичних і культурних (див.рис. 19-1).

Розглянемо детальніше деякі з них, а саме соціально-економічні фактори, оскільки, на думку багатьох дослідників, інші групи факторів зробили глобалізацію можливою, а перша група – реальною.

Найважливішою передумовою глобалізації стала **інтернаціоналізація виробництва** окремих країн. Процес виробництва виходить за національні межі та відбувається завдяки міжнародній кооперації. Продукт стає інтернаціональним.



Рис. 19-1. Фактори глобалізації.

Вітчизняні компанії також орієнтуються у своїй діяльності на світовий ринок. Завдяки міжнародній торгівлі, світові ціни та техніко-економічні показники, стають критеріями ефективності окремого підприємства, галузі, національного господарства.

Вихід виробництва за національні межі активно відбувається під впливом **транснаціональних корпорацій (ТНК)**. Національні за своєю приналежністю (американські, японські, європейські) компанії створюють свої підрозділи (філії, дочірні підприємства, асоційовані компанії) в інших країнах і стають складовою частиною національних господарських комплексів.

Можна стверджувати, що саме ТНК є основним суб'єктом глобалізації економіки та їх рушійною силою. Сьогодні у світі налічується близько 82 000 ТНК. У найбільших за розміром капіталів транснаціональних компаніях зайнято близько 70 млн. осіб. Більше 50% обсягів виробництва у світі припадає саме на ТНК. Розміри світової торгівлі, міжнародної міграції капіталу та міжнародного обміну технологіями сягають 80%.

В Україні представляють свою діяльність близько 30 транснаціональних корпорацій, які мають понад 7 тис. представництв та філій. Найбільше таких підприємств працює в харчовій, нафтогазовій і тютюновій промисловості.

Ще одним важливим чинником глобалізації світової економіки є **інтернаціоналізація кредитно-банківської системи та фінансових ринків**. З одного боку, національні відмінності кредитно-банківських систем практично зникають. Будь-які зміни в процентних ставках однієї країни практично одразу викликають зрушення в інших, таким чином, процентні ставки мають чітку тенденцію до синхронізації. З другого боку, національні фінансові ринки стають вузькими для задоволення потреб у фінансуванні, тому джерелом кредитування стають міжнародні фінансові ринки та ринки інших країн.

Значну роль у посиленні глобалізації відіграють **міжнародні економічні організації** (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова організація торгівлі тощо), а також численні регіональні організації. Їх діяльність стала основою лібералізації руху товарів та послуг, факторів виробництва, а результатом спільних зусиль – запровадження спільних критеріїв макроекономічної політики, уніфікація законодавства різних країн щодо податкової, бюджетної, аграрної та антимонопольної політики.

Глобалізація є складним процесом, в межах якого виокремлюють техносферу, економічну, геополітичну, соціокультурну та інші складові. В свою чергу, **глобалізація економіки – це процес об'єднання національних економік у цілісну систему, яка об'єднується спільними планетарними виробничо-збутовою, фінансовою та інформаційною системами**. Умовно її можна проілюструвати схемою, викладеною на рис.19–2.

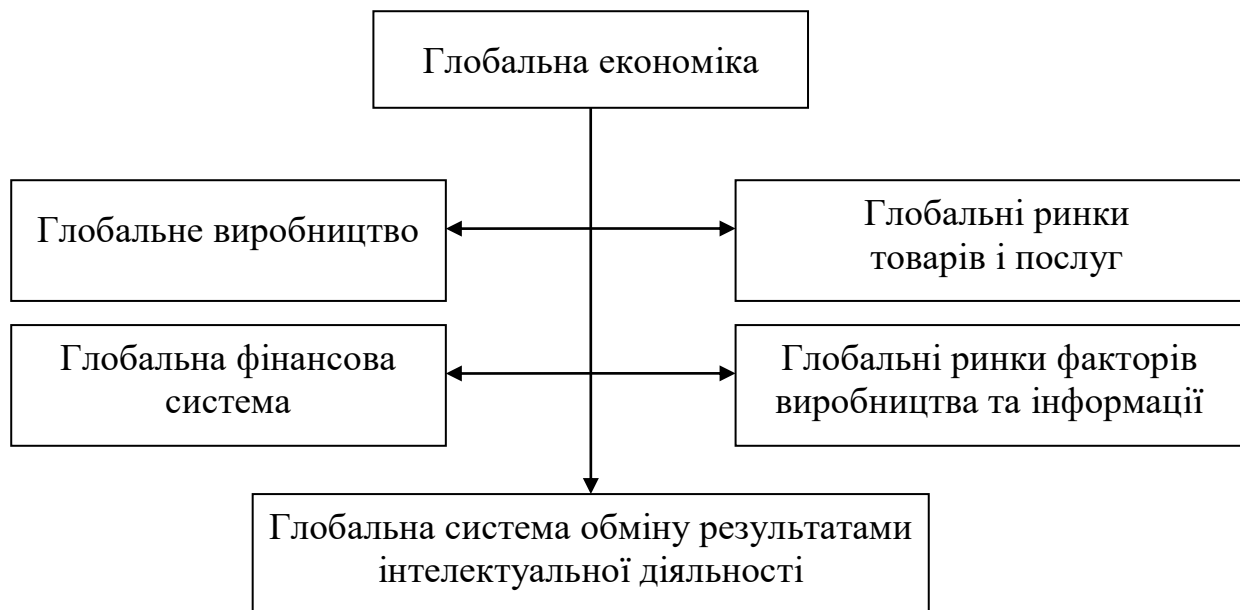


Рис.19-2. Основні складові глобалізації економіки.

**Рівні глобалізації економіки**

Глобалізація економіки, як явище, має свої прояви на **декількох рівнях**:

1. Світовий – це економічна взаємозалежність країн та регіонів, переплетіння їх господарських

комплексів та економічних систем;

2. Національний – зростання відкритості національної економіки, її інтегрованості у світову господарську систему;

3. Галузевий – зростання взаємопов'язаності конкурентоспроможності компанії всередині галузі в певній країні, що робить її конкурентоспроможною в інших країнах;

4. Рівень компанії – поширення глобальних корпорацій як головних суб'єктів багатонаціонального виробництва, зорієнтованого на всесвітні джерела постачання та ринки збуту.

### Наслідки та суперечності глобалізації

Глобалізація призводить до формування планетарних ринків товарів та послуг, факторів виробництва, фінансів. Одночасно зростає відкритість і взаємозалежність національних

економік, все більшу роль у регулюванні світового господарства відіграють наднаціональні міжнародні організації.

Всі ці явища здійснюють суперечливий вплив на розвиток різних країн та світової економіки в цілому. Якими ж є позитивні наслідки глобалізації та хто найбільше виграє від них?

Перш за все, можна стверджувати, що відкритість економіки країни, її включення в процес глобалізації є основою **прискореного економічного зростання**. Підвищення його темпів можна пояснити дією таких чинників:

- поглиблення міжнародного поділу праці та спеціалізації виробництва, що дозволяє більш ефективно використовувати ресурси;
- дія ефекту масштабу виробництва, орієнтованого не на національний, а на світовий ринок;
- посилення конкурентної боротьби на світовому рівні, яка стимулює підвищення ефективності виробництва;
- розширення до світових масштабів фінансової бази для здійснення інвестицій.

Безперечними позитивними рисами глобалізації є також *підвищення рівня життя людей, якісні зміни в охороні здоров'я та освіті*. Основою цього стали стійке економічне зростання та розповсюдження по всьому світу досягнень в сферах медичного обслуговування та освіти.

Ці позитивні зрушення знайшли свої прояви у різних групах країн. Наприклад, найбільші успіхи у розвитку медицини були досягнуті у багатьох регіонах, але суттєво покращилося здоров'я людей в бідних країнах. Так, коефіцієнт дитячої смертності за останні роки скоротився до 6 проміле на 1000 народжених живими, материнської смертності – 10 жінок на 100 тис. породілей. В галузі освіти також відбулися суттєві зміни. Рівень неписьменності серед дорослого населення в країнах, що розвиваються, зменшився на 30-40%.

До **неекономічних позитивних наслідків глобалізації** можна також віднести:

- посилення міжнародної координації, зменшення загрози міжнародних конфліктів, локальних війн;

- поширення ідей гуманізму, демократії, захисту громадянських прав та основних свобод людини.

Одночасно треба звернути увагу на те, що глобалізація породжує негативні наслідки, які, навіть, викликали до життя світовий антиглобалістський рух.

### Сутність та класифікація глобальних проблем

Перш за все, потрібно підкреслити те, що найбільш активно до процесу глобалізації залучені промислово розвинені країни. Саме вони в першу чергу користуються перевагами глобальних економічних процесів. Країни, що розвиваються та є периферією світового господарства, навпаки, використовують такі переваги набагато менше. Це стає причиною такого негативного процесу як *нерівність соціально-економічного розвитку різних груп країн*, одні з яких стають ще багатшими, а інші – ще біднішими.

Інша серйозна проблема – *зростання розриву між товарними та фінансовими ринками і внаслідок цього їх нестабільність*. Посилення взаємозалежності національних економік призводить до того, що економічна криза, яка виникає в одній країні, розповсюджується на регіони і навіть на світове господарство в цілому.

Негативними наслідками глобалізації можна вважати також *створення глобальної мережі злочинного бізнесу та міжнародного тероризму*. Крім цього, *втрачається самобутність національної культури*, на яку поширюються єдині світові стандарти.

Ще одним суттєвим негативним проявом процесу глобалізації є *виникнення та загострення глобальних проблем*.

## 19.2. Глобальні проблеми та шляхи їх вирішення.

*Глобальні проблеми* – це проблеми, пов'язані з природно-антропогенними явищами, що виникли внаслідок процесу розвитку сучасної цивілізації і мають загальнопланетарний характер як за своїми масштабами та значенням, так і за способами вирішення.

Глобальні проблеми характеризуються **основними рисами**, які вирізняють їх від регіональних або локальних:

- універсальність (безпосередньо стосуються всіх країн світу та всіх верств населення);
- загальність (можуть бути вирішені тільки спільними зусиллями світового співтовариства);
- взаємопов'язаність (пов'язані між собою, загострення однієї з них посилює інші проблеми).

Вперше питання про глобальні проблеми було поставлено вченими у 80-ті роки минулого століття. Різні дослідники виділяють від 9 до 20 таких проблем, але незалежно від їх кількості, їх можна об'єднати у **три групи**:

1. *проблеми, що пов'язані зі взаємодією природи та суспільства*, основна причина існування яких полягає у протиріччі між безмежними потребами



людства та обмеженістю природних ресурсів (продовольча, енергетична, сировинна проблеми);

2. *проблеми, що пов'язані з відносинами між країнами* (ядерна загроза людству, регіональні та міжнародні конфлікти, роззброєння, відсталість окремих країн та цілих регіонів);

3. *проблеми розвитку людини і забезпечення її майбутнього* (здоров'я та тривалість життя, права людини; боротьба зі злочинністю, наркобізнесом, тероризмом; нестабільність сім'ї та послаблення зв'язку поколінь тощо).

<b>Основні глобальні економічні проблеми</b>
--

Серед глобальних економічних проблем в першу чергу треба виділити **екологічну проблему**. Це незворотні антропогенні зміни екосистеми, глобальне порушення природної рівноваги й деградація природного середовища, яке втрачає здатність до відтворення, асиміляції та саморегулювання.

Зараз зонами екологічної небезпеки визнані Аральське, Балтійське Чорне та Азовське моря, Перську та Мексиканську затоки, Урал, Ефіопію, Нову Землю та деякі інші регіони нашої планети. Україна має найвищий інтегральний показник антропогенних навантажень на природне середовище.

Другою найважливішою проблемою людства є **продовольча проблема**, яка знаходить своє вираження у постійному голодуванні (500-550 млн. людей), хронічному недоїданні (1-1,3 млрд. людей) або неповноцінному харчуванні значної частини населення країн, що розвиваються, та бідніших верств населення інших країн.

В Індії 50% дітей потерпають від недоїдання, а 25% часто ходять голодними. Більше 30 000 дітей щороку вмирають від голоду в Афганістані.

Недоїдання є основною причиною смерті третини дітей у світі. За статистикою щогодини у світі від голоду вмирають 300 дітей.

Наступна глобальна проблема – це **ресурсно-енергетична**, сутність якої полягає в тому, що сукупне споживання енергоносіїв та сировини перевищує припустимий максимум, в межах якого немає негативного впливу на довкілля.

Для розв'язання цих та інших глобальних проблем необхідні перегляд і побудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, об'єднання зусиль та ресурсів людства на основі усвідомлення єдності інтересів та спільної відповідальності перед майбутніми поколіннями.

Основними формами міжнародного співробітництва у розв'язанні глобальних проблем є:

- здійснення спільних проектів і програм по ліквідації зон економічного лиха;
- встановлення уніфікованих норм та правил природокористування;
- роззброєння і конверсія;
- виділення кредитів та допомога країнам, що розвиваються, у вирішенні проблем злиднів, голоду, хвороб, неграмотності;
- загальнопланетарні та регіональні угоди під егідою ООН та інших міжнародних організацій тощо.

### 19.3. Сутність, передумови та цілі економічної інтеграції.

Як вже було зазначено, одним з проявів, а також фактором виникнення та прискорення глобалізації є економічна інтеграція.

#### Сутність та причини економічної інтеграції

*Економічна інтеграція – це процес об'єднання та взаємного зближення національних економік, який призводить до появи*

*спільного ринкового простору, створення інтернаціональних форм господарювання, збільшення взаємозалежності виробничих комплексів, широкого узгодження економічної політики та її спільного регулювання на основі міждержавних угод.*

Серед причин виникнення і розвитку інтеграції виділяють такі:

*Рівень економічного розвитку і внутрішня ринкова структура країн що інтегруються приблизно однакові.* Інтеграційні процеси активніше проходять між тими країнами, що мають приблизно однаковий рівень економічного розвитку. Всі інтеграційні об'єднання між країнами з різним рівнем економічного розвитку зараз знаходяться тільки на етапі становлення, тому неможливо зробити однозначні висновки щодо перспектив створення інтеграційних об'єднань такого типу та ефективності їх функціонування. Адже в цьому випадку мова може йти тільки про створення перехідних угод про асоціації, спеціальне партнерство, торгові преференції, а не повноцінну взаємодію країн як суб'єктів інтеграції.

1. *Географічне розташування.* Наявність в більшості випадків спільного кордону та історично обумовлених економічних зв'язків. Більшість світових інтеграційних об'єднань починалися з декількох сусідніх країн, що розташовані на одному континенті, в безпосередній близькості одна від одної, пов'язані транспортними комунікаціями та спільною мовою спілкування. З часом до початкової групи країн – інтеграційного ядра, - що стали ініціаторами об'єднання, приєднувалися інші сусідні держави.

2. *Спільність соціально-економічних проблем.* Завданням економічної інтеграції є вирішення низки конкретних нагальних проблем, що постають перед країнами-учасниками інтеграційного об'єднання. Наприклад, країни, зайняті проблемою створення ринкової економіки, не можуть інтегруватися з країнами, рівень розвитку яких потребує введення загальної валюти тощо.

3. *Демонстраційний ефект.* В інтеграційних об'єднаннях, як правило, мають місце позитивні економічні зрушення, що спонукає інші країни до якнайшвидшого приєднання до інтеграційної спільноти. Наприклад, демонстративний ефект виявляється у прагненні більшості постсоціалістичних країн до набуття членства в ЄС.

4. *«Ефект доміно».* Після того, як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, решта країн, що залишилися поза його межами, неминуче стикаються з деякими труднощами, що пов'язані з переорієнтацією економічних зв'язків країн-учасників інтеграційного

об'єднання. Іноді це навіть призводить до зменшення торгівлі країн поза межами даної групи. Деякі з них, навіть не маючи істотного первинного інтересу до інтеграції, з часом приєднуються (в основному через побоювання залишитися осторонь, опинившись таким чином в не вигідному економічному становищі).

### Цілі інтеграції

Численні інтеграційні об'єднання, що виникають і розвиваються в сучасній міжнародній економіці, мають схожі завдання. Розглянемо їх більш детально та визначимо **основні цілі інтеграції**.

1. *Використання переваг економії від масштабу.* Це дозволяє забезпечити розширення ринку, скоротити трансакційні витрати, а також скористатися іншими перевагами на основі теорії економіки масштабу. Також сприяє залученню прямих іноземних інвестицій, більший ефект від розміщення яких досягається саме на значних за розмірами ринках. Так, збільшення регіональних ринків масштабів є головною метою інтеграційних угруповань країн Центральної Америки і Африки.

2. *Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища.* Мається на увазі розширення співробітництва країн-учасників у політичній, військовій, соціальній, культурній та інших неекономічних сферах.

3. *Вирішення завдань торгівельної політики.* Регіональна інтеграція розглядається як спосіб зміцнення позицій країн, що беруть участь в багатосторонніх торговельних переговорах в межах ВТО. Очевидно, що узгоджені виступи від блоку країн є більш вагомими і спричиняють більш сприятливі наслідки у сфері торгівельної політики. Таким чином створюється більш стабільне і передбачуване середовище для взаємної торгівлі, ніж при багатосторонніх переговорах, учасники яких керуються різними інтересами.

4. *Сприяння структурній перебудові економіки.* Приєднання країн, що здійснюють глибокі економічні реформи, до регіональних торговельних угод країн з більш високим рівнем ринкового розвитку, є запорукою майбутньої економічної стабільності регіону.

5. *Підтримка молодих галузей економіки.* Навіть якщо інтеграційне об'єднання не передбачає дискримінаційних заходів проти третіх країн, його можна розглядати як засіб підтримання місцевих виробників, для яких виникає більш широкий регіональний ринок.

## 19.4. Форми та економічні наслідки інтеграції.

Інтеграційні процеси в різних регіональних угрупованнях мають різну глибину та інтенсивність, тому за ступенем інтегрованості виділяють такі **типи інтеграційних об'єднань**:

- зона преференційної торгівлі;
- зона вільної торгівлі;
- митний союз;
- спільний ринок;
- економічний союз.

**Зона преференційної торгівлі** – це початкова стадія інтеграції. Преференційна угода між двома або групою країн передбачає лібералізацію взаємної торгівлі деякими товарами та послугами. Вона може також включати полегшення умов для руху робочої сили та капіталу, але й тут залишаються певні обмеження. Саме на цій стадії знаходяться більшість регіональних інтеграційних об'єднань світу: *АТЕС* (Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, засноване у 1989 р.), *АСЕАН* (Асоціація Південно-Східної Азії, 1967 р.) та ін.

**Зона вільної торгівлі** являє собою асоціацію країн, які погоджуються скасувати всі тарифні і нетарифні бар'єри між собою. Проте, кожен учасник має свій власний набір торговельних обмежень для інших країн. Прикладом такого ступеня інтеграції є *НАФТА* (Північноамериканська угода про вільну торгівлю, 1992 р.), учасниками якої є Сполучені Штати, Канада і Мексика. До цього типу можна також віднести й *ЛАІ* (Латиноамериканська асоціація інтеграції, 1980 р.).

**Митний союз** є угодою між двома і більше країнами-партнерами у торгівлі щодо усунення всіх тарифних і нетарифних торговельних бар'єрів між ними. Одночасно кожна країна-учасник застосовує ідентичні торговельні обмеження проти країн, які не є членами митного союзу. Результатом спільної зовнішньоторговельної політики є вільна торгівля всередині митного союзу, причому вирівнюються торговельні обмеження відносно інших країн. Добре відомим прикладом є *Бенілюкс* (Бельгія, Нідерланди і Люксембург), що був сформований у 1948 р.

**Спільний ринок** – це група країн-партнерів у торгівлі, що дозволяє вільний рух товарів і послуг між країнами-учасницями, ініціювання спільних обмежень у сфері зовнішньої торгівлі відносно інших країн та вільний рух факторів виробництва через національні кордони всередині економічного блоку.

Таким чином, спільний ринок має більш завершену стадію інтеграції порівняно з попередніми формами. Прикладом цієї форми інтеграції може бути об'єднання чотирьох латиноамериканських країн *МЕРКОСУР* (Спільний ринок країн Південного Конуса, 1991 р.). На стадії спільного ринку з 1977 р. по 1992 р. знаходилось таке добре відоме в світі об'єднання, як *ЄС* (Європейський Союз, 1957 р.).

Економічна інтеграція може еволюціонувати в **економічний союз**, в якому гармонізуються національна, соціальна, податкова і фіскальна політики, причому адмініструються вони наднаціональними органами.

Завдання його створення є більш амбіційним, ніж досягнення інших форм інтеграції. Причина цього полягає в тому, що зона вільної торгівлі, митний союз чи спільний ринок в основному є результатами скасування існуючих торговельних бар'єрів, натомість економічний союз вимагає домовленості щодо передачі економічного суверенітету наднаціональну органу.

Найвищим ступенем економічного союзу є уніфікація національних валютних політик і запровадження спільної валюти, що адмініструється наднаціональним монетарним органом. Таким чином, економічний союз

включає і вимір валютного союзу. Класичним прикладом економічного союзу є ЄС у його сучасному вигляді.

Зараз у світі налічується понад 30 регіональних об'єднань, які знаходяться на різних стадіях інтеграції та відіграють різну роль у розвитку міжнародної економіки. Серед найвідоміших економічних об'єднань слід назвати вже зазначені вище ЄС, НАФТА, АТЕС. Основні параметри їх розвитку наводяться в табл. 19-1.

Таблиця 19-1 Частка регіональних об'єднань в основних економічних показниках розвитку на початку XXI ст., %

Критерій	ЄС	НАФТА	АТЕС*
Населення	7	5	34
ВВП	24	26	29
Експорт	43	17	25
Інвестиції	19	19	36

\* АТЕС без країн-членів НАФТА

### Економічні ефекти

Яким буде можливий вплив інтеграційного об'єднання на розвиток та добробут країн-учасниць? Теорія економічних ефектів інтеграції пов'язана з ім'ям канадського економіста Джекоба Вайнера. Згідно з його теорією митного союзу після створення останнього в економіці виникають два типи ефектів: статичні та динамічні.

*Статичні ефекти* – це економічні наслідки, що виникають безпосередньо після створення об'єднання.

Найважливішим статичним ефектом є **ефект створення торгівлі**, переорієнтація національних споживачів з менш ефективного внутрішнього джерела постачання товару на більш ефективне зовнішнє джерело (імпорт), яка стала можливою внаслідок скасування митних обмежень імпорту.

Цей ефект завжди буде позитивним, в умовах вільної взаємної торгівлі зростає добробут всіх країн, які беруть участь у митному союзі. У країни-експортера збільшується експорт. У країни-імпортера за рахунок імпорту зростають обсяги споживання товарів. Імпортні товари на національному ринку стають дешевшими, неефективні місцеві товари заміщуються більш ефективними імпортними, внаслідок чого зростає добробут всієї країни.

Наступним статичним ефектом є **ефект відхилення торгівлі**, що виникає, якщо угода підписується з країною, яка менш ефективно виробляє певний товар. Тоді національні споживачі переорієнтуються в імпорті цього товару з більш ефективного позаінтеграційного джерела постачання на менш ефективне внутрішньоінтеграційне.

Ефект відхилення торгівлі у чистому вигляді завжди буде негативним – добробут країн-учасниць об'єднання знизиться внаслідок менш ефективного використання обмежених ресурсів, ніж це було б можливим в умовах вільної торгівлі.

При створенні митного союзу ці два ефекти, як правило, виникають одночасно. Тому можна зробити висновок, що формування митного союзу підвищить добробут його учасників, а також решти світу, якщо позитивний ефект створення торгівлі більш ніж компенсує негативний ефект відхилення торгівлі.

Крім цього, до групи статичних ефектів можна віднести *зменшення витрат бюджету на утримання митних та прикордонних органів*. Також об'єднання може суттєво вплинути на світовий попит та світову ціну окремих товарів, внаслідок чого можливе *покращення умов його торгівлі на світовому ринку*.

**Динамічні ефекти** – це економічні наслідки, для прояву яких необхідний певний термін, пов'язаний з розвитком об'єднання. Вони включають економію від масштабу, більший рівень конкуренції та стимулювання інвестицій.

Можливо, найбільш помітним результатом митного союзу є збільшення ринку. Здатність виробників вільно проникати на ринки інших країн-учасниць надає їм **вигоди від економії від масштабу**, чого б не могло існувати на менших ринках з торговельними обмеженнями. Більші ринки можуть забезпечувати ефективність через вищий ступінь спеціалізації працівників і машин, використання найбільш ефективного обладнання, а також більш повне використання побічних продуктів. Існують факти на користь того, що у країнах ЄС була досягнута значна економія від масштабу по такій продукції, як сталь, очищена мідь, автомобілі та взуття.

Більш широкі ринки також забезпечують **більшу конкуренцію між виробниками всередині митного союзу**. Для того, щоб вижити на розширених і більш конкурентних ринках, виробники повинні здійснювати інвестиції у нове обладнання, технології і виробничі лінії, результатами чого будуть стримування витрат і розширення обсягів виробництва. **Капітальні інвестиції** також можуть зрости, якщо інші країни вирішать заснувати свої виробництва всередині митних союзів з метою уникнення зовнішніх торговельних бар'єрів.

Оскільки незначна зміна у темпах зростання може призвести до значного кумулятивного впливу на обсяг національного виробництва, то динамічні ефекти зміни торговельної політики можуть мати значно більші масштаби порівняно з ефектами, що базуються на статичних моделях. Разом ці статистичні та динамічні ефекти визначають збільшення чи зменшення загального добробуту, пов'язаного з формуванням регіональної торговельної угоди.

### **Короткі висновки**

1. Глобалізація – багатогранний процес, який охоплює усі сторони суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті формування єдиного всесвітнього господарського простору.
2. Глобальна економіка – якісно новий стан світової економіки, яка поступово перетворюється у цілісний глобальний організм, поєднаний гігантською виробничо-збутовою мережею, глобальною фінансовою системою, планетарною інформаційною сіткою тощо.

3. Процес глобалізації розгортається під впливом сукупності технічних, технологічних, соціально-економічних, політичних та морально-етичних факторів.

4. Глобалізація здійснює суперечливий вплив як на окремі держави, так і на світову економіку в цілому: з одного боку вона відкриває безпрецедентні можливості для економічного зростання, з іншого – породжує небачені загрози та ризики.

5. Глобальні проблеми – проблеми, пов'язані з природно-антропогенними явищами, що виникли у процесі розвитку сучасної цивілізації і мають загальнопланетарний характер як за своїми масштабами та значенням, так і за способами вирішення.

6. Економічна інтеграція – це процес усунення обмежень у сферах міжнародної торгівлі, руху факторів виробництва, розрахунків, а також зближення господарських механізмів, що приймає форму міждержавних угод і регулюється міждержавними органами.

7. Основними типами інтеграційних об'єднань є зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок та економічний союз.

8. Вплив економічної інтеграції на добробут можна проаналізувати з двох точок зору. Перша з них стосується статичних ефектів для добробуту у результаті створення торгівлі і відхилення торгівлі. Друга пов'язана з динамічними ефектами для добробуту внаслідок більшої конкуренції, економії від масштабу і стимулів до здійснення інвестиційних витрат, що є можливим завдяки економічній інтеграції.

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Глобалізація*
- *Глобалізація економіки*
- *Глобальні проблеми*
- *Глобальна екологічна проблема*
- *Економічна інтеграція*
- *Зона преференційної торгівлі*
- *Зона вільної торгівлі*
- *Митний союз*
- *Спільний ринок*
- *Економічний союз*
- *Статичні ефекти*
- *Динамічні ефекти*

### **Контрольні запитання**

1. Що таке глобалізація, як Ви розумієте сутність цього явища?
2. Чим глобальна економіка відрізняється від світової?
3. Охарактеризуйте форми прояву глобалізації.
4. Охарактеризуйте рівні глобалізації економіки.
5. Розкрийте суперечності глобалізації. Чи існує механізм їх вирішення?
6. Назвіть визначальні риси глобальних проблем.
7. Що таке економічна інтеграція? Які її передумови та цілі?
8. Які типи інтеграційних об'єднань Ви знаєте? Що між ними спільного та чим вони відрізняються?
9. Які типи економічних ефектів виникають при створенні митного союзу?
10. Поясніть виникнення ефектів створення та відхилення торгівлі.

11. Від чого залежить зростання або зменшення загального рівня добробуту в результаті створення митного союзу?
12. Внаслідок яких закономірностей інтеграція в більшості випадків зумовлює загальне зростання добробуту країн, які беруть у ній участь?

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ

### *У завданнях 1 – 8 оберіть одну правильну відповідь*

1. Глобалізація змінює зміст світових господарських зв'язків таким чином, що:
- А) темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва;
  - Б) темпи зростання виробництва випереджають темпи зростання міжнародної торгівлі;
  - В) зростає міжнародний обмін сировиною та напівфабрикатами;
  - Г) темпи торгівлі цінними паперами нижче за темпи міжнародної торгівлі товарами та послугами.
2. Глобальні проблеми слід вирішувати з урахуванням інтересів:
- А) всіх народів;
  - Б) високо розвинутих країн;
  - В) країн, що розвиваються;
  - Г) регіональних об'єднань країн.
3. До глобальних проблем не відносяться:
- А) забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством;
  - Б) прискорення економічного розвитку країн;
  - В) мирне освоєння космічного простору;
  - Г) охорона прав людини.
4. Важливим фактором розвитку міжнародної торгівлі, що діє всупереч процесу глобалізації, є:
- А) регіоналізація міжнародної торгівлі;
  - Б) зростання відкритості економік провідних країн світу;
  - В) зростання світового фінансового ринку;
  - Г) розвиток багатонаціонального підприємництва.
5. Що належить до передумов інтеграції:
- А) сприяння структурній перебудові економіки;
  - Б) вплив ресурсів від менш економічно розвинених країн до більш розвинених;
  - В) близькість рівнів економічного розвитку та ступеня економічної зрілості країн, що інтегруються;
  - Г) різний рівень економічного розвитку країн, що інтегруються.
6. Повне скасування митних тарифів у взаємній торгівлі за умови збереження національних митних тарифів щодо третіх країн веде до утворення:
- А) спільного ринку;
  - Б) зони вільної торгівлі;
  - В) митного союзу;
  - Г) економічного союзу.
7. Теорію митного союзу розробив:



- А) Вальрас;
- Б) Самуельсон;
- В) Сміт;
- Г) Вайнер.

8. Внаслідок створення митного союзу обсяг споживання в країні:

- А) збільшиться;
- Б) зменшиться;
- В) буде дорівнювати нулю;
- Г) не зміниться.

9. Визначте позитивні та негативні наслідки глобалізації, заповніть наступну таблицю.

Таблиця 19-2 Позитивні та негативні наслідки глобалізації

Глобалізація відкриває нові можливості	Глобалізація породжує загрози та ризики
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.

Чи є глобалізація закономірним соціально-економічним процесом? Хто виграє, а хто програє у процесі глобалізації? Чи можна уникнути загроз та ризиків глобалізації?

10. Автомобільне колесо коштує в Україні 120 дол. США, у Литві – 100 дол., у Білорусі – 80 дол. Зовнішня торгівля України не впливає на рівень світових цін. Спрогнозуйте наслідки таких подій.

А) В Україні вводиться 100-відсотковий тариф на імпорт коліс з Білорусі та Литви. Чи буде Україна продовжувати імпортувати колеса?

Б) Якщо після цього Україна утворить митний союз з Білоруссю, чи буде вона сама виробляти колеса або імпортуватиме їх?

В) Який ефект – створення торгівлі чи відхилення торгівлі – виникає при заснуванні митного союзу між Україною та Білоруссю?

Г) Який ефект – створення торгівлі чи відхилення торгівлі – виникає при заснуванні митного союзу між Україною та Литвою?

11. У зв'язку зі створення інтеграційного об'єднання НАФТА між США та Канадою відбувається вільна торгівля. Як це вплине на:

- А) економіку США, Канади, їх взаємну торгівлю?
- Б) економіку європейських країн?

## Тема 20 Входження України у світовий економічний простір

### Основні питання теми

- 20.1. Передумови інтеграції України у світове господарство
- 20.2. Місце України у світовому господарстві
- 20.3. Входження України до світових ринків
- 20.4. Взаємодія України з міжнародними організаціями
- 20.5. Перспективи входження України в ЄС

Кожна національна економіка є складовою частиною світового господарства, її ефективність залежить не лише від результатів внутрішньої діяльності, але й від участі в міжнародних економічних відносинах. Україна намагається знайти власне гідне місце у світовому економічному просторі. Вона має розгалужену систему світогосподарських зв'язків, що охоплює міжнародні ринки товарів та послуг, капіталів, робочої сили, технологій, а також взаємодіє з міжнародними економічними організаціями та регіональними інтеграційними об'єднаннями.

### 20.1. Передумови інтеграції України у світове господарство.

Прискорення процесів світової глобалізації збіглося з початком процесу кардинальних зрушень і змін в економіці та суспільстві України. Ставши в 1991 р. незалежною державою, наша країна підтримує курс на входження до світової економічної системи. Для включення економіки України у світове господарство було прийнято ряд законів, зокрема, закони «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про спеціальні (вільні) економічні зони» тощо.

#### Необхідність та умови взаємодії України зі світовим господарством

Активізація інтеграційних процесів пов'язана з необхідністю визначення передумов, які детермінують взаємодію

національної економіки зі світовим господарством. До них належать:

- досягнення високої частини експорту у валовому внутрішньому продукті та важливість зовнішніх економічних зв'язків для життєзабезпечення держави;
- достатня розвиненість внутрішнього поділу та кооперації праці;
- обмеженість вітчизняних паливно-енергетичних ресурсів;
- наявність високого попиту на нові технології, інвестиційні та фінансові ресурси.

Приблизно третина суспільного виробництва України опосередковується впливом зовнішніх економічних зв'язків. Тому, для нашої держави існує нагальна необхідність поетапного формування моделі конкурентоспроможної відкритої економіки з урахуванням переваг міжнародної регіональної інтеграції. Під **конкурентоспроможністю країни** розуміють здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем

*ефективності використання національних ресурсів, продуктивності праці та людського розвитку.*

Існують різні експертні оцінки відкритості української економіки. В останні роки ХХ ст. рівень відкритості економіки України був невисоким. Принципових змін у розв'язанні цієї проблеми не відбулося. Разом з тим, якщо брати такі показники, як співвідношення обсягів експортно-імпортової діяльності та ВВП, то Україна демонструє досить високий рівень відкритості економіки. **Відкрита економіка** – економіка, основу якої складають економічна свобода, вільний вибір видів економічної діяльності, вільний зустрічний рух товарів і послуг, капіталів, робочої сили, підприємницьких ідей з країни в країну, та найбільш повно відповідає потребам розвитку світового господарства.

Забезпечення гідного місця у світовому співтоваристві передбачає вирішення багатьох як внутрішніх, так і зовнішніх проблем. Серед них чільне місце посідають проблеми, пов'язані з нерозвиненістю інституційного середовища ринкової економіки та політичної демократії. Вкрай несприятливо впливають на здійснення прогресивних структурних перетворень закритість влади для суспільства, високий рівень корупції, відсутність цілісної системи стратегічного планування. Досить серйозні проблеми породжує недосконалість законодавчої бази.

Приватизація в Україні стала переважно засобом перерозподілу суспільного багатства, а не прискореного капіталоутворення, необхідного для радикальної структурної модернізації економіки та забезпечення її конкурентоспроможності. Розвиток малого та середнього підприємництва в державі характеризується значним поширенням тіньової діяльності, відсутністю системних передумов для позитивного впливу цього сектора на прогресивні структурні зрушення.

Дуже небезпечним явищем, з огляду на потреби розвитку людського капіталу країни, є зниження ролі науки та наукового обслуговування. Під час переходу до ринкової системи значно зросли масштаби бідності та рівень соціального розшарування.

<b>Проблеми інтеграції України у міжнародну економічну систему</b>
--

На сьогодні процес включення України у світове господарство супроводжується формуванням несприятливої структури експорту, а

отже й малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації. Великі перепони також спричиняє відсутність вільноконвертованої валюти.

Цілеспрямованість інтернаціоналізації української економіки ускладнюють такі зовнішні фактори впливу: значне посилення міжнародної конкуренції на основних товарних ринках світу; активне використання провідними країнами заходів відкритого державного протекціонізму на окремих ринках; відсутність членства в міжнародних торговельних організаціях (Світова організація торгівлі); складність входження в міжнародні проекти високотехнологічного співробітництва; висока взаємна конкуренція інтересів України та інших постсоціалістичних країн на міжнародних ринках.

Як показує світовий досвід, інтеграція в сучасну світову економіку – це тривалий процес, який вимагає здійснення довгострокової економічної політики, що враховує історичні, економічні та геополітичні особливості кожної конкретної країни. Тому важливе значення має дотримання Україною основних принципів формування відкритої економіки. Серед них виділяють:

- створення сучасного власного виробничого потенціалу конкурентоспроможної продукції;
- запровадження стабільної конвертованої національної валюти;
- створення сприятливого інвестиційного клімату і формування власного інвестиційного потенціалу;
- забезпечення сприятливих для господарювання правових, економічних та фінансових умов для діяльності вітчизняних та міжнародних суб'єктів, а також взаємозв'язку національного зовнішньоекономічного законодавства зі світовими вимогами і нормами;
- проведення цілеспрямованої протекціоністської політики та обґрунтування рівня вітчизняних і світових цін на власну експортовану продукцію з урахуванням внутрішніх витрат;
- послідовне і жорстке валютне регулювання ринкових взаємовідносин між суб'єктами господарювання;
- проведення обов'язкової сертифікації продукції за світовими стандартами.

Отже, для активної участі України в міжнародних економічних процесах необхідно створити відповідні умови. Для цього існують об'єктивні можливості, до них, насамперед, належить економічний потенціал нашої країни.

## 20.2. Місце України у світовому господарстві.

Україна розташована на південному сході Європи, має вихід до Азовського та Чорного морів, має спільні кордони з Румунією, Молдовою, Угорщиною, Словаччиною, Польщею, Білоруссю та Росією.

Загальна територія держави складає 603,7 тис. кв. км, що становить понад 5,7 % території Європи та 0,44 % території світу. За площею Україна є найбільшою країною Європи і поступається лише європейській частині Російської Федерації. Населення України складає 42,4 млн. і за його чисельністю вона займає 7 місце в Європі.

### Економічний потенціал України

Україна володіє потужним та різноманітним ресурсним потенціалом. Країна знаменита своїми чорноземними ґрунтами, які вкривають дві третини території і є найродючішими у світі. Наявність цього фактору визначає конкурентні переваги агропромислового комплексу України, в тому числі можливості експортного потенціалу.

Крім цього, Україна має унікальні корисні копалини. Серед них виділяють найбільші у світі поклади марганцевих руд, родовища нікелевих, хромових, титанових, ртутних, залізних та уранових руд. В останні роки

розвідано понад 15 родовищ золота, відкриті родовища коштовного і напівкоштовного каміння. За покладами нерудних (неметалевих) корисних копалин Україна посідає провідне місце в Європі і світі (озокерит, самородна сірка, вапняки, граніти й лабрадорити, базальт, мрамур, графіт тощо). Основною вугільною базою є Донбас, запаси якого оцінюються в 100 млрд т.

Наявність широкого спектру різноманітних корисних копалин є важливим фактором формування економіко-виробничого потенціалу України. Існує сировинна база для металургійної, порцелянової, хімічної, фаянсової промисловості, виробництва кераміки, литва, будівельних матеріалів.

В Україні існує розгалужена мережа залізничних доріг, газо- та нафтопроводів, що сприяє розвитку вітчизняної транзитної системи. Насамперед, це транспортування нафти, газу, електроенергії, вантажів до країн Європи. Успішна реалізація відповідних програм дасть можливість забезпечити відчутний приріст транспортних послуг у зовнішньоторговельному обороті.

Крім цього, Україна належить до країн зі сприятливими кліматичними умовами, що позитивно впливає на господарську діяльність, розвиток рекреаційного комплексу. Карпатський регіон, узбережжя Чорного і Азовського морів, а також унікальні історико-культурні пам'ятки є основними центрами туризму в Україні. За умов створення необхідної інфраструктури вони можуть стати постійним джерелом поповнення бюджету держави.

<b>Економічний розвиток України: проблеми та перспективи</b>
--

Головним чинником економічного розвитку країни є реалізація науково-технічного потенціалу держави. В багатьох

перспективних напрямках науки і техніки вчені України посідають у світі чільне місце. Передусім це стосується фундаментальних наук, матеріалознавства, авіаційної, ракетно-космічної та військової техніки, окремих напрямків розвитку новітніх технологій.

Наявний економічний та науково-технічний потенціал України здатний забезпечити високий рівень розвитку економіки та добробуту населення. Але, на жаль, слід зазначити, що його можливості використовуються неповністю. Наша країна за рівнем життя населення посідає одне з останніх місць в Європі. За даними звіту фахівців Програми розвитку ООН (ПРООН) за Індексом людського розвитку (ІЛР) Україна перебуває на 88 місці у рейтингу (зі 189 країн).

Причиною цього була стійка тенденція до зниження ВВП, що спостерігалась в економіці країни протягом 90-х рр. Знизилася удвічі продуктивність праці, скоротився випуск промислової продукції та випуск товарів народного споживання.

З 2000 рр. Україна почала виходити з кризового стану, зараз спостерігається поступове економічне зростання. Україна отримала статус країни з ринковою економікою. Зняті дискримінаційні обмеження (поправка Джексона-Веніка), на цій основі впорядковуються антидемпінгові процедури щодо українських товарів.

Подальша зовнішньоекономічна стратегія України спрямована на зміцнення геополітичного та геостратегічного становища держави. Пріоритетними з погляду економічних зв'язків для України є, насамперед, Європейський Союз, США. До геополітичних інтересів також належать країни Причорномор'я, Південно-Східної Азії. Формуючи основи зовнішньоекономічної стратегії, Україні на сьогодні слід враховувати зміни, що відбуваються в діяльності міжнародних фінансових, банківських, торгівельних інституцій (Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку тощо). Співпрацюючи з ними, наша країна залучає до економіки додаткові фінансові та інші ресурси, використовує допомогу в процесі здійснення реформ і розробки адекватної економічної політики.

### 20.3. Вхідження України до світових ринків.

Україна має розгалужену систему світогосподарських зв'язків, що охоплює зовнішню торгівлю та інвестиції, науково-технічні та фінансові відносини, міграцію робочої сили та інші форми міжнародної взаємодії в економічній сфері, які поширюються на тисячі вітчизняних підприємств та майже 200 країн світу.

#### Зовнішня торгівля

Серед різних форм світогосподарських відносин важливе місце посідає зовнішня торгівля. За підсумками фінансових показників першого півріччя 2018 в порівнянні з аналогічним періодом 2017 експорт українських товарів та послуг збільшився на 12.7 % й наразі складає 26 876 млн. дол.

За даними Державної служби статистики найбільшу частку експорту України в першій половині 2018 року складала продукція металургійної та аграрної промисловості.

Щодо географічної структури зовнішньої торгівлі, найбільшу частку в експорті України становлять країни Європи, менше припадає на азіатські країни. Протягом останніх років збільшився експорт товарів до Америки, Австралії і Океанії. Найбільша питома вага у структурі експорту припадає на продукцію металургійного комплексу, продукцію АПК та хімічної галузі, машинобудування. Основними імпортерами є Німеччина, Туреччина, Італія, США, Польща, Китай, Угорщина. У загальному обсязі імпорту виділяють продукцію хімічної промисловості, машинобудування, а також імпорт енергоносіїв.

Динамічно розвивається і торгівля послугами. Домінантною її статтею є транспортні послуги, що становлять більше 75 % від загального обсягу. Найбільшими торговельними партнерами України у цій сфері є Великобританія, США, Німеччина, Угорщина, Польща тощо.

На сьогодні процес включення України у світове господарство супроводжується формуванням несприятливої структури експорту, а отже й малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації. Основні її риси пов'язані з тим, що Україна концентрується на постачанні на міжнародні ринки товарів і

послуг (харчові продукти, руди, метали, передусім чорні, транспортні послуги), які є відносно малодинамічними і мають тенденцію до зменшення їх частки у глобальному продажу товарів та послуг. Водночас це ринки, де панує жорстка цінова конкуренція і де цінові переваги можуть дуже швидко переходити до інших країн, особливо при застосуванні до якоїсь країни обмежувальних, дискримінаційних торгово-економічних заходів.

В той же час незначними є поставки на високодинамічні ринки, які визначають перспективи світової економіки (офісне та телекомунікаційне обладнання, інші комерційні послуги), – тобто на ринки, що відзначаються насамперед неціновими формами конкуренції і підвищеною стабільністю конкурентних переваг.

Такі структурні особливості зовнішньої торгівлі віддзеркалюють структуру конкурентних переваг української економіки з погляду критеріїв світового господарства, однак є стратегічно програшними для країни. Їх слід змінити у подальшому.

<b>Міжнародний валютно-фінансовий ринок</b>
---

Глобалізація та інтернаціоналізація світової економіки сприяє розвитку міжнародних валютно-фінансових відносин, які є сукупністю економічних відносин, пов'язаних з функціонуванням грошей як світових грошей – обслуговування зовнішньої торгівлі, послуг, міграції капіталів, інвестицій, позик та субсидій, науково-технічного обміну, туризму, державних та приватних грошових переказів. Складовою міжнародного фінансового ринку є міжнародний кредитний ринок, що забезпечує кругообіг позичкового капіталу.

На національному рівні окремої країни ці відносини охоплюють сферу національної валютної системи, організація якої визначається внутрішнім валютним законодавством. Побудова такої системи в Україні почалася з набуття нею незалежності, і вона постійно удосконалюється в напрямку узгодження розбіжностей з міжнародною валютною системою.

Перед Україною стоїть завдання забезпечення **конвертованості національної валюти**. Це вимагає наявності збалансованого та відкритого для нерезидентів внутрішнього ринку товарів та послуг, капіталу, валюти, а також скасування валютних обмежень.

В умовах підвищеного попиту на іноземну валюту дії Національного банку спрямовані на забезпечення стабільності на валютному ринку та утримання офіційного курсу гривні до долара США.

**Міжнародні валютні резерви** України станом на 2018 р. становили 18 808,45 млн. дол. США, що демонструє зростання на 20%. Такий рівень резервів є достатнім для покриття потенційних ризиків платіжного балансу. Приріст міжнародних резервів формувався за рахунок перерахунку курсової різниці через курсові коливання євро і долару на міжнародних валютних ринках; залучення іноземного капіталу; додатних інтервенцій завдяки перевищенню пропозиції іноземної валюти на міжбанківському ринку над попитом на неї, за рахунок експортних надходжень та залучення іноземних кредитних ресурсів.

**Бюджет держави** є провідною ланкою фінансової системи, що поєднує доходи і витрати країни на поточний рік. Державний борг при цьому є негативним явищем. Основною причиною його виникнення є недостатність власних фінансових ресурсів, а причиною його зростання – невміння використовувати залучені ресурси.

Дефіцит державного бюджету України протягом багатьох років та неефективне використання коштів призвели до стрімкого зростання державного боргу. Це обумовлювалося різними чинниками: дефіцитністю державного бюджету та платіжного балансу, високою залежністю від імпорту енергоресурсів, неефективним використанням залучених кредитів та відсутністю належного контролю за цим процесом, несприятливим інвестиційним кліматом.

Залишаючись достатньо високим, рівень державного боргу України водночас не є критичним. Згідно з міжнародними стандартами критичними вважаються боргові зобов'язання, які перевищують 60% від ВВП. Станом на кінець 2018 р. зовнішній державний та гарантований державою борг України становив 41,4% від валового зовнішнього боргу країни.

Зовнішній борг України складається із заборгованостей за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями, іноземними державами та комерційними позиками. Головними кредиторами України є Німеччина, МВФ, Світовий банк, Європейський банк реконструкції і розвитку. Аналіз стану зовнішньої заборгованості дає можливість зробити висновок, що головним завданням нашої держави в цій сфері є забезпечення ефективного використання залучених фінансових ресурсів.

<b>Міжнародний ринок капіталу</b>
---------------------------------------

*Міжнародний ринок капіталу охоплює всю сукупність економічних відносин, які виникають між суб'єктами різних країн з приводу залучення та вкладення міжнародних інвестицій.* Він дає змогу

подолати недосконалість національних ринків, якнайкраще використовувати вільні нагромадження коштів для задоволення потреб світової економіки.

Україна має значний потенціал для повноцінної інтеграції у міжнародне співтовариство та зокрема до міжнародного ринку інвестицій, що визначається перевагами їх розміщення.

Незважаючи на переваги національної економіки, обсяги прямих закордонних інвестицій (ПЗІ), що надійшли за час незалежності, не відповідають потенціалу України. Причинами цього є часті зміни у законодавстві, політична нестабільність, обмеженість системи поширення інформації щодо можливостей інвестування, громіздка процедура вирішення питань.

Інвестиційний клімат України є недостатньо привабливим для іноземних інвесторів, оскільки відбивається у досить низькому її індексі в міжнародних рейтингах. Так, індекс транснаціоналізації економіки, який розраховують експерти ООН для характеристики активності ТНК у країні, що приймає, та її успішності у залученні ПЗІ, для України дорівнює 10 %. У той же час у



середньому по країнах Східної Європи він перевищує 16 %, по країнах, що розвиваються, – 19 %, у розвинених країнах складає – понад 23 %.

Протягом останніх років інвестиційний клімат дещо поліпшився, а ступінь ризику вкладення капіталу став нижчим. Однак ці зміни були не настільки значними, щоб створити справді «якісне» інвестиційне середовище для іноземних та місцевих компаній.

На сьогодні спостерігається активізація іноземних інвесторів. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій щорічно складає близько 50 млрд. дол. США. Інвестиції надходять зі 125 країн світу. Основними інвесторами України, на яких припадає 83,5% загального обсягу інвестицій, є Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Великобританія, Британські Віргінські Острови, Франція, Швейцарія та Італія. Найбільша частка інвестицій обсягом (близько 30% їх загального обсягу), припадає на промисловість, ще третина – на фінансову та страхову діяльність.

Значний приріст іноземного капіталу спостерігається на підприємствах, що здійснюють оптову торгівлю та посередництво, операції з нерухомим майном, здача в оренду, надання послуг підприємцям.

Таким чином, іноземний капітал спрямовується у діяльність, що частіше не потребує значних початкових інвестицій, має швидку оборотність коштів і розрахована на існуючий великий попит на внутрішньому ринку. Через це він істотно не впливає на розвиток національної економіки, ефективність її функціонування, структурну перебудову та технічне переозброєння виробництва, впровадження прогресивних новітніх технологій, а також не сприяє розв'язанню пріоритетних завдань економічного розвитку країни.

Обсяги спрямування прямих інвестицій з України до економіки інших країн світу порівняно з надходженнями є незначними. Останніми роками Україна освоїла майже 51,2 млрд. дол. міжнародних інвестицій. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83 % загального обсягу прямих інвестицій, увійшли Кіпр (11,7 млрд. дол.), Нідерланди (5,6 млрд. дол.), Німеччина (5,4 млрд. дол.), Росія (3,3 млрд. дол.), Австрія (2,4 млрд. дол.), Велика Британія (1,85 млрд. дол.), Віргінські острови (1,7 млрд. дол.), Франція (1,5 млрд. дол.), Швейцарія (1,3 млрд. дол.), Італія (972 млн. дол.).

Аналіз статистичних даних свідчить про асиметричність розвитку процесів транснаціоналізації в Україні: вони переважно проходять шляхом проникнення в країну іноземних ТНК і майже не дають поки що помітних результатів щодо формування українських транснаціональних компаній. При цьому існує суттєва проблема достовірності наявних даних про реальний рівень здійснення ПЗІ за кордон при повноцінній інтеграції національної економіки в міжнародний інвестиційний ринок. Вони пов'язані зі значним рівнем тінізації економіки та високим ступенем розповсюдження неформальних угод у ній.

Ситуація, що склалася в Україні та її основні характеристики (нестабільність та невизначеність законодавства, непрозорість фінансового ринку, бюрократизація) ускладнюють інтеграцію нашої країни до глобальної фінансової системи в цілому та світового ринку капіталів зокрема.

Політика уряду повинна бути спрямована на оптимальне використання можливостей транснаціоналізації економіки та нейтралізації її негативних наслідків, бути комплексною і ґрунтуватися на чітко визначених національних цілях та пріоритетах.

### Міжнародний ринок праці

Зростання відкритості українського суспільства неминуче приводить до дедалі більшої участі України в міжнародному обміні робочої сили. Однією з важливих рис міжнародного ринку праці в сучасних умовах є різке зростання міграційних процесів як всередині країни, так і за її межами.

*Міграція робочої сили* – переселення працездатного населення з одних держав в інші на термін більше року, яке викликане причинами економічного або неекономічного характеру. Міжнародна міграція включає два взаємопов'язаних процеси: **еміграцію** (виїзд працездатного населення з певної країни за її межі) та **імміграцію** (в'їзд працездатного населення в певну країну із-за її кордону). Існує також *рееміграція* – процес повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.

За результатами спеціальних досліджень та оцінками експертів, за кордоном сьогодні працює більше 3 млн. українських громадян, переважна частина яких влаштовується на роботу нелегально, та тимчасово зайнятих - до 9 млн осіб.

Незважаючи на різноманітність оцінок масштабів трудової міграції, всі вони, однак, засвідчують, що поїздки на заробітки за кордон набули широкого розповсюдження, стали типовим для багатьох українців джерелом доходів, мають завдяки цьому велике суспільно-політичне і соціальне значення.

Головними чинниками масової еміграції є:

- велика різниця в умовах життя і рівні заробітної плати в Україні й країнах Заходу;
- відсутність перспектив професійного зростання для багатьох здібних людей;
- економічна нестабільність в країні;
- відсутність безпеки громадян.

У структурі трудової міграції громадян України за ступенем легальності можна виділити чотири якісно відмінні рівні: офіційна трудова міграція, неофіційна легальна міграція, успішна нелегальна міграція, міграція жертв злочинних угруповань (торгівля людьми).

На сучасному етапі в характері трудової міграції відбулися певні зміни:

- міграція громадян України трансформувалась з переважно комерційної (“човникової”) на трудову, що здійснюється з метою працевлаштування;
- у зв'язку зі зміною стратегії поїздок істотно зросла тривалість перебування більшості мігрантів за кордоном;
- значно розширилася географія країн призначення мігрантів, збільшується їх присутність у країнах Європи, деяких азіатських та латиноамериканських країнах;

▪ з 2000-х рр. спостерігається стрімке зростання мігрантів, що працевлаштовуються в країнах Європи (передусім – Італії) як домашня прислуга та у сфері торгівлі і сервісу;

▪ на сьогодні в потоках тимчасової трудової міграції за кордон найбільш широко представлено населення малих міст та сільської місцевості.

Дослідження показують, що покидають Україну переважно особи середнього віку (20-40 років). Раніше їх абсолютну більшість складали чоловіки. Але зі зміною попиту на європейському ринку праці на початку XXI ст. відбувається масовий виїзд за кордон на заробітки жінок з метою працевлаштування хатніми робітницями, нянями, покоївками тощо (65% мігрантів становлять чоловіки, 35% – жінки).

На заробітки до країн СНД їдуть переважно представники робітничих професій: шахтарі, будівельники, водії, сільськогосподарські робітники. Далеке зарубіжжя поглинає наряду з ними висококваліфікованих фахівців. Серед близьких країн-сусідів центром тяжіння української еміграції є Росія. У далекому зарубіжжі найбільша кількість трудових мігрантів з України працює в країнах Європи (Польща, Чехія, Італія, Німеччина, Португалія), США та Канаді.

На жаль, нашій країні не вдасться уникнути не тільки виїзду простої робочої сили, а й “відпливу умів”, мотиви якого полягають у незадоволенні спеціалістів матеріальним станом, статусом у суспільстві, неможливістю сповна реалізувати творчі можливості.

Цілком очевидне те, що масовий відплив продуктивної робочої сили, особливо вчених і спеціалістів, завдасть Україні значних економічних, інтелектуальних та моральних збитків. Виїзд кваліфікованих кадрів, молодих спеціалістів негативно впливає на професійну структуру працездатного населення, погіршує його статеві-віковий склад.

Україну в найближчий період чекає, найімовірніше, доля країни-постачальника робочих рук на європейський і світовий ринок праці. Але і в цій якості вона може отримати низку економічних вигод:

- по-перше, знизити рівень безробіття і пом'якшити таким чином соціальну напруженість у суспільстві;

- по-друге, значну частину заробітної плати емігранти переказуватимуть на батьківщину, що поповнить валютний фонд країни;

- по-третє, розроблені Міжнародною організацією праці рішення дають Україні право ставити питання про отримання компенсації за підготовку робочої сили від країн-можливих користувачів її трудових ресурсів.

- по-четверте, міждержавний рух робочої сили – це важливий чинник надходження в країну нових технологій, швидкого й ефективного пристосування до умов світового ринку.

Для запобігання втраті кваліфікованих національних кадрів необхідно створити в країні соціально-економічні, організаційні, правові умови для економічного зростання, підвищення рівня життя населення. Це передбачає застосування інноваційної моделі економічного розвитку, який ґрунтується на широкому поширенні науково-прикладних і науково-технічних знань.

Урядом неодноразово проголошувалося збільшення кількості робочих місць у країні. Однак, незважаючи на це, існуюча в Україні ситуація поки що не дає приводу для оптимізму. Скоріше за все у найближчому майбутньому обсяги трудової еміграції зберігатимуться на існуючому рівні.

Міграція – це двосторонній процес. Експортуючи власну робочу силу, Україна імпортує іноземну. В нашій державі працевлаштовуються громадяни з близького зарубіжжя, Південно-Східної Азії, Близького та Середнього Сходу. Іммігранти переважно зайняті в сфері торгівлі та послуг.

Особливо великі проблеми породжує **нелегальна імміграція**. Відомо, що міграційні процеси мають чітку загальну спрямованість «схід – захід». На цьому шляху Україна відіграє роль транзитної держави. За різними оцінками, в країні нині на нелегальному становищі перебуває близько мільйона громадян інших країн. Наша держава активно співпрацює з міжнародними організаціями, ініціює проведення різноманітних форумів з метою розширення міжнародного співробітництва в боротьбі з незаконною міграцією. Вдосконалення законодавства України, з питань міграції дозволить захистити економічні інтереси нашої держави і забезпечити її національну безпеку.

<b>Міжнародний науково-технічний та інноваційний ринок</b>
--

Науково-технічна діяльність, як і інноваційна, є одним з найсуттєвіших факторів, що обумовлюють в сучасному світі розвиток економіки як на національному, так і на глобальному рівнях. *Міжнародний рух технологій є міждержавним переміщенням науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі.*

Розвиток науково-технологічної та інноваційної сфер в Україні є одним з дійових важелів підвищення соціально-економічного стану країни, її поступового входження на рівних правах до спільноти розвинених демократичних країн світу, перш за все шляхом реформування та структурної перебудови економіки.

Участь України у міжнародному обміні технологій переслідує в основному залучення передової технології і підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Масштаби участі нашої держави в торгівлі ліцензіями при цьому незначні, передумови для формування високотехнологічного типу конкурентоспроможності належним чином не використовуються. Про це свідчать розриви у рівнях патентування, з одного боку, та роялті, ліцензійних платежів і високотехнологічного експорту – з іншого.

Основні впровадження технологій в Україні припадають на середньотехнологічні галузі виробництва (будівництво і виробництво будматеріалів, металургію, легку і харчову галузі), в той час як у розвинутих країнах – на передові галузі промисловості (електротехнічна, радіоелектронна, хімічна, фармацевтична галузі).

На відставання України впливає відсутність значної державної підтримки науки та підприємств, які впроваджують нові технології. Так, українські технопарки позбавлені податкових пільг, при тому що їх діяльність, на відміну

від зон високих технологій в Європі, фінансується на основі власних коштів лише з наданням пільг. Крім цього, з країни виїхало тисячі вчених, що зашкодило економіці приблизно на 1 млрд. дол. Відбувається також значне скорочення спеціалістів, зайнятих виконанням науково-технічних робіт, старіння фахівців високої кваліфікації тощо.

Таким чином, на сьогодні структурний розвиток України не відповідає найважливішим загальносвітовим тенденціям. Виправлення цих невідповідностей має стати одним із найголовніших пріоритетів економічної політики уряду.

## 20.4. Взаємодія України з міжнародними організаціями.

Функціонування національної економічної системи України як підсистеми світового господарства передбачає її взаємодію з міжнародними економічними організаціями. Діяльність цих організацій сприяє розвитку та регулюванню міжнародних економічних відносин, на сьогодні для України питання про членство в багатьох з них є актуальним.

### Україна та ООН

Україна була одним з 50 засновників Організації Об'єднаних Націй (ООН) у 1945 р., новий етап участі незалежної України розпочався з 1991 р. ООН є головним світовим центром координації зусиль з підтримання миру, зміцнення безпеки, розвитку міжнародного співробітництва. На сьогодні Україна є членом близько 20 організацій в системі ООН, а також 60 її постійних та тимчасових органів. Серед них Економічна і Соціальна Рада (ЕКОСОП), Програма розвитку ООН (ПРООН), Програма ООН з охорони довкілля (ЮНЕП), Рада з питань торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Міжнародна організація праці (МОП), Фонд ООН допомоги дітям (ЮНІСЕП), Організація ООН з питань освіти, науки та культури (ЮНЕСКО), Європейська економічна комісія ООН тощо.

Органи ООН беруть активну участь у проведенні економічних і соціальних реформ в Україні. Програма розвитку ООН в Україні має своє представництво, яке ініціювало ряд проектів, спрямованих на розвиток і підтримку системи управління, стале зростання добробуту і захист людини, поліпшення стану довкілля. Можна виділити наступні проекти: Стратегічна ініціатива подолання бідності в Україні, Екологічні Мережі, Підтримка малого та середнього бізнесу в Україні, Професійне навчання для безробітних, Сприяння співробітництву з іншими країнами, Запобігання поширенню епідемії СНІДу і багато інших.

У співробітництві України з міжнародними організаціями поза системою ООН найважливішими є стосунки із Світовою організацією торгівлі.

### Україна і СОТ

Світова організація торгівлі (СОТ) була започаткована 1 січня 1995 року. Вона об'єднала в собі всю систему ГАТТ – Генеральної угоди з тарифів і торгівлі – і значно розвинула діяльність у напрямі лібералізації торгівлі та формування глобальної системи економічного регулювання. Сьогодні СОТ – одна з

найвпливовіших організацій розвитку світового господарства, яка більше 150 країн світу, на які припадає понад 95% світової торгівлі, 85% світового ВВП та майже 85% населення світу.

Україна останнім часом доклала чимало зусиль, щоб приєднатися до світових інтеграційних процесів, ставши членом СОТ. Відкритість української економіки (майже половина ВВП реалізується на зовнішніх ринках) диктує необхідність пошуку шляхів і механізмів покращення умов міжнародної торгівлі для українських товаровиробників. Перебуваючи за межами СОТ, Україна потерпала від дискримінаційного тиску з боку країн-лідерів, а саме: від антидемпінгових розслідувань, введення квот на експорт вітчизняних товарів, незахищеності інтелектуальної власності, неможливості брати участь у міжнародних переговорах щодо вдосконалення глобального торгового середовища, проблем з євроінтеграцією. У 2006 р. Верховною Радою прийнято 22 закони, спрямованих на забезпечення вступу України до СОТ. Крім цього, завершено переговори із 49 членами Робочої групи щодо доступу до ринку товарів і послуг. 5 лютого 2008 р. на засіданні Генеральної Ради Світової організації торгівлі прийнято рішення про приєднання України до Марракеської угоди про заснування СОТ.

Інтеграція України до СОТ призвела до зняття обмежень з руху товарних потоків, створено паралельні програми, що забезпечують економічний розвиток України. Членство України в СОТ найбільш вигідне для металургії та хімічної промисловості, сільського господарства, а також готельного та ресторанного бізнесу. Перевагами вступу України в СОТ стали:

- зменшення тарифних обмежень для українських товарів і послуг на всіх найважливіших товарних ринках;
- зменшення втрат українських експортерів від дискримінаційних антидемпінгових заходів;
- подальше реформування української економіки;
- покращення інвестиційного клімату;
- подальший, більш ефективний розвиток нових технологій;
- розширення асортименту та підвищення якості споживчих товарів і послуг, зниження їхніх цін.

Недоліками вступу України до СОТ є:

- відкритість українського ринку, що створює загрозу витіснення вітчизняної продукції імпортними аналогами;
- посилення впливу світової кон'юнктури на українську економіку;
- ускладнення державного економічного регулювання;
- для окремих галузей та регіонів втрата державної підтримки;
- перехід українських виробників на міжнародні технічні стандарти в умовах нестачі коштів.

**Взаємодія України  
з міжнародними фінансовими  
організаціями**

**Міжнародний валютний фонд (МВФ)** було створено у 1944 р. Капітал МВФ утворювався з внесків країн-членів відповідно до встановленої для кожної країни квоти (траншу). Вона визначалася

економічним потенціалом країни та її місцем у світовій економіці й міжнародній торгівлі. Зараз МВФ представляють 189 країни світу, а капітал фонду становить понад 217 млрд. дол. Найбільшу кількість голосів мають США та країни ЄС. Діяльність Фонду спрямована на підтримку економічного розвитку країн, які самі не в змозі вийти на міжнародні фінансові ринки. Головним завданням МВФ вважає сприяння структурній перебудові національних економік на основі максимальної приватизації, лібералізації цін і зовнішньої торгівлі, реструктуризації заборгованості країн-боржників, санації їхнього фінансового становища, подолання бюджетного дефіциту.

Україна стала членом МВФ у 1992 р. Протягом 90-х років ХХ ст. вона активно співпрацювала з цією організацією, стратегічні й тактичні рішення її внутрішньої економічної політики знаходилися під контролем Фонду, до певної міри навіть регулювалися ним. МВФ є найбільшим іноземним кредитором України. Кредити Фонду спрямовуються на економічне зростання в Україні, вони призначені насамперед для покриття дефіцитів платіжного балансу України та погашення внутрішнього боргу уряду. Україна отримує кредити в рамках таких програм, як Системна трансформаційна позика (STF), Механізм розширеного фінансування (EFF) та кредитна підтримка (Stand-by).

Квота України в МВФ становить більше 600 млн. дол. США (менше 1%), відповідно такою самою є частка її голосів, тобто наша країна не може істотно впливати на політику Фонду. Слід зазначити, що кошти від МВФ надходять за умови виконання жорстких вимог з його боку. Він становить вимоги не тільки економічного, а й політичного змісту.

На початку ХХІ ст. наша держава стала проводити більш незалежну від МВФ політику, хоча усі основні положення та вимоги його щодо принципів трансформації національної господарської системи, механізмів управління нею залишаються основою прийняття рішень нашою виконавчою владою.

Ще одним наднаціональним інститутом, з яким Україна тісно співпрацює, є **Міжнародний банк реконструкції та розвитку (Світовий банк)**. Основним завданням цієї міжурядової фінансової організації є стимулювання економічного розвитку країн-членів, сприяння розвитку міжнародної торгівлі, підтримання платіжних балансів. Членами банку можуть бути лише країни, що вступили до МВФ. Кошти МБРР складаються із статутного капіталу, який утворюється шляхом підписки країн-членів на акції банку. Контрольний пакет акцій знаходиться в руках семи найбільш розвинутих держав. Основний напрям діяльності МБРР – надання довготермінових кредитів як державним, так і приватним підприємствам під гарантії урядів.

Діяльність Світового банку в Україні була започаткована у вересні 1992 р. На початку ХХІ ст. відносини вийшли на якісно новий рівень. Влітку 2000 р. Рада директорів Світового банку сформулювала «Стратегію допомоги Україні», яка визначає принципи, форми та варіанти подальшої співпраці банку з нашою державою. Найважливішими серед них є системність кредитування (при отриманні кредиту ураховуються позитивні зміни у всіх сферах економіки, а не лише у тій, куди надходять кредити); виділення кредитів після оцінки конкретних дій уряду щодо просування ринкових реформ, а не під

реформістські наміри уряду; постійний моніторинг виконання країною 12 показників якості поступального ходу реформ, визначених Світовим банком.

Кредитування здійснюється за такими пріоритетними критеріями та напрямками: забезпечення прав власності у країні; створення сприятливої регуляторної бази для національного та іноземного бізнесу; загальна фінансова дисципліна (як внутрішня, так і зовнішня); прозорість фіскальної політики; поліпшення управління соціальною сферою.

Упродовж 25 років в на фінансування інвестиційних проектів в Україні було виділено 11,605 млрд. дол. США. Кошти були спрямовані на інституційний розвиток органів державної влади, підтримку окремих напрямів й проектів в пріоритетних галузях та сферах, а також системні проекти, спрямовані на підтримку реформ й збалансування державного бюджету України.

У 1990 р. урядами 42 країн та низкою міжнародних організацій для фінансування системних трансформаційних перетворень економіки країн Східної Європи було створено **Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)**. Основні завдання його функціонування: надання допомоги посткомуністичним країнам у приватизації державного сектору, формуванні ринкової інфраструктури; експертна та консультаційна підтримка національних урядів. Банк має відділення в усіх країнах Східної Європи, у тому числі в Україні, та працює на комерційній основі переважно з приватним сектором.

Україна досить плідно співпрацює з ЄБРР, який сьогодні є одним із найбільших інвесторів нашого бізнесу. За допомогою банку у різних регіонах країни успішно здійснюється низка регіональних проектів у сфері інфраструктури, зокрема й великих міст. Розроблено проекти Програми співробітництва між урядом України та ЄБРР, у яких викладено домовленості сторін щодо започаткування, підготовки та реалізації спільних проектів у сфері транспорту і зв'язку, енергетики, муніципальної інфраструктури, природних ресурсів та підвищення енергоефективності; впроваджено Договір про співробітництво та діяльність постійного представництва ЄБРР в Україні.

Основними причинами, на думку керівництва ЄБРР, що заважають поглибленню співпраці нашої держави з цією організацією, є насамперед повільність і непослідовність реформ, повільність формування та низька якість «бізнес-плану» країни, тобто законодавчо-регуляторних та політичних чинників, які безпосередньо впливають на створення сприятливого інвестиційного клімату.

Аналіз діяльності деяких міжнародних валютно-фінансових організацій свідчить про значні нереалізовані можливості України щодо використання допомоги та інвестицій з боку міжнародного економічного співтовариства. Для активізації співпраці з наднаціональними валютно-фінансовими інституціями уряд України ухвалює «Стратегію співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями». Це дозволяє привести у відповідність напрями вкладень інвестиційних ресурсів міжнародних фінансових організацій до пріоритетів розвитку вітчизняної економіки та збільшити їх обсяги,



впорядкувати процес залучення та використання запозичених коштів, запровадити дієві процедури планування видатків державного бюджету.

## 20.5. Перспективи входження України в ЄС

### Україна та Європейський Союз

Найбільш структурованим інтеграційним об'єднанням сучасності можна вважати Європейський Союз (ЄС). Сьогодні у його складі налічується 28 країн-членів. Входження України до ЄС є стратегічним напрямом міжнародної економічної інтеграції нашої країни. 3 липня 2017 р. на Саміті Україна-ЄС в Києві завершено процес ратифікації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і набуття чинності безвізового режиму з Євросоюзом для громадян України.

Привабливість Євросоюзу для України визначається як рівнем його економічної потужності й технологічних можливостей, так і рівнем розвитку демократії, соціальної системи, яка націлена на вирівнювання та підвищення стандартів життя населення усіх країн, що входять у Союз. Це також величезний, розгалужений та високоплатоспроможний ринок, гнучкість кредитних можливостей, переливів капіталів, мобільність робочої сили тощо.

На сьогодні Європейський Союз є найбільшим інвестором та торговельним партнером України. На сьогодні в Україні реалізуються майже 200 проектів технічної допомоги ЄС (пройшли державну реєстрацію) на загальну суму близько 262,7 млн. євро, що реалізуються через національні та регіональні програми допомоги ЄС. З початку XXI ст. простежується позитивна тенденція до зростання зовнішньоторговельного товарообігу з країнами ЄС. У структурі інвестиційних джерел та економічних відносин України з країнами Євросоюзу переважають найрозвинутіші країни, серед них Німеччина, Італія, Велика Британія, Австрія, Нідерланди.

Слід зазначити, що за кілька останніх років проведена значна робота з адаптації внутрішньої законодавчої бази до бази Євросоюзу. В рамках торговельно-економічного співробітництва з ЄС збільшено квоту на поставки української металопродукції; припинено дію антидемпінгових заходів щодо імпорту окремих українських товарів; продовжено строк дії Угоди з ЄС, яка передбачає торгівлю текстильними виробами без кількісних обмежень та режиму подвійної перевірки.

Україна також отримала статус спостерігача у Договорі про Енергетичне Співтовариство. Прийнято заявку щодо приєднання Об'єднаної Енергетичної Системи України до Співтовариства з координації передачі електроенергії (UCTE). Реалізуються програми співпраці з Румунією, Польщею, Білоруссю, Угорщиною та Словаччиною в рамках Європейської політики сусідства.

На сьогодні відбулися певні позитивні зрушення, що виявилися у динамізації темпів економічного зростання, збільшенні експортної частки продукту у ВВП, вступ у Світову організацію торгівлі тощо. Однак, на жаль, доводиться констатувати, що, як і раніше, іноземні інвестиції не надходять у великі інноваційні проекти.

У структурі експорту України до країн ЄС домінують поставки мінеральних продуктів, неблагородних металів та виробів з них, текстилю, лише незначна частка експорту припадає на машини, устаткування та механізми. Високі європейські стандарти сертифікації, санітарних норм, екологічних вимог, кількісні обмеження торгівлі певними товарами та низька конкурентоспроможність національних товарів та послуг ускладнюють зовнішню торгівлю України з країнами ЄС.

Однією з принципово важливих умов вступу до Європейського Союзу є досягнення рівня доходу на душу населення, який хоча б орієнтовно наближався до рівня найбідніших країн, які вже є його членами. З одного боку, входження 10 нових центральноєвропейських країн до ЄС, рівень ВВП на душу населення в яких значно нижчий, ніж у найбідніших країнах старого складу ЄС, дає Україні реальну можливість наблизитися до них за умов сталого економічного розвитку. Економічне зростання в Україні не супроводжується поліпшенням становища більшості населення, інвестиціями у людський капітал та ліквідацією бідності. Підвищення його ефективності можливе лише на основі формування та функціонування інститутів соціалізації економіки та соціального захисту громадян у країні. Відсутність або украй слабкий їх розвиток в нашій країні означає значну чи навіть й критичну обмеженість можливостей інтеграції нашого суспільства у його сучасному стані у єдиний соціальний простір ЄС.

Отже, одним із найголовніших завдань для нашої держави у плані поглиблення форм співробітництва з ЄС є забезпечення стійкого, випереджального, інноваційного розвитку національної економіки.

**СНД** Співдружність незалежних держав (СНД) утворилася на просторі колишнього СРСР у 1991 р. та складалася з 12 країн, серед яких була й Україна. В 1993 р. було підписано статут СНД, який визначив принципи та цілі діяльності цієї організації. Основними цілями проголошено співробітництво в політичній, економічній, екологічній, гуманітарній та культурній галузях; сприяння всебічному соціальному та економічному розвитку держав-членів у межах загального економічного простору, співробітництво з метою миру та безпеки.

Україна стала асоційованим членом СНД. Вона не підписала статут СНД через те, що деякі його положення суперечать українському законодавству. За роки існування СНД в її функціонуванні виявилися дві тенденції: одна до розвитку інтеграційних форм та процесів, друга – центробіжна.

З одного боку, в середині самої Співдружності виникли нові форми інтеграції між окремими державами, такі як Митний союз (Росія, Білорусь, Казахстан, Киргизія), з жовтня 2000 р. – Євразійський союз, до якого згодом приєднався Таджикистан, союз Білорусії та Росії, об'єднання ГУАМ. У 2003 р. сформувався ідея створення нового регіонального об'єднання на території колишнього Радянського Союзу – Єдиного економічного простору (ЄЕП), до якого мали увійти Росія, Білорусь, Україна та Казахстан.

З іншого боку, великі розбіжності в характері та темпах соціально-економічних реформ у різних державах СНД роблять фактично неможливою їх

взаємодію на основі єдиних економічних правил. За різними даними, діє близько 130 угод з більш ніж 800, укладених в рамках СНД. Багато з них є рекомендаційними та декларативними, підписані лише частиною держав-членів.

Головну увагу в діяльності України в рамках СНД було приділено питанню створення транспортних коридорів для транспортування енергоносіїв до країн Європи з уніфікованою тарифною політикою та удосконалення механізму функціонування зони вільної торгівлі в рамках СНД.

Починаючи з квітня 2014 року, співробітництво України в рамках СНД зведено до мінімуму. Україна вийшла з низки багатосторонніх угод в рамках СНД та припинила членство у багатьох органах галузевого співробітництва. 19 травня 2018 р. Президент підписав Указ про остаточне припинення участі України у статутних органах СНД. У МЗС України заявили про фактичне закінчення процесу виходу України з СНД.

Одним з напрямів співробітництва України з колишніми республіками СРСР є створення нових субрегіональних об'єднань. Регіональне *об'єднання ГУАМ* (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова, Узбекистан (1999-2005рр.)), створене в 1997 р. за ініціативою України як неформальне об'єднання, в червні 2001 р. отримало офіційний статус міжнародної організації. Воно передбачає економічне співробітництво країн-членів, вироблення узгоджених позицій у міжнародних організаціях, забезпечення транспортних коридорів та комунікаційних систем між Азією та Європою, що йдуть в обхід Росії, а також консультації з Заходом з питань безпеки.

У 2006 р. на Саміті ГУАМ було підписано Статут організації, а також прийнято Спільну декларацію глав держав Організації за демократію та економічний розвиток – ГУАМ з питання врегулювання конфліктів. З метою поглиблення економічної складової співробітництва країн-учасниць Україною схвалено проект Концепції розроблення та реалізації економічного проекту ГУАМ “Придунайський енерготранспортний міст”.

Важливе місце серед субрегіональних інтеграційних угруповань має *Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС)*, декларацію про створення якої в 1992 р. підписали 11 країн-членів (Албанія, Азербайджан, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина, Україна). Основними напрямами причорноморського співробітництва є:

- створення та розвиток спільних фінансових та інформаційних мереж;
- спільне будівництво об'єктів транспортної інфраструктури, розвиток транспортно-експедиторського співробітництва;
- комплексне використання і охорона ресурсів Чорного моря;
- співробітництво в розвитку паливно-сировинної бази регіону;
- реалізація спільних проектів щодо технологічного переобладнання металургійних виробництв країн-учасниць.

Серед перспективних проектів спільне будівництво доріг, аеропортів, споруд для очищення води, будівництво трансчорноморського трубопроводу. Їх реалізація сприятиме підвищенню ділової репутації та

конкурентоспроможності України на світових ринках.

Протягом останніх років загострилася боротьба навколо питання щодо зовнішньої політичної та економічної орієнтації нашої держави. Складність проблеми полягає в тому, що ЄС, вступ до якого України надав би їй значні переваги у можливостях розвитку, у найближчій перспективі не готовий до таких дій. Вступ до Єдиного економічного простору, який вже сьогодні гарантує нашій державі певні переваги з позицій ціноутворення на енергоносії, ринків збуту, виробничої кооперації, теж ускладнює відносини з ЄС.

Принципові підходи до обґрунтування геоekonomічних інтеграційних пріоритетів України мають засновуватися на розвитку двосторонніх зв'язків на засадах ринковості та рівноправності з іншими країнами, а також враховувати позитивні та негативні наслідки міжнародної економічної інтеграції та реальні можливості національної економіки.

### **Короткі висновки**

1. Для України в трансформаційний період існує нагальна необхідність поетапного формування моделі конкурентоспроможної відкритої економіки з урахуванням переваг міжнародної регіональної інтеграції. Забезпечення гідного місця у світовому співтоваристві передбачає вирішення багатьох внутрішніх і зовнішніх проблем.
2. Україна володіє потужним економічним та науково-технічним потенціалом, що здатен забезпечити високий рівень економіки та добробуту населення, але його можливості неповністю використовуються.
3. Україна має розгалужену систему світогосподарських зв'язків, що охоплює зовнішню торгівлю, інвестиції, міграцію робочої сили, науково-технічні та валютно-фінансові відносини, інші форми міжнародної взаємодії в економічній сфері.
4. Функціонування національної економічної системи України як підсистеми світового господарства передбачає її взаємодію з міжнародними економічними організаціями: СОТ, ООН, МВФ, Світовий банк, ЄБРР тощо.
5. Зовнішньоекономічна стратегія України спрямована на зміцнення геополітичного становища держави. Пріоритетними з погляду економічних зв'язків для України є, насамперед, Європейський Союз, США тощо.
6. Основним стратегічним напрямом міжнародної економічної інтеграції України є входження до ЄС. Серед напрямів співробітництва України з колишніми республіками СРСР виділяють субрегіональні об'єднання (ГУАМ, ОЧЕС, СЕП).

### **Поняття, що треба пам'ятати**

- *Конкурентоспроможність країни*
- *Відкрита економіка*
- *Міжнародний кредит*
- *Міжнародний ринок капіталу*
- *Міграція робочої сили*
- *Еміграція*
- *Імміграція*
- *Міжнародний рух технологій*
- *Міжнародні організації*

## Контрольні питання

1. У чому полягає об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство?
2. Розкрийте об'єктивні можливості інтеграції України у процес світових господарських зв'язків.
3. Які внутрішні фактори ускладнюють інтеграцію української економіки?
4. Якими є основні галузеві та геополітичні пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі України?
5. Вкажіть основні вітчизняні сфери вкладання іноземного капіталу й назвіть країни, з яких надходить найбільше іноземних інвестицій.
6. З якими міжнародними економічними організаціями співпрацює Україна?
7. Проаналізуйте наслідки приєднання України до СОТ в сучасних умовах.
8. Проаналізуйте ефективність та визначте перспективи співробітництва України з міжнародними валютно-фінансовими організаціями.
9. Визначте основні завдання та умови європейської інтеграції України.
10. Яку позицію займає Україна щодо розвитку інтеграційних процесів в межах субрегіональних об'єднань?

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПРАКТИКУМ

### *У завданнях 1 – 5 оберіть одну правильну відповідь*

1. До зовнішніх факторів, які ускладнюють інтеграцію української економіки належать:
  - А) відсутність ефективної структурної політики;
  - Б) недосконалість законодавчої бази;
  - В) сировинна спрямованість експорту;
  - Г) посилення міжнародної конкуренції на основних товарних ринках світу.
2. До позитивних наслідків міграції з України можна віднести:
  - А) підвищення конкурентоспроможності країни і здобуття високого рейтингу на міжнародній арені;
  - Б) економію коштів на підготовку висококваліфікованих кадрів;
  - В) скорочення безробіття в країні;
  - Г) стимулювання внутрішнього сукупного попиту з боку мігрантів.
3. Україна стала членом Організації Об'єднаних Націй у :
  - А) 1945 р.;
  - Б) 1991 р.;
  - В) 1960 р.;
  - Г) 1993 р.
4. МВФ надає Україні кредити з метою:
  - А) збільшення імпорту;
  - Б) інвестування у виробництво;
  - В) регулювання платіжного балансу країни;
  - Г) «проїдання».
5. Документ, на основі якого почалося співробітництво України та ЄС, має назву:

- А) Спільна стратегія Європейського Союзу щодо України;
- Б) Угода про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною;
- В) Стратегія інтеграції України в ЄС;
- Г) План дій Україна-ЄС.

6. Зовнішня торгівля України у характеризувалась такими даними (млн. дол. США):

Показник	Країни ЄС	США	Інші країни	Разом
Експорт товарів	9779	9045	14608	33432
Імпорт товарів	9441	14891	5359	29691

Розрахуйте :

- А) торговий оборот щодо кожної групи країн;
- Б) відносну частку США в українському експорті та імпорті;
- В) відносну частку країн ЄС в українському експорті та імпорті;
- Г) відносну частку інших країн в українському експорті та імпорті.

## ГЛОСАРІЙ

**Абсолютна перевага** - здатність країни виробляти товар чи послугу з меншими витратами ресурсів, ніж її торговельні партнери.

**Акція** – цінний папір, що засвідчує права співвласника акціонерного товариства на участь в управлінні та одержання доходу у формі дивіденду.

**Альтернативні витрати** – кількість інших товарів або послуг, від яких необхідно відмовитись, щоб отримати обраний товар чи послугу.

**Амортизація** – грошова форма відшкодування зношеної частки основного капіталу.

**Базовий період** – період, який береться за основу при обчисленні індексів цін за інші періоди.

**Банк** – кредитна установа, фінансовий посередник., що здійснює операції по прийманню депозитів, по кредитуванню, по розрахунках, по купівлі та продажу цінних паперів тощо.

**Банківський кредит** – позика грошових коштів.

**Банківський, або кредитний чи депозитний мультиплікатор** - величина, що є зворотною до норми обов'язкових резервів.

**Банківські операції** – операції, що забезпечують функціонування і прибутковість банку. Розрізняють пасивні (залучення грошових коштів) та активні (розміщення грошових коштів) банківські операції.

**Бар'єри на шляху входження в галузь** – усі штучно зведені перешкоди на шляху вступу фірм у певну галузь.

**Бартер** – це безпосередній обмін одних товарів на інші.

**Безробіття** – це соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу.

**Бізнес** – будь-яка діяльність, спрямована на одержання вигоди.

**Бізнесмен** – комерсант, підприємець, людина, яка робить вигідну справу (бізнес).

**Біржа** – це організований, регулярно функціонуючий ринок, на якому здійснюються угоди про купівлю-продаж цінних паперів, валюти або масових товарів, що реалізуються за стандартами та зразками заздалегідь встановленими правилами, з постійним місцем і часом укладання угод.

**Брокери** – посередники в біржових операціях, які укладають угоди за дорученням і за рахунок клієнтів.

**Бухгалтерський прибуток** – це різниця між виручкою від реалізації (загальним доходом) і зовнішніми (явними) витратами.

**Бюджетна лінія** – пряма, кожна точка якої означає набір благ, який обходиться споживачеві в суму грошей, що дорівнює його бюджету.

**Валова додана вартість** – різниця між вартістю виробленої продукції і вартістю проміжної продукції, що була закуплена у постачальників.

**Валовий внутрішній продукт (ВВП)** – ринкова вартість кінцевої продукції виробленої резидентами країни за відповідний період.

**Валовий національний дохід** – дохід країни, який складається з доходу, отриманого в результаті розподілу ВВП та чистих первинних доходів, отриманих резидентами країни від зовнішньоекономічної діяльності.

**Валовий національний наявний дохід** – дохід країни, що охоплює валовий національний дохід і чисті поточні трансферти, отримані резидентами країни від зовнішньоекономічної діяльності.

**Валовий національний продукт (ВНП)** – ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених за певний період часу за допомогою факторів виробництва, що належать резидентам країни, незалежно від того, де ці фактори використовують – у середині країни чи за кордоном.

**Валовий прибуток** – прибуток, що характеризує перевищення доходів від економічної діяльності над усіма витратами, пов'язаними з виробництвом продукції та відрахуванням коштів на відновлення основного капіталу.

**Валютний курс** — ціна грошової одиниці даної країни в грошових одиницях інших країн.

**Валютний ринок** – високоорганізований за допомогою банківської системи ринок, де купуються і продаються валюти різних країн.

**Види підприємництва** – виробниче, комерційне, торговельне, посередницьке, фінансове, страхове.

**Види підприємств за розмірами** – малі, середні й великі.

**Види підприємств за сферами діяльності** – виробничі, фінансові, посередницькі, страхові.

**Види підприємств за формами власності** – індивідуальні, сімейні, приватні, колективні, комунальні, державні, орендні, сумісні.

**Види підприємств за формами організації** – одноосібне володіння, партнерство (товариство), корпорація (акціонерне товариство), державне підприємство.

**Випуск** – сукупна ринкова вартість товарів і послуг, вироблених резидентами країни за відповідний період.

**Виробництво** - процес впливу на природу з метою створення економічних благ, найважливіший момент економічної діяльності. Саме у процесі виробництва, трудової діяльності виникає перетворення ресурсів на продукти праці – матеріальні блага та послуги, які в ринкових умовах виступають у формі товарів.

**Виручка від реалізації (загальний дохід)** – це те, що отримує виробник, продавши свою продукцію.

**Витрати виробництва** – сума всіх витрат фірми на виробництво товарів та послуг.

**Відкрита економіка** - економічна система, основу якої складають економічна свобода, вільний вибір видів економічної діяльності, вільний зустрічний рух товарів і послуг, капіталів, робочої сили, підприємницьких ідей з країни в країну.

**Вільна торгівля** — міжнародна торгівля, яка відбувається за принципом порівняльної переваги і не припускає будь-якого втручання держави.

**Власність** – категорія, яка містить економічні, правові, національні, психологічні та інші відносини з приводу присвоєння благ, у першу чергу засобів виробництва, через соціально-економічну форму суспільного способу виробництва. Двома найважливішими підсистемами власності є економічні та юридичні аспекти.

**Власність як економічна категорія** – це система об'єктивних відносин між людьми з приводу присвоєння об'єктів власності у всіх сферах суспільного відтворення. Має форми – індивідуальну, колективну і загальну, які, в свою чергу містять різні види присвоєння.

**Власність як юридична категорія** відображає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування й розпорядження об'єктами власності через систему юридичних законів і норм.

**Вмонтований, або автоматичний стабілізатор (недискреційна фіскальна політика)** – будь-який механізм національної економіки, що збільшує бюджетний дефіцит під час спаду та індукує надлишок у роки інфляції та не потребує додаткових заходів з боку державних інституцій.

**Внутрішні (неявні) витрати** – витрати на власні ресурси, тобто ресурси, що належать підприємству (фірмі).

**Внутрішній державний борг** – борг держави перед юридичними та фізичними особами даної країни

**Вторинний ринок цінних паперів** – фондовий ринок, на якому відбувається перепродаж акцій, облігацій та інших фондових цінностей.

**Гіперінфляція** – дуже високі темпи зростання цін (більше ніж 50% на місяць)



**Глобалізація** – це багатогранний процес, який охоплює усі сторони суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті формування єдиного всесвітнього господарського організму.

**Глобалізація економіки** означає об'єднання національних економік у цілісну систему, яка об'єднується спільними планетарними виробничо-збутовою, фінансовою та інформаційною системами.

**Глобальна екологічна проблема** означає незворотні антропогенні зміни екосистеми, глобальне порушення природної рівноваги й деградація природного середовища, яке втрачає здатність до відтворення, асиміляції та саморегулювання.

**Глобальні проблеми** включають проблеми, пов'язані з природно-антропогенними явищами, що виникли внаслідок процесу розвитку сучасної цивілізації і мають загальнопланетарний характер як за своїми масштабами та значенням, так і за способами вирішення.

**Гранична корисність** – додаткова корисність яку одержує споживач від споживання додаткової одиниці блага.

**Гранична норма заміни** – співвідношення, в якому один товар може бути замінений на інший без зміни рівня корисності для споживача.

**Граничний дохід** – зміна загального доходу від продажу кожної додаткової одиниці продукції.

**Граничні витрати** – додаткові витрати, пов'язані з виробництвом додаткової, понад зазначений обсяг, одиниці продукції.

**Гроші** – це загальний еквівалент.

**Грошова база** - це сума готівкових грошей та резервів комерційних банків в Центральному банку країни.

**Грошова маса** - сума готівкових грошей та чекових депозитів.

**Грошовий ринок** – це ринок, на якому взаємодія попиту та пропозиції на гроші визначає рівноважний рівень процентної ставки, тобто своєрідної „ціни” грошей.

**Девальвація** - зниження курсу національної валюти.

**„Декретивні гроші”** - вони є грошима тому, що держава проголосила їх такими, а суспільство прийняло їх, погодилося з цими умовами.

**Демпінг** — продаж товарів на зовнішньому ринку за цінами, що нижче вартості цих товарів. Законодавчо демпінг заборонено у більшості країн, однак в реальному житті використовується для оволодіння новими ринками.

**Денаціоналізація** – це повернення в приватну власність державної власності, яка виникла в результаті здійснюваної націоналізації об'єктів власності у приватних власників.

**Депозити** – гроші, які клієнти вносять на банківські рахунки для зберігання з наданням банку права використовувати їх для кредитування.

**Державна власність** – це форма власності, за якої суб'єктом власності є держава чи її органи. У складі державної власності виділяють загальнодержавну і комунальну (муніципальну).

**Державне регулювання економіки** – засоби впливу держави на функціонування ринкового механізму.

**Державний борг** - нагромаджена урядом сума позичених коштів для фінансування бюджетного дефіциту

**Державний бюджет** - це фінансовий кошторис, що складається з доходів та видатків, які повинні балансувати між собою.

**Державний сектор** – частина економіки, яка повністю контролюється державою.

**Державні фінанси** - сукупність грошових ресурсів, необхідних для утримання держави

**Дефіцит бюджету** – перевищення видатків бюджету над доходами

**Дефлятор ВВП** – індекс цін, який показує темп зростання цін за певний період на всі товари і послуги, що охоплюються ВВП. Співвідношення номінального та реального ВВП.

**Дефляція** – падіння загального рівня цін, яке супроводжується зростанням купівельної спроможності грошей.

**Дивіденди** – платежі, що виплачуються кожному акціонеру з прибутку акціонерного товариства згідно з його часткою в акціонерному капіталі.

**Дилери** – учасники торгів на біржі, які продають власні цінні папери чи купують їх за власний кошт.

**Динамічні ефекти** – це економічні наслідки, для прояву яких необхідний певний термін для розвитку об'єднання.

**Дискреційна фіскальна політика** – система заходів, що передбачає цілеспрямовані зміни в рівні державних видатків і податків для впливу на обсяг національного виробництва і зайнятість, для контролю над інфляцією та сприяння економічному зростанню

**Диференціація доходів** – різниця в рівні доходів населення, яка зумовлена відмінностями в оплаті праці, неоднаковими розмірами власності, відношенням до створеного продукту, можливістю отримання соціальної допомоги та пільг від держави, індивідуальними особливостями кожного члена суспільства, соціальним статусом тощо.

**Дієдатність держави** має оцінюватися з позицій вирішення основного завдання системних перетворень - поглиблення ринкової трансформації економіки.

**Дійові особи економіки** включають домогосподарства, фірми, а також держава.

**Домогосподарство** – інституціональна одиниця, що складається з однієї або більше осіб, основними функціями якої є пропозиція робочої сили та використання своїх доходів для купівлі споживчих товарів та послуг.

**Досконала конкуренція** – ситуація на ринку з великою кількістю продавців і покупців, коли жодна фірма не може впливати на ринкову ціну.

**Доходи населення** – грошові та натуральні (у грошовій оцінці) надходження громадян з різних джерел.

**Економіка (есопоту)** – сфера життя і господарської діяльності людей, багатогалузеве господарство, що функціонує як певна соціально-економічна система.

**Економічна діяльність** – діяльність, що пов'язана зі створенням товарів і послуг, охоплює виробництво, розподіл, обмін і споживання. Усі стадії виробництва, розподілу, обміну, споживання продукту взаємопов'язані.

**Економічна ефективність** - відношення між наслідками виробництва та витратами використаних на нього ресурсів (або окремого ресурсу). Отримання найбільшого обсягу виробництва товару або послуги із застосуванням ресурсів певної вартості.

**Економічна інтеграція** – це процес об'єднання та взаємного зближення національних економік, який призводить до появи спільного ринкового простору, створення інтернаціональних форм господарювання. збільшення взаємозалежності виробничих комплексів, широкого узгодження економічної політики та її спільного регулювання на основі міждержавних угод.

**Економічна раціональність** - прийняття людиною раціональних рішень на підставі порівняння вигоди та витрат.

**Економічна система** є формою організації економіки, задачею якої є знайти найбільш ефективні форми та методи використання обмежених економічних ресурсів.

**Економічна теорія** – наука, що вивчає способи ефективного використання суспільством обмежених ресурсів для задоволення людських потреб у товарах і послугах.

**Економічне зростання** - збільшення реального обсягу виробництва (ВВП) та покращення якості продукції за певний період часу. Воно означає зміщення КВМ вправо від впливом збільшення пропозиції ресурсів або технічного прогресу. Здійснення економічного зростання може бути двох типів: за рахунок використання додаткових ресурсів (землі, праці, капіталу, підприємницьких здібностей) на старій технологічній основі – екстенсивний тип; за умов незмінної (або меншої) кількості ресурсів та їх більш ефективного використання на базі технічного прогресу — інтенсивний тип.

**Економічний прибуток** – загальна виручка фірми за вирахуванням її економічних витрат.

**Економічний союз** є стадією інтеграції, при якій гармонізуються національна, соціальна, податкова і фіскальна політики, причому адмініструються вони наднаціональними органами

**Економічний цикл** – це послідовне падіння та піднесення ділової активності, що охоплює декілька років.

**Економічні блага** – блага, які виступають рідкісними, або обмеженими в порівнянні з потребами. Люди не можуть отримати їх скільки завгодно, такі блага розподіляються певним чином (наприклад, в ринкових умовах за допомогою цін).

**Економічні витрати виробництва** – вартість усіх факторів виробництва, незалежно від того, купуються вони на ринку чи є власністю фірми. Це сума явних і неявних витрат.

**Економічні відносини** - відносини, що виникають між різними учасниками економічної діяльності та охоплюють виробництво, розподіл, обмін і споживання, об'єднуються у єдину систему, основою якої є відносини власності.

**Економічні ресурси** – всі види ресурсів для виробництва матеріальних благ і послуг: земля, робоча сила, капітал, підприємницькі здібності, без яких неможливо будь-що виробити, вони обмежені.

**Експорт** - продаж товарів та послуг, вироблених у даній країні, за кордон.

**Екстенсивний тип економічного зростання** – це збільшення виробничих потужностей внаслідок збільшення кількості використовуваних факторів виробництва.

**Еластичність попиту** – реагування величини попиту на зміну ціни товару; відношення процентної зміни величини попиту до процентної зміни ціни.

**Еластичність пропозиції** – реагування величини пропозиції на зміну ціни товару; відношення процентної зміни величини пропозиції до процентної зміни ціни.

**Еміграція** – це виїзд працездатного населення з певної країни за її межі.

**Емісійний банк** – банк, що має право емісії (випуску в обіг) грошей і регулювання грошового обігу в країні. В Україні емісійним банком є Національний банк України.

**Емісія** - випуск паперових та металевих грошей в обіг.

**Ефект багатства (ефект Пігу)** – один із цінових чинників сукупного попиту, який опосередковує вплив зміни цін на обсяг сукупного попиту через зміну реальної вартості фінансових активів із фіксованим номінальним доходом.

**Ефект доходу** – виражається в тому, що споживач може дозволити собі за нижчу ціну купити більше даного товару, не відмовляючись від придбання будь-яких альтернативних товарів.

**Ефект заміни** – виражається в тому, що зі зниження ціни у споживача з'являється стимул замінити товаром, що став дешевше, інші, більш дорогі, товари.

**Ефект процентної ставки (ефект Кейнса)** – один із цінових чинників сукупного попиту, який опосередковує вплив зміни цін на обсяг сукупного попиту через зміну процентної ставки.

**Ефект хрещовика** (інерційний ефект) – відсутність тенденції до зниження цін, коли сукупний попит зменшується.

**Загальна корисність** – сукупна корисність усіх споживаних благ

**Загальні податки** – податки, що не мають особливого призначення і можуть бути використані для покриття будь-яких витрат державного та місцевих бюджетів.

**Зайнятість** – це співвідношення між чисельністю дорослого працездатного населення і чисельністю безробітних у певній країні.

**Закон Оукена** - якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний, то кожний 1% такого перевищення викликає втрату економікою 2,5% ВВП.

**Закон попиту** – виражає обернену залежність між ціною і величиною попиту на товар або послугу впродовж певного проміжку часу.

**Закон пропозиції** – виражає пряму залежність між ціною і величиною пропозиції товару або послуги впродовж певного проміжку часу.

**Закон спадної віддачі** – означає зменшення додаткового обсягу виробництва при додаванні рівних обсягів змінного фактора до постійної кількості фіксованих факторів на певному рівні їх використання.

**Закон спадної граничної корисності** – зі збільшенням кількості споживання товару його гранична корисність, або додаткова корисність, яку одержує споживач з наступною порцією, має тенденцію до скорочення.

**Закон спадної продуктивності факторів виробництва (спадного граничного продукту)** – називають основним законом економіки, згідно якого відбувається зменшення приросту додаткового (граничного) продукту від послідовного збільшення кількості одного виробничого ресурсу за незмінної кількості інших.

**Заробітна плата** – це дохід, який одержує власник робочої сили за свою працю, або ціна, яку платить підприємець працівникові за використання його праці.

**Збурення сукупної пропозиції (сукупного попиту)** – різке переміщення кривої сукупної пропозиції (сукупного попиту) внаслідок певних зовнішніх чинників.

**Звичайна акція** – цінний папір, власник якого має право на участь в управлінні акціонерним товариством і одержання частини його чистого прибутку у формі дивіденду.

**Земля** - охоплює природні ресурси: земля для сільськогосподарської діяльності; місце для розташування підприємств, будинків, шляхів, споруд; вода; повітря; ліс, корисні копалини, які при переробці стають сировиною.

**Змінні (прямі) витрати** – витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва.

**Змішана економіка** поєднує елементи ринкової та командної економіки, тобто в ній механізм ринку доповнюється активною діяльністю держави.

**Змішаний тип економічного зростання** – це збільшення виробничих потужностей внаслідок збільшення кількості використовуваних факторів виробництва і вдосконалення техніки і технології.

**Зовнішні (бухгалтерські, явні) витрати** – плата за ресурси постачальникам, які не належать власникам цієї фірми.

**Зовнішній борг** – борг перед урядами іноземних країн, іноземними приватними особами і організаціями, міжнародними фінансовими організаціями.

**Золоте правило Солоу** – при визначенні норми заощаджень критерієм повинна бути максималізація добробуту населення, тобто якнайбільше споживання.

**Золотий стандарт** – система, за якою кожна країна встановлювала золотий вміст грошової одиниці (золотий паритет).

**Золотовалютна система або Бреттон-Вудська валютна система** – система, за якою кожна країна встановлювала фіксовані курси валют не через золотий їх вміст, а по відношенню до резервних валют, основною з яких був долар.

**Зона вільної торгівлі** являє собою асоціацію країн, які погоджуються скасувати всі тарифні і нетарифні бар'єри між собою, проте, кожен учасник має свій власний набір торговельних обмежень для інших країн.

**Зона преференційної торгівлі** – це початкова стадія інтеграції, що передбачає лібералізацію взаємної торгівлі деякими товарами та послугами.

**Імміграція** – це в'їзд працездатного населення в певну країну із-за її кордону.

**Імпорт** - купівля та ввезення товарів і послуг із-за кордону, тобто вироблених в інших країнах.

**Імпортні квоти** – кількісні обмеження на ввезення товарів з інших країн. Як і протекціоністське мито, квоти знижують іноземну конкуренцію на внутрішньому ринку.

**Інвестиції** – потік витрат, що здійснюється з метою нагромадження основного капіталу, будівництва житла та приріст запасів.

**Інвестиції в запаси** – потік витрат, пов'язаних із виробництвом продукції, яка не реалізується, а зберігається на складах підприємств.

**Інвестиції в основний капітал** – потік витрат, на купівлю устаткування, машин, будівництво виробничих об'єктів та інших засобів виробництва.

**Інвестиції у житлове будівництво** – потік витрат, спрямованих на будівництво житла та реконструкцію наявного житла.

**Індекс споживчих цін** – індекс, який відбиває темп зростання ціни фіксованого ринкового кошика споживчих товарів і послуг (індекс цін Ласпейреса) базового періоду.

**Індекс цін** – співвідношення ринковою ціною певного кошика товарів і послуг (ринкового кошика) в даному періоді і ціною ідентичного ринкового кошика в попередньому періоді.

**Індекс цін Пааше** – індекс, який відбиває темп зростання ціни ринкового кошика поточного періоду.

**Індивідуальна форма власності** – це організаційно-правова форма підприємництва, за якою людина одноосібно володіє і управляє об'єктами індивідуальної власності.

**Інтенсивний тип економічного зростання** – це збільшення виробничого потенціалу шляхом вдосконалення техніки і технології.

**Інтенсивний тип економічного зростання** – це збільшення виробничого потенціалу шляхом вдосконалення техніки і технології.

**Інфляція** – зростання загального рівня цін, яке супроводжується зниженням купівельної спроможності грошей.

**Інфляція витрат (пропозиції)** – інфляція, яка виникає внаслідок різкого зростання витрат виробництва. Часто цю інфляцію називають інфляцією пропозиції.

**Інфляція попиту** – інфляція, яка має місце, коли сукупний попит в економіці зростає швидше, ніж її виробничі можливості за умови повної зайнятості.

**Інформація** – нагромаджені знання, які потрібні людям для господарської діяльності.

**Інфраструктура** – комплекс різноманітних організацій, установ та технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, та забезпечують їхню ефективну взаємодію.

**Капітал** - фактор виробництва, що об'єднує капітальні (інвестиційні) ресурси – засоби виробництва: машини, верстати, обладнання, будинки, матеріали, паливо. Капітал як фактор виробництва (продуктивний капітал) поділяється на основний – та його частина, яка використовується у багатьох виробничих циклах (верстати, будівлі, споруди), та обіговий – той, що переходить в новий продукт протягом одного виробничого циклу (паливо, сировина).

**Карта байдужості** – це засіб відображення переваг споживача, що відповідають різному рівню задоволення його потреб.

**"Квазі-гроші"** - ощадні та строкові депозити.

**Коллективна власність** заснована на власності трудового колективу підприємства.

**Командна економіка** – це економічна система, в якій домінує державна власність на засоби виробництва, колективне прийняття економічних рішень, централізоване керівництво економікою за допомогою державного планування.

**Комерційний банк** – кредитна установа, що виконує банківські функції на комерційній основі, тобто з метою отримання прибутку.

**Комерційний кредит** – позика капіталу у товарній формі.

**Конверсія** – це процес зміни пропорцій розподілу фінансових, людських та матеріальних ресурсів між цивільною і військовою сферами, перехід військового виробництва на випуск цивільної продукції.

**Конвертованість національної грошової одиниці** – це можливість для учасників зовнішньоекономічних угод легально міняти її на іноземні валюти і навпаки без прямого втручання держави у даний процес.

**Конкурентоспроможність країни** – це здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективності використання національних ресурсів, продуктивності праці та людського розвитку.

**Конкурентоспроможність товару** включає всю сукупність споживчих та цінових якостей товару, яка задовольняє потреби споживача і дозволяє збільшувати продаж товарів успішно працюючим фірмам.

**Конкуренція** – суперництво (змагання) між товаровиробниками за найвигідніші сфери прикладання капіталу, ринки збуту продукції, джерела сировини.

**Кооперативна власність** – громадська організація громадян, що добровільно об'єдналися на основі членства для спільного ведення економічної діяльності.

**Корисність** – властивість товару задовольняти потреби споживача.

**Корпоративна (акціонерна) власність** – заснована на об'єднанні фінансових коштів (паїв) підприємств, організацій і окремих осіб (акціонерів) шляхом випуску в обіг і продажу акцій.

**Кредит** – позика капіталу у грошовій чи товарній формі.

**Кредитна емісія** - емісія безготівкових грошей комерційними банками.

**Кредитна мультиплікація** - це процес емісії платіжних засобів у межах системи комерційних банків.

**Кредитування** – банківська функція по позиції капіталу на засадах строковості, доходності, поверненості та гарантованості.

**Крива байдужості** – всі комбінації двох товарів, які споживач може придбати на свій дохід за даних цін на ці товари.

**Крива виробничих можливостей (КВМ)** — сукупність різних сполучень виробництва двох товарів, що відповідає максимальній їх кількості при ефективному використанні ресурсів. Ця крива розглядається за умов повної зайнятості, повного використання інших факторів виробництва, постійної технології та незмінних запасів ресурсів.

**Крива попиту** – графічне відображення залежності між ринковою ціною та обсягом товару, що його бажають і можуть придбати покупці.

**Крива пропозиції** – крива, яка показує залежність між ринковою ціною та обсягом товару.

**Крива сукупного попиту** — крива, яка відображає взаємозв'язок між цінами та обсягом сукупного попиту і яка внаслідок цінових чинників сукупного попиту є спадною.

**Курс акцій** – ринкова ціна акцій, яка складається на фондовій біржі під впливом попиту та пропозиції на них.

**Ліквідність** - це здатність будь-якого фінансового активу швидко та з мінімальними витратами обмінюватися на будь-які інші активи чи готівку.

**Макроекономіка** - розділ економічної теорії, що вивчає економіку як єдине ціле та великомасштабні економічні явища, має справу з дослідженнями всієї економіки або її великих структурних підрозділів, розглядає обсяг національного виробництва, питання економічного зростання, інфляції, зайнятості та безробіття.

**Макроекономічна рівновага** — стан національного товарного ринку, за якого економічні інтереси продавців та покупців національного продукту збігаються, а обсяг сукупного попиту та сукупної пропозиції – рівні.

**Менеджер** – людина високої кваліфікації, широких спеціальних знань у галузі управління.

**Митний союз** є угодою між двома і більше країнами-партнерами у торгівлі щодо усунення всіх тарифних і нетарифних торговельних бар'єрів між ними, одночасно кожна країна-учасник застосовує ідентичні торговельні обмеження проти країн, які не є членами митного союзу.

**Мито** — це податок, що встановлюється на імпорتنі товари. Використання мита, як правило, переслідує такі дві цілі: вилучення доходів для державного бюджету; захист вітчизняних виробників від іноземної конкуренції.

**Міграція робочої сили** включає переселення працездатного населення з одних держав в інші на термін більше року, яке викликане причинами економічного або неекономічного характеру.

**Міжнародна торгівля** — це рух товарів і послуг у двосторонньому напрямку: експорт – продаж товарів та послуг, вироблених у даній країні, за кордон; імпорт – купівля та ввезення товарів і послуг із-за кордону, тобто вироблених в інших країнах.

**Міжнародний інноваційний ринок** охоплює цілеспрямовану діяльність суб'єктів підприємництва щодо конструювання, створення, освоєння й виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності, технологій, а також впровадження досконаліших форм організації праці й управління виробництвом.

**Міжнародний кредит** означає позичку в грошовій або товарній формі, яка надається кредитором однієї країни (країною, міжнародним кредитним інститутом) позичальнику з іншої країни (певній країні) на умовах терміновості, зворотності і сплати відсотків.

**Міжнародний науково-технічний ринок** - сукупність економічних відносин різних країн з приводу передачі науково-технічних досягнень

**Міжнародний обмін технологіями** є одним із способів розвитку продуктивних сил індустріальної цивілізації, який відбувається на науковій основі.

**Міжнародний поділ праці** – економічно вигідній спеціалізації країн на виробництві певних видів продуктів, що передбачає обмін цими продуктами.

**Міжнародний ринок капіталу** охоплює всю сукупність економічних відносин, які виникають між суб'єктами різних країн з приводу залучення та вкладення міжнародних інвестицій.

**Міжнародний ринок робочої сили** — це система економічних механізмів, норм та інститутів, які забезпечують відтворення робочої сили і її використання світового господарства.

**Міжнародний рух технологій** є міждержавним переміщенням науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі.

**Міжнародні організації** включають об'єднання держав, установ, фізичних осіб, що спільно реалізують програму або мету на підставі певних правил та процедур і діяльність яких виходить за національні кордони.

**Мікроекономіка** - розділ економічної теорії, що досліджує функціонування окремих економічних одиниць (сімейних господарств, фірм, галузей) та конкретних ринків.

**Монетарна, або грошова політика** держави - використання урядом права контролювати та регулювати кількість грошей в обігу та з його допомогою впливати на рівень ділової активності в країні.

**Монополістична конкуренція** – ситуація на ринку, де багато фірм продають диференційований продукт і мають певний контроль над цінами продуктів, які вони виробляють. Такому відносно вільному ринку властива значно нецінова конкуренція.

**Монополія** – наявність на ринку одного продавця певного товару, послуги чи виробничого ресурсу.

**Монопсонія** – ринок, на якому є лише один продавець товару, послуги або ресурсу.

**Надлишкові резерви комерційного банку** - це сума, на яку фактичні резерви банку перевищують обов'язкові резерви банку.

**Націоналізація** – перехід приватної власності (землі, підприємств, банків тощо) у власність суспільства.

**Негативні побічні ефекти (витрати третіх осіб)** – призводять до надвиробництва або надлишкового споживання товару.

**Недосконала конкуренція** – ринкова ситуація, коли фірма (або кілька фірм) виробляє і постачає таку частку продукту, що може вирішальним чином впливати на формування ціни. До недосконалої конкуренції належать: чиста монополія, олігополія та монополістична конкуренція.

**Непередбачувана інфляція** – підвищення цін, негативний вплив якого на реальний дохід не може бути послаблений через відсутність заздалегідь вжитих заходів з боку одержувача доходу або держави.

**Неприбуткові підприємства** – не для одержання прибутку, а для релігійних, соціальних, просвітніх і благодійних цілей та захисту спільних інтересів певної організації людей.

**Непрямі (економічні) методи регулювання** – методи непрямих (опосередкованих) впливу держави на ринок, через створення певного економічного середовища.

**Непрямі податки** – податки, які не залежать від доходів або майна окремого платника, а визначаються розміром споживання.

**Нетарифні бар'єри** – ряд неекономічних, часто адміністративних заходів регулювання зовнішньої торгівлі: система ліцензування (особливий дозвіл на ввезення чи вивіз товарів), створення надзвичайно високих стандартів якості для продукції, що ввозиться, або введення складної бюрократичної процедури оформлення ліцензій, інших документів.

**Нецінові чинники сукупного попиту (сукупної пропозиції)** – чинники, які впливають на сукупний попит (сукупну пропозицію) незалежно від цін на товари і які спричиняють переміщення кривої сукупного попиту (кривої сукупної пропозиції).

**Номинальний ВВП** – ВВП, що визначається у фактичних (поточних) цінах, що діяли на момент його реалізації.

**Нормальний прибуток** – мінімальна плата (дохід), яку має отримувати особа за виконання підприємницьких функцій у фірмі.

**Норми обов'язкових резервів**, або норми резервування - „певний відсоток” зобов'язань комерційних банків з депозитів, які комерційний банк повинен зберігати як резерви.

**Облігація** – цінний папір, що засвідчує позику капіталу, яку надав його власник корпорації чи державі, придбавши її облігацію і має право на отримання через визначений термін своїх грошей разом із процентом, рівень якого теж було обумовлено.

**Облікова ставка** – це процент, за яким Центральний банк надає позики комерційним банкам у випадку, якщо тим необхідні кошти.

**Обмін** - можливість учасникам економічної діяльності отримати необхідні їм продукти, виник та розвивається на підставі суспільного поділу праці, або спеціалізації господарської діяльності на виробництві певного виду продукції, в ринковій економіці існує як обмін товарами за допомогою грошей.

**Обов'язкові резерви** - це частка (норма у процентах) банківських депозитів, яка згідно із чинним законодавством або встановленими актами повинна зберігатися на депозитному рахунку певного комерційного банку у Центральному банку, або у вигляді готівки у касі банку.

**Однорідні продукти** – товари (послуги), які є однакові за певною ознакою. Протилежне поняття – різнорідні (диференційовані) продукти.

**Олігополія** – ринкова структура, коли кілька великих фірм подають стандартизований або диференційований продукт і мають обмежений контроль над ціною продукту внаслідок взаємозалежності (за винятком змови між фірмами). Вхід нових фірм на цей ринок ускладнений типовою для ринку олігополії є нецінова конкуренція.

**Опціон** – це стандартний контракт, який засвідчує право (але не зобов'язання) його власника на придбання чи продаж фіксованої кількості базового активу за встановленою ціною в строк, визначений в ньому, за що покупець опціону сплачує його продавцю певну винагороду, так звану премію за опціоном. При купівлі опціону вказані в ньому активи (цінні папери, валюта, товари) не продаються і не купуються, купується лише право в майбутньому здійснити угоду з їх купівлі чи продажу. Отже, опціон – це угода з премією, або угода з правом вибору.

**Орендна плата** – платежі за тимчасове користування капітальними благами, наприклад, оренда (лізинг) компанією «Аеросвіт» аеробусів «Боїнг – 737» у зарубіжних фірм.



**Основні економічні питання** включають питання *що? як? і для кого* виробляти?

**Особистий інтерес** означає, що суб'єкти ринкової економіки, роблячи свій вибір, керуються своєю власною вигодою.

**Очікувана інфляція** – підвищення цін, яке прогнозується одержувачем доходу, тому він може вжити заходи щодо зниження негативних наслідків інфляції для свого реального доходу.

**Перехідна економіка** – це економічна система, що перебуває на перехідному етапі від одного свого якісного стану до іншого.

**Підприємець** – суб'єкт, що поєднує у собі новаторські, комерційні й організаторські здібності для пошуку та розвитку нових видів і методів виробництва, сфер застосування капіталу.

**Підприємництво** – самостійна, ініціативна й ризикована діяльність щодо виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою отримання прибутку.

**Підприємницький хист** – це здебільшого талант, помножений на наполегливу працю і достатні знання.

**Підприємницькі здібності** - здатність до ініціативної, ризикованої, новаторської діяльності людей, що використовують її для організації бізнесу та досягнення комерційного успіху. Завдяки цим рисам певна частина людей займається з'єднанням усіх видів ресурсів і організовує виробничі одиниці – підприємства або фірми.

**Підприємство** – первинна ланка економіки, що має економічну і юридичну самостійність у здійсненні підприємницької діяльності.

**Платіжний баланс** – це документ (баланс), що розкриває всі операції країни з іншими країнами світу протягом року. Містить купівлю товарів, послуг, рух капіталів тощо. Відображує всі платежі перед іноземцями (дебет) і всі платежі від іноземців (кредит).

**Побічні наслідки** – це позитивні або негативні наслідки, які мають місце, коли виробництво або споживання товару або послуги впливає на добробут людей, які безпосередньо не залучені до процесу ринкового обміну.

**Податки** – встановлені вищим органом державної законодавчої влади обов'язкові платежі, які сплачують фізичні і юридичні особи в бюджет в розмірах і в строки, передбачені законом

**Податкова система** – сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та до державних цільових фондів, що справляються у встановленому законом порядку.

**Позитивні побічні ефекти (вигоди третіх осіб)** – призводять до недовиробництва або недоспоживання товару.

**Попит** – кількість товарів та послуг, яку покупці бажають і можуть придбати за певною ціною у певний проміжок часу.

**Попит на гроші** - це та кількість грошей, яку бажають тримати у себе на руках населення та фірми.

**Порівняльна перевага** - здатність країни виробляти товар чи послугу з відносно меншими альтернативними витратами у порівнянні з іншими торговельними партнерами.

**Постійні (непрямі) витрати** – витрати, величина яких не залежить від зміни обсягу виробництва.

**Потреби** - Необхідність та бажання людей мати і використовувати певні умови життєдіяльності.

**Право володіння** – початкова форма власності, яка виражає відносини, пов'язані з наявністю у того чи іншого суб'єкта об'єктів власності з господарським володінням ними.

**Право користування** – це процес фактичного вилучення корисних властивостей з об'єкта власності для задоволення певних потреб.

**Право розпорядження (управління)** – це прийняття власником рішення про те, хто і як може використовувати річ.

**Праця** - охоплює людські ресурси (робітників, службовців, інженерів, вчителів), що виступають носіями фізичних та інтелектуальних здібностей (робочої сили) до виробництва благ та послуг.

**Прибуток** – дохід підприємств, який дорівнює різниці між виручкою від реалізації їхньої продукції та витратами на її виробництво.

**Приватизація** – це відчуження державою її власності на користь інших суб'єктів, тобто перетворення колишніх державних підприємств у приватні (недержавні).

**Приватна власність** – це закріплення права контролю економічних ресурсів та життєвих благ за окремими людьми та групами людей.

**Приватний сектор** – сукупність домогосподарств і приватних підприємств у країні.

**Привілейована акція** – цінний папір, власник якого має право на одержання фіксованого дивіденду незалежно від величини чистого прибутку акціонерного товариства, але не має права брати участь в управлінні акціонерним товариством.

**Принципи оподаткування** – вимоги, яким повинна відповідати система податків, щоб нормально, повноцінно виконувати свої функції

**Природна монополія** – спроможність однієї фірми за рахунок зростання масштабів виробництва в галузі виробляти продукт за нижчих середніх витрат, ніж кілька фірм.

**Природний рівень безробіття** означає, що ринки робочої сили збалансовані, і кількість вільних робочих місць дорівнює кількості робітників, які шукають роботу.

**Проблема вибору** – за умов обмеженості ресурсів необхідність отримати певний товар чи послугу, відмовляючись від інших.

**Прогресивний податок** – податок, при якому з більших доходів відшкодовується більш високий відсоток порівняно з низькими.

**Продуктивність праці** - відношення результату виробленого продукту до витрат праці. (Кількість продукції, виробленої виробниками за одиницю часу).

**Прожитковий мінімум** – це вартісна величина набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та послуг, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я та забезпечення основних соціальних і культурних потреб особистості.

**Пропозиція грошей** - загальну кількість грошей в обігу.

**Пропозиція** – кількість товарів та послуг, яку готові виробити й продати виробники за певною ціною у певний проміжок часу.

**Пропорційний податок** - податок, що характеризується постійною ставкою податку незалежно від розмірів доходів.

**Протекціонізм** – політика встановлення державою обмежень, перешкод на шляху вільної торгівлі.

**Профіцит бюджету** – перевищення доходів бюджету над видатками

**Процент** означає дохід, який отримує власник грошей за надання їх у позику.

**Прямі (адміністративні) методи регулювання** – методи прямого (безпосереднього) впливу держави на ринок.

**Прямі податки** – податки, які стягуються внаслідок придбання і накопичення матеріальних благ та залежать від масштабів об'єкта оподаткування.

**Реальна заробітна плата** – кількість товарів і послуг, які працівник може придбати за номінальну реальну заробітну плату.

**Реальна процентна ставка** – номінальна процентна ставка з урахуванням рівня інфляції (від номінальної процентної ставки віднімається темп приросту цін).

**Реальний ВВП** – ВВП, обчислений у порівняних (постійних) цінах, тобто номінальний ВВП скоригований на індекс цін.

**Ревальвація** - підвищення курсу національної валюти.

**Регресивний податок** – податок, що передбачає сплату більшого проценту з низьких доходів і меншого проценту з високих

**Рента** – дохід від ресурсу, пропозиція якого є абсолютно обмеженою.

**Реприватизація** – повернення державою раніше націоналізованого майна колишнім власникам.

**Ринкова влада** – ступінь контролю, який фірма або група фірм має над ціною і виробничими рішеннями в певній галузі. Високий рівень ринкової влади означає монополію, її відсутність – конкуренцію.

**Ринкова економіка** заснована на приватній власності, свободі вибору та конкуренції, вона спирається на особисті інтереси та обмежує роль держави.

**Ринок** – це будь-яка взаємодія людей для обміну (торгівлі) різними благами.

**Ринок капіталів** – ринок, де відбувається купівля-продаж фінансових ресурсів (грошей, цінних паперів). Разом із фінансовими посередниками цей ринок сприяє надходженню заощаджень до інвесторів.

**Ринок праці** – ринок, де відбувається купівля-продаж специфічного товару – праці (робочої сили).

**Ринок продуктів (товарний ринок)** – ринок, де домогосподарства купують, а фірми продають товари та послуги, які вони виробили.

**Ринок ресурсів** – це ринок, на якому відбувається процес купівлі-продажу ресурсів (факторів виробництва): землі, капіталу, робочої сили та підприємницьких здібностей.

**Рівень безробіття** — це відношення кількості безробітних до наявної робочої сили.

**Рівень рентабельності** – відношення прибутку до вартості основних виробничих і оборотних засобів.

**Рівновага споживача** – стан, у якому досягається оптимальна структура покупок (згідно з принципом раціональності), будь-яка зміна в структурі покупок знижує рівень задоволення споживача.

**Рівноважна кількість** – обсяг попиту і обсяг пропозиції за рівноважною ціною.

**Рівноважна ціна** – ціна, за якою обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції.

**Рідкість, обмеженість** - найважливіша особливість економічних ресурсів: їх недостатність для повного задоволення потреб кожної людини.

**Роздержавлення економіки** – звуження економічних функцій, послаблення ролі держави та її регулювання у суспільному господарстві за одночасного переходу частини державної власності в інші типи і форми (колективні, приватні), а також передання певних повноважень державних органів підприємствам, компаніям та їх організаціям.

**Розподіл** - визначає частину продукту, яка надходить учасникам економічної діяльності у споживання. Характер розподілу залежить від розподілу факторів виробництва між учасниками економічної діяльності, тобто від форми власності на них.

**Світова валютна система** - сукупність міжнародних платіжних коштів, механізму формування та підтримки курсів валют, умов конвертованості (обміну) валют, порядку функціонування валютних ринків та міжнародних валютних організацій.

**Свобода вибору для підприємця** означає, що приватні підприємства мають право купувати економічні ресурси, за власним вибором організувати виробництво товарів та послуг, реалізовувати їх на ринках згідно з вибором самої фірми.

**Свобода вибору для споживачів** полягає в тому, що в межах своїх доходів вони можуть купувати будь-які товари та послуги для задоволення своїх потреб.

**Середні витрати** – сума постійних і змінних витрат в розрахунку на одиницю продукції.

**«Символічні гроші»** - їх внутрішня вартість, тобто вартість металу, що міститься в монеті, чи вартість паперу, друкування чи гравірування банкноти, є меншими, ніж їх номінальна вартість, що позначена на монеті чи банкноті.

**Система плаваючих (гнучких) валютних курсів** — система, за якою курс валюти країни повністю визначається ринковими силами попиту і пропозиції, підвищується і знижується.

**Система регулювання плаваючих валютних курсів** — при визначенні валютних курсів взаємодіють ринкові сили та урядові втручання щодо усунення різних коливань валютних курсів.

**Система фіксованих валютних курсів** передбачає, що Центральний банк фіксує валютний курс та бере на себе обов'язок підтримувати незмінним його рівень. Якщо зафіксований валютний курс відхиляється від його рівноважного рівня, Центральний банк здійснює інтервенцію на валютному ринку, купує або продає іноземну валюту.

**Соціальна інфраструктура** – сукупність галузей народного господарства, діяльність яких направлена на задоволення потреб людини та суспільства в цілому.

**Соціальна політика** – комплекс соціально-економічних заходів держави з метою забезпечення всебічного розвитку людини, гідного рівня життя, соціального захисту, соціальної справедливості та соціальної безпеки у суспільстві.

**Соціальне страхування** – це система фінансового відшкодування фізичним особам певних життєвих ризиків, формами якого є пенсійне, медичне, на випадок безробіття.

**Соціальний захист** – це система організаційно-правових та економічних заходів щодо забезпечення добробуту кожного члена суспільства за конкретних економічних умов.

**Спеціалізація** означає, що різні групи виробників займаються певними видами економічної діяльності.

**Спеціальні податки** - податки, що стягуються для цільового фінансування деяких наперед визначених витрат.

**Спільний ринок** – це група країн-партнерів у торгівлі, що дозволяє вільний рух товарів і послуг між країнами-учасницями, ініціювання спільних обмежень у сфері зовнішньої торгівлі відносно інших країн та вільний рух факторів виробництва через національні кордони всередині економічного блоку.

**Споживання** - використання матеріальних благ і послуг для задоволення потреб, кінцевий пункт суспільного виробництва.

**Споживання основного капіталу (амортизація)** – вартісна оцінка зношення основного капіталу, внаслідок його використання в процесі виробництва товарів і послуг.

**Статичні ефекти** означають економічні наслідки, що виникають безпосередньо після створення об'єднання.

**Структурне (технологічне) безробіття** виникає у зв'язку із змінами, які відбуваються в структурі попиту та технології.

**Сукупна пропозиція** — шкала, представлена у формі кривої, яка показує обсяг реального ВВП, який пропонують усі фірми для продажу за кожного рівня цін протягом року (інші умови — сталі).

**Сукупний попит** — шкала, представлена кривою, яка відображає обсяг реального ВВП, що його всі покупці національного продукту бажають і спроможні купити протягом року за кожного рівня цін (інші умови — сталі).

**Сукупні (загальні, валові) витрати** – це сума постійних та змінних витрат.

**Суспільна власність** – це привласнення основних економічних ресурсів усім суспільством (в особі держави) або колективом підприємства.

**Суспільні товари** – це такі товари та послуги, які характеризуються спільним споживанням та неможливістю виключення з процесу споживання.

**Типи економічного зростання** – це екстенсивний, інтенсивний та змішаний типи.

**Товар** є будь-яким економічним благом, що призначене для обміну.

**Товари індивідуального вжитку** – призначені для індивідуального споживання окремою особою або сім'єю.

**Торговельний баланс** охоплює експорт та імпорт товарів, а також співвідношення між ними.

**Традиційна економіка** є економічною системою, в якій всі ресурси знаходяться у власності племені або общини і розподіляються до давно існуючих традицій.

**Трансфертні платежі** – державні виплати суб'єктам приватної економіки, в обмін на які уряд не отримує ні товарів, ні послуг.

**Ф'ючерс** – угода між двома інвесторами, що укладається на біржі, за якою продавець зобов'язується поставити визначену кількість активу (цінних паперів, валюти, товарів тощо) в обумовлений час в майбутньому з фіксацією ф'ючерсної ціни базового активу сторонами під час укладання контракту на біржі. Умови ф'ючерсних контрактів є стандартними на кожній біржі і обумовлюються біржею для кожного виду активів.

**Фази економічного циклу** – це криза, депресія, поживлення та піднесення.

**Фактори виробництва** – використовувані (діючі) ресурси у процесі виробництва: земля, праця, капітал, підприємницькі здібності.

**Фінансовий посередник** – установа фінансового ринку, яка допомагає домогосподарствам вигідно розмістити свої заощадження, а фірмам – отримати додаткові грошові ресурси з мінімальними зусиллями.

**Фірма** – комерційна організація, що є юридичним представником підприємств, що входять до її складу. Це юридично самостійна організація, що використовує ресурси для виробництва товарів і послуг з метою отримання прибутку.

**Фондова біржа** – регулярний, постійно діючий, організований вторинний ринок цінних паперів.

**Фондові цінності** – цінні папери (акції, облігації тощо) і валюта, що здійснюють свій рух на фондовому ринку.

**Форвард** – угода між двома інвесторами, за якою продавець зобов'язується поставити покупцю активи за узгодженою ціною у фіксований строк. Специфікою форвардних угод є те, що вони, як правило, укладаються зараз поза біржею, виконання їх є обов'язковим і вони є різновидом так званих строкових угод, тобто таких угод, де між моментом їх укладання і моментом їх виконання існує певний проміжок часу.

**Фрикційне безробіття** – це тимчасове безробіття, пов'язане з пошуком або очікуванням роботи в найближчому майбутньому

**Функції підприємства** – виробнича, економічна, соціальна, зовнішньоекономічна.

**Хеджування** – біржова операція, що проводиться для страхування від збитків при операціях з реальним товаром.

**Центральний банк** – державна банківська установа, що відповідає за пропозицію грошей в економіці, здійснює грошово-кредитне регулювання, контролює діяльність комерційних банків, надає їм кредити, є касиром уряду, зберігає золотовалютні запаси країни і виконує деякі інші функції (в нашій країні – це Національний банк України).

**Циклічне безробіття** пов'язане з коливаннями ділової активності.

**Чеківі депозити** – це вклади фізичних або юридичних осіб у комерційні банки та інші фінансові установи, кошти з яких можуть бути передані іншим особам у вигляді відповідних платежів, що здійснюються за допомогою виписування чеків на ці рахунки.

**Чиста монополія** – ситуація на ринку, коли одна фірма продає продукт, що не має близького замітника, і має значний контроль над ціною на цей продукт. Доступ на цей ринок закритий.

**Чистий ВВП** – ВВП за вирахуванням амортизації.

**Чистий експорт** – різниця між експортом та імпортом товарів і послуг.

**Чистий прибуток** – частина прибутку, що залишається фірмі після виплати податків та інших обов'язкових платежів.

**Чисті інвестиції** – валові інвестиції за вирахуванням амортизації.

## Список літератури

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка : навч. посібник : у 2 кн. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / авт. кол. : С. Панчишин, П. Островерх, Г. Стеблій та ін. – 4-те вид., випр. і допов. – К. : Знання, 2013. – 723 с.
2. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка : навч. посібник у 2 кн. – Кн. 2 : Мікроекономіка / авт. кол. : С. Панчишин, П. Островерх, Г. Стеблій та ін. – 4-те вид., випр. і допов. – К. : Знання, 2013. – 437 с.
- 3.Базилевич В.Д. Мікроекономіка: підручник / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, А.І. Ігнатюк, С.В. Слухай; за ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид. перероб. і доп. - К.: Знання, 2008. - 679 с. ( Класичний університетський підручник ).
4. Базилевич В.Д. Макроекономіка: Учебник / В.Д. Базилевич, Е.С. Базилевич, Л.А. Баластрик; под ред. В.Д. Базилевича. - К.: Знання, 2015. - 694 с. - (Классический университетский учебник).
- 5 Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг. – К.: Основи, 2001. – 670 с.
6. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Автономова. – М.: НП Журнал «Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
7. Ватаманюк З. Г. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / З. Г. Ватаманюк, В. Б. Буняк, Н. І. Гнатюк, І. М. Грабинський та ін. /За ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина – К.: Альтернатива, 2001. – 606с.
8. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань. – К.: Вища школа, 2002. – 543 с.
9. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
10. Гронтковська Г.Е., Косік А.Ф. Макроекономіка: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 672 с.
11. Гронтковська, Г. Е. Мікроекономіка: практикум: навч. посіб. / Г. Е. Гронтковська, А. Ф. Косік. - 3-тє вид., стер. - К.: Центр учбової літератури, 2010. – 417 с.
12. Дзюбик С.Д. «Основи економічної теорії»: Навч. посіб. / С.Д. Дзюбик, О.С. Ривак. - 3-тє вид., переробл. і доповн. - К. : Знання, 2014. - 423 с.
13. Долан Э. Дж., Домненко Б.И. Экономикс: Англо-русский словарь-справочник. - М.: Лазурь, 1994. – 544 с.
14. Економічна теорія. Посібник вищої школи / Під заг.ред. Воробйова Є.М. – Харків-Київ, 2001. – 704 с.
15. Економічна теорія: вступ, макроекономіка, мікроекономіка. Навчальний посібник / за ред. О.З. Ватаманюка. – Львів: «Інтелект-Захід», 2011. – 656 с.
16. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. Базилевича В.Д. – К.: Знання, 2006. – 631 с.
17. Косік А. Ф. Мікроекономіка: [Навчальний посібник] / А. Ф. Косік, Г. Е. Гронтковська. 3-є вид. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 437 с.
18. Кілієвич О., Мертенс О. Мікроекономіка для аналізу державної політики: підручник. - К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2005.-655 с.
19. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика: Учебное пособие / Руководитель автор. коллектива и научн. ред. А.В.Сидорович.- М.: МГУ им.М.В.Ломоносова, Изд-во “ДИС”, 1997.- 736 с.
20. Лагутін В.Д., Уманців Ю.М., Щербакова Т.А. та ін. Економічна теорія : підручник/ за заг. ред. В.Д. Лагутіна. – Київ: Київ. Торг.- екон. ун-т, 2017. – 608 с.
21. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. Ч.1. Макроекономіка / К. Макконнелл, С. Брю. – Львів: Просвіта, 1997. – 672 с.

22. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. Ч. 2. Мікроекономіка: 13-е вид. / Пер. з англ. за наук. ред. Т. Панчишина. – Львів: Просвіта, 1999. – 649 с.
23. Макроекономіка: базовий електронний текст лекцій. [Електронний ресурс] / Укладачі: проф. Малий І.Й., проф. Радіонова І.Ф., доц. Куценко Т.Ф., доц. Федірко Н.В. та ін. – К.: КНЕУ, 2017 – 200 с. Режим доступу: <http://feu.kneu.edu.ua/ua/depts4/>
24. Макроекономіка: базовий курс: навч. посіб. / [проф. І.Й. Малий, проф. І.Ф. Радіонова, доц. Т.Ф. Куценко, доц. Н.В. Федірко та ін.] - К.: КНЕУ, 2016. - 246 с.
25. Манків Г.Н. Макроекономіка: Підручник / Грегори Н. Манків. – К.: Основи, 2000. – 588 с.
26. Матвеева Т. Ю., Никулина И. Н. Основы экономической теории. - М., 2005.- 442 с.
27. Макроекономіка: Практикум: Навчальний посібник. -3-тє вид., стер. / Кучерявенко І.А. - К., 2008. - 239 с.
28. Мікроекономіка: підручник / [А.П. Наливайко, Л.А. Азьмук, П.Г. Банщиків та ін.]; за наук. ред. А.П. Наливайка. - К.: КНЕУ, 2011. - 446 с.
29. Мікроекономіка і макроекономіка: підручник: у 2-х ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна та ін.; за заг. ред. С.Будаговської. - 4-е вид. - К.: Основи, 2007. - 517 с.
30. Несененко П. П., Артеменко О. А., Патлатой О. Є. Сучасні економічні теорії: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, 2017. – 326 с.
31. Основи економічної теорії / За ред. Чухна А.А. – К.: Вища школа, 2001. – 606 с.
32. Павленко А.Ф. Основи економічних знань: підручник. / А.Ф. Павленко, В.С. Савчук, Ю.К. Зайцев. – Х. : Фоліо, 2014. – 761 с.
33. Панчишин С. Вступ до аналітичної економіки. Макроекономіка / С. Панчишин, П. Островерх – К.: Знання. – 2006.– 723 с.
34. Панчишин С. Макроекономіка / С. Панчишин. – К.: Либідь, 2001. – 614 с.
35. Петрушенко Ю.М. Мікроекономіка: теорія та приклади розв'язання задач: навч. посібник/ Ю.М. Петрушенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2012. – 320 с.
36. перехідна економіка: Підручник / За ред. Гейця В.М. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
37. Піндайк Р., Рубінфелд Д.Л. Мікроекономіка / Пер. з англ. - К.: Основи, 1996. - 646 с.
38. Радіонова І.Ф. Макроекономіка: теорія та політика: Підручник / І.Ф. Радіонова. – К.: Таксон, 2004. – 348 с.
39. Савченко А. Г. Макроекономіка: Підручник / А. Г. Савченко. – К.: КНЕУ, 2005. – 441 с.
40. Самуельсон П.А. Мікроекономіка / П.А. Самуельсон, В.Д. Нордхауз. – К. : Основи, 1998. – 676 с.
42. Словник сучасної економіки Макміллана: пер. с англ. / Гол.ред. Д.В. Пірс; Под общ. рук. О. Мороз, Т. Мороз. – 4-те вид. – Київ : АртЕк, 2000. – 627 с.
43. Слухай С.В. Довідник базових термінів та понять з мікроекономіки.- К.: Аграр Медіа Груп, 2015. – 374 с.
44. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория. Полный курс МВА. Микроэкономика и макроэкономика - аналитическая база для решения бизнес задач. - М.: "ЭКСМО", "МИРБИС", 2006. - 448 с.
45. Фещенко В. М. Сучасні економічні теорії: навч. посібник / В. М. Фещенко; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2012. – 474 с.
46. Хейне П., Боутке П., Причитко Д. Экономический образ мышления. - М.: Изд. дом "Вильямс", 2005. - 544 с.
47. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії: Підручник / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко; [За ред. А. А. Чухна. – К.: Знання, 2007. – 878 с.
48. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 944 с.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

# АНАЛІТИЧНА ЕКОНОМІКА ТА МАКРОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Навчальний посібник

За редакцією академіка НАПН України І.Ф. Прокопенка

## Авторський колектив:

Прокопенко І.Ф., Гончаров Д.О., Мельникова О.В., Олійник О.В.,  
Олійник Ю.О., Осьмірко І.В., Радченко Л.П., Сідельнікова В.К.,  
Сідельнікова І.В., Соляр В.В., Шиловцева Н.В.

Відповідальний за випуск: Соляр В.В.

Комп'ютерна верстка: Жаданенко Л.О., Соляр В.В.

Відповідальність за дотримання вимог  
академічної доброчесності несуть автори

---

Підписано до друку 18.06.2019. Формат 60x84 1/16. Папір офсет. Друк цифровий  
Ум.друк. арк. 24,2 . Тираж 300 прим. Зам.18-06.

Видавництво та друк  
ФОП Іванченко І.С.

пр. Тракторобудівників,89-а/62, м. Харків, 61135  
тел.: +38 (050/093) 40-243-50.

Свідоцтво про внесення суб`єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,  
виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 4388 від 15.08.2012 р.

[www.monograf.com.ua](http://www.monograf.com.ua)