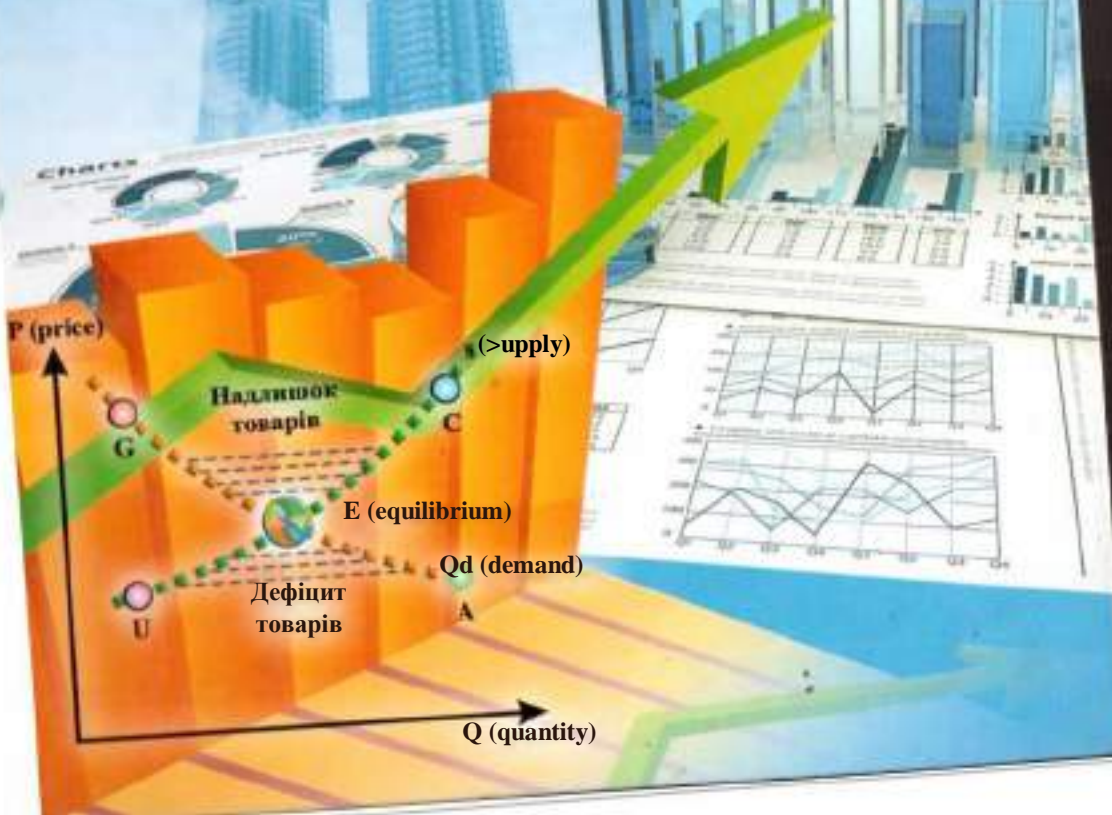


М. В. КОВБАТЮК
В. О. ШЕВЧУК

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК



УДК 330(075.8)
ББК 65.01
К 56

*Свідоцтво про реєстрацію
авторського права на твір № 65079
від 26.04.2016р.*

*Рекомендовано до друку вченою радою
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного
(протокол № 6 від 28 січня 2016 року)*

Рецензенти: професор, д-р екон. наук *В. І. Кириленко* (ДВНЗ
«Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»)

професор, д-р екон. наук *Г. С. Махуренко*
(Одеський національний морський університет)

професор, д-р екон. наук *Л. В. Страшинська*
(Національний педагогічний університет імені М.
П. Драгоманова)

Ковбатюк М. В., Шевчук В. О.

К 56 Економічна теорія: навч. посіб. / М. В. Ковбатюк, В. О. Шевчук. - К. : КВЦ, 2016. - 568 с.
Г>BN 978-617-697-050-7

У навчальному посібнику комплексно і систематизовано висвітлено основні аспекти економічної теорії, структуру та логіку курсу економічної теорії, мікроекономіки та макроекономіки; окреслено зв'язок економічних законів, категорій і понять з реальною дійсністю, економічною політикою та практикою господарювання.

Для студентів економічних та неекономічних спеціальностей вищих навчальних закладів III—IV рівня акредитації, аспірантів, викладачів та тих, хто самостійно вивчає економічну теорію, мікроекономіку та макроекономіку.

УДК 330(075.8)
ББК 65.01

ЗМІСТ

ВСТУП	9
ЧАСТИНА 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ	11
Розділ 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД І ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	12
1.1. Поняття економіки. Система економічних наук.....	12
1.2. Виникнення та основні етапи розвитку економічної теорії як науки.....	18
1.3. Предмет та об'єкт економічної теорії.....	35
1.4. Методи пізнання економічних явищ і процесів.....	37
1.5. Економічні закони і економічні категорії.....	41
1.6. Функції економічної теорії.....	43
Контрольні запитання.....	46
Розділ 2. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ СУСПІЛЬСТВА ТА ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ	47
2.1. Економічні потреби суспільства: сутність і структура.....	47
2.2. Закон зростання потреб і механізм його дії. Споживчі блага.....	52
2.3. Економічні інтереси: сутність і класифікація.....	54
Контрольні запитання.....	58
Розділ 3. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ЙОГО ФАКТОРИ	59
3.1. Сутність і структура суспільного виробництва. Матеріальне і нематеріальне виробництво.....	59
3.2. Основні фактори суспільного виробництва. Продуктивні сили та виробничі відносини.....	64
3.3. Продукт і складові його вартості.....	71
3.4. Ефективність використання факторів виробництва: сутність та показники.....	75
Контрольні запитання.....	80
Розділ 4. ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ	81
4.1. Власність як економічна категорія.....	81
4.2. Типи, види і форми власності.....	85
4.3. Інтелектуальна власність як особлива складова відносин власності.....	93
4.4. Роздержавлення та приватизація економіки. Розвиток відносин власності в сучасних умовах.....	98
Контрольні запитання.....	108

Розділ 5. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА.....	109
5.1. Економічна система суспільства: сутність та структурні елементи.....	109
5.2. Типи економічних систем та особливості їх функціонування.....	113
5.2.1. Традиційна економічна система.....	113
5.2.2. Командно-адміністративна економічна система.....	114
5.2.3. Ринкова економічна система.....	118
5.2.4. Економічна система змішаного типу.....	121
5.3. Національні моделі економічних систем.....	125
Контрольні запитання.....	133
Розділ 6. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ЕВОЛЮЦІЯ.....	134
6.1. Форми організації суспільного виробництва: натуральна і товарна.....	134
6.2. Товар і його властивості. Двоїстий характер праці, втіленої в товарі.....	139
6.3. Величина вартості товару. Теорії вартості.....	143
6.4. Закон вартості та його функції.....	152
Контрольні запитання.....	155
Розділ 7. ГРОШІ У ФУНКЦІОНУВАННІ РИНКУ.....	156
7.1. Теоретичні концепції виникнення грошей.....	156
7.2. Сутність і функції грошей.....	162
7.3. Види грошей. Закон грошового обігу.....	169
7.4. Проблема конвертованості грошей.....	176
Контрольні запитання.....	179
Розділ 8. ВИДИ РИНКІВ ТА РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА.....	180
8.1. Сутність і функції ринку.....	180
8.2. Умови ефективного функціонування ринку.....	183
8.3. Класифікація ринків.....	184
8.4. Інфраструктура ринку: поняття та загальна характеристика.....	191
Контрольні запитання.....	194
Розділ 9. ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	196
9.1. Сутність і види доходів.....	196
9.2. Сутність заробітної плати, її форми та види.....	200
9.3. Економічна сутність прибутку. Норма прибутку.....	211
9.4. Позичковий процент. Норма процента.....	214
9.5. Рента та її форми. Ціна землі.....	218
9.6. Диференціація доходів населення. Крива Лоренца.....	225
9.7. Ринковий розподіл доходів і держава.....	228
Контрольні запитання.....	230

Розділ 10. ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО В СИСТЕМІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН.....	231
10.1. Підприємство як первинна ланка економіки.....	231
10.2. Сутність підприємництва та його роль у ринковій економіці.....	241
10.3. Кругооборот та оборот капіталу підприємства.....	249
Контрольні запитання.....	258
ЧАСТИНА 2. МІКРОЕКОНОМІКА	260
Розділ 11. ПРЕДМЕТ, МЕТОД І ФУНКЦІЇ МІКРОЕКОНОМІКИ	261
11.1. Мікроекономіка як наука, її предмет, об'єкт і суб'єкти	261
11.2. Методи і функції мікроекономіки	264
11.3. Виробництво і споживання. Безмежність потреб і обмеженість ресурсів.....	266
11.4. Основні проблеми організації економіки.....	268
11.5. Проблема економічного вибору. Межа виробничих можливостей суспільства	270
11.6. Альтернативна вартість	275
Контрольні запитання.....	277
Розділ 12. ОСНОВНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ	278
12.1. Базові організаційні форми.....	278
12.2. Акціонерні товариства. Управління корпорацією	279
12.3. Цінні папери.....	282
12.4. Ринки цінних паперів.....	286
Контрольні запитання.....	288
Розділ 13. СУЧАСНА РИНКОВА ЕКОНОМІКА	289
13.1. Типи економіки	289
13.2. Основні типи товарного ринку	292
13.2.1. Ринок досконалої конкуренції	294
13.2.2. Ринок монополістичної конкуренції	295
13.2.3. Олігополістичний ринок	297
13.2.4. Ринок абсолютної монополії	298
13.3. Економічний механізм ринку	299
Контрольні запитання.....	301
Розділ 14. МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ.....	302
14.1. Попит та пропозиція	302
14.2. Ринкова рівновага. Дефіцит і надлишок	309
14.3. Павутиноподібна модель процесу формування ринкової ціни.....	310
14.4. Економічні взаємозв'язки в системі цін.....	313
Контрольні запитання.....	314
Розділ 15. ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ..	315
15.1. Еластичність попиту	315

15.2. Еластичність пропозиції	321
15.3.....	
Врахування фактору часу при аналізі еластичності	323
Контрольні запитання.....	329
Розділ 16. ТЕОРІЯ СПОЖИВЧОГО ВИБОРУ	330
16.1. Споживчі переваги	330
16.2. Бюджетні обмеження	337
16.3. Споживчий вибір	339
16.4. Концепція корисності. Закон спадної граничної корисності та його вплив на поведінку споживача	341
16.5. Вплив ефектів заміщення і доходу на криву попиту	344
Контрольні запитання.....	347
Розділ 17. ТЕОРІЯ ВИРОБНИЦТВА	348
17.1. Основні риси факторів виробництва. Виробнича функція..	348
17.2. Ізокванта та її властивості	351
17.3. Сукупний, середній і граничний продукт	353
17.4. Заміщення факторів виробництва	356
Контрольні запитання.....	359
Розділ 18. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА	360
18.1. Визначення витрат виробництва	360
18.2. Витрати виробництва у короткостроковому періоді	362
18.3. Витрати виробництва у довгостроковому періоді	367
18.4. Ефект масштабу	368
Контрольні запитання.....	371
Розділ 19. ПОВЕДІНКА ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ	372
19.1. Раціональна поведінка підприємства в умовах досконалої конкуренції	372
19.2. Раціональна поведінка підприємства в умовах недосконалої конкуренції.....	375
19.3. Графічний аналіз максимального прибутку	379
Контрольні запитання.....	380
Розділ 20. КОНКУРЕНЦІЯ І МОНОПОЛІЯ.....	381
20.1. Конкуренція: виникнення, сутність, функції та види.....	381
20.2. Координація економічних рішень в умовах конкуренції ...	386
20.3. Монополія: причини виникнення, сутність і форми прояву	388
20.4. Економічна шкода монополії	392
20.5. Антимонопольне регулювання	395
Контрольні запитання.....	398
Розділ 21. ДЕРЖАВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	400
21.1. Межі втручання держави в економіку	400
21.2. Методи державного регулювання економіки	402
21.3. Суспільні товари.....	405

21.4. Зовнішні ефекти.....	406
Контрольні запитання.....	409
ЧАСТИНА 3. МАКРОЕКОНОМІКА	410
Розділ 22. ПРЕДМЕТ, МЕТОД І ФУНКЦІЇ	
МАКРОЕКОНОМІКИ	411
22.1. Предмет макроекономіки. Об'єкт і суб'єкти макроекономічного аналізу	411
22.2. Методи макроекономічних досліджень. Функції макроекономіки	414
22.3. Ці лі національної економіки	416
Контрольні запитання.....	417
Розділ 23. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ І МЕТОДИ ЇХ РОЗРАХУНКУ	419
23.1. Система національних рахунків: сутність та принципи.....	419
23.2. Валовий національний продукт	422
23.3. Методи розрахунку валового національного продукту	426
23.4. Інші макроекономічні показники.....	430
Контрольні запитання.....	433
Розділ 24. ЦИКЛІЧНИЙ ХАРАКТЕР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	434
24.1. Економічні цикли. Фази економічного циклу	434
24.2. Види циклів. Причини коливання економічної активності.	436
24.3. Прогнози економічної активності та антициклічне регулювання.....	440
Контрольні запитання.....	447
Розділ 25. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ: СУКУПНИЙ ПОПИТ ТА СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ.....	448
25.1. Сукупний попит.....	448
25.2. Сукупна пропозиція.....	451
25.3. Макроекономічна рівновага	455
Контрольні запитання.....	459
Розділ 26. МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ: БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ.....	460
26.1. Безробіття: сутність, типи та показники	460
26.2. Витрати безробіття	463
26.3. Інфляція: сутність, типи та показники	465
26.4. Крива Філіпса	471
Контрольні запитання.....	473
Розділ 27. ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ	474
27.1. Фіскальна політика: сутність та мультиплікатори	474
27.2. Автоматичні стабілізатори і дискреційна стабілізаційна політика.....	476
27.3. Податки: сутність, функції та види. Крива Лаффера.....	478

27.4. Державний бюджет. Державний борг	483
Контрольні запитання.....	489
Розділ 28. ГРОШОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА	490
28.1. Пропозиція грошей. Попит на гроші	490
28.2. Грошовий ринок. Обіг грошей	493
28.3. Поняття банку і банківської діяльності	496
28.4. Сучасна банківська система	501
Контрольні запитання.....	506
Розділ 29. РИНКИ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА І	
ДОХОДИ.....	507
29.1. Кругообіг витрат і доходів	507
29.2. Ринки факторів виробництва	508
29.2.1. Ринок праці.....	509
29.2.2. Ринок капіталів.....	512
29.2.3. Ринок землі.....	514
29.2.4. Дохід підприємця	516
Контрольні запитання.....	517
Розділ 30. МІЖНАРОДНІ ГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ	518
30.1. Формування світового господарства і закон порівняльних переваг	518
30.2. Розвиток процесів міжнародного поділу праці.....	522
30.3. Міжнародна торгівля	526
30.4. Вивіз (експорт) капіталу.....	530
30.5. Платіжний баланс країни	532
Контрольні запитання.....	533
Розділ 31. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ.....	535
31.1. Валюта і валютні курси	535
31.2. Історія валютних систем.....	537
31.3. Зміна валютних курсів.....	540
Контрольні запитання.....	543
Розділ 32. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ	
ПРОБЛЕМ.....	544
32.1. Сутність глобальних проблем світового господарства	544
32.2. Причини виникнення глобальних проблем	547
32.3. Основні шляхи розв'язання глобальних проблем	551
Контрольні запитання.....	556
ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК.....	557
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	562

ВСТУП

В умовах розвитку нових форм господарювання виникає необхідність набуття та постійного оновлення економічних знань, що потребує вивчення економічної теорії. Для того, щоб визначити напрями і шляхи вдосконалення старих та формування нових економічних відносин, потрібно наукове обґрунтування моделей і тенденцій економічного розвитку. Це можливо зробити тільки на професійному рівні, спираючись на наукові знання економічної теорії як науки і навчальної дисципліни.

Курс економічної теорії є базовим для економічної освіти, з нього починається навчання студентів усіх економічних спеціальностей. Крім того, він є важливою складовою навчальних планів студентів економічних спеціальностей.

Посібник складено за логікою і змістом програми курсів «Економічна теорія», «Мікроекономіка» та «Макроекономіка», тому він складається з трьох частин.

У частині 1 «Економічна теорія» дається характеристика понять економіки, потреб, матеріального виробництва як основи життя людського суспільства; обґрунтовується необхідність вивчення законів і закономірностей розвитку суспільного виробництва, розкривається предмет і об'єкт економічної теорії, досліджується природа економічної системи суспільства, місце і роль відносин власності в економічній системі, характеризується товарне виробництво як форма, в якій функціонує система економічних відносин.

У частині 2 «Мікроекономіка» висвітлюються проблеми механізму функціонування ринку, попиту і пропозиції, споживання. Значна увага приділяється витратам і доходам підприємства (фірми), питанням функціонування підприємства в умовах ринку.

У частині 3 «Макроекономіка» розглядаються основні проблеми, які притаманні економічній системі в цілому: макроекономічні показники та методика їх виміру; сукупний попит і сукупна пропозиція; макроекономічна нестабільність, інфляція та безробіття; фіскальна політика та грошово-кредитна система; соціальна політика держави; макроекономічні процеси у відкритій економіці.

У кінці кожного розділу наведені контрольні запитання для закріплення навчального матеріалу. Навчальний посібник включає окрім основного викладу теоретичних положень економічної теорії їх графічно-математичну інтерпретацію.

Мета навчального посібника «Економічна теорія» - формування глибоких теоретичних знань з питань закономірностей розвитку суспільного виробництва, ґрунтовне пізнання проблем ефективного

використання суспільством обмежених виробничих ресурсів, механізму дії та ефективного використання людьми економічних законів в процесі господарської діяльності, а також шляхів досягнення максимальних кінцевих результатів щодо задоволення зростаючих людських потреб.

Для досягнення мети основними **завданнями** навчального посібника є:

- > довести основні теоретичні положення сучасної економіки до оволодіння студентами;

- > надати допомогу в започаткуванні у студентів навичок та умінь використовувати теоретичний інструментарій в дослідженні економічної поведінки господарювання, а також можливостей її прогнозування;

- > висвітлити роль економічної науки в суспільстві та її понятійний апарат, економічні категорії, основні індикатори економічного розвитку, ринкові й державні механізми регулювання економіки;

- > демонструвати можливості мікро- та макроекономіки як інструменту для прийняття рішень фахівцями керівної ланки.

Методологічною основою теоретичного аналізу є спроба поєднання політекономічного підходу і елементів «позитивної економічної теорії» («економікс»).

Курс «Економічна теорія» займає надзвичайно важливе місце в підготовці висококваліфікованих фахівців. Без ґрунтовного ознайомлення з базовими методологічними положеннями економічної теорії неможливо сформувати чітке системне знання про суспільне виробництво та об'єктивні закони його розвитку. Водночас ця наука разом з мікро- та макроекономікою сприяє формуванню світогляду індивіда.

ЧЛСТМКЯЛ

ККОІІОМІЧМА

Розділ 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД І ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

- 1.1. Поняття економіки. Система економічних наук.
- 1.2. Виникнення та основні етапи розвитку економічної теорії як науки.
- 1.3. Предмет та об'єкт економічної теорії.
- 1.4. Методи пізнання економічних явищ і процесів.
- 1.5. Економічні закони і економічні категорії.
- 1.6. Функції економічної теорії.

1.1. Поняття економіки. Система економічних наук

Вже давно люди намагалися довідатися, як працює економіка, чи існують які-небудь закономірності в економічному розвитку, чому одна економічна подія впливає на іншу, чому одні люди багаті, а інші - бідні? Як знайти відповіді на ці і багато інших питань? Як прийняти вірне господарське рішення? Для цього і була створена економічна наука.

Кожному з нас відомо слово «економіка». Але не можна легко і просто пояснити що це таке, тому що економіка - поняття досить загальне, багатозначне і однією фразою його визначити неможливо.

У перекладі з грецького слово «економіка» (грец. «οίκος;» («ойкос») - дім, домашнє господарство, «νομος;» («номос») - вчення, закон) означає мистецтво ведення домашнього господарства. Перші економісти саме так і розуміли економіку і займалися тим, що давали поради власникам рабовласницьких маєтків стосовно управління господарством.

Зберігаючи своє первісне значення, термін «економіка» зараз використовується ширше.

Під *економікою* мають на увазі відносини, що складаються між людьми у виробництві, розподілі, обміні і споживанні благ. Ці відносини називаються виробничими чи економічними.

Не дивлячись на те, що економічна теорія - одна з найдавніших наук, інтерес освічених людей до неї сьогодні не тільки не послабився, але й виріс, тому що глобальні зміни у світі вимагають нових досліджень. Недарма видатний американський вчений *Пол Самуельсон* (1915-2009) назвав економічну теорію королевою наук. Лауреат Нобелівської премії *Мілтон Фрідмен* (1912-2006) писав, що «економіка - чаруюча наука, вона дивовижна тим, що її фундаментальні принципи дуже прості і можуть бути записані на одному листку паперу, тим не менше їх розуміють лише деякі». Дана

наука, що відображає складний світ господарювання, вимагає від читача, за словами спеціаліста з історії економічної думки *Роберта Л. Хейлбронера* (1919-2005), «витривалості верблюда і терпіння святого».

Сучасна економічна теорія відображає підсумок розвитку економічних досліджень, доробок у сфері вивчення багатьох економічних проблем, які в минулому не існували або не були актуальними.

Економічна теорія - це фундаментальна економічна наука.

Економічна теорія - це наука, яка вивчає те, як окремі суб'єкти господарської діяльності і суспільство в цілому досягають своїх цілей в умовах обмеженості ресурсів.

Економічна теорія займає центральне місце в системі економічних наук. На її основі виникло багато інших економічних наук та навчальних дисциплін, які в своїй сукупності становлять систему економічних наук (рис. 1.1).

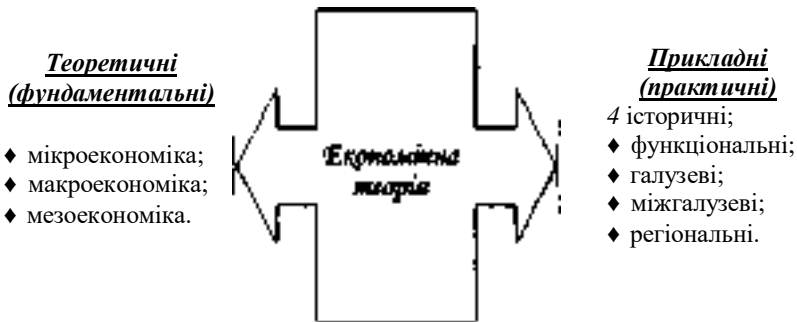


Рис. 1.1. Система економічних наук

Економічні науки - це сукупність наук, які вивчають об'єктивні економічні закономірності, здійснюють статистичну обробку і теоретичну систематизацію явищ господарського життя, розробляють практичні рекомендації для вдосконалення сфер виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ.

Економічні науки розглядають проблеми, що стосуються окремих господарств, підприємств і економіки як єдиного цілого. Норвезький економіст, лауреат Нобелівської премії *Рагнар Фріш* (1895-1973) чітко поділив економічні дослідження на мікроаналіз і макроаналіз. Звідси з'явилися назви «мікроекономіка» і «макроекономіка».

Під терміном «мікроекономіка» розуміють дослідження економічних процесів у домашніх господарствах, на підприємствах і

в організаціях, тобто мікроекономіка вивчає поведінку окремих економічних суб'єктів. Предметом вивчення тут є, насамперед, такі явища, як ринок, попит, пропозиція, ресурси, витрати, доходи, їх розподіл тощо.

Макроекономіка вивчає функціонування і розвиток цілісних господарських організмів, а саме досліджує функціонування національної економіки в цілому. Предметом її дослідження є економіка, господарські об'єднання країн, світове господарство. У межах окремих держав макроекономіка займається проблемами економічного розвитку, господарської кон'юнктури, зайнятості і безробіття, грошей та фінансів тощо.

Отже, економічна теорія, яка включає в себе мікроекономіку і макроекономіку, є фундаментом для виникнення і розвитку багатьох інших економічних наук. На базі мікроекономіки виникли такі науки і навчальні дисципліни, як «Економіка підприємства», «Фінанси підприємства», «Бухгалтерський облік», «Аудит», «Маркетинг», «Менеджмент» та інші. На основі макроекономіки - «Гроші і кредит», «Економіка зовнішньої торгівлі», «Державні фінанси», «Міжнародні фінанси» та інші.

В останнє десятиліття швидко розвивається третій напрям економічної науки - *мезоекономіка* (грец. «mesos» - проміжний, посередині). Її розвиток викликаний тим, що в сучасній економіці все більшу роль відіграють господарські суб'єкти середнього рівня - картелі, великі господарські об'єднання, спілки працюючих, промисловців, споживачів. Господарської самостійності набувають реїони, посилюється роль галузей і підгалузей економіки. Це нове, специфічне середовище, в якому діють господарські мікроєдиниці, і є об'єктивом вивчення мезоекономіки. Мезоекономіка стала основою для розцінку галузевих і регіональних економік.

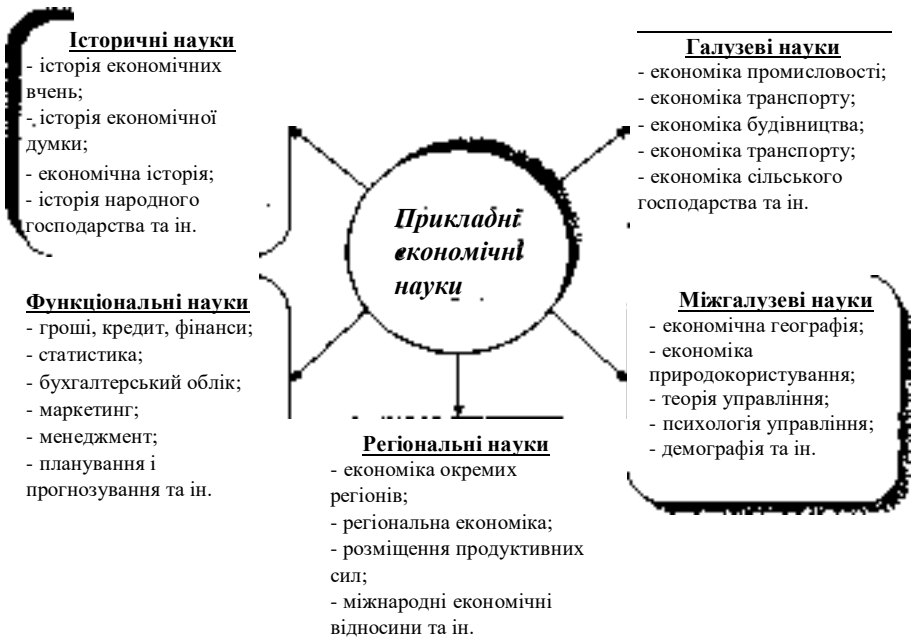
Класифікація економічних наук здійснюється за *характером відношення до практики*:

> *Теоретичні (фундаментальні) економічні науки* вивчають і досліджують об'єктивні економічні закони та суттєві зв'язки в реальній економічній діяльності, обґрунтування найбільш раціональних шляхів і способів використання економічних ресурсів.

> *Прикладні (практичні) економічні науки* вивчають прояви загальних економічних законів і закономірностей, виявлених і сформульованих теорією в конкретних галузях і сферах господарювання, вирішують приватні задачі, наприклад, постановка і проведення господарських експериментів, розробка конкретних економічних програм тощо (економіка торгівлі, економіка промисловості, економіка праці, маркетинг, фінанси і кредит, економічна історія та ін.).

Фундаментальні розробки є основою для прикладних наук. Але найкращий результат дає оптимальне сполучення фундаментальних і прикладних економічних досліджень.

До теоретичних наук відносять економічну теорію (мікроекономіку, макроекономіку, мезоекономіку), до прикладних (практичних) - всі інші економічні науки, які виникли на основі економічної теорії. Прикладні економічні науки в свою чергу поділяються на такі *підгрупи*,



історичні, функціональні, галузеві, міжгалузеві, регіональні (рис. 1.2).

Рис. 1.2. Система прикладних економічних наук

Економічну теорію залежно від сфери застосування поділяють на позитивну і нормативну.

Позитивна економічна теорія пізнає та прогнозує об'єктивні економічні явища і процеси, формує на основі їх наукового пояснення цілісну систему наукових поглядів, гіпотез та концепцій та орієнтується переважно на виявленні закономірностей функціонування економічних систем. Позитивна економічна теорія ставить за мету пояснити, як суспільство приймає рішення щодо споживання, виробництва та обміну благ. Такі дослідження

дозволяють пояснити, чому і як функціонує економіка, і дати дані для передбачення реакції економіки на ті чи інші зміни ситуації.

Економічна теорія як навчальна дисципліна взагалі має вчений-позитивний характер, економіст, досліджуючи факти констатує господарського життя, стан економіки, формулює характерні риси, пояснює їх природу та зміст, робить висновки про майбутнє її розвитку.

Нормативна економічна теорія - це наука про раціональну поведінку людей і діяльність економічних інститутів. Вона покликана відповідати на питання про те, що необхідно робити, що має бути, як діяти, щоб досягти бажаних кінцевих результатів, що треба мати. Нормативна економіка є науковою основою для розробки економічної політики держави.

Отже, економічна теорія як теоретична наука і навчальна дисципліна містить позитивні висновки й узагальнення, але практика господарювання, особливо на рівні макроекономіки, потребує конкретних рекомендацій, нормативних вказівок про те, як зменшити дефіцит державного бюджету, рівень інфляції, як подолати кризу, безробіття та інше.

У позитивній економіці дослідник здійснює аналіз як неупереджений вчений. Якими б не були його політичні орієнтації, якими б не були уявлення про майбутнє, він, насамперед, намагається пізнати, як реально функціонує певна економічна система. На цій стадії не має місця судженням з точки зору особистих орієнтацій. Так, економісти, політичні переконання яких досить відрізняються, всі погодилися б з тим, що ціна товару збільшиться, якщо держава підвищить податок на товар. Інша справа чи бажане це підвищення? Це питання стосується вже нормативної економіки і могло б викликати суперечливі судження. Всі економісти одностайно визнали б і таке твердження позитивної економіки, що сприятливі кліматичні умови будуть збільшувати виробництво пшениці, знизять на неї ціни і підвищать рівень її споживання. Отже, численні положення позитивної економіки не викликають сумнівів стосовно їх справедливості серед широкого кола економістів. Поряд з цим існує значне коло проблем, які залишаються не достатньо з'ясованими і щодо яких серед економістів не існує єдиної думки. Звичайно, наукові дослідження вирішують деякі з них, але при цьому неминуче виникають нові проблеми, які формують нові відносини.

Наведемо приклад, який включає елементи позитивної і нормативної економічної теорії: люди похилого віку здійснюють більші медичні витрати порівняно з іншою частиною населення, і держава мала б субсидувати ці витрати. Перша частина цього положення, згідно з яким люди похилого віку здійснюють високі

медичні витрати, належить до позитивної економіки. Це припущення констатує реальні факти суспільного життя, і можна за допомогою детальних досліджень показати, чи правильне це твердження. Правомірність другої частини положення (рекомендація щодо того, що має робити держава) ніколи не може бути доведена, які б не були застосовані методи дослідження. Це не що інше, як судження, що базується на почуттях людей, які висловлюють цю пропозицію. Багато людей можуть поділяти цю суб'єктивну думку виходячи з того, що всі члени суспільства повинні мати однакові можливості оплати предметів першої необхідності, а також виділяти певні кошти на відпочинок та придбання предметів розкоші. Але інші резонно могли б з цим не погодитися, вважаючи, що краще спрямувати обмежені ресурси суспільства на поліпшення навколишнього середовища тощо.

Фактично неможливо знайти такий метод наукових досліджень, за допомогою якого можна було б довести, що одне з тверджень нормативної економіки правильне, а інше помилкове. Все залежить від пріоритетів, або переваг окремих осіб чи суспільства, які мають приймати рішення. Проте це не означає, що економічна наука не може пролити ніякого світла на нормативні питання. Можна звернутися до позитивної економіки, щоб детально проілюструвати наслідки того чи іншого вибору. Наприклад, відсутність субсидій на медичні витрати людям похилого віку змусить останніх, молодших шістдесяти років, більше займатися своїм здоров'ям з тим, щоб усунути хворобу раніше, ніж її лікування стане дорогим. Суспільство змушене буде направляти великі кошти на необхідне обладнання, щоб люди могли здійснювати профілактику хвороби, а це, у свою чергу, залишало б менше ресурсів для поліпшення навколишнього середовища. Позитивна економіка може служити для уточнення переліку можливостей, серед яких суспільству потрібно буде зробити остаточний нормативний вибір.

Отже, позитивна економіка є науковою основою для прийняття певних нормативних рішень. Обидва ці напрями застосування економічної теорії мають працювати ефективно і сприяти вивченню її предмета та формуванню у людини економічного мислення, ринкової економічної поведінки.

Кожна з економічних наук використовує специфічні категорії і поняття та притаманні їй методи дослідження. Але всі економічні науки об'єднані загальною метою - допомогти людству найкращим чином вирішувати свої завдання у сферах виробництва, обміну, розподілу та споживання, досягти найбільшого достатку, прискорити економічний розвиток.

Для реалізації цієї мети кожна з економічних наук підпорядковує та систематизує свої знання таким *принципам*'.

1. *досягнення економічного зростання* - виробництво більшої кількості і кращої якості товарів і послуг;

2. *забезпечення економічної ефективності* - максимальної віддачі від мінімуму витрат ресурсів;

3. *економічна свобода: вільний вибір сфери та роду діяльності, можливість прийняття оптимальних рішень для подальшого розвитку;*

4. *соціально-економічна забезпеченість як працюючих, так і непрацездатних; повна зайнятість усіх, хто може і хоче працювати;*

5. *справедливий розподіл доходів;*

6. *створення належних умов для виконання державою своїх функцій;*

7. *сприяння формуванню раціонального торговельного балансу міжнародної торгівлі і міжнародних фінансових операцій.*

Економічні науки у своїх дослідженнях ґрунтуються на багатьох інших науках або тісно стикаються з ними, а саме, з математикою, математичною статистикою, соціологією, політологією, психологією, історією, комп'ютерними технологіями. Кількість економічних наук, особливо прикладних, швидко збільшується внаслідок ускладнення господарської діяльності.

1.2. Виникнення та основні етапи розвитку економічної теорії як науки

Життя людей в будь-якому суспільстві складне і багатоманітне. Воно охоплює різні сфери життєдіяльності: виробництво матеріальних благ і послуг, науку, культуру, політику, ідеологію тощо. Але історичний досвід показав, що однією з найважливіших сфер є та, в якій здійснюється виробництво матеріальних і нематеріальних благ, тобто та сфера, де люди створюють ці блага, розподіляють їх, обмінюють і споживають. Це сфера суспільного виробництва, або сфера економіки. Вона відіграє вирішальну роль у будь-якому суспільстві, бо саме в ній створюються основні умови його існування. Тому люди з найдавніших часів проявляли інтерес до сфери економіки, прагнули з'ясувати її рушійні сили та закони розвитку.

Економічна діяльність досліджувалася ще мислителями стародавньої Індії, Китаю, Греції, Єгипту та Риму. Вагомий внесок у розвиток економічної науки зробили мислителі Давньої Греції. Першим термін «економіка» вжив відомий давньогрецький філософ

Ксенофонт (430-355 рр. до н. е.) у своїй праці, яку назвав «Економікос». Він розглядав економіку як науку про збагачення господарства. Філософ відносив до економіки і діяльність по збору коштів для утримання господарства тощо.

Платон (428-348 рр. до н. е.) в творах «Держава» і «Закони» робить одну з перших спроб створити проекти ідеального суспільства. У «Політиці» або «Державі» Платон систематизує потреби людини і пов'язує їх задоволення з поділом праці, зазначаючи, що потреби і поділ праці є причинами виникнення міст. Гроші, на його думку, виконують не лише функції засобу обігу та скарбу, але і міри вартості. У трактаті «Закон» філософ торкається проблеми співвідношення багатства і бідності.

Цілісну систему знань про цю сферу суспільного життя створив *Арістотель* (384-322 рр. до н. е.) і ввів поняття «економіка» у науковий обіг. Цей термін походить від давньогрецького «οἰκοουσα» («ойкономія») і складається з двох давньогрецьких слів: «οἶκος» («ойкос») - дім, господарство і «νόμος» («номос») - вчення, знання. У буквальному перекладі - мистецтво ведення домашнього господарства. Найвищого рівня економічна думка античності досягла в творах Арістотеля «Нікомахова етика» та «Політика». Арістотель був прихильником натурального рабовласницького господарства і обґрунтував економічні принципи його здійснення. Він поділив багатство на два види. З одного боку, це були натуральні блага, а з іншого - гроші, золото і срібло. Перший вид багатства, на думку Арістотеля, є природним, бо створюється у процесі виробництва, а другий належить до протиприродного, бо виникає у процесі обігу. З огляду на це вчений поділив науку про багатство на дві частини: *економіку* (знання про те, як виробляти натуральні блага для задоволення потреб людей) і *хрематистику* (грец. «χρηματα» - майно, володіння, багатство), тобто знання про те, як створювати і збільшувати гроші. Філософ засуджує хрематистику і, відповідно, її основу - лихварство і торгівлю з метою збагачення. Торгівля задля задоволення власних потреб визнається необхідною. Арістотель одним з перших звернувся до аналізу суті процесу обміну, висловив геніальні припущення щодо закономірностей розвитку ринкової економіки. Він обґрунтував основи обміну товарів і наголосив, що це повинно здійснюватися на еквівалентній основі. Значну увагу вчений приділив з'ясуванню суті грошей.

Але ні в стародавньому світі, ні в період середньовіччя ще не було самостійної економічної науки. Економічна думка середньовіччя переважно ґрунтувалася на господарських ідеях Біблії, Корану та інших релігійних джерелах. Пануюче натуральне господарство не вимагало глибоких теоретичних узагальнень.

Справжнього розвитку економічна наука як систематизоване знання про суть та закономірності функціонування економічного життя суспільства набула в умовах становлення капіталізму як системи, що базується на товарному виробництві. У цей період, початок якого припав на XVI ст., відбулися великі географічні відкриття, зародилися і почали розширюватися зовнішні і внутрішні ринки, відбулося поглиблення суспільного поділу праці, інтенсифікація грошового обігу, активізувалася зовнішня торгівля, сформувалася і почала розвиватися ринкова економіка. Всі ці процеси зумовили посилення інтересу до встановлення закономірностей сфери економічного життя суспільства, розвитку економічної науки.

В окрему галузь економічна наука виділилась у XVI-XVII ст. У 1615 році французький учений-економіст *Антуан де Монкретьєн* (1575-1621) опублікував працю «Трактат політичної економії», в якій запропонував королю Франції проводити економічну політику заохочення торгівлі, довів, що остання є головною метою виробництва, тому що недостатньо виробити продукт, а його потрібно ще продати. З цього часу економічна наука розвивалась під назвою «політична економія», який означає «мистецтво державного управління господарством». Назва походить від грецьких слів: «поліс» - місто, держава в стародавній Греції, «ойкос» - дім, господарство і «номос» - закон (буквально: господарські закони суспільного розвитку). Саме найменування свідчило про те, що у виданні йдеться про закони ведення господарства у межах не окремої господарської одиниці, а всієї держави. А. Монкретьєн зосереджував увагу на державній економічній політиці, мистецтві державного управління економікою. У цьому полягає одна з відмінностей політичної економії від економічної теорії, яка не пов'язує розвиток економіки з основною діяльністю держави.

З того часу за наукою, що вивчала процеси суспільного господарювання, закріпилася назва політична економія. Її розвиток відбувався у декілька етапів.

Пожвавлення господарського життя і зародження нового способу господарювання розпочалося, насамперед, у торгівлі. Теоретичні узагальнення економічних проблем відповідно теж стосувалися у першу чергу проблем торгівлі. Тому першою школою політичної економії став **меркантилізм** (італ. «mercante» - торговець, купець). Крім *Антуана де Монкретьєна* (1575-1621), відомими представниками цієї школи були *Вільям Стаффорд* (1554-1612), *Томас Ман* (1571-1641), *Антоніо Серра* (дати життя невідомі).

Розрізняють *ранній* (кінець XV-XVI ст.) і *пізній* (кінець XVII-XVIII ст.) меркантилізм. Ранній меркантилізм називають ще монетарним, його представники виступали за заборону вивезення золотих грошей з країни, за сувору державну митну політику, а пізній меркантилізм - так званим

торговельним або балансовим. Ідеологи цього напрямку вважали, що гроші, вивезені з країни, дадуть змогу на зовнішньому ринку заробити торгівлею більше грошей і держава стежитиме не за тим, щоб не вивозити золото та срібло з країни, а за тим, щоб ввозити більше, ніж було вивезено. Спільні риси раннього і пізнього меркантилізму:

- > основна сфера дослідження - торгівля, обіг;
- > основною формою існування багатства вважається золото і срібло;
- > конкуренція вважається шкідливою;
- > необхідним є втручання держави в економічне життя, зокрема проведення політики протекціонізму: захисту вітчизняного ринку і вітчизняних купців;
- > приділяється певна увага ремісництву.

Отже, основним у меркантилізмі було вчення про джерело багатства. Його вбачали у сфері обігу, оскільки багатство ототожнювалось із грошима. Чим більше грошей у країні, тим вона багатша. Тому потрібно вести справи у державі так, щоб більше продавати своїх товарів і менше купувати чужих. А для цього держава повинна створити сприятливі умови своїм підприємцям для вивозу товарів і перешкоджати ввезенню у країну чужих товарів. Продуктивною вважали лише працю в торгівлі.

Англієць Т. Ман довів, що баланс зовнішньої торгівлі є регулятором багатства країни. Для цього потрібно «продавати щорічно на більшу суму, ніж купувати».

А. Монкретьєн, як і більшість меркантилістів:

- > відображав інтереси торгової буржуазії в період первісного нагромадження капіталу та розвитку зовнішньої торгівлі;
- > розглядав гроші як товар, але не зміг пояснити, чому товар перетворюється в гроші;
- > виступав за досягнення активного торговельного балансу шляхом розвитку національного виробництва та посилення ролі держави.

З розвитком капіталізму капітал проникає у сферу виробництва. Зі зростанням ролі виробництва основні положення меркантилізму про те, що джерелом багатства є торгівля, втрачають свою актуальність. Це призводить до того, що наприкінці XVI - на початку XVII ст. на зміну меркантилізму поступово приходить новий напрям в економічній науці - школа **фізіократів** (грец. «φύσις» - природа і «crate» - влада) у Франції. Засновником цього напрямку був *Франсуа Кене* (1694-1774), а відомими представниками - *Анн Робер Тюрго* (1727-1781), *Віктор Мірабо* (1715- 1789), *Ж. Дюпон де Немур* (1759-1817), *П'єр Лепезан Буагільбер* (1646-1714).

Фізіократи на відміну від меркантилістів пов'язували походження багатства уже не зі сферою обігу, а зі сферою виробництва, вважали, що

джерелом багатства є праця в сільському господарстві, яку обмежували землеробством. Промисловість вони розцінювали як непродуктивну сферу. Визнавали, що об'єктивні закони діють не лише в природі, а й у суспільстві. Ф. Кене, Р. Тюрго, П. Буагільбер обґрунтовували розвиток економіки на основі вільної конкуренції, стихійної гри ринкових цін.

Основні ідеї, що об'єднували школу фізіократів:

- > держава не повинна втручатися в економіку;
- > продуктивною є тільки сільськогосподарська праця;
- > необхідність введення єдиного земельного податку.

Особливою заслугою Ф. Кене є створення «Економічної таблиці» (1758 р.) - першої схеми процесу суспільного відтворення, де економіка вперше розглядалася як круговий потік продуктів і доходів.

З подальшим розвитком капіталізму виникає **класична політична економія**, яка сформувалася в Англії в XVII-XVIII - на початку XIX ст. Її представниками були *Вільям Петті* (1623-1687), *Адам Сміт* (1723-1790) і *Давид Рікардо* (1772-1823). Предметом їхнього дослідження було виробництво. У ньому, на їхню думку, полягало джерело багатства.

На відміну від меркантилістів В. Петті зробив спробу проникнути в сутність економічних процесів і пояснити їх. Позаринкову ціну він розглядав як «природну», тобто об'єктивну. Вартість він ототожнював з міноюю вартістю, а останню - з ціною.

Конкретизації ці підходи набули в працях англійського економіста Адама Сміта. Головні принципи класичної політичної економії викладені в його книзі «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776 р.), в якій він систематизував всю суму накопичених до того часу економічних знань. В ній доводиться, що праця є основою багатства незалежно від сфери її застосування. Ця теза долала обмеженість підходу фізіократів. Важливим фактором зростання багатства є поділ праці, бо він підвищує її продуктивність та робить більш плідною. В той же час поділ праці породжує обмін і поглиблює його. Критерієм обміну товарами виступає праця. Цим було обґрунтовано теорію трудової вартості. Провідною ідеєю вчення А. Сміта було обґрунтування ринкового механізму саморегулювання капіталістичного виробництва. Він розкрив принцип так званої «невидимої руки», що включає вільні ціни та конкуренцію, і виступав за обмеження втручання держави в економіку, тобто ідею лібералізму. Значну увагу приділив обґрунтуванню розподілу доходів, зокрема принципів оподаткування. За вагомий внесок в економічну теорію А. Сміта називають «батьком ринкової економіки».

Отже, основні напрямки дослідження у А. Сміта:

1. Поділ праці:

- > універсальність (від операцій до професій і далі до класів та поділу країни на міста і села);

> ступені поділу праці, що відкриває таке явище як технічний прогрес (саме поділ праці дає простір для створення машин).

2. Поняття цінності:

> корисність речі («цінність для споживання»);

> мінова цінність («цінність у обміні»). А. Сміт звертає увагу на процес обміну як економію праці (віддаючи продукти своєї праці, кожен ремісник натомість одержує те, що він робити не вміє і на виробництво чого йому довелося би витратити значно більше праці, ніж спеціалісту. Тобто в обміні кожен одержує більше, ніж віддає). До А. Сміта завжди прибуток в обміні однієї з сторін розглядався як збитки для іншої.

3. Ціна будь-якої речі, на думку А. Сміта, складається з трьох частин: плати за працю, земельної ренти та прибутку на капітал. Відповідно до джерел доходу суспільство поділяється на три класи: наймані працівники, землевласники та капіталісти-підприємці.

4. Вплив на економіку вільної конкуренції та монополії.

5. Стани економіки: зростання, спад та застій.

6. Досліджував процес нагромадження капіталу та суспільного відтворення.

7. Захищаючи принципи природної свободи, А. Сміт визначає досить суттєві функції держави:

> забезпечувати таку діяльність, яка не можлива або не вигідна для приватного капіталу (освіта, зв'язок, транспорт та ін.);

> підтримувати режим природної свободи (правовий та економічний захист свободи конкуренції);

> захист життя, свободи та власності громадян.

8. Формулює поняття «невидимої руки», що спрямовує виробників, які мають на меті власні вигоди, піклуватися про потреби та інтереси суспільства. Тепер це називається система економічних законів.

Д. Рікардо продовжив розробку теорії А. Сміта. Він аналізував економічні процеси у період так званого промислового перевороту, коли був здійснений перехід від мануфактурного до великого машинного виробництва. Вчений приділив значну увагу проблемам грошей, зокрема паперових, заробітної плати й прибутку, земельної ренти, обороту капіталу та захищав принципи економічного лібералізму. Водночас розробив теорію порівняльних переваг, яка і досі застосовується для досліджень у галузі взаємовигідної зовнішньої торгівлі та міжнародного поділу праці.

Його головна праця - «Засади політичної економії і оподаткування» (1817 р.), де він показав, що:

> єдиним джерелом вартості є праця робітника, яка є основою доходів різних класів (заробітної плати, прибутку, проценту, ренти);

> прибуток є результатом неоплаченої праці робітника;

> розкрив механізм диференційованої ренти.

Також в ній Д. Рікардо розробляв кількісну теорію грошей, згідно з якою вартість грошей встановлюється у сфері обігу і залежить від їх кількості. Він був прихильником заміни металевих грошей паперовими і вірив, що паперових грошей не буде випущено більше, ніж потрібно. Досліджуючи заробітну плату, вчений виділив також номінальну заробітну плату як грошовий вираз ціни праці і реальну заробітну плату як її натуральний вираз. Його вчення стало джерелом англійського утопічного соціалізму.

Досягненнями класичної політичної економії стало те, що її представники:

- > вперше підвели підсумки економічної думки;
- > аналізували економічні явища і процеси розвитку всіх сфер суспільного виробництва;
- > досліджували механізм відтворення суспільного продукту;
- > активно виступали за обмеження втручання держави в економіку;
- > намагалися пояснити закони, які керують економічними процесами, а найважливішою умовою зростання багатства вважали свободу господарської діяльності.

Незважаючи на ці наукові досягнення ця школа мала і певні недоліки:

- > капіталістичний спосіб виробництва вона називала вічним ладом, тобто її представники не враховували принципу історизму;
- > вона ігнорувала роль держави в господарській діяльності;
- > підійшовши впритул до розуміння товару «робоча сила», вона не змогла науково обґрунтувати цю категорію.

В епоху становлення капіталізму виникають соціалістичні теорії. Вони представлені західноєвропейськими соціалістами-утопістами *Клодом Анрі де Сен-Сімоном* (1760-1825), *Шарлем Фур'є* (1772-1837), *Робертом Оуеном* (1771-1858). Їхні ідеї - відсутність приватної власності, ліквідація протилежностей між розумовою і фізичною працею, загальність і колективність праці, планомірна організація виробництва, розподіл деяких матеріальних благ через суспільні фонди - на той час не витримували серйозної критики, адже були не достатньо обґрунтовані економічно.

Важливим етапом розвитку політичної економії став **марксизм**, який виник в 40-х роках XIX ст., в часи, коли світ пережив три економічні кризи (1825 р., 1836 р., 1847 р.). Засновниками цього напрямку економічної науки був *Карл Маркс* (1818-1883), який виклав основи цієї теорії у праці «Капітал» (1867 р.), і *Фрідріх Енгельс* (1820-1895).

Спираючись на класичну філософію Г. Гегеля, французький утопічний соціалізм і англійську класичну політичну економію, К.

Маркс довів до досконалості теорію трудової вартості, обґрунтувавши двоїстий характер праці, що створює товар, обґрунтував прогресивну роль акціонерної власності, розкрив суть абсолютної ренти та інше. Внеском К. Маркса у політичну економію є і досконала теорія грошей. Серцевиною його теорії є вчення про додаткову вартість, існування якої він доводить, спираючись на теорію трудової вартості.

Важливе місце посідає і обґрунтування механізму суспільного відтворення, що нерідко називають найбільшим відкриттям К. Маркса. Економічна теорія вченого являє собою всебічний аналіз закономірностей розвитку капіталістичної економіки і використовується в сучасних умовах як прибічниками марксизму, так і його супротивниками. Однак заради справедливості варто зазначити, що не всі її положення витримали перевірку практикою. Ряд із них, зокрема про чисто експлуататорський характер капіталістичного ладу, про погіршення становища людей найманої праці з розвитком капіталізму, про загострення його суперечностей і неминучість зміни новою системою історичним ходом людського суспільства не підтвердились.

Вчення К. Маркса мало і серйозні недоліки. Зокрема, він недооцінив роль приватної власності, в тому числі приватної трудової власності у людському суспільстві, а абсолютизував роль державної власності. К. Маркс необґрунтовано вважав джерелом вартості тільки працю найманих робітників, ігноруючи при цьому працю підприємців, мало уваги приділив закону попиту і пропозиції. Марксистська теорія переоцінила роль великого виробництва в економіці суспільства. Ця теорія зазнала критики з різних позицій, але мала неабиякий вплив, зокрема, на вдосконалення процесу капіталістичного виробництва.

У другій половині XIX ст. в економічній науці з'явився цілий ряд шкіл або течій. Це пов'язано з тим, що економічна наука зачіпає інтереси всіх верств населення, класів, соціальних груп і владних структур. Тому в її межах завжди формувалися різні концепції, школи, напрямки, які предмет науки та її окремі проблеми пояснювали з позицій інтересів свого класу, групи чи владної структури.

У сучасних умовах виділяються такі основні течії (напрями) економічної думки: *неокласичний, кейнсіанський та інституціонально-соціологічний.*

Неокласична економічна теорія була започаткована в останній третині XIX ст. представниками так званої австрійської школи - *Карлом Менгером* (1840-1921) і *Ойгеном Бем-Баверком* (1851-1914). На відміну від класиків, вони приділяли увагу поведінці споживачів товарних благ, тобто суб'єктивному фактору в економіці. Неокласичний напрям виходить з основоположної тези класиків політичної економії про ринок і конкуренцію як природну умову функціонування і розвитку економіки. Вони вважають, що ринковий механізм - це єдиний ефективний засіб

регулювання економіки, виробництва і споживання, пропозиції та попиту. Але в силу нових історичних умов представники неокласичного напрямку припускають зменшення регулюючих можливостей ринку і допускають державне втручання в економіку, яке має бути гнучким і обережним.

Узагальнення цього напрямку економічної теорії зробив англійський економіст *Альфред Маршалл* (1842-1924). Він обґрунтував новий підхід до визначення вартості (цінності) товару, яка, на його думку, виражає відносини між двома речами і визначається в обміні через співвідношення попиту і пропозиції. Він виявив функціональні залежності між ціною і попитом та ціною і пропозицією.

Здійснення А. Маршаллом оновлення економічної теорії позначилося і на її найменуванні. Термін «політична економія» був пануючим в науковому обороті до початку ХХ ст. Після виходу в світ у 1890 році праці А. Маршалла «Принципи економікс» його став витіснити термін «економікс», який він запровадив, щоб показати неефективність державного регулювання економіки наприкінці ХІХ ст. і доцільність його обмеження в ринковій економіці. Відтоді термін «економікс» вживається для позначення *неокласичного напрямку економічної теорії*. Він включає *маржиналізм, монетаризм та неолібералізм*.

У другій половині ХІХ ст. виникла теорія *маржиналізму* (фр. «marginal» - граничний) як реакція на економічне вчення К. Маркса. Саме маржиналізм лежить в основі сучасної неокласичної течії економічної думки. Представниками маржиналізму були економісти австрійської школи *Карл Менгер* (1840-1921), *Фрідріх Візер* (1851-1926), *Ойген Бем-Баверк* (1851-1914), а також англійський економіст *Вільям Стенлі Джевонс* (1835-1882) і швейцарський економіст *Леон Вальрас* (1834-1910). Це теорія, яка представляє економіку як систему взаємопов'язаних господарюючих суб'єктів, що пояснює економічні процеси і явища виходячи з нової ідеї - використання граничних (max і min) крайніх величин або станів, що характеризують не сутність явищ, а їх зміну у зв'язку із зміною інших явищ. Головні категорії в цьому напрямку: гранична корисність, гранична продуктивність, граничні витрати тощо. Маржиналізм спирається на якісний аналіз і використовує економіко-математичні методи і моделі.

На думку його прихильників, корисність і цінність будь-якого блага визначається людиною суб'єктивно, відповідно до того, як певна особа ставиться до даного блага. Будь-яке благо корисне, але не будь-яке цінне. Цінність визначається рідкісністю. Загальне твердження маржиналізму можна сформулювати так: кожна наступна одиниця даного блага в даний момент часу приносить споживачеві менше задоволення, ніж попередня, і ціна встановлюється за останньою

одиницею, яку споживач захоче оплатити; якщо такої останньої одиниці немає, то і весь ряд не має ціни. У найнеобхідніших благ - повітря і води - ціни немає саме тому, що їх у природі більше, ніж потрібно людям. Водночас найменш корисні речі можуть коштувати дорого через їх рідкісність.

Монетаризм (лат. «moneta» - монета) - це теорія стабілізації економіки, в якій головну роль відіграють грошові фактори. Монетаризм виник у середині 50-х років ХХ ст. Вперше це поняття згадується у збірнику «Дослідження в галузі кількісної теорії грошей» (1956 р.) за редакцією професора економіки Чиказького університету, Нобелівського лауреата *Мілтона Фрідмена* (1912-2006). Основні монетаристські ідеї М. Фрідмен виклав у фундаментальній праці «Монетарна історія США. 1867-1960». Представниками монетаризму, які здійснили вагомий внесок у розвиток даної концепції, є *К. Бруннер*, *А. Мельтцер*, *Ф. Кейган*, *Д. Лейдлер*. Монетаристи вважають, що гроші є головним і визначальним елементом ринкового механізму, зводять управління економікою до контролю держави над грошовою масою, емісією грошей, кількістю грошей, які знаходяться в обігу і в запасах, що досягається збалансованістю державного бюджету і встановленням високого кредитного банківського проценту. Пропонують підтримувати темп зростання грошової маси на рівні 3-5 % протягом року. Прихильники цієї теорії також вважають, що в інші сфери економіки втручання держави повинно бути обмеженим.

Отже, головні ідеї теорії:

- > економіка саморегульована, державне втручання шкідливе;
- > причина криз - нестача грошової маси;
- > приріст грошової маси на 1-2 % має випереджати зростання обсягів виробництва, контроль за грошовою масою - основна і чи не єдина державна економічна функція;
- > соціальні програми мають бути скорочені до мінімуму.

Неолібералізм (давньогрец. «neos» - новий та лат. «liberalis» - вільний) - течія, згідно з якою необхідно скорочувати (звести до мінімуму) втручання держави в економіку, тому що приватне підприємництво здатне само вивести економіку з кризи і забезпечити її піднесення і добробут населення. Звідси якомога більше свободи підприємцям і продавцям в господарській діяльності. Головними теоретиками концепції економічного лібералізму ХХ ст. є американський економіст австрійського походження *Людвіг фон Мізес* (1881-1973) і його учень *Фрідріх Август фон Хайек* (1899-1992). Вони намагалися обґрунтувати необхідність поєднання державного регулювання економіки із здійсненням принципів вільної конкуренції. Найновішу та найбільш систематизовану розробку теорії неолібералізму зробили західнонімецькі економісти, серед яких найвизначнішими були

В. Ейкен (1891-1950), А. Ростоу (1916-1987) і Л. Ерхард (1897-1977). На переконання представників цього напрямку, вільна конкуренція створює найефективніший механізм економічної діяльності, оскільки забезпечує формування системи цін, що визначаються під впливом попиту та пропозиції, і, виконуючи роль регулятора господарських процесів, зумовлює раціональний розподіл економічних ресурсів та повне задоволення потреб споживачів. Тому держава у цей механізм не повинна втручатись, її роль, на погляд неолібералістів, полягає лише у підтримці сприятливих умов для конкуренції та свободи ціноутворення.

В умовах величезного безробіття та глибоких економічних криз 20-30-х років ХХ ст. з'явився новий напрям економічної теорії - **кейнсіанство**. Його назва походить від прізвища видатного англійського економіста *Джона Мейнарда Кейнса* (1883-1946), засновника цього напрямку та макроекономічного аналізу. У 1936 році він опублікував монографію «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей», де було викладено його теорію та програму державного регулювання ринкової економіки. Поява цієї теорії зумовлена економічною кризою 1929-1933 рр., яка показала, що в нових історичних умовах ринковий механізм саморегулювання не спроможний забезпечити нормальне функціонування ринкової економіки, бо нездатний усунути кризу та забезпечити повну зайнятість. Тому держава повинна взяти на себе певні економічні функції щодо регулювання економіки. Дж. Кейнс обґрунтував і механізм такого регулювання, основними складовими якого є зайнятість, сукупний попит, сукупна пропозиція, сукупні інвестиції, процентна ставка, мультиплікатор та інше. Він виходив з того, що ринковий механізм не здатний забезпечити постійну рівновагу сукупного попиту і сукупної пропозиції. Недостатній споживчий попит гальмує зростання обсягів виробництва, а отже, негативно позначається на загальній зайнятості. Причину цього він вбачав у тому, що при високому рівні процентної ставки збереження не вигідно перетворювати на інвестиції, що має негативні наслідки для сукупного попиту. Тому держава повинна впливати на зазначені фактори та забезпечувати сприятливі умови для економічного зростання і високої зайнятості. Кейнсіанська теорія вплинула на економічну політику ряду західних країн. Дж. М. Кейнс був «рятувальником капіталізму», а його теорія проголошена «кейнсіанською революцією в політичній економії».

У 50-х роках деякі прихильники основних ідей економічного вчення Дж. Кейнса та його послідовників щодо необхідності обґрунтування необхідності і можливості державного регулювання економіки сприйняли ці ідеї як вихідну позицію для розробки нових теорій, суть яких зводилася до з'ясування і обґрунтування механізму постійних темпів економічного зростання. В результаті виникли так звані

неокейнсіанські теорії економічного зростання.

Основними авторами таких теорій зростання стали професор Массачусетського технологічного інституту *Євсей Домар* (1914-...) та професор Оксфордського університету *Рой Форбс Харрод* (1900-1978). Їх теорії об'єднують загальний висновок про доцільність постійного темпу економічного зростання, за якого досягається повне використання виробничих потужностей і трудових ресурсів. Другим положенням моделі Харрода-Домара є визнання передумови про постійність в тривалому періоді таких показників, як частка заощаджень в доходах і середня ефективність капіталовкладень. Третя схожість їхніх моделей полягає в тому, що обидва автори досягнення динамічної рівноваги та постійного зростання вважали не автоматично можливим, а наслідком відповідної державної політики, тобто результатом державного втручання в економіку.

Посткейнсіанство - це ліве, радикальне, реформістське крило кейнсіанства, яке сформувалося в післявоєнний період. Основними представниками є англійські економісти: *Джон В. Робінсон* (1903-1983), *Н. Калдор*, *П. Сраффа* та американські економісти: *С. Вайнтрауб*, *А. Ейхнерх*. Центральне місце в посткейнсіанських теоріях займає проблема зростання і розподілу.

Прихильники посткейнсіанства критикують традиційне кейнсіанство і намагаються відновити теорію Кейнса, адекватну сучасним умовам розвитку економіки. Вони виступають за застосування поряд із кредитно-грошовою і бюджетною політикою

так званої політики доходів, за скорочення воєнних витрат, перерозподіл доходів на користь менш забезпечених верств населення.

Найбільш привабливим напрямом в кінці ХХ ст. став **інституціоналізм** (лат. «institutum» - установа, заклад). Основоположником інституціоналізму став американський економіст *Торстейн Веблен* (1857-1929), найпомітнішими послідовниками якого стали *Вільям Гамільтон* (автор терміну «інституціоналізм»), *Джон Р. Коммонс* (1862-1945), *Уеслі Клер Мітчелл* (1874-1948), *Джон Гелбрейт* (1908-2006), *Уолт Уітмен Ростоу* (1916-2003), *Джон Аткінсон Гобсон* (1858-1940) і *Джон Вайолет Робінсон* (1903-1983), *Франсуа Перру* (1903-1987), *Йозеф Шумпетер* (1883-1950) та інші.

Інституціоналізм ґрунтується переважно на позаекономічному тлумаченні суті господарських процесів у ринковому суспільстві. Рушійними силами економічного розвитку вважаються соціальні явища політичного, правового, етичного, морального, психологічного, технічного і економічного характеру - такі, як держава і профспілки, конкуренція і монополія, технічний прогрес і наука, сім'я і традиції, право і етичні норми, звичаї і мораль тощо. Усе це було об'єднано спільним терміном - інститути, або інституції, що й дало назву цьому економічному напрямку.

В. Гамільтон свого часу писав, що інституції - це словесний символ для кращого опису суспільних звичаїв. Вони означають домінуючий і постійний спосіб мислення або дії, що став звичкою для будь-якої соціальної групи чи традицією для нації. Отже, господарська діяльність людей регулюється звичаями, традиціями, етичними нормами поведінки, національною психологією тощо.

Представники інституціоналізму піддають критиці деякі аспекти життя капіталістичного суспільства, а саме негативні наслідки монополізації вільної ринкової конкуренції, мілітаризацію економіки, а також окремі його вади - бездуховність тощо. Вони виступають за забезпечення гарантованого доходу всім членам суспільства, за розширення соціальних програм, у тому числі за створення дійової системи перекваліфікації робітників, які вивільняються у процесі механізації та автоматизації виробництва, пропонують покладатися на фінансово-бюджетну, а не на кредитно-грошову політику, скорочувати податки, бюджетний дефіцит і знижувати позичковий процент. Саме вони розробили теорії «індустріального», «постіндустріального», «технотронного», «планетарного» та «інформаційного» суспільства.

Виключне місце в концепції займає проблема трансформації сучасного суспільства. Прибічники інституціоналізму вважають, що науково-технічна революція (НТР) веде до подолання соціальних протиріч, до безконфліктної еволюції суспільства від індустріального до постіндустріального, суперіндустріального або «неоіндустріального»

(тобто інформаційного) суспільства.

Неоінституціоналізм характеризується відходом від абсолютизації технічних факторів, більшою увагою до людини та соціальних проблем. Так виникла економічна теорія прав власності (*Р. Коуз*, США), теорія суспільного вибору (*Д. Б'юкенен*, США). На основі цих поглядів змінюється економічна політика розвинутих країн, що дає змогу говорити про «соціалізацію капіталізму». Головна ідея сучасного інституціоналізму - в ствердженні не просто зростаючої ролі людини як основного економічного ресурсу постіндустріального суспільства, але й переорієнтації постіндустріальної системи на всебічний розвиток людини, а ХХІ ст. проголошується століттям людини.

Економічна думка розвивалась і в Україні. Її витoki знаходимо у період Київської Русі. Відома «Руська правда» (ХІ ст.) **Ярослава Мудрого** захищає феодальне землеволодіння і закріплює тодішню соціальну диференціацію. В інтересах князя вона охороняє купців від сваволі лихварів, а кредиторів - від недобросовісних позичальників. Певні положення щодо регулювання господарства містяться у таких документах, як «Повчання Володимира Мономаха» (ХІІ ст.), «Повість минулих літ», «Галицько-Волинський літопис». Після поневолення нинішньої території України спочатку Польщею, а згодом - Росією економічна думка спрямовувалась на захист національної незалежності українських земель. Суттєвого розвитку вона набула в Києво-Могилянській колегії (згодом - академії). Відомий український мислитель **Григорій Сковорода** (1722-1794) був рішучим борцем проти кріпосництва. Він відстоював потребу в утворенні демократичної республіки, в якій би не було місця кріпосництву, а панували б свобода і братство між людьми.

У ХVІІ ст. економічна теорія ще не виділялась в окрему галузь науки. Суспільно-економічна думка в Україні була пройнята антикріпосницькими, демократичними ідеями. Зокрема, відомий просвітитель **Яків Ковельський** (1729-1795) у 60-70-х роках ХVІІІ ст. виступав проти кріпосницького гноблення і безправності народних мас, малював картину справедливого суспільства, де «всі повинні працювати», аналізував економічні категорії сучасного суспільства: гроші, вартість, прибуток, кредит, капітал, просте і розширене відтворення тощо.

З кінця ХVІІІ ст. в Україні відбувається процес формування економічної науки як окремої галузі знань. У цей період **Василь Каразін** (1773-1842) - ліберальний економіст - пропонував повністю ліквідувати панщину і перейти до грошової ренти, прискорювати розвиток промисловості, зміцнити грошовий обіг і державні фінанси.

У першій половині ХІХ ст. професор Харківського університету **Тихон Степанов** (1795-1847) видав перший курс в нашій країні

політичної економії «Записки про політичну економію» (1844 р.), в яких був послідовником вчення Адама Сміта, прихильником вільної торгівлі, засуджував протекціонізм, розглядав такі кардинальні питання, як суть і джерела багатства, природа й праця, цінність, суспільний поділ праці, машини, капітал і його нагромадження, заробітна плата, прибуток і рента, національний доход, кредит, процент тощо. Отже, він торкнувся майже всіх основних проблем політичної економії і заклав підвалини фундаментальної економічної освіти в Харківському університеті, де згодом одержав освіту «найвідоміший слов'янський економіст» (за словами Й. Шумпетера) М. І. Туган-Барановський.

Видатним науковцем, політекономом та господарським діячем XIX ст. був *Микола Христофорович Бунге* (1823-1895) - вихованець, а згодом професор і ректор (1859-1862, 1871-1875, 1878-1880) Київського університету. Теоретичні погляди Бунге дещо еклектичні, в більшій мірі маржиналістські. Головна сфера наукового інтересу - грошовий обіг, фінанси, кредит, банківська справа. Основні праці: «Теорія кредиту» (1852 р.), «Основи політичної економії» (1870 р.), «Банківські закони і банківська політика» (1874 р.), «Про відновлення металевого обігу в Росії» (1877 р.), «Державні рахунки та фінансова звітність в Англії» (1890 р.). В останній своїй праці «Нариси політико-економічної літератури» (1895 р.) він виступає з критикою К. Маркса та ідей соціалізму.

Напевне, більш плідною ніж наукова, була державницька діяльність М. Х. Бунге. У 1881-1886 рр. він посідав місце міністра фінансів, а з 1887-1895 рр. був головою Комітету міністрів. В інтересах розвитку національної економіки протягом цього часу він проводив протекціоністську політику. Зокрема, викупував приватні залізниці для поліпшення їх використання. М. Бунге був фундатором Дворянського і Селянського поземельного банків. Рятував від банкрутства великі підприємства та банки. Для поліпшення становища робітників та селянства заснував фабричну інспекцію та відмінив подушну подать. Проводив заходи щодо впорядкування бюджету та поліпшення грошового обігу в Російській імперії. Сучасні історики говорять, що усі відомі економічні реформи С. Ю. Вітте та П. А. Столипіна підготовлені плідною діяльністю М. Х. Бунге.

Розвитку економічної науки сприяв професор Київського університету *Іван Васильович Вернадський* (1821-1884), який був прихильником невтручання держави у приватну ініціативу, вільну конкуренцію, намагався довести, що протекціонізм суперечить «природним» економічним законам. Свої економічні погляди він найповніше викладав у журналі «Економічний показчик», який був на той час унікальним виданням.

Неможливо не відзначити *Володимира Навроцького* (1847-1882).

Після закінчення Львівського університету він до кінця життя працював в м. Жешові на посаді державного службовця. В. Навроцький був талановитим публіцистом, етнографом і одним з найкращих дослідників економіки Галичини. Сфери дослідницьких інтересів: причини зубожіння галицького селянства в пореформенний (після 1848 р.) період, причини та напрямки трудової міграції галичан. Активно виступав проти пропінації (монополія шляхти на виробництво та продаж спиртних напоїв), вказуючи на погіршення становища селянства. Зокрема, в статті «П'янство і пропінація в Галичині» він писав, що кожен крейцер, одержаний паном від продажу горілки «обмитий не тільки кривавим потом, а й слізьми селянських родин». У статті «Подвійна крейда» В. Навроцький розкриває грабіжницький характер податкової системи Австро-Угорщини щодо галицького селянства. Влучна, образна мова та назви економічних статей свідчать про літературну обдарованість В. Навроцького, недаремне ж його вірші входять в антологію поезії, складену І. Франком.

Ідеї трудової вартості були відображені в творах відомого політичного діяча і науковця *Сергія Подолинського*. Він різко критикував кріпосницький характер реформи 1861 року, виступав проти поміщицького землеволодіння. С. Подолинський зробив геніальне відкриття щодо збереження енергії, давши науково-природниче тлумачення процесу праці. Його відкриття зараз називається «законом Подолинського».

Важливе місце серед представників політичної економії в Україні належить професору Київського університету *Миколі Зіберу* (1844-1888), який захистив дисертацію про еволюцію трудової теорії вартості від Д. Рікардо до К. Маркса. М. Зібер значну увагу в своїх працях приділяв розвитку машинного виробництва, простежував процес виникнення грошей, аналізував їх функції, а також досліджував капітал, прибуток, трудову теорію вартості. Він був ученим-економістом, який вніс значний вклад у розробку багатьох суспільно-економічних проблем.

Знанням для свого часу економістом був *Іван Франко* (1856-1916) - видатний український письменник, громадсько-політичний діяч, людина енциклопедичних знань. Він видав ряд економічних праць, зокрема, «Катехізм економічного соціалізму» (1878 р.), «Основи суспільної економії» (1879 р.). Показуючи в своїх творах боротьбу праці з капіталом, І. Франко розкриває суперечності між ними. Надзвичайно важливого значення він надавав політичній економії, відводячи їй одне з центральних місць у системі загальноосвітніх наук, вважаючи, що вона «безперечно найважливіша з усіх наук».

Економічні погляди І. Франка відбивають складний процес поступового засвоєння вченим кращих зразків світової суспільної думки. Певний вплив на його економічні погляди мав марксизм, який

був тоді дуже популярним. Він став першим перекладачем українською мовою окремих глав «Капіталу» К. Маркса і «Анти-Дюрінга» Ф. Енгельса, але не поділяв поглядів Маркса на шляхи переходу до соціалізму та його устрою. У творчій спадщині Франка-економіста вражає обізнаність із світовою економічною думкою різних епох і народів. Його економічні погляди є свосереднім етапом української економічної думки.

Найвизначнішим українським економістом був *Михайло Іванович Туган-Барановський* (1865-1919). Він був теоретиком економічної науки, міністром фінансів Центральної Ради Української Народної Республіки, професором Київського університету, академіком АН України. Економіста-теоретика такого масштабу Україна не знала ні до, ні після нього.

Учений зробив помітний внесок у розвиток теорії кооперації, грошового обігу, критику економічних доктрин марксизму. У 1905 році в праці «Теоретичні основи марксизму» він зробив висновок, що в нових умовах теорія Маркса лише «почасті справедлива». Світове визнання М. І. Туган-Барановський отримав за дослідження теорії ринку й економічних криз, розробку концепцій економічної кон'юнктури, яку високо оцінили економісти багатьох країн ще за життя вченого. Але найвищим досягненням в його теоретичній спадщині є номіналістично-кількісна, або кон'юнктурна теорія грошей, яку він виклав в праці «Паперові гроші і метал» (1917 р.). М. Туган-Барановський цією теорією на п'ятдесят років випередив кількісну теорію грошей американського професора Мілтона Фрідмена.

Важливе значення для становлення економічної теорії як науки має його підручник «Політична економія. Курс популярний» (1919 р.). У ньому автор по-своєму розкриває багато відомих економічних категорій і понять, як капітал, капіталістичне господарство, обмін і ціни, торгівля, гроші, кредит та банки, кооперація та її види. Політичну економію вчений вважав однією з найважливіших наук і дав таке визначення її предмету, яке актуальне і сьогодні: «Питання про причини різниць у багатстві та убогості народів; неоднакового поділу багатства серед кожного народу і розповсюдження скрізь постійної бідності серед зростання багатства - розглядає наука, що зветься політичною економією. Політична економія досліджує сучасний господарський лад в його історичному розвитку». М. І. Туган-Барановський є першим українським ученим, якого визнали економісти всього світу.

За радянського періоду в Україні було створено чимало економічних закладів, в яких певною мірою здійснювалося дослідження економічного життя суспільства. Це, насамперед, Інститут економіки, що став центром економічної науки в Україні. Після здобуття незалежності економічні дослідження проводяться у ряді інститутів

НАН України, а також у провідних університетах країни. Серед відомих економістів, що досліджують економічні процеси, можна назвати *В. М. Гейця, І.І. Лукінова, Ю. М. Пахомова, А. А. Чухна, Е. К. Лібанову, А. С. Гальчинського* та інших.

1.3. Предмет та об'єкт економічної теорії

У кожній науці є свій предмет і об'єкт дослідження. Не є винятком і економічна теорія. Що ж вона вивчає?

Різні течії та школи економічної теорії неоднаково трактують предмет цієї науки. Але попри відмінності цих підходів безперечним є одне: усі вони пов'язують його з тією сферою людського суспільства, в якій здійснюється господарська, економічна діяльність, або зі сферою економіки.

Отже, предмет економічної теорії надзвичайно складний і багатогранний, бо пов'язаний з такою динамічною сферою людського життя, якою є економіка. І кожна школа економічної теорії відображає певну сторону цієї сфери, здійснюючи певний вклад в економічну науку. З розвитком економічного життя суспільства предмет економічної теорії ускладнюється, що позначається і на її назві. Так, наука зародилася під назвою «економіка», але на наступних етапах свого становлення змінила найменування на «політична економія». Збагачення шкіл економічної науки призвело до появи назви «економікс», яка широко використовується в англійських країнах. У Греції і Іспанії ця наука називається економіка, у Франції - політична економія, у Німеччині - вчення про народне господарство, у Туреччині та Швеції - національна економіка.

Представники сучасної економічної теорії, які називають її «економікс», при визначенні її предмета виходять з того принципового положення, що економічна, господарська діяльність здійснюється в умовах обмеженості або (за їх термінологією) рідкості ресурсів, які використовуються для такої діяльності. Тому при здійсненні господарської діяльності кожен її суб'єкт повинен постійно здійснювати вибір між різними варіантами їхнього можливого використання. Вибір між альтернативними варіантами в умовах обмеженості ресурсів є однією з основ економічної поведінки людей, підприємств і держави. З розвитком економіки та розширенням обсягів виробленої продукції розв'язання подібних завдань вимагає визначення принципів поведінки суб'єктів економічної діяльності для того, щоб вибір здійснювався на користь найефективнішого використання ресурсів, що перебувають у розпорядженні кожного суб'єкта господарювання, який здійснює такий вибір. Тому представники «економікс» і визначають її предметом не

економічні відносини, а поведінку людей в процесі економічної діяльності в умовах обмеженості її ресурсів.

Один із найвідоміших сучасних економістів *Пол Самуельсон*, підручник якого з назвою «Економікс» є одним із найпопулярніших у сучасному світі, дає таке визначення: «Економіка є наукою про вибір. Вона досліджує, як люди та суспільство вибирають спосіб використання дефіцитних ресурсів, які можуть мати багатоцільове призначення, для того, щоб виробити різноманітні товари і розподілити їх зараз або в майбутньому для споживання різних індивідів та груп суспільства».

Подібне визначення дають і автори іншого відомого у світі підручника «Економікс» американські професори *Кемпбелл Макконнелл* і *Стенлі Брю*. «Економікс, - зазначають вони, - досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини».

Предмет сучасної «Економічної теорії» відрізняється від предмету «Економіксу» і предмету курсу марксистської «Політичної економії». Політична економія зосереджує увагу на відносинах власності і розподілу, а економікс більше уваги приділяє організаційним відносинам і вивчає закономірності ринкової економічної системи.

Економічна теорія - це суспільна наука, яка вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення своїх безмежних потреб.

Об'єктом дослідження економічної теорії є економіка.

Економіка - це особлива сфера життя суспільства, що охоплює виробництво благ, їх обмін, розподіл і споживання.

Виробництво - це процес цілеспрямованої діяльності людей по перетворенню речовин природи в необхідні споживчі блага.

Обмін - відносини, завдяки яким здійснюється рух ресурсів і вироблених товарів від виробників до споживачів і від споживачів до виробників. Особливу увагу в обміні відіграють торгівля, гроші, ціни тощо.

Розподіл - це визначення частки кожного члена виробництва у сукупності благ, що споживаються.

Споживання - використання вироблених споживчих благ і реалізація корисності речей.

Предметом економічної теорії є економічні відносини між людьми з приводу використання обмежених ресурсів і створення споживчих благ з метою якнайповнішого задоволення зростаючих потреб як окремих індивідів, так і всього суспільства.

Отже, предметом вивчення економічної теорії є економічні відносини між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну і

споживання благ, притаманні їм економічні закони і закономірності, що зумовлюють соціальне становище людини в суспільстві. Логіка визначення предмета даної науки є така: для того щоб жити, люди повинні мати життєві блага і послуги. Останні виробляються людьми не поодинці, а спільно. Отже, виробництво має колективний, суспільний характер. Тому в процесі праці, або дії людей на предмети і сили природи, вони вступають між собою у певні зв'язки і відносини з приводу кооперації, спеціалізації і диверсифікації виробництва. Люди не тільки виробляють продукти праці, а й обмінюють, розподіляють і споживають їх. Усі ці відносини між людьми в економічній теорії називають *виробничими відносинами*. З'ясовуючи їх структуру і внутрішній зміст, економічна теорія розкриває:

> кому належать засоби виробництва;

на кого працює людина: на себе чи на власника;

як відбувається розподіл, обмін і споживання благ, хто і як привласнює вироблений продукт.

1.4. Методи пізнання економічних явищ і процесів

Будь-яка наука має свою сукупність методів дослідження. Це стосується і економічної теорії (рис. 1.3). Метод не може бути довільним, він повинен відповідати особливостям предмету відповідної науки. Якщо предмет науки розкриває «що» пізнається, то метод (грец. «metodos» - шлях дослідження) - «як» пізнається.

Метод економічної теорії - це сукупність прийомів, засобів і принципів, за допомогою яких досліджуються категорії і закони функціонування та розвитку економічних систем.



Рис. 1.3. Методи економічної теорії

Економічні явища не можна зважити, покласти під мікроскоп, просвітити рентгеном, їх не можна помістити в лабораторні умови, щоб провести експеримент. Економічні процеси не відбуваються у «чистому» вигляді. Вони вплетені в складну тканину суспільного життя. На них впливають політичні, соціальні, психологічні та інші явища. Тому в якості *основного методу* їх пізнання застосовують *метод абстракції*, тобто абстрагування від усього того, що не відповідає природі (сутності) предмета, що вивчається. *Наукова абстракція* як метод полягає в поглибленому пізнанні реальних економічних процесів шляхом виокремлення основних, найсуттєвіших сталих сторін певного явища, очищених (абстрагованих) від всього другорядного, випадкового, неістотного. Результатами застосування методу наукової абстракції є формування понять, категорій, виявлення і формування економічних законів.

Абстрактний підхід не відкидає реальність, а виходить з необхідності вивчення реальних економічних явищ. Факти - вихідна база пізнання економічної дійсності. Вони можуть виступати у вигляді даних статистики, інформації про події, поведінку людей тощо.

Аналіз і синтез як метод дослідження застосовується в єдності двох його складових. При *аналізі* об'єкт дослідження розумово або фактично розкладається на складові, кожна з яких вивчається окремо; при *синтезі* відбувається об'єднання різних елементів, сторін об'єкта в єдине ціле з

урахуванням взаємозв'язків між ними. Аналіз сприяє розкриттю істотного в кожному елементі, а синтез завершує розкриття суті об'єкта в цілому.

Якщо систематизувати факти, які мають відношення до економічного життя, виявити їх внутрішні зв'язки і зробити висновки, то отримані знання будуть мати теоретичний характер. Теорія - це цілісне розгорнуте знання про предмет науки, яке виражено системою категорій, принципів і законів. Теорія - більш розвинута форма знання, ніж знання емпіричне. Але в економічній науці вони знаходяться в нерозривній єдності. Ця єдність обумовлює наступний метод пізнання - метод індукції.

Метод індукції - це виведення теоретичних положень і принципів із окремих фактів, рух думки від часткового до загального, від знання нижчого ступеня до знання вищого ступеня. *Індукція* - це хід дослідження від окремих фактів до загальних висновків і узагальнень. Економіст у даному випадку починає з вивчення фактів. Фактами для нього служать статистичні дані, результати анкет, спостереження тощо.

Використовують також *метод дедукції*, що означає рух пізнання від теорії до фактів, від загального до часткового. *Дедукція* - це висування гіпотез на основі несистематичних спостережень, практичного досвіду, інтуїції, логічних роздумів із подальшою їх перевіркою на фактах. Тобто хід дослідження йде від попередніх висновків (гіпотез) до фактів. *Гіпотеза* - це попереднє судження про існування певної залежності між економічними явищами.

Ці два методи доповнюють один одного. Метод індукції і дедукції забезпечує діалектичний зв'язок одиничного, особливого і всезагального (рис. 1.4).

Важливе значення має *діалектичний метод*, який вимагає розглядати будь-які природні, суспільні, у тому числі й економічні явища в процесі змін і розвитку.

Історичний і логічний методи використовуються економічною теорією для дослідження економічних процесів у єдності. *Історичний метод* вивчає ці процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникали, розвивалися і змінювалися один за одним у житті. *Логічний метод* досліджує економічні процеси в їх логічній послідовності, прямуючи від простого до складного, звільняючись при цьому від історичних випадковостей, зигзагів і подробиць, не властивих цьому процесові.



Рис. 1.4. Методи пізнання

Абстрактне узагальнення економічних фактів, які засновані на застосуванні математики і знаходять втілення в моделях, називають *методом економіко-математичного моделювання*.

Економічне моделювання - це формалізований опис і кількісне вираження економічних процесів і явищ (за допомогою математики й економетрики), структура якого абстрактно відображає реальну картину економічного життя. Воно дозволяє у формалізованій формі визначити причини змін економічних явищ, закономірності цих змін, їх наслідки, можливості і вплив, а також робить реальним прогнозування економічних процесів. За допомогою цього методу створюються економічні моделі, які дають можливість наочно і глибоко дослідити основні риси й закономірності розвитку реального об'єкта пізнання.

Більшість економічних моделей можна виразити у вигляді математичних рівнянь, функцій, графіків, діаграм і схем. Одним з найпростіших видів економіко-математичного моделювання є моделювання у двохвимірному просторі - за допомогою графіків. Тривимірні графіки складніші для сприйняття, тому їх рідше використовують, а багатовимірні графіки не існують взагалі. *Графіки* - це відображення залежності між двома і більше змінними. У рамках графічного підходу часто застосовуються *діаграми* - рисунки, які

показують співвідношення між показниками. Вони можуть мати вигляд кола і стовпчика. *Схеми* наочно демонструють показники моделей і їх взаємозв'язки. *Функції*- це змінні величини, що залежать від інших змінних величин.

Економічний експеримент - штучне відтворення економічних процесів і явищ з метою вивчення їх за оптимально сприятливих умов та подальшого практичного впровадження. Економічний експеримент дає змогу на практиці перевірити обґрунтованість наукових теорій і рекомендацій, щоб попередити помилки та провали в економічній політиці держави. Особливо важлива роль експериментів на переломних етапах розвитку економіки, в період криз, проведення економічних реформ, стабілізації тощо.

Для визначення схожості та відмінності господарських явищ використовують *метод порівнянь*. Необхідність порівняння як загальнонаукового методу зумовлена тим, що в економічному житті ніщо не може бути оцінено саме по собі. Будь-яке явище пізнається у порівнянні. Для того, щоб пізнати невідоме, оцінити його, потрібен критерій, яким, як правило, є вже відоме, раніше пізнане. Способи порівнянь різноманітні: порівняння ознак, властивостей, статистичних величин, економічних категорій, дії економічних законів за різних умов тощо.

Метод аналогії означає перенесення властивості (сукупності властивостей) одного явища на інше. У певному значенні аналогія є різновидом порівняння, оскільки вона спрямована на вивчення схожості та відмінності явищ.

1.5. Економічні закони і економічні категорії

Економічними процесами в суспільстві управляють внутрішні, притаманні їм закони - закони суспільних дій людей або економічні закони.

Економічні закони - це найбільш суттєві, стійкі, постійно повторювані, об'єктивні, причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності як всередині виробничих відносин економічних процесів і явищ, так і між ними.

В економічному законі головним є рух від причини наслідку, де один економічний процес породжує інший, а внутрішнім імпульсом для цього є об'єктивні економічні суперечності.

Економічні закони характеризуються двома рисами.

> *По-перше*, вони, як і закони природи, *об'єктивні*, тобто існують і діють незалежно від свідомості, волі та бажань людей. Об'єктивний характер економічних законів означає, що люди не можуть створювати,

відмінити чи замінювати одні економічні закони на інші, як це буває із законами юридичними: «Вони діють не тому, що люди знають про них, а навпаки, люди знають про них тому, що вони діють». Проте держава може створювати передумови для розвитку економічних законів шляхом зміни умов. Отже, економічні закони незалежні від свідомості, але залежать від свідомої діяльності людей.

> *По-друге*, економічні закони *історичні, тимчасові, минуці, невічні*, обмежені рамками однієї економічної формації (системи). Натомість закони природи вічні, оскільки вічна матерія та її рух.

Економічні закони у своїй сукупності створюють систему економічних законів. Науковці виділяють та аналізують такі *види економічних законів*'.

I. За терміном дії:

> *загальні*, які діють в усіх економічних системах - закон зростання потреб, закон підвищення продуктивності праці, закон відповідності виробничих відносин характеру й рівню розвитку продуктивних сил, закон усупільнення виробництва й праці;

> *специфічні*, які діють лише в одній економічній системі та виражають сутність історично визначених виробничих відносин, які виникають на основі тих чи інших форм власності на засоби виробництва - закони попиту, пропозиції і конкуренції;

> *особливі*, які діють за певних умов і можуть охоплювати кілька формацій. Так, з появою товарно-грошових відносин починають діяти закон вартості, закон попиту, закон пропозиції, закон грошового обігу тощо.

II. За сферами суспільного відтворення:

> *закони безпосереднього виробництва*: закон зростання технічної будови виробництва, закон визначення вартості товарів суспільно необхідним робочим часом, закон спадної віддачі та інші;

> *закони, що діють у сфері обміну*: закон вартості (основною ознакою якого є обмін еквівалентів), закон попиту, закон пропозиції тощо;

> *закони, що діють у сфері розподілу*: закон привласнення середнього прибутку на рівновеликий капітал, закон обернено пропорційної залежності між величиною прибутку та розміром заробітної плати та інші;

> *закони сфери споживання*: закон зростання потреб, закони Госсена тощо.

Завершуючи аналіз економічних законів та їх класифікацію, зазначимо одну важливу в цьому зв'язку обставину: кожен економічний закон, до якого б класу він не належав, групує навколо себе відповідне коло економічних категорій.

Економічні категорії - це теоретичний вираз, мислені форми

виробничих відносин, економічних явищ і процесів, які реально існують. Будь-яка економічна категорія є поняттям, проте не кожне поняття є економічною категорією. В економічній науці часто застосовуються поняття, пов'язані з економічною політикою, надбудовними явищами, проте вони не є економічними категоріями за своєю сутністю.

Економічні категорії - поняття, які відображають в узагальненому вигляді умови економічного життя суспільства і відбивають суть економічних явищ і процесів.

Економічними категоріями, наприклад, є такі поняття як «товар», «вартість», «гроші», «засоби праці», «дохід», «заробітна плата», «прибуток».

Економічні категорії мають такі *ознаки*’.

> відображають не природні властивості речей і предметів, а суспільні виробничі відносини як свій головний предмет;

> мають об’єктивний характер, оскільки відображають об’єктивну дійсність;

> більшість з них має історичний характер. Це означає, що вони відповідають певним історичним умовам і відображають рівень економічного життя суспільства.

За типами економічні категорії поділяють на:

> *провідні*, які відображають основні риси формації, усі стадії відтворення;

> *категорії, що стосуються лише однієї стадії руху суспільного продукту*’, безпосередньо виробництва, обміну, розподілу чи споживання.

Система економічних категорій не хаотична, а субординована - у ній кожна наступна категорія підпорядкована попередній, виводиться з останньої, а вся система загалом визначається вихідною категорією історично конкретного суспільного способу виробництва.

1.6. Функції економічної теорії

Економічна теорія виконує ряд *функцій*: *пізнавальну (гносеологічну), практичну, методологічну, прогностичну, виховну (ідеологічну) (рис. 1.5).*

Пізнавальна (гносеологічна) функція реалізується через дослідження сутності економічних процесів і явищ. Розкриваючи і формулюючи економічні категорії і закони, економічна теорія тим самим збагачує знання людей, примножує інтелектуальний потенціал суспільства, розширює науковий світогляд людей, сприяє науковому передбаченню економічного розвитку суспільства.



Рис. 1.5. Функції економічної теорії

Практична функція економічної теорії зводиться до наукового обґрунтування економічної політики держави, розробки рекомендацій щодо застосування принципів і методів раціонального господарювання, визначення мети і напрямів економічного зростання, економічної поведінки виробників і споживачів, пріоритетів і цілей економічної політики держави і споживачів.

Економічна політика - це цілісна система заходів органів державної влади і управління, які визначають мету, завдання, пріоритети, методи, засоби і шляхи досягнення результатів в економіці та спрямовані на розвиток національної економіки в інтересах усіх соціальних груп суспільства. Вона має визначати оптимальні варіанти вирішення економічних проблем. Економічна політика має багато складових - цінова, фінансово-бюджетна, інвестиційна, грошово-кредитна, валютна, зовнішньоекономічна, антимонопольна, митна політика тощо. Основи економічної політики розробляються державними виконавчими органами, науково-дослідними установами, підприємствами з врахуванням наукових положень.

Між економічною теорією і практикою існує тісний взаємозв'язок. Будь-яка теорія без зворотного зв'язку з практикою втрачає цінність і сенс. Практика формує замовлення на теоретичні дослідження, дає матеріал для наукового аналізу та виносить остаточну оцінку життєвості будь-якої теорії. Практика - критерій істинності економічних знань. Вона веде до знання, знання - до передбачення, передбачення - до раціональних дій, дія - до вдосконалення практики. Такий цикл зв'язків постійно повторюється, щоразу піднімаючись на вищий рівень.

Методологічна функція полягає в тому, що економічна теорія виступає теоретико-методологічною базою для цілої системи економічних наук, оскільки розкриває основоположні базові поняття, економічні закони, категорії, принципи господарювання, які

реалізуються в усіх галузях і сферах людської діяльності.

Прогностична функція економічної теорії виявляється у розробці наукових основ передбачення перспектив соціально-економічного розвитку країни в майбутньому - це передбачення напрямів розвитку економічних процесів для запобігання економічним втратам, пом'якшення перебігу деяких негативних процесів, прогнозування дій, що сприятимуть подоланню економічної кризи, зменшенню інфляції, скороченню безробіття, зростанню реальних доходів населення тощо. По суті, вона зводиться до розробки прогнозів довгострокових програм розвитку суспільного виробництва з урахуванням майбутніх ресурсів, витрат і можливих кінцевих результатів.

Отже, прогностична функція економічної теорії - це, по суті, складання наукових прогнозів розвитку виробництва, становлення ринкової економіки з урахуванням істотних економічних закономірностей, явищ, теоретичних висновків. Цю функцію економічної теорії можна розглядати на макро- та мікроекономічному рівнях. Макроекономічне передбачення полягає у розробленні економічних програм уряду, відповідних загальногосподарських заходів щодо розвитку економіки країни загалом.

Прогностична функція економічної теорії може стосуватися також приватних підприємств, яким потрібно приймати конкретні рішення з урахуванням вигод і продуктивних витрат як наслідків їхніх дій.

Виховна (ідеологічна) функція полягає у формуванні в громадян економічної культури, логіки сучасного ринкового економічного мислення, аналітичних здібностей, які забезпечують цілісне уявлення про функціонування економіки на національному і загальносвітовому рівнях і дають їм можливість виробити грамотну господарську поведінку в умовах ринкової системи. Вона виховує у них усвідомлення того, що досягти професійних успіхів і вищого життєвого рівня можна лише оволодівши глибокими знаннями, в результаті наполегливої праці, прояву підприємливості та ініціативи, прийняття та обґрунтування рішень і здатності брати на себе відповідальність за свої господарські дії в умовах конкуренції.

Контрольні запитання:

1. Розкрийте роль економічної теорії в системі економічних наук.
2. Хто ввів у науковий обіг поняття «економіка»?
3. Що спочатку означав термін «економіка»?
4. Хто і в якій праці ввів термін «політична економія»?
5. Зародження та етапи розвитку економічної теорії.
6. Які провідні положення є основою меркантилізму?
7. У чому суть поглядів фізіократів?
8. Назвіть основні етапи, розкрийте здобутки і проблеми історичного процесу розвитку економічної теорії.
9. Яке місце займає економіка у функціонуванні сучасного суспільства? Які особливості розвитку економічної науки в Україні?
10. Що таке мікроекономіка та макроекономіка? Що вони вивчають як складові економічної теорії?
11. Що таке позитивна і нормативна економіка?
12. Що є об'єктом дослідження економічної теорії?
13. Що вивчає економічна теорія? Розкрийте предмет економічної теорії.
14. Назвіть методи пізнання економічних явищ і процесів.
15. Дайте характеристику сутності економічних законів.
16. У чому полягає об'єктивність дії економічних законів?
17. Як класифікують економічні закони?
18. Що собою являють економічні категорії?
19. Розкрийте зміст основних функцій економічної теорії.

Розділ 2. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ СУСПІЛЬСТВА ТА ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ

- 2.1. Економічні потреби суспільства: сутність і структура.
- 2.2. Закон зростання потреб і механізм його дії. Споживчі блага.
- 2.3. Економічні інтереси: сутність і класифікація.

2.1. Економічні потреби суспільства: сутність і структура

Економічна діяльність здійснюється з метою задоволення потреб. Саме цьому підпорядковане суспільне виробництво, адже людське споживання і задоволення потреб благами природи без їх переробки обмежені, людина вимушена своєю працею створювати споживчі блага. Щоб задовольнити свої потреби, люди повинні виробляти споживчі блага, а виробляючи їх, вони вступають між собою у певні виробничі відносини.

Задоволення потреб - це складний процес, адже потреби зростають, а ресурси природи і суспільства є обмеженими. Тому виникає протиріччя у процесі задоволення потреб — *це протиріччя між зростаючими потребами і обмеженими ресурсами*. Задоволення потреб в умовах обмеженості ресурсів зумовлює цілу низку економічних відносин і економічних проблем. Саме за таких умов і виникає економічна наука, яка покликана досліджувати економічні відносини між людьми у процесі виробництва і створення благ для задоволення потреб.

Потреба - це певна об'єктивна необхідність у матеріальних та духовних благах для забезпечення життєдіяльності людини і суспільства в цілому.

Існує низка потреб - культурних, політичних, ідеологічних, національних тощо. Економісти вивчають *економічні потреби*, які пов'язуються із задоволенням матеріальних потреб і організацією виробництва.

Поняття «потреба» необхідно відрізнити від поняття «нужда» («бажання»), яке означає відчуття нестачі чого-небудь для людини. Від англійського «a want» - нужда (відчуття нестачі), «a need» - потреба. Потреба - це така нужда (бажання), яка проявляється в специфічній формі у відповідності з даними суспільними відносинами і культурним рівнем людини.

Потреба є історичною формою бажання, яке, у свою чергу, на рівні усвідомленого людиною почуття відображає об'єктивно

необхідний процес обміну речовин між людиною і природою. Цей обмін реалізується через процес праці, а в більш загальній формі -

через процес суспільного виробництва, кінцевою метою якого виступає задоволення потреб.

Потреба - це внутрішній вихідний мотив людини, стимул функціонування і розвитку суспільного виробництва. Через потреби забезпечується взаємозв'язок між виробництвом і споживанням в межах даної сукупності соціально-економічних відносин.

Економічні потреби тісно пов'язані з виробництвом, обміном і споживанням. Цей взаємозв'язок проявляється таким чином:

◆ необхідність задоволення потреб спонукає до виробництва необхідних життєвих благ. У свою чергу, виробництво, створюючи нові товари та послуги, стимулює розвиток потреб людини. Такий самий діалектичний характер має і взаємозв'язок потреб та обміну;

◆ задоволення економічних потреб здійснюється в процесі споживання. Спожитий продукт або послуга породжує нові потреби.

Потреби людей надзвичайно різноманітні, тому їх можна класифікувати в окремі групи:

I. За засобами задоволення:

> *матеріальні* (задовольняються речами, що мають матеріальне втілення);

нематеріальні (послуги освіти, культури, мистецтва).

II. За об'єктами:

> *матеріальні* (потреби в їжі, одязі, житлі тощо - в матеріальних благах і послугах);

> *духовні* (потреби в освіті, вірі, культурі, творчості, самовираженні, розвитку своїх можливостей, заняттях наукою, мистецтвом);

> *соціальні* (потреби в дружбі, коханні, спілкуванні, праці, участь в управлінні, у суспільно-корисній діяльності).

III. За суб'єктами задоволення потреб:

індивідуальні (особисті) (потреба людини в їжі, одязі тощо);

> *колективні* (потреба в досягненні значного прибутку, потреба в забезпеченні гідних умов організації праці, транспортні потреби тощо);

> *суспільні* (потреба забезпечення зростання продуктивності праці, потреби в зменшенні безробіття, потреба в громадському порядку, потреба в охороні навколишнього середовища тощо).

IV. За характером виникнення:

> *первинні (базові)* (задовольняють найважливішу життєву необхідність людини і виникають із необхідності підтримання життя людини як біологічної істоти: повітря, їжа, одяг, безпека, житло тощо);

> *вторинні* (поява та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації: модний одяг, своєчасна інформація, театр, відпочинок, радіо, телевізор, певний освітній рівень, сучасне медичне обслуговування, транспортні послуги та ін.).

V. За участю у відтворювальному процесі:

- > виробничі (потреби в засобах виробництва);
- > невиробничі (потреби у споживчих товарах).

VI. За важливістю:

- > *першочергові* (потреби, які задовольняються предметами першої необхідності: їжа, одяг, житло, елементарна медична допомога та ін.);
- > *другорядні* (потреби, які задовольняються предметами розкоші: коштовні прикраси, хутро, екзотичні розваги та ін.).

Такий поділ є досить умовним. Адже те, що могло розглядатися колись як розкіш, з часом перетворюється для більшості людей на предмет першої необхідності. Наприклад, телевізори, холодильники, які півстоліття тому були винятком у побуті, тепер стали невід'ємною його частиною. З іншого боку, те, що є предметом розкоші для людини з одним рівнем доходів, може бути предметом необхідності для людини з вищим рівнем доходів. Це саме стосується й окремих країн. Автомобіль, власний будинок, відеотехніка, персональний комп'ютер - речі, що є звичайними предметами повсякденного вжитку в розвинутих країнах. Для більшості громадян інших країн ці речі є нині недосяжними.

VII. За часовою ознакою:

- > *поточні*;
- > *перспективні*.

VIII. За можливостями задоволення:

- > *насичені, вгамовані* (мають чітку межу і можливість повного задоволення);
- > *ненасичені, невгамовні* (не можуть бути задоволені повністю, не мають меж насичення).

Американський вчений, психолог Абрахам Маслоу (1908-1970) у 1943 році розробив класифікацію (ієрархію) потреб широкого значення, яка використовується в науці управління і відома як «*піраміда потреб Маслоу*» (рис. 2.1). Вона нараховує п'ять груп (рівнів) потреб, які ранжовані за ступенем нагальності їх задоволення.

1-й рівень - фізіологічні потреби (потреби найнижчого рівня). Вони сприяють життєдіяльності людини на належному рівні за рахунок задоволення первинних потреб у їжі, воді, сні, диханні, одязі, житлі, продовжені роду тощо.

2-й рівень - потреби в безпеці та захисті. Вони передбачають наявність робочого місця, яке б гарантувало відповідний рівень оплати праці та давало перспективи на майбутнє: гарантоване медичне обслуговування, пенсію, страхування життя та майна від нещасних випадків, стихійного лиха тощо. Це потреби завтрашнього дня, які дають впевненість у майбутньому захисті від фізичних і психологічних небезпек.

3-й рівень - соціальні потреби. Вони характеризують відчуття

приналежності людини до когось чи чогось (сім'ї, колективу, організації), сприйняття оточуючих, соціальну взаємодію та підтримку.

4-й рівень - потреби в повазі. До них належать самоповага, визнання власних досягнень, почуття власної гідності, незалежності, компетентності, повага оточуючих, імідж, соціальний статус і пошана.

5-й рівень - потреби в самореалізації. Ця група об'єднує потреби, пов'язані з прагненням людини до якнайповнішого використання своїх знань, умінь, здібностей, навичок, особистого потенціалу і зростанні як особистості. Потреби в самовираженні мають суто індивідуальний характер. Їх можна кваліфікувати як потреби людини в творчості в найширшому розумінні цього слова.



Рис. 2.1. «Піраміда потреб Маслоу»

За А. Маслоу людина - це «тварина, що постійно чогось хоче». В основу теорії Маслоу покладено такі основні ідеї:

- > люди постійно відчують певні потреби;
- > явно виражені потреби, що їх відчують люди, можна об'єднати в окремі групи;
- > групи потреб людей ієрархічно розміщені стосовно одна одної;
- > потреби, якщо їх не задоволено, спонукають людину до дій. Задоволені потреби більше не справляють мотивуючого впливу на людину;
- > якщо одну потребу задоволено, то на її місце стає інша - незадоволена;
- > як правило, людина має одночасно декілька різних потреб, що

взаємодіють;

> процес задоволення потреб відбувається знизу вгору. Потреби, які перебувають ближче до основи «піраміди», потребують першочергового задоволення;

> поведінку людини визначає найнижча незадоволена потреба ієрархічної структури;

> потреби вищого рівня починають активно впливати на людину після того, як задоволено потреби нижчого рівня;

> потреби вищого рівня можна задовольнити більшою кількістю способів, ніж потреби нижчого рівня.

Існує загальне правило - наступна вища потреба задовольняється тоді, коли задовольняється нижча. «Піраміда потреб» А. Маслоу ілюструє стійку ієрархію переваг, згідно з якою кожна наступна група потреб визначається і задовольняється після потреб попереднього нижчого рівня.

Основний недолік теорії А. Маслоу полягає в тому, що в ній не враховано індивідуальні особливості людини, тому ієрархія потреб не може бути однаковою для кожного. Люди часто прагнуть реалізувати свої мрії роками, незважаючи на відставання в задоволенні потреб нижчих рівнів, а окремі з них часто прагнуть задоволення кількох потреб одразу.

На сучасному етапі на основі класифікації потреб А. Маслоу виділяють наступні групи потреб:

> *фізіологічні потреби* (у їжі, одязі, житлі тощо). Вони є найголовнішими і вся історія людства представляє собою процес розвитку й удосконалення виробництва для задоволення матеріальних фізіологічних потреб;

> *духовні потреби* - це потреби в одержанні духовної «їжі», в освоєнні культурної спадщини, потреби в мистецтві - музиці, живописі тощо. Ці потреби є не менш важливими, і останнім часом їх роль і значення зростає;

> *інтелектуальні потреби*, тобто потреби в освіті, в одержанні знань. Вони є надзвичайно важливими, і історія дає нам безліч прикладів, коли прагнення до знань і істини виявлялося сильнішим за страх голоду і смерті, сильнішим потреби самозбереження.

Потреби людей безмежні. Ця безмежність породжена, *по-перше*, людською фантазією, *по-друге*, конкуренцією виробників, які постійно пропонують нові споживчі блага, *по-третє*, сучасними комунікаціями, зокрема засобами масової інформації, які стимулюють потяг людини до нових потреб або нових способів задоволення старих.

Людина усвідомлює свої потреби, прагне максимально задовольнити їх. Проте задовольнити всі потреби одразу неможливо. Тому кожен суб'єкт завжди повинен вирішувати, яку потребу він може

задовольнити в даний час, а яку відкласти на майбутнє. Отже, людина розставляє свої потреби за ступенем важливості та можливості їх задоволення.

2.2. Закон зростання потреб і механізм його дії. Споживчі блага

Задоволення одних потреб завжди спричиняє виникнення інших, більш різноманітних. Це відбувається з декількох причин.

Перша причина - людина не може одноразово задовольнити свої потреби в споживчих благах.

Друга причина - людина завжди прагне до чогось нового, досконалішого, ніж уже має.

Третя причина - на потреби ринкової економіки впливає конкуренція виробників, що постійно пропонують нові споживчі блага, реклама тощо.

Отже, потреби людини безмежні у своєму розвитку і мають тенденцію до зростання, до якісних і кількісних змін, тобто в суспільстві діє *закон зростання потреб: задоволення однієї потреби призводить до появи іншої*. Виникає безперервний процес зростання потреб.

Суть даного закону полягає в тому, що з розвитком суспільного виробництва і самої людини зростає і розвивається коло потреб, змінюється співвідношення між різними потребами і формами їх задоволення. Практично це проявляється в тому, що люди потребують все більшої кількості та ширшого кола предметів споживання, підвищуються їх вимоги до життя та праці, до розширення і покращення кола послуг і зміни їх структури.

Зростання потреб стимулює розвиток виробництва, а розвиток виробництва породжує нові потреби. Закон зростання потреб виражає зв'язок між виробництвом і потребами, показує, як розвиток виробництва і зміни соціально-економічних та природних умов ведуть до зміни потреб, які вже існують, і появи нових, а іноді й до відмирання перших.

Закон зростання потреб є законом суспільного прогресу. Він виражає не просто зростання, тобто появу все нових потреб, а й зміну їхньої структури, що свідчить про рух суспільства до прогресу, різнобічного розвитку людини і вищого рівня життя.

Економісти виділяють декілька *етапів зростання потреб* у розвинутих країнах у ХХ ст.

Перший етап тривав до середини 50-х років. У цей період

домінувало зростання матеріально-речових потреб та рівня їх задоволення. Це означає, що збільшувався й урізноманітнювався випуск різних товарів, поліпшувалась їх якість, зростало споживання.

Другий етап почався з середини 50-х років з переходом до «економіки споживання», коли стало переважати зростання соціальних потреб, тобто в освіті, медичному обслуговуванні, спорті, відпочинку та інше. Найшвидше і найбільше це проявилось в США. Це підтверджується суттєвим зростанням витрат на послуги.

Третій етап зростання потреб почався з 80-х років. Він характеризується зростанням інтелектуальних та гуманітарних потреб, пов'язаних із змінами характеру праці, їх задоволення сприяє всебічному розвитку особистості.

Отже, в сучасних умовах спостерігається значне зростання потреб. Засобами задоволення потреб є товари та послуги, які називаються *благами*.

Благо - будь-яка корисність (предмет, явище, процес), яка задовольняє людську потребу.

Розрізняють наступні блага:

> *неуречевлені* - сонячне світло, здоров'я, спілкування, знання;

> *уречевлені* - дари природи, а також продукти праці: їжа, одяг, житло тощо.

Також розрізняють:

> *економічні блага* - продукти трудової (економічної) діяльності; їхні обсяги обмежені порівняно з існуючими потребами;

> *неекономічні блага* - природні блага (повітря, вода, сонячне тепло та ін.), тобто надані природою без зусиль людини; їхні обсяги перевищують наявні людські потреби.

Економічні потреби - це потреби в економічних благах.

Носіями *економічних благ* є найрізноманітніші товари та послуги.

В їх сукупності розрізняють:

> *споживчі блага* - товари та послуги, призначені для безпосереднього задоволення людських потреб - це товари особистого споживання та особисті послуги лікаря, вчителя, перукаря, адвоката тощо;

> *виробничі блага* - товари та послуги, призначені для виробництва споживчих благ - це товари виробничого призначення (сировина, устаткування, машини, заводи, офіси та ін.) та послуги виробничо-комерційного призначення (банківські послуги, послуги торгівлі, транспорту тощо).

Також економічні блага поділяються на:

> *матеріальні блага* - товари та послуги сфери матеріального виробництва;

> *нематеріальні блага* - створюються у сфері нематеріального

виробництва.

2.3. Економічні інтереси: сутність і класифікація

Потреби характеризують лише можливість споживання, але щоб ця можливість перетворилася в дійсність, варто виробити життєві засоби. Величезна роль економічних потреб полягає в тому, що вони спонукають людей до дії. Отже, виробництво забезпечує різноманітні блага, які становлять необхідні умови життя і розвитку людського суспільства на будь-якому історичному щаблі його існування. Інакше кажучи, блага, створені в процесі виробництва, утворюють різноманітні потреби, які становлять предмет інтересу.

Поняття «інтерес» походить від латинського «*intere*»>>е», що означає «мати важливе значення».

Конкретна потреба людини в чомусь в її свідомості перетворюється в інтерес, бажання, прагнення діяти. Так, відчуття голоду у свідомості перетворюється на інтерес, що спонукає людину до пошуків їжі; потреба в новій інформації переростає в інтерес до читання, відвідування публічних лекцій тощо. Сама потреба не означає, що її можна задовольнити, - економічний інтерес спрямовує діяльність людини на задоволення цієї потреби. Тому інтереси виступають передусім як форма вияву економічних потреб, відображають певний рівень і динаміку задоволення потреб.

Економічні інтереси не тотожні потребам. *Економічні інтереси* - це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання. Генезис інтересу полягає у відборі свідомістю найважливіших потреб для їх задоволення або реалізації.

Економічні інтереси - це форма прояву потреб, що представляє собою певний мотив, рушійну силу, цілеспрямовані дії, які виникають на базі усвідомлення своєї потреби і умов її реалізації.

Економічний інтерес - категорія суб'єктивно-об'єктивна. З одного боку, об'єктивною основою інтересів є потреби. В зв'язку з цим економічні інтереси є *об'єктивним* явищем. З іншого боку, економічні інтереси являються *суб'єктивним* явищем, адже в них проявляється суб'єктивна оцінка потреб, що дається людиною і яка залежить від багатьох інших факторів, пов'язаних з діяльністю людини.

Суб'єктами економічних інтересів є окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, спільнот, держава, суспільство в цілому.

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

Інтерес здебільшого має вибіркового характеру і виявляється у

стійкому зосередженні уваги на певному об'єкті. Як і потреби, інтереси людей численні та різноманітні. З інтересом тісно пов'язане поняття мотиву як спонукального чинника дій та вчинків людей. За мотивом логічно відбувається певна дія, що породжує конкретний результат у вигляді задоволення потреби. Таким чином, утворюється логічний ланцюжок: потреба —> інтерес —▶ мотив дія результат (задоволення, часткове задоволення або незадоволення потреби) (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Потреби та інтереси як джерело активності економічних суб'єктів

Для економіки є дуже важливим зв'язок між економічними потребами, економічними інтересами і трудовою або підприємницькою поведінкою людини, між мотивацією і ставленням людей до економічної діяльності.

У будь-якому суспільстві проявляється ціла гама економічних інтересів. Вони, як і економічні потреби, можуть бути класифіковані. Виділяють ряд груп економічних інтересів:

I. За засобами задоволення:

- > матеріальні;
- > нематеріальні.

II. За об'єктами:

- > майнові;
- > фінансові;
- > інтелектуальні;
- > інформаційні;

- > інтереси комфорту;
- > інтереси умов праці та інші.

III. За суб'єктами:

- > індивідуальні (особисті);
- > колективні;
- > групові;
- > регіональні;
- > суспільні.

IV. За важливістю:

- > головні (першочергові);
- > другорядні.

V. За часовою ознакою:

- > поточні;
- > перспективні.

VI. За ступенем усвідомлення:

- > дійсні;
- > уявні (помилкові).

Однією з ознак системи інтересів суспільства є їх *єдність*. Вона досягається тоді, коли інтереси переважної більшості їх суб'єктів є в основному однонаправленими, спрямованими на реалізацію спільної мети. Реалізація інтересів одних суб'єктів створює умови такої ж реалізації інтересів інших суб'єктів. Цим створюються сприятливі умови нормального функціонування економіки, бо обумовлюється однонаправленість господарської діяльності.

Однак єдність економічних інтересів суспільства не виключає їх *суперечливості*. Інтерес кожного суб'єкта має специфічний характер, і його реалізація вступає у протиріччя з інтересами інших осіб. Якщо, наприклад, інтерес найманого працівника зводиться до одержання якомога більшої заробітної плати, то інтерес підприємця, що виступає роботодавцем, протилежний - він прагне мінімізувати заробіток працівника, бо завдяки цьому він може збільшувати свій прибуток, а отже, повніше реалізувати свій інтерес. Суперечливість характерна і для інтересів підприємців та держави. Якщо перші прагнуть якомога менших податків, що сплачуються державі, то остання має протилежний інтерес. Розв'язання цих суперечностей здійснюється в процесі економічної діяльності. Найманий працівник не може реалізувати свій інтерес, якщо свій інтерес не реалізує підприємець. Вирішення цієї проблеми можливе за умови, коли збільшується обсяг виготовленого продукту, за рахунок якого реалізуються інтереси як працівника, так і підприємця. А це передбачає підвищення ефективності економічної діяльності, яке забезпечує зростання обсягів виробленого продукту, що створює умови як для збільшення заробітку найманого працівника, так і для зростання доходів підприємця.

Важливо підкреслити залежність інтересів від загального стану виробництва, від існуючих виробничих відносин. Так, на базі колективних форм виникають спільні інтереси, тому, з розвитком акціонерних товариств, межі економічного інтересу розширюються. Навпаки, індивідуальна приватна власність індивідуалізує інтереси, роз'єднує їх. Один характер інтересів спостерігаємо у феодальному суспільстві, інший у капіталістичному, ще інший у сучасних системах соціально-орієнтованої економіки.

Таким чином, розв'язання суперечностей економічних інтересів

передбачає підвищення ефективності господарської діяльності. Оскільки інтереси виступають факторами, що спонукають до такого результату, то стають однією з рушійних сил економічної діяльності, підвищення її результативності, бо спрямовують зусилля на раціональніше, ефективніше використання наявних ресурсів. За висновком німецького філософа Гегеля, інтереси є рушійною силою народів.

Основними шляхами поєднання економічних інтересів є:

> в умовах командно-адміністративної системи - жорстке субординоване підпорядкування одних економічних інтересів іншими (державний інтерес —> колективний інтерес —► особистий інтерес): така або приблизно така субординація (підпорядкування особистого інтересу державному) спотворювала мотиваційну поведінку економічних суб'єктів, пригнічувала стимулюючу роль потреб;

> у сучасній ринковій економіці - координоване узгодження різнобічних інтересів усіх економічних суб'єктів на принципах: панування приватного особистого інтересів, панування приватної власності та ринкової форми організації суспільного виробництва, ринкове стихійне регулювання інтересів і свідоме регулювання тощо.

Вчені вважають, що поєднання економічних інтересів певної історичної епохи є важливою передумовою підпорядкування їх досягненню кінцевої мети суспільного виробництва і підвищення ефективності функціонування всієї економічної системи.

Отже, система економічних інтересів охоплює складові, які з одного боку взаємопов'язані, а з іншого - суперечливі. У кожному суспільстві існує вічна проблема узгодження суперечливих економічних інтересів. Вона досягається у процесі їх взаємодії та взаємореалізації. Конкретними шляхами поєднання економічних інтересів служать субординоване підпорядкування одних з них іншим та координоване узгодження різнобічних інтересів суб'єктів господарювання.

Проблема співвідношення та пріоритетності економічних інтересів учасників господарської діяльності залишається до нинішнього часу дискусійною. Механізм їх поєднання та узгодження перебуває під вирішальним впливом сутнісних характеристик кожної з відомих економічних систем.

Контрольні запитання:

1. Поясніть сутність потреб. Що впливає на їх структуру?
2. Назвіть види потреб.
3. Охарактеризуйте класифікацію (ієрархію) потреб А. Маслоу.
4. Сформулюйте закон зростання потреб.
5. З чим пов'язана безмежність людських потреб?
6. Які етапи в розвитку потреб в ХХ ст. виділяють деякі науковці?
7. Поясніть, що таке благо? Які розрізняють види благ?
8. Що таке економічний інтерес?
9. Яка відмінність між потребою та інтересом?
10. Охарактеризуйте суб'єкти та об'єкти економічних інтересів.
11. Як співвідносяться інтереси окремих суб'єктів, колективів та держави в цілому?
12. Охарактеризуйте систему економічних інтересів.
13. На чому ґрунтуються суперечності економічних інтересів?
14. Як досягається єдність економічних інтересів у суспільстві?
15. Розкрийте роль потреб та інтересів як джерела активності економічних суб'єктів.

Розділ 3. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ЙОГО ФАКТОРИ

- 3.1. Сутність і структура суспільного виробництва. Матеріальне і нематеріальне виробництво.
- 3.2. Основні фактори суспільного виробництва. Продуктивні сили та виробничі відносини.
- 3.3. Продукт і складові його вартості.
- 3.4. Ефективність використання факторів виробництва: сутність та показники.

3.1. Сутність і структура суспільного виробництва. Матеріальне і нематеріальне виробництво

Виробництво благ є необхідною умовою задоволення людських потреб. Виробництво - це суспільне явище, а отже, його стан і розвиток виражає суспільні, і, зокрема, економічні відносини.

Виробництво є основною ланкою створення споживчих благ на основі споживання ресурсів, тому його можна розглядати як ресурсно-споживаючу систему, початком якої є споживання ресурсів, а кінцевим результатом - продукт. Але значення виробництва не обмежується лише створенням споживчих благ. Виробництво, з одного боку, є результатом суспільного розвитку, а з іншого, - само є матеріальною основою цього розвитку.

У виробництві *центральною ланкою є процес праці*, в якому діє людина. Але виробництво включає також і періоди, коли на предмет праці діють природні фактори (наприклад, зерно росте), а також періоди технологічних перерв та інше. Отже, виробництво не можна звести лише до процесу праці.

Суспільне виробництво - спільна сукупна організована діяльність людей, спрямована на перетворення предметів і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для задоволення людських потреб.

Суспільне виробництво - взаємодія людей з природою, в результаті чого створюється продукт (споживчі блага). Суспільне виробництво за своєю структурою складається з таких *фаз*

- а) виробництво;*
- б) розподіл;*
- в) обмін;*
- г) споживання.*

Фази виробництва тісно пов'язані між собою, хоча кожна з них відносно відособлена, має свої характерні особливості.

Виробництво - це є процес цілеспрямованої діяльності людини по створенню споживчих благ і послуг.

Насамперед, тісний зв'язок існує між власне виробництвом і споживанням. *Споживання* - це використання створених благ. Воно буває двох видів: виробниче й особисте.

Виробниче споживання - це використання засобів виробництва і робочої сили працівника для виготовлення суспільно необхідного продукту. Отже, даний вид споживання фактично означає виробництво. З ним пов'язане й особисте споживання, в процесі якого відбувається відтворення робочої сили.

Споживання визначає мету виробництва і його структуру. Виробництво створює предмет споживання, породжує нове споживання, визначає його спосіб.

Таким чином, дещо відрізняючись за своїми функціями і роллю, виробництво й споживання взаємопов'язані і лише в своїй єдності можуть представляти виробництво. З цього взаемозв'язку варто виокремити особисте споживання як процес задоволення потреб членів суспільства в матеріальних і духовних благах. Воно виступає логічною кінцевою метою будь-якого виробництва. Тому весь процес суспільного виробництва має споживчий характер. Якщо зв'язок між виробництвом і споживанням десь втрачається, то трудова діяльність стає безглуздою або перетворюється у виробництво заради виробництва, а не заради особистого споживання.

Перед тим як надійти до споживання, продукт передусім має бути розподілений (пройти стадію розподілу). Розрізняють такі види розподілу:

- > розподіл засобів виробництва;
- > розподіл трудових ресурсів;
- > розподіл предметів споживання.

У процесі *розподілу* встановлюється частка кожного (трудового колективу чи окремої особи) в одержанні суспільного продукту. Але щоб отримати саме те, що необхідно для задоволення конкретних потреб суспільства, кожного виробничого підрозділу й окремої людини, продукт має пройти стадію обміну.

Обмін виступає в трьох видах:

- > обмін діяльністю і здібностями;
- > обмін засобами виробництва;
- > обмін предметами споживання.

Отже, суспільне виробництво включає в себе безпосередньо виробництво, обмін, розподіл і споживання, які між собою органічно взаємопов'язані і взаємопроникають, створюючи суспільне відтворення.

Суспільне виробництво має певну структуру. Існують різні підходи до структуризації суспільного виробництва залежно від прийнятого

критерію аналізу.

I. За формою продукту (результатами виробництва) суспільне виробництво поділяють на дві великі сфери: *матеріальне* і *нематеріальне*.

Матеріальне виробництво охоплює ті підприємства й галузі, що виробляють матеріальні блага (промисловість, будівництво, сільське господарство), а також ті, що надають матеріальні послуги (транспорт, торгівля, громадське харчування, збут тощо).

Ознаки сфери матеріального виробництва:

- > продукти матеріального виробництва створюються на основі різних речей і сил природи;
- > продукти матеріального виробництва мають матеріально-уречевлену форму;
- > споживання уречевлених продуктів відокремлено від їх виробництва у часі і просторі;
- > продукти матеріального виробництва можуть накопичуватися і транспортуватися.

Нематеріальне виробництво охоплює галузі і сфери, в яких створюються нематеріальні блага (духовні та інші цінності), а також надаються нематеріальні послуги (охорона здоров'я, освіта, медицина, наука, спорт, туризм), які задовольняють духовні і соціальні потреби людей.

Ознаки сфери нематеріального виробництва:

- > надання безпосередньо трудових нематеріальних послуг;
- > виробництво нематеріальних благ і послуг і їх споживання, як правило, повністю збігаються у часі і просторі;
- > створення духовних цінностей.

Виробництво матеріальних і нематеріальних послуг становить сферу послуг. У високорозвинутих країнах частка нематеріального виробництва складає більше 50 %, що свідчить про його високий рівень та про високу продуктивність праці.

II. Також суспільне виробництво поділяється на:

- > *первинне* - добування ресурсів, землеробство, тваринництво, лісництво, рибальство;
- > *вторинне* - включає всі галузі обробної промисловості, що створюють засоби виробництва, продукти споживання, будівництво, переробку ресурсів;
- > *третинне* - охоплює виробництво різноманітних послуг.

III. *За характером економічної діяльності людей* у суспільному виробництві розрізняють три великі сфери або блоки галузей:

- > *основне виробництво*;
- > *виробнича інфраструктура*;
- > *соціальна інфраструктура*.

Основне виробництво - це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва. Примноження суспільного багатства визначається саме цими галузями, їхнім технічним рівнем. Основне виробництво включає сировинний, паливно-енергетичний, металургійний, агропромисловий, хімічно-лісовий комплекси, виробництво товарів народного споживання, капітальне будівництво тощо.

Виробнича інфраструктура - це комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві і в економіці в цілому. До них належать: транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно- фінансові заклади; спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, лізингових, консультаційних, інженерно- будівельних тощо). Надаючи послуги виробництву, сприяючи підвищенню його ефективності і поліпшуючи умови праці, господарська діяльність даних галузей фактично примножує суспільне багатство. Тому саме розширення виробничої інфраструктури і перетворення її в крупний сектор економіки є однією з найважливіших закономірностей індустріального розвитку економіки.

Отже, за сучасних умов найважливішим напрямом удосконалення суспільного виробництва має бути прискорений розвиток виробничої інфраструктури.

Основне виробництво і виробнича інфраструктура в сукупності становлять *сферу матеріального виробництва*. Але з розвитком суспільства зростають його потреби в духовних благах, які створюються в нематеріальній сфері, що й зумовлює існування соціальної інфраструктури.

Соціальна інфраструктура - це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства, які відіграють вирішальну роль у всебічному розвитку працівників, примноженні їхніх розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього й культурного рівня.

Сфера соціальної інфраструктури включає такі галузі:

- охорону здоров'я й фізичну культуру;
- загальну середню, спеціальну середню, професійно-технічну й вищу освіту, систему підвищення кваліфікації тощо;
- житлово-комунальне господарство;
- пасажирський транспорт і зв'язок;
- побутове обслуговування;
- культуру й мистецтво.

Згідно з прийнятою у статистиці методикою обліку до соціальної сфери належить наука як одна із форм суспільної свідомості, один з головних факторів духовного розвитку людини. Однак прикладна наука

має включатися в процес матеріального виробництва як безпосередня продуктивна сила.

Така «роздвоєність» властива й торгівлі, транспорту, зв'язку: вони належать як до матеріального виробництва (тією мірою, якою в них продовжується процес виробництва), так і до нематеріального (оскільки пов'язані з обслуговуванням людей).

Охорона навколишнього середовища належить до матеріального виробництва, бо здійснюється шляхом його вдосконалення. Водночас вона стосується також і соціальної сфери, оскільки безпосередньо пов'язана зі створенням сприятливих умов для життя людини.

Досвід розвинутих країн переконує, що соціальна інфраструктура поступово перетворюється в основну сферу людської діяльності. Обсяг і якість соціальних послуг - важливий показник економічного прогресу суспільства й рівня життя населення. Недооцінка ролі соціальної сфери протягом тривалого часу може спричинити значне відставання галузей, які сьогодні визначають рівень цивілізованості суспільства, характер соціальної спрямованості виробничої діяльності - охорона здоров'я, побутове обслуговування населення, наука, вища та середня освіта тощо. Тому важливим стратегічним завданням економіки має бути прискорений розвиток соціальної інфраструктури.

Важливою складовою суспільного виробництва є також його організація й управління. Не потребує доведення те, що будь-який економічний процес має бути певним чином організований. Причому за умов посилення усупільнення виробництва, поглиблення поділу праці, спеціалізації та кооперування значення чіткої організації всіх ланок економіки зростає.

Суспільна організація виробництва має відповідати передусім таким загальним вимогам:

- ◆ створювати широкі можливості для природно-історичного процесу економічного розвитку, не допускати волюнтаристського втручання у виробництво;

- ◆ забезпечувати науково-технічний прогрес і бути адекватною досягнутому рівню реального усупільнення виробництва.

Лише за цих умов організація виробництва сприятиме економічному розвитку, підвищенню його ефективності.

3.2. Основні фактори суспільного виробництва.

Продуктивні сили та виробничі відносини

Для здійснення процесу виробництва необхідні фактори виробництва.

Фактори виробництва - це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.

В економічній науці поряд з поняттям «фактори виробництва»

використовується і така категорія як «ресурси виробництва». Вони становлять основу виробництва, або сукупність природних, капітальних і людських сил, які потенційно можуть бути використані в процесі виробництва. Фактори виробництва, на відміну від ресурсів, це вже реально використані в процесі виробництва ресурси, так звані діючі чинники.

Для виробництва того чи іншого блага є свій набір факторів. Тому виникає потреба у їх класифікації, в об'єднанні у певні групи. У другій половині XIX ст. ряд західних економістів ввели в науковий обіг три фактори виробництва: *працю, капітал, землю*, кожен з яких створює його власнику певний вид доходу. На початку XX ст. засновник неокласичної теорії А. Маршалл поряд з названими трьома факторами визначив четвертий - *підприємницькі здібності (підприємницьку здатність)* щодо організації та управління виробництва.

Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів виробництва відносить: землю, працю, капітал, підприємницьку здатність (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Фактори виробництва

1. Земля як фактор виробництва включає в себе саму землю, а також лісові й водні ресурси, повітря, родовища корисних копалин та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі, або є його умовою.

Земля - природні ресурси, які використовують в процесі виробництва.

Сільськогосподарське виробництво не може здійснюватися без землі, для будівництва промислового підприємства також потрібна земля; чиста вода і повітря є виробничими ресурсами і повинні бути оплачені.

При цьому сама земля в цій сукупності факторів розглядається як основоположний фактор виробництва, що має ряд специфічних ознак:

> *по-перше*, земля є кількісно обмеженим фактором виробництва.

Площа землі чітко обмежена поверхнею суші нашої планети і становить лише 29 % від її загальної площі;

> *по-друге*, земля є невідтворюваним фактором виробництва. Це дар природи й у разі втрати тієї чи іншої частини природного багатства його практично неможливо штучно відтворити;

> *по-третє*, земля, на відміну від інших факторів виробництва, є фізично непереміщуваним фактором виробництва, що суттєво обмежує можливості вибору профілю сільськогосподарського виробництва для суб'єктів господарювання;

> *по-четверте*, земля як фактор виробництва при належному її використанні на основі досягнення науково-технічного прогресу та агротехніки має здатність не зношуватись фізично та не старіти морально;

> *по-п'яте*. земля широко використовується і в несільськогосподарському виробництві як територія для будівництва виробничих будівель, розміщення транспортних та інших комунікацій, добування корисних копалин та інше.

Землю як специфічний та невідтворюваний фактор виробництва необхідно берегти та раціонально використовувати.

2. Праця як фактор виробництва є фізичною та інтелектуальною діяльністю людини, спрямованою на виробництво економічних благ і надання послуг.

Праця - використання фізичних і розумових здібностей людини в процесі виробництва товарів і послуг.

В економічній науці протягом останнього часу сформувалася концепція «людського капіталу», згідно з якою праця освіченого та кваліфікованого працівника розглядається як головний фактор економічного і соціального прогресу суспільства.

Людський капітал - сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас знань, навичок, здібностей, мотивацій і стан здоров'я, які доцільно й ефективно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва.

3. Капітал - це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, які використовуються для виробництва товарів та послуг.

Цей фактор виявляється в основному в двох формах: натурально-речовій (інвестиційний капітал) та грошовій (фінансовий капітал). Натурально-речовий склад капіталу представлений машинами, станками, обладнанням, спорудами, транспортними засобами, сировиною, матеріалами, які задіяні у процесі виробництва. Крім того, капітал виступає у вигляді певної суми грошей, необхідної підприємцю, який розпочинає свою діяльність, для придбання матеріально-речових елементів виробництва та найму робочої сили.

Отже, поняття «капітал» (чи «інвестиційні ресурси») охоплює всі вироблені засоби виробництва, тобто усі види інструментів, машини, устаткування, фабрично-заводські, складські, транспортні засоби і збутову мережу, що використовуються у виробництві товарів і послуг і доставці їх до кінцевого споживача. Процес виробництва і нагромадження цих засобів виробництва називають *інвестуванням*.

Тут важливо відзначити два моменти.

> *По-перше, інвестиційні товари* (засоби виробництва) відрізняються від *споживчих товарів* тим, що останні задовольняють потреби безпосередньо, тоді як перші здійснюють це опосередковано, забезпечуючи виробництво споживчих товарів.

> *По-друге, у поняття «капітал» гроші не входять.* Щоправда, у побуті часто вживається поняття «грошовий капітал», коли йдеться про гроші, які можуть бути використані для купівлі машин, устаткування та інших засобів виробництва. Проте гроші як такі нічого не виробляють, отже, їх не можна вважати економічним ресурсом. *Реальний капітал* - інструменти, машини та інше виробниче устаткування - це *економічний ресурсу* гроші, або фіктивний капітал, таким ресурсом не являються.

4. Підприємницька здатність (підприємницькі здібності) - особливий, специфічний фактор виробництва, що характеризує діяльність людини стосовно поєднання та ефективного використання всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та послуг.

Розкрити специфічне значення цього терміну можна, визначивши чотири взаємозалежні функції підприємця:

> *По-перше, підприємець бере на себе ініціативу поєднання землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва товару чи послуги.* Виконуючи роль засновника і каталізатора, підприємець одночасно є рушійною силою виробництва і посередником, який зводить до купи інші фактори виробництва для здійснення процесу, що обіцяє виявитися прибутковою справою.

> *По-друге, підприємець бере на себе важку задачу прийняття основних рішень у процесі ведення бізнесу, тобто тих нерутинних рішень, які і визначають курс діяльності підприємства.*

> *По-третє, підприємець - це новатор, особа, яка намагається ввести у вжиття на комерційних засадах нові продукти, нові виробничі технології або навіть нові форми організації бізнесу.*

> *По-четверте, підприємець - це людина, яка ризикує, про що свідчить ретельне вивчення трьох інших його функцій.* У ринковій системі прибуток підприємцю не гарантований. Винагородою за витрачений ним час, зусилля і здібності можуть виявитися як прибутки, так і збитки і врешті-решт - банкрутство. Іншими словами, підприємець ризикує не тільки своїм часом, працею та діловою репутацією, але й вкладеними коштами - своїми власними і своїх акціонерів.

Отже, специфіка цього фактора полягає в особливому типі поведінки суб'єкта господарювання, якому притаманні ініціатива, новаторство, гнучкість, певний ступінь ризику та відповідальності. Підприємницькі здібності керівника забезпечують розвиток та вдосконалення виробництва, його постійне оновлення, створення інноваційного середовища, зміну традиційних стереотипів в управлінні процесом виробництва та відкривають дорогу новому. Підприємницька діяльність за своєю значущістю та результативністю прирівнюється до витрат інтелектуального капіталу.

Зазначаючи роль і значення вищенаведених факторів виробництва, потрібно зауважити, що вони переплітаються і взаємодіють один з одним. Жоден з них сам по собі не спроможний виробити продукт і принести дохід. Відсутність хоча б одного з них може призвести до руйнування системи і зробити неможливим сам виробничий процес.

Чотирифакторна класифікація елементів виробництва (праця, капітал, земля, підприємницька здатність) довгий час в економічній науці вважалась класичною і наче б завершеною. Однак на кожному етапі розвитку суспільного виробництва під впливом науково-технічного прогресу постійно з'являються нові складові процеси виробництва, які з часом досягають такого рівня розвитку і значення, що перетворюються на самостійні фактори виробництва. Тому економічна наука постійно розширює і доповнює класифікацію факторів виробництва.

Як суспільне явище суспільне виробництво має *дві сторони*'.

1. *відношення людей до природи*, що виражається продуктивними силами (рис. 3.2);

2. *відношення людей між собою в процесі і з приводу виробництва*, що складає систему економічних (виробничих) відносин, серед яких визначальне місце займають відносини власності.

Продуктивні сили

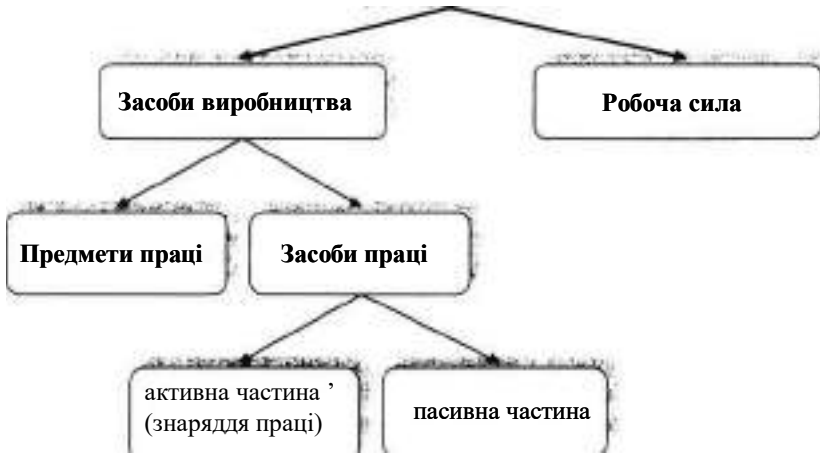


Рис. 3.2. Структура продуктивних сил

Кожен працівник є носієм робочої сили, завдяки якій він може створювати життєві блага, вдосконалювати техніку виробництва.

Робоча сила - це здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, знань, навичок, що використовуються в процесі праці.

Праця - цілеспрямована діяльність людини, направлена на перетворення речовин природи в ті форми, які потрібні людині.

Засоби виробництва є сукупністю предметів й засобів праці. Це - речові елементи виробництва, за допомогою яких люди створюють матеріальні й духовні блага. Вони приводяться в рух працівниками виробництва.

Предмети праці - це те, на що спрямована праця людини, а саме:

- > предмети, надані природою;
сировина;
- > вторинні ресурси;
- > штучно створені матеріали (штучні тканини, полімерні, керамічні матеріали).

Засоби праці - ті речі або комплекс речей, за допомогою яких людина діє на предмети праці.

До них належать, наприклад, інструменти, машини, верстати і обладнання, устаткування, виробничі будівлі, транспортні засоби тощо. Загальним засобом праці є земля. Залежно від функцій, які виконуються

в процесі праці, та чи інша річ може бути і предметом, і засобом праці. Так, функціонуючий токарний верстат належить до засобів праці, а той, що перебуває в ремонті, - до предметів праці.

Знаряддя праці - найбільш активна частина засобів праці.

Засоби виробництва і люди, які використовують їх, утворюють продуктивні сили.

Система відносин між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ називається *виробничими* або *економічними відносинами*.

Система економічних відносин складна і багатоманітна, проте в ній можна виокремити три головні типи відносин (рис. 3.3):

- a) *організаційно-економічні відносини;*
- б) *соціально-економічні відносини;*
- в) *техніко-економічні відносини.*



Рис. 3.3. Система економічних відносин

Організаційно-економічні відносини є відносинами, які виникають у процесі організації виробництва. Вони зумовлені суспільним поділом праці, рівнем розвитку продуктивних сил, технологією виробництва.

Організаційно-економічні відносини - це форми розвитку продуктивних сил, що виявляються в таких конкретних організаційних формах виробництва, як спеціалізація, кооперування, комбінування рівня кооперації останнього та інше. Загальні організаційно-господарські відносини - це і відносини у сфері грошового обігу, ціноутворення, фінансів, кредиту, маркетингу, менеджменту, біржової справи тощо.

Соціально-економічні відносини це відносини з приводу привласнення людьми засобів і результатів виробництва.

Соціально-економічні відносини зумовлюють систему зв'язків «людина - людина». До них належать закономірності розвитку відносин власності (передусім на засоби виробництва), тісно пов'язаних з ними розподілу і відтворення суспільного виробництва в цілому як економічного кругообігу, який відбувається через виробництво,

розподіл, обмін і споживання продуктів і послуг.

Дослідження соціально-економічних відносин показує, хто реально володіє засобами виробництва та фінансами, привласнює їх, тобто в чий інтересах відбувається розподіл вироблених продуктів та послуг, і, нарешті, як і скільки працівник працює на себе та на інших членів суспільства.

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

Економічні відносини є базисом суспільства, на якому ґрунтуються надбудовні відносини: соціальні, правові, політичні, національні, культурні, моральні, психологічні тощо.

Розвиток економічних відносин визначає еволюцію надбудовних відносин або окремих їх елементів, які, в свою чергу, впливають на економічні відносини.

Єдність та взаємозв'язок продуктивних сил і виробничих відносин утворює спосіб виробництва.

У його межах розрізняють *технологічний спосіб виробництва* і *суспільний спосіб виробництва*. Технологічний спосіб виробництва характеризується техніко-технологічним аспектом виробництва благ, а суспільний спосіб виробництва - виробничими відносинами.

Проте, оскільки техніко-технологічний спосіб виробництва постійно змінюється під впливом розвитку продуктивних сил, то змінюються і виробничі відносини. Тому останні є суттєво різними на різних етапах розвитку суспільства.

Виходячи з цього, економічна теорія вирізняє такі способи виробництва:

- > первіснообщинний;
- > рабовласницький;
- > феодальний;
- > капіталістичний;
- > комуністичний.

Технологічний спосіб виробництва (ТСВ) - спосіб поєднання суб'єктивного і об'єктивного факторів виробництва на основі певних технологічних зв'язків.

Історії відомі *три типи ТСВ*:

1. *Доіндустріальний*, або *традиційний*, або *інструментальний* - базується на важкій ручній праці, для нього властиві примітивні, грубі знаряддя праці і технології, низька кваліфікація робочої сили, нерозвиненість поділу кооперації, примітивна організація виробничого

процесу, як правило, позаекономічний примус до праці. До даного типу відносять такі технологічні способи виробництва: так звані «кам'яний», «бронзовий» і «залізний віки» первісного і рабовласницького суспільства; «східне» і «античне» рабство; цехово- ремісничий устрій феодалізму. Він продовжувався аж до промислової революції кінця XVIII - початку XIX ст.

2. *Індустріальний або механічний (машинне виробництво)* - характеризується переходом до використання машин і машинних технологій, поглибленням і розширенням кооперації праці, використанням найманої праці тощо. Перехід до індустріального типу технологічного поєднання виробничих чинників відбувся впродовж XVI-XVII ст. (проста кооперація), XVIII ст. (мануфактура), XIX ст. (фабрика).

3. *Постіндустріальний або автоматизоване виробництво* - склався під впливом науково-технічної революції. Виробництво постійно механізувалося і автоматизувалося, з'явилися автоматизовані машинні лінії і цілі підприємства, комп'ютери, роботи, нові технології. Все це змінило трудові функції людини, яка перестала бути додатком до машини, як це було за умов індустріальної економіки. Усі важкі і монотонні операції взяли на себе машини-автомати і роботи, витіснивши людину безпосередньо з виробництва. Праця людини стала більш творчою, роль людини у виробництві суттєво змінилася, змінилася і роль науки, яка перетворилася у головний виробничий ресурс, у безпосередню продуктивну силу і стала суттю технологічного прогресу. Існує з середини 50-х років XX ст. і до цього часу.

У сучасний період в світі існують всі три технологічні способи виробництва, однак в індустріально-розвинутих країнах переважає машинне і автоматизоване виробництво, а у країнах, що розвиваються, - ручна праця.

3.3. Продукт і складові його вартості

Результатом процесу виробництва є продукт (лат. «productus» - вироблений).

На рівні суспільного виробництва - це суспільний продукт.

В економічній теорії продукт розглядається як результат дії і втілення всіх факторів виробництва. При цьому існують дві протилежні концепції:

1. *маржиналістський підхід*, за яким продукт є результатом всіх трьох факторів (землі, праці і капіталу), і кожен з цих факторів є продуктивним і створює свою частку продукту.

2. підхід, що ґрунтується на *теорії трудової вартості*, згідно з якою речові фактори виробництва (земля і капітал) є матеріальною базою створення продукту. Вони входять у вартість нового продукту в тій частині, в якій споживаються (сировина) чи зношуються (основний капітал). Продукт, згідно з цією концепцією, створюється живою працею, яка є першоджерелом нової вартості, що входить в продукт, та додається до перенесеної (уречевленої) вартості.

Суспільний продукт, як і продукт окремого підприємства, має *дві властивості*:

1. *здатність задовольняти людські потреби* - це робить його *споживною вартістю*. Отже, продукт, насамперед, має споживну вартість.

2. *здатність обмінюватись на інші продукти*. Тобто він, як результат людської праці, *втілює в собі суспільно необхідні витрати праці*. Ця властивість продукту називається *вартістю*.

Таким чином, продукт, як результат втілення факторів виробництва і результат виробництва, розглядається з натурально- речової сторони як споживна вартість, і з боку витрат праці - як вартість.

З точки зору вартості продукту (W) він поділяється на дві великі частини (рис. 3.4):

> перша частина за вартістю включає *витрати минулої праці (C)* - це перенесена вартість засобів виробництва на новий продукт, що здійснюється конкретною працею, по-іншому називається *уречевленою працею*. Це витрати матеріальних ресурсів, знос основних фондів, амортизація тощо;

> друга частина продукту за вартістю складає *новостворену вартість (V + m)*, яка є результатом витрат живої праці. Ця частина вартості продукту в свою чергу поділяється також на дві частини:

> *необхідний продукт (V)* - це та частина новоствореної вартості, яка використовується для відтворення робочої сили тих працівників, які створюють продукт. Це витрати на задоволення фізичних і духовних потреб працівників, на здобуття освіти та кваліфікації працівників, а також на задоволення потреб сім'ї працівників. Мінімальна величина НП визначається

життєвим мінімумом, потрібним виробникові для відтворення своєї робочої сили й нормального її функціонування;

- > *додатковий продукт (m)* - це та частина новоствореної вартості, яка є надлишком над необхідним продуктом і використовується на розширення виробництва і утримання невиробничої сфери.

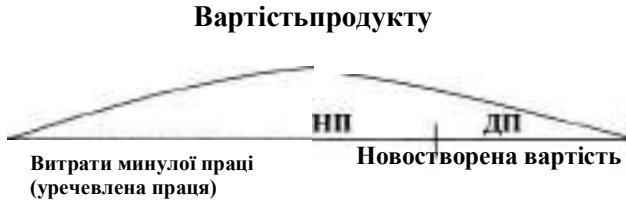


Рис. 3.4. Структура продукту за вартістю

Додатковий продукт виникає лише на певному ступені розвитку людського суспільства, при досягненні ним певного рівня розвитку продуктивних сил. Тобто, лише тоді, коли виробник здобув можливість своєю працею створювати більше продукту, ніж йому необхідно для життя. Отже, поява додаткового продукту стала результатом і в той же час могутнім рушійним мотивом технічного прогресу.

Соціальним наслідком цього процесу стало те, що поява додаткового продукту породила економічну доцільність експлуатації людини людиною, яка до того була просто неможливою. Бо утримувати будь-яку людину, яка не може не те що створити певний надлишок, а й прогодувати себе, економічно недоцільно. Поява економічної доцільності експлуатації привела до поділу суспільства на протилежні класи експлуататорів і експлуатованих.

Таким чином, суспільний продукт за вартістю складається з трьох частин, і це може бути представлено у вигляді наступної формули:

$$W = C + (v + m), \quad (3.1)$$

де C - вартість спожитих засобів виробництва;

$(v + m)$ - нова вартість, створена живою працею;

v - вартість продукту, необхідного працівнику для відтворення його робочої сили (заробітна плата);

m - вартість додаткового продукту (прибуток).

У практичному житті виникає потреба кількісного вираження суспільного продукту. У зв'язку з цим необхідними є методика його розрахунку і відповідні показники.

Існує *два підходи* до розрахунку суспільного продукту:

I. Заснований на методології К. Маркса, тобто у відповідності з теорією трудової вартості, згідно з якою вважається, що продукт створюється лише в матеріальній сфері. Обчислений таким способом продукт називається *валовим суспільним продуктом (ВСП)*. За цією методологією обчислювався суспільний продукт в колишньому СРСР та інших країнах соціалістичної системи.

Статистичні органи розраховували його як суму виробленої за рік валової продукції всіх галузей матеріального виробництва. При визначенні величини ВСП до його складу завжди включається повторний рахунок виробничих витрат окремих галузей. Проблема у тому, що до його вартості включається не лише вартість готового, а й вартість проміжного продукту (сировина, паливо, матеріали), який для відповідних галузей (добувної промисловості) виступає як готовий продукт. Повтор цей може бути багаторазовим, що суттєво збільшує вартість ВСП.

Наприклад, вартість добутої нафти спочатку включається у валову продукцію нафтодобувної промисловості. Потім, при виготовленні бензину, - у вартість продукції нафтопереробної промисловості. Далі - у вартість автотранспортних перевезень і т. д.

Тому ВСП не дає точного уявлення про ту реальну суму благ, яка створюється протягом року в країні. В цьому полягає головний недолік даного показника. В зв'язку з цим виникає потреба розраховувати *кінцевий суспільний продукт (КСП)*. Він являє собою всю масу виробленої за певний період часу готової продукції. Тобто, це продукція, яка надходить в особисте або виробниче споживання, на відновлення спожитих засобів праці та нагромадження в готовому вигляді. Отже, КСП є лише частиною ВСП, яка виключає повторний рахунок.

ВСП і КСП - це показники матеріального виробництва. Але ж, як було з'ясовано вище, суспільне виробництво включає в себе не лише галузі матеріального, а й галузі нематеріального виробництва.

II. За методологією західних вчених, яка підтримана ООН. Нині за нею розраховують суспільний продукт і в країнах, які утворилися на терені СРСР, включаючи і Україну. За цією методологією продукт створюється як у виробничій, так і у невиробничій сфері. Він дорівнює ринковій вартості всіх товарів та послуг. Продукт, обчислений таким способом, називається *валовий національний продукт (ВНП)* (або його різновид *валовий внутрішній продукт - ВВП*).

ВНП обчислюється не за виробничим принципом (як попередні

показники), а як сума кінцевих доходів, які отримують підприємства, організації, установи й окремі громадяни в усіх галузях і сферах економіки. Його складовими частинами є: вартість спожитих населенням предметів споживання та послуг; вартість державних закупок; капітальні вкладення; сальдо платіжного балансу. Цей показник широко використовується при аналізі соціально- економічного розвитку країни та при міжнародних порівняннях. Це зумовлено тим, що він відображає кінцеві результати господарської діяльності країни, той продукт і послуги, які йдуть на споживчі потреби, інвестиційну діяльність, експорт та інші цілі. ВВП - один з найпоширеніших показників, який застосовується на Заході при визначенні рівня соціально-економічного розвитку країни.

3.4. Ефективність використання факторів виробництва: сутність та показники

Сучасна економічна теорія і світова практика господарювання оцінюють результати функціонування економіки країн двома способами: економічним зростанням і ефективністю суспільного виробництва. Ці поняття близькі та взаємопов'язані одне з одним, проте не тотожні.

Під *економічним зростанням* прийнято розуміти збільшення обсягів товарів і послуг, створених за певний період в національній економіці.

Ефективність виробництва - категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва.

Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання.

Ефективність виробництва сьогодні є однією з головних характеристик господарської діяльності людини. Вона має багатоаспектний та багаторівневий характер. Розрізняють ефективність процесу відтворення в цілому та окремих його фаз: виробництва, розподілу, обміну та споживання. Виокремлюють ефективність всієї економіки, окремих його галузей, підприємств та ефективність господарської діяльності окремого працівника. Беручи до уваги інтенсивний розвиток міжнародних інтеграційних процесів, визначають ефективність зовнішньоекономічних зв'язків та світового господарства.

Усе це дає змогу зробити висновок про те, що ефективність - це не випадкове явище, а закономірний, стійкий, об'єктивний процес функціонування економіки, що набув рис економічного закону. Він може бути сформульований як закон підвищення ефективності суспільного виробництва.

В економічній теорії та практиці розрізняють економічну і

соціальну ефективність виробництва.

Економічна ефективність виражає результативність суспільного виробництва шляхом співвідношення економічних результатів виробництва, одержаних суспільством (суспільного продукту), із витратами на це виробництво.

Економічну ефективність визначають за такою формулою:

$$\text{Ефективність виробництва} = \frac{\text{Результати (сукупний продукт)}}{\text{Витрати виробництва}} \quad (3.2)$$

Однак цей показник дуже узагальнений, оскільки характеризує ефективність усіх сукупних витрат, які припадають на випуск одиниці продукції. Тому для визначення ефективності використання кожного фактора виробництва окремо, застосовується система конкретних показників: продуктивність праці; трудомісткість; фондovіддача; фондovісткість; матеріалovіддача; матеріалovісткість; капіталovісткість; еколого-ефективність.

1. *Продуктивність праці (ПП)* - це показник використання робочої сили, визначається як відношення обсягу виробленої продукції до кількості працівників, зайнятих у її виробництві, або до кількості відпрацьованих людино-годин за певний проміжок часу.

$$ПП = П/Т \quad (3.3)$$

де *П* - обсяг продукції (або вартість виробленої продукції);
Т - кількість працівників (або вартість витрат живої праці).

2. *Трудovісткість (Тм)* - це показник, зворотний продуктивності праці, який відображає кількість витраченої живої праці на виробництво одиниці продукції.

$$Тм = Т/П \quad (3.4)$$

3. *Фондовіддача (Фв)* - це показник, який характеризує ефективність використання засобів праці, тобто кількість продукції, виробленої на одиницю основних виробничих засобів. Він

розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості основних виробничих засобів.

$$\Phi_v = П / ОВЗ \quad (3.5)$$

де $П$ - вартість виробленої продукції;

$ОВЗ$ - вартість основних виробничих засобів.

4. *Фондомісткість* (Φ_m) - це зворотний показник фондovіддачі, який показує вартість витрат виробничих засобів на одиницю виробленої продукції.

$$\Phi_m = ОВЗ / П \quad (3.6)$$

5. *Матеріаловіддача* (M_v) - характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції на одиницю витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

$$M_v = П / МВ \quad (3.7)$$

де $МВ$ - вартість матеріальних витрат.

6. *Матеріаломісткість* (M_m) є зворотним показником матеріаловіддачі, який характеризує вартість витрат матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції.

$$M_m = МВ / П \quad (3.8)$$

7. *Капіталомісткість* (K_m) - це показник, близький до показника фондомісткості продукції. Він визначається як відношення обсягу капітальних вкладень до зумовленого ним приросту обсягу виробленої продукції:

$$K_m = K / \Delta П \quad (3.9)$$

де K - обсяг капіталовкладень;

$\Delta\Pi$ - приріст обсягу виробленої продукції.

8. Сучасна економічна наука вважає, що поряд з показниками економічної ефективності варто визначати й ефективність природокористування суб'єкта господарювання за допомогою показника *еколого-економічної ефективності* (E_e) за такою формулою:

$$E_e = E_o - (A + B + C), \quad (3.10)$$

де E_o - загальноекономічний ефект суб'єкта господарювання;

A - вартість природоохоронних заходів;

B - втрати від пошкодження природного середовища;

C - вартість природних ресурсів.

Рентабельним може вважатися лише таке виробництво, у якого еколого-економічний ефект є додатною величиною.

Зазначені розрахунки показників ефективності необхідні для прийняття тих чи інших оптимальних рішень.

> *По-перше*, вони потрібні для оцінки рівня використання різних видів ресурсів і витрат, здійснюваних організаційно-технічних заходів і загальної результативності виробничо-господарської діяльності підприємства впродовж певного періоду.

> *По-друге*, за їх допомогою обґрунтовують і визначають найкращі варіанти господарських рішень щодо застосування нової техніки, технології та організації виробництва, нарощування виробничих потужностей, підвищення якості й оновлення асортименту продукції тощо.

Соціальна ефективність виражає ступінь відповідності результатів виробництва основним соціальним потребам і цілям суспільства, потребам та інтересам окремої людини. Якщо постійно підвищується добробут народу і забезпечується високий життєвий рівень, то дане суспільне виробництво є соціально ефективним.

Соціальна ефективність суспільного виробництва показує наскільки його розвиток відповідає вирішенню своєї головної, кінцевої мети - служити споживачу, задовольняти особисті потреби кожної людини. Показники соціальної ефективності виробництва: рівень життя населення, якість життя населення, розмір валового внутрішнього продукту та національного доходу на душу населення, частка фонду споживання в національному доході.

Рівень життя - це фактичний рівень забезпеченості людей матеріальними і духовними благами певної країни в конкретно-історичний період. Він визначається рівнем фактичного споживання матеріальних і духовних благ та послуг на душу населення, на одну

сім'ю, а також його відповідністю національному соціальному стандарту - прожитковому мінімуму.

Прожитковий мінімум - це вартісна величина набору продуктів харчування достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я, а також мінімального набору непродовольчих товарів та послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Це соціальний орієнтир для формування величини мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії та інших соціальних виплат. Прожитковий мінімум відображає так звану межу бідності населення, за якою настає деградація особистості.

У розвинутих країнах існує і такий показник, як *якість життя населення*, сформований на основі так званих *індексів розвитку людини (ІРЛ)*, який характеризують:

- обсяг реального ВВП на душу населення;
- середню тривалість життя;
- рівень грамотності населення;
- середню тривалість навчання в країні.

Ці чотири стандарти (ІРЛ) використовуються у світовій практиці експертами ООН для встановлення відповідності рівня життя, освіченості і довголіття країни міжнародним стандартам.

Крім того, для аналізу стану її прогнозування соціально-економічної ситуації в країні розраховують й інші показники:

- рівень мінімальної погодинної заробітної плати;
- рівень безробіття;
- межу бідності;
- коефіцієнт народжуваності;
- рівень охорони здоров'я;
- рівень фізичного розвитку людини;
- якість і комфортність житла;
- тривалість робочого тижня;
- кількість вільного часу та наявність можливостей його раціонального використання;
- умови праці та безпеки;
- ступінь розповсюдження засобів зв'язку та комунікацій;
- стан і екологічна місткість навколишнього середовища тощо.

Безумовно, між економічною та соціальною ефективністю виробництва існує тісний взаємозв'язок. Економічна ефективність є матеріальною основою вирішення соціальних проблем. У свою чергу, соціальний розвиток суспільства (зростання добробуту народу, його освітнього й культурного рівня, свідомого ставлення працівників до праці та ін.) суттєво впливає на підвищення ефективності суспільного

виробництва.

Контрольні запитання:

1. Поясніть сутність суспільного виробництва?
2. Охарактеризуйте основні фази суспільного виробництва?
3. Розкрийте взаємозв'язок «виробництво - споживання»?
4. Що являє собою матеріальне і нематеріальне виробництво? Назвіть, які галузі входять до матеріального і нематеріального виробництва?
5. Назвіть основні ознаки сфери матеріального виробництва.
6. Назвіть основні ознаки сфери нематеріального виробництва.
7. У чому полягає сутність виробничої і соціальної інфраструктури?
8. У чому відмінність понять «фактори виробництва» і «ресурси виробництва»?
9. Що таке особистий і речовий фактори виробництва?
10. Назвіть фактори виробництва і охарактеризуйте їх.
11. Розкрийте сутність категорій: робоча сила, праця, предмети праці, засоби праці, продуктивні сили суспільства.
12. Розгляньте структуру економічних (виробничих) відносин.
13. Дайте визначення продукту та його властивостей.
14. Поясніть два підходи до розрахунку суспільного продукту.
15. Що являє собою економічна і соціальна ефективність виробництва?
16. Назвіть економічні та соціальні показники ефективності виробництва.

Розділ 4. ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

- 4.1. Власність як економічна категорія.
- 4.2. Типи, види і форми власності.
- 4.3. Інтелектуальна власність як особлива складова відносин власності.
- 4.4. Роздержавлення та приватизація економіки. Розвиток відносин власності в сучасних умовах.

4.1. Власність як економічна категорія

В житті суспільств і кожної окремої людини особливу роль відіграють відносини власності. Проблема власності є центральною в курсі економічної теорії. З нею пов'язується характер економічних відносин, а саме від типу, виду і форм власності, які встановлюються в суспільстві, залежить соціальний зміст всієї системи виробничих відносин. З власністю людина зустрічається у виробництві, економічному житті сім'ї, в економічній діяльності в цілому.

Проблема власності у юридичному вигляді фіксується у всіх конституціях країн. Відносини власності закріплюються певними юридичними нормами.

Власність - дуже складна категорія, яка з різних боків вивчається суспільними науками і характеризується різними аспектами: політичними, морально-психологічними, соціальними, ідеологічними, юридичними та економічними. Пояснюється це тим, що дане поняття є надзвичайно важливим для суспільства і містким для науки.

> *По-перше*, відносини власності завжди були основним виробничим відношенням, на якому формувалися усі інші суспільні відносини (політичні, юридичні, культурні тощо).

> *По-друге*, відносини власності є основою економічної системи:

> вони визначають суспільний спосіб поєднання робочої сили і засобів виробництва;

> зумовлюють специфічність дії економічних законів певної економічної системи;

> власність визначає цілі, мотиви і мету функціонування й розвитку економіки в цілому і конкретного виробництва;

> вона визначає характер розподілу і споживання створеного продукту.

> *По-третьє*, власність визначає пануючу систему політичної та економічної влади.

> *По-четверте*, власність визначає класову і соціальну структуру

суспільства.

Власність - складна багатогранна, багатоаспектна категорія, це діалектичний зв'язок економічних і юридичних відносин, економічного змісту та юридичної форми.

З економічного погляду, власність спочатку розглядалася як відношення людини до речі, тобто як фізична наявність цієї речі в людини і можливість її використання.

Однак із розвитком суспільства та накопиченням наукових знань уявлення про власність змінювалось, ставало змістовнішим. Вчені дійшли висновку, що речі самі по собі - не власність, так само як золото чи срібло за своєю природою не є грошима. Вони перетворилися в гроші лише за певних економічних відносин. Це стосується і власності. Головною її характеристикою є не річ і не відношення людей до речей, а те, ким і як привласнюється річ, як таке привласнення торкається інтересів інших людей. Певна річ стає власністю, тобто економічною категорією, лише тоді, коли з приводу її привласнення люди вступають між собою в певні економічні відносини. Відповідно, власність виражає відносини між людьми з приводу привласнення речей.

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.

Відповідно до цього, *власність* - це виробничі відносини між людьми з приводу привласнення речей.

Привласнення - процес, що виникає у результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно-суспільний спосіб оволодіння річчю.

Воно означає відношення суб'єкта до певних речей як до власних. Привласнення формує і виражає конкретну рису тієї або іншої форми власності та її видів.

Такий підхід дає змогу встановити:

- хто з членів суспільства розпоряджається чинниками виробництва, тобто має економічну владу;
- як здійснюється поєднання робочої сили із засобами виробництва;
- хто і які отримує доходи від господарської діяльності.

Відносини привласнення охоплюють всі сфери відтворювального процесу - від виробництва до споживання. Вихідним моментом привласнення є сфера виробництва. Саме тут створюється об'єкт власності і його вартість. Кому належать засоби виробництва, той і привласнює результат виробництва. Після цього процес привласнення продовжується через сфери розподілу і обміну, які виступають як вторинна і третинна форми привласнення.

Головним об'єктом привласнення в економічній системі, який

визначає її соціально-економічну форму, цілі й інтереси є привласнення засобів виробництва і його результатів.

Власність - це сукупність економічних відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення матеріальних благ і, в першу чергу, засобів виробництва.

Варто зауважити, що категорія «привласнення» породжує свій антипод - категорію «відчуження».

Відчуження - це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи іншим об'єктом власності.

Привласнення і відчуження - парні категорії, які існують одночасно як єдність протилежностей. Привласнення певного об'єкта власності одним суб'єктом одночасно означає відчуження його від іншого суб'єкта. Якщо один суб'єкт заявив, що «це моє», це все одно, що він сказав іншим суб'єктам: «це не ваше». Тому поряд з власником завжди присутній невласник.

Отже, процес привласнення і відчуження - це дві діалектичні сторони сутності відносин власності. Суперечність в системі «привласнення - відчуження» є внутрішнім джерелом саморозвитку відносин власності. Саме в цьому полягає могутній позитивний заряд цього діалектичного зв'язку.

Власність в економічному сенсі невід'ємна від виробництва. Важливою проблемою є проблема співвідношення власності і виробництва. Є економісти, які виробництво розуміють в чисто технічному плані, тому власність виводять із виробництва - це неправильно! Ніяке виробництво не може здійснюватися без привласнення засобів виробництва і відповідної власності на робочу силу. Тому власність є умовою виробництва. Немає власності без виробництва, як і виробництва без власності.

Говорячи про зв'язок власності з виробництвом, ми маємо на увазі виробництво в широкому розумінні. Отже, власність пов'язується як з безпосереднім виробництвом, так і з відносинами обміну, розподілу і споживання.

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

Об'єкти власності - це все те, що можна привласнити чи відчужити:

- > засоби виробництва в усіх галузях економіки;
 - > нерухомість (будинки і споруди, земля, присадибні ділянки та ін.);
 - > природні ресурси (земля, її надра, ліси, водні ресурси тощо);
- предмети особистого споживання та домашнього вжитку; гроші, цінні папери, дорожочінні метали та вироби з них;
- > інтелектуальна власність (твори літератури і мистецтва, інформаційні ресурси, досягнення науки і техніки, відкриття і винаходи,

комп'ютерні програми та інформаційне забезпечення, ноу- хау тощо);
> культурні та історичні цінності;
> робоча сила.

Важливою проблемою є проблема провідного об'єкта привласнення. Таким об'єктом є засоби виробництва. Власність на засоби виробництва - центральна ланка всіх відносин власності, а отже, і всієї системи виробничих відносин. Тому власність на засоби виробництва називається основним економічним (виробничим) відношенням способу виробництва, основою економічної системи.

У різні епохи визначається основний (провідний) об'єкт привласнення. Так, в доіндустріальну еру (рабовласницький лад, феодалізм, перші етапи капіталізму) основним об'єктом привласнення була земля. В індустріальну - відтворювальні знаряддя і предмети праці (машини, заводи). В постіндустріальний період на перше місце виступає такий об'єкт як інформація і великого значення набуває інтелектуальна власність.

Суб'єкти власності - це персоніфіковані носії відносин власності або дійові особи привласнення:

- > окрема особа (індивід) - людина як носій майнових і немайнових прав та обов'язків;
- > юридичні особи - організації, підприємства, установи всіх форм власності, об'єднання осіб усіх організаційно-правових форм;
- > держава в особі органів державного управління, муніципалітети (органи місцевого управління та самоврядування);
- > інші держави або міжнародні організації та інституції.

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

Право власності - це сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності.

Завдяки цьому економічні відносини власності набувають характеру правовідносин, тобто відносин, учасники яких виступають як носії певних юридичних прав і обов'язків.

Право власності визначається ще з часів римського права трьома основними правочинностями - володіння, користування і розпорядження. Це так звана тріада власності. Отже, право власності - це врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження майном.

Володіння - реальні, фактичні дії людей щодо умов і результатів виробництва. Володіння - це ще не власність. Людина може фактично володіти предметами, але не бути їхнім власником.

Користування - відносини між людьми щодо вилучення корисних властивостей (споживної вартості) з об'єктів належності під час їхнього виробничого і особистого споживання, а також отримання відповідного доходу від об'єктів власності.

Розпорядження - форма відносин між людьми щодо реальних дій з об'єктами володіння і користування, якими є продаж, обмін, дарування, застава тощо.

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.

4.2. Типи, види і форми власності

Найскладнішою проблемою економічної науки є проблема визначення типів, видів і форм власності. Вони зароджуються у процесі тривалої еволюції суспільства. 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.

Між поняттями «тип», «вид», «форма» власності існує відмінність. В іншій спеціальній літературі, законодавчих актах та офіційних документах ці поняття не розмежовуються, більше того, вони ототожнюються з поняттям «форма власності».

Тип власності характеризується якісно особливою сутністю відносин приналежності, володіння, розпорядження та використання об'єктів власності.

Тип визначає узагальнені принципи її функціонування.

Вид власності характеризується особливим змістом відносин приналежності, володіння, розпорядження та використання об'єктів власності, який обумовлюється якісно особливим способом поєднання особистого та речових факторів виробництва в межах того ж самого типу власності.

Вид характеризується способом привласнення благ та методами господарювання.

Форма власності - є внутрішньою організацією відносин приналежності, володіння, розпорядження та використання в межах того чи іншого типу або виду власності.

Умовами і критеріями 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.

Типи власності поділяються на певні види і форми.

Історії відомі два основних типи власності - *приватна* і *суспільна* (спільна).

1. Приватна власність - це такий тип власності, коли виключне право на володіння, користування і розпорядження об'єктом власності та отримання доходу належить приватній (фізичній чи юридичній) особі.

Особливість приватного типу полягає в належності факторів та результатів виробництва одній фізичній особі. Вона може привласнювати продукт як своєї, так і чужої праці. Тому розрізняють два види приватної власності: *трудова* і *нетрудова*, що має вирішальне значення для характеристики різних форм приватної власності: одноосібної, сімейної, рабовласницької, феодалської, приватнокапіталістичної (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Еволюція видів і форм приватної власності

Трудова (індивідуально-трудова) приватна власність ґрунтується 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. Йому ж належить і вироблений продукт.

Одноосібна 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).

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

Історично перший вид класової, експлуаторської за характером приватної власності на засоби виробництва, виник в рабовласницьку добу. *Рабовласницька форма власності* характеризується абсолютною концентрацією прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати праці й на працівника (раба).

Рабовласницька власність визначається такими основними рисами:

> раб є власністю індивідуального, який розпоряджається ним і використовує як «зряддя праці, що розмовляє»;

> рабовласницька власність реалізується через присвоєння рабовласником усього (необхідного і додаткового) продукту праці рабів на основі позаекономічного примусу до праці;

> за всіх форм рабства раб не є власником ні засобів виробництва, ні результатів своєї праці;

> частину продукту праці рабів, що відповідає необхідному продукту, рабовласник виділяє на відтворення робочої сили раба.

Історично другим видом класової, експлуаторської за своїм характером приватної власності стала феодальна власність. Її основою була феодальна власність на землю. *Феодальна власність* передбачає абсолютні права власності феодала (васала) на землю й обмежені права на працівника (селянина-кріпака).

Структура феодальної власності визначалася тим, що вся земля феодальної вотчини (маєтку) поділялася на панську і селянську. Господарювання селян на «своїй» землі було умовою розвитку господарства феодала і мало на меті забезпечення феодала робочою силою, а не селянина засобами на життя, тобто прикріплення селян до землі було засобом їх експлуатації. Кріпаки володіли і користувалися невеликими ділянками землі біля своїх дворів, були співвласниками общинної землі, оскільки основою феодальної вотчини була, як правило,

залежна, кріпосна селянська община. Селянські наділи були своєрідною натуральною заробітною платою.

Феодальна власність економічно реалізується через присвоєння земельної ренти. Феодальна земельна рента - виробничі відносини між феодалами та кріпаками, за допомогою яких реалізується феодальна земельна власність - здійснюється присвоєння феодалами додаткового продукту у формі відробітної ренти (панщини), натуральної ренти (рента продуктами) і грошової ренти.

Кожна форма земельної ренти відображала відповідний етап у розвитку феодальної власності, феодального суспільства.

Отже, феодальну власність характеризували такі основні риси:

- > належність землі феодалам;
- > надання феодалами землі селянам у користування та володіння як умова виконання трудової повинності на користь феодала;
- > земельна і особиста (кріпацька) залежність селян від феодала;
- > реалізація феодальної земельної власності на основі позаекономічного примусу закріпачених селян до праці у формі феодальної земельної ренти.

Історично третій вид класової, експлуататорської за своїм характером приватної власності є капіталістична власність. Своїм змістом вона принципово відрізняється від рабовласницької і феодальної власності. *Капіталістична власність* характеризується зосередженням прав власності підприємця на засоби та результати праці і відсутністю власності на найманого працівника, який має особисту свободу.

Основні риси капіталістичної власності такі:

- > засоби виробництва і гроші в формі капіталу належать капіталісту (роботодавцю);
- > безпосередні виробники є найманими працівниками, найманий працівник є вільною особою, якій належить її робоча сила і якою вона може розпоряджатися на власний розсуд;
- > поєднання працівника із засобами виробництва має економічний, товарний характер і виступає в формі продажу працівником своєї робочої сили роботодавцю (капіталісту);
- > основу капіталістичної власності утворює відношення «наймана праця - капітал», а її економічна реалізація зводиться до присвоєння капіталістами додаткової вартості, створюваної найманими працівниками.

Однак юридична рівноправність усіх громадян капіталістичного суспільства не означає рівності в розподілі й концентрації прав власності. Це породжує економічну владу одних і економічну залежність інших.

За умов капіталістичного ладу нетрудова приватна власність набуває наступних форм: партнерська, корпоративна.

Партнерська власність є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб. З метою здійснення спільної підприємницької діяльності кожен 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 всім капіталом акціонерного товариства. Реальне право на розпорядження й управління капіталом товариства мають лише ті, хто володіє контрольним пакетом акцій.

Якщо розглядати реалізацію корпоративної власності через відносини володіння, розпорядження й управління, то носіями відносин володіння свого паю є відокремлені власники акцій, які одержують на них доходи (дивіденди). Відносини ж розпорядження й управління реалізуються не розрізнено (тобто кожним власником акцій), а власниками контрольного пакета акцій, які розпоряджаються й управляють капіталом акціонерного товариства як єдиною власністю.

Таким чином, акціонерний капітал поєднує приватну власність і колективну форму її використання, оптимально враховуючи особисті й колективні інтереси акціонерів. З одного боку, корпоративна власність завдяки володінню окремими особами акціями зберігає все те позитивне, що несе в собі приватна власність (підприємницький інтерес, ініціативу, свободу вибору, невтримну погоню за нагромадженням особистого, а отже, і суспільного багатства, право безстрокового успадкування та ін.) З іншого боку, приватна власність, перебуваючи у загальній структурі корпорації, реалізує себе через більш зрілу - колективну форму організації виробництва. Відбувається якісна еволюція механізму реалізації приватної власності, вона зміщується у бік колективного управління з метою забезпечення ефективнішого використання приватних ресурсів. У цьому сенсі акціонерна власність виходить за межі індивідуальної класичної приватної власності і долає ті обмеження, які їй властиві. Вона виступає у формі *асоційованої (інтегрованої) власності*, яка поєднує в собі риси приватної і суспільної власності. В цьому її перевага, універсалізм і привабливість.

Приватна власність в усіх її формах є потужним фактором розвитку суспільства, оскільки стимулює у власника підприємницьку ініціативу,

інтерес до збільшення особистого, а отже, й суспільного багатства, надає йому економічну свободу вибору, певний статус у суспільстві, самоповагу, право успадкування, утверджує реальну майнову відповідальність тощо.

2. Суспільна (спільна) власність означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів.

Особливий характер спільного типу власності полягає в тому, що її об'єкти є однаковою належністю кожного з її суб'єктів. 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.

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.

Для *первісно-суспільної власності* характерні однакові права всіх членів общини на панівний об'єкт власності - землю, а також на засоби праці й результати виробництва.

Суспільна власність існує у таких формах: загальнонародній, кооперативній, державній, колективній, муніципальній, власність громадських і релігійних об'єднань (рис. 4.2).

Загальнонародна власність - це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу.

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 розподіляться відповідно до внесеного паю і трудового вкладу членів кооперативу.



Рис. 4.2. Види і форми суспільної власності

Державна власність - це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади.

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.

Власність трудового колективу (колективна власність) - 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.

Муниципальна (комунальна) власність - це власність, яка перебуває в розпорядженні регіональних державних органів (області, міста, району тощо).

Власність громадських і 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.

Приватний і суспільний типи власності в реальному житті дуже переплітаються, утворюючи *змішані форми власності* (державно-приватна, державно-колективна, колективно-приватна, за участю іноземних власників, комбінована).

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. Кожен учасник такого об'єднання делегує органу управління такий обсяг своїх повноважень, який не спричиняє втрати основних властивостей притаманної йому форми власності.

З урахуванням ролі і значення відносин власності Верховною Радою України 7 лютого 1991 року законодавчо були закріплені наступні форми власності: приватна; колективна; державна; змішана; власність інших держав; власність міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав.

1 січня 2004 року Закон України «Про власність» втратив чинність і в дію вступив Цивільний кодекс України (Книга третя «Право власності та інші речові права»). І тепер в Україні законодавчо закріплені такі форми власності: приватна, колективна, державна, загальнодержавна, комунальна, власність інших держав, власність міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав.

І типи, і види, і форми власності постійно розвиваються і змінюються залежно від розвитку об'єктів і суб'єктів привласнення. Саме на цьому будуються зміни у цивільному законодавстві.

4.3. Інтелектуальна власність як особлива складова відносин власності

Зміст і взаємозв'язок категорій «власність», «привласнення», «реалізація власності» є методологічною основою з'ясування особливої складової всієї сукупності відносин власності - інтелектуальної

власності.

Термін «власність» щодо результатів творчої діяльності у законодавчих документах та спеціальній економічній і юридичній літературі використовується вже досить давно. Прикладом може бути патентний закон Франції (1791 р.) і закон штату Массачусетс США (1789 р.), які свідчать про те, що результати творчої діяльності вже в ті часи визнавалися об'єктами власності і, отже, права власності.

Сам же термін і поняття «інтелектуальна власність» виникли порівняно недавно. Проте у спеціальній літературі поняття «власність» та «інтелектуальна власність» використовуються як однозначні. Можна вважати, що походження терміна «інтелектуальна власність» пов'язано з французьким законодавством XVIII ст. Це поняття склалося під впливом відомих філософів-просвітителів Франції (Вольтера, Дідро, Гольбаха, Гельвеція, Руссо). Відповідно до їхніх поглядів право творця будь-якого творчого результату чи то літературного твору, чи винаходу є його невід'ємним природним правом, що виникає із самої сутності творчої діяльності та «існує незалежно від визначення цього права державною владою». Ця концепція отримала назву пропріетарної концепції і набула поширення на початку XIX ст. І вже спочатку своєї появи піддавалася гострій критиці. Суть критики зводилась в основному до того, що результати творчої діяльності не можуть бути об'єктами права власності. Тому варто вважати, що вперше поняття «інтелектуальна власність» було використане в Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), прийнятій 14 липня 1967 року у Стокгольмі.

Отже, *інтелектуальна власність* у широкому розумінні означає *закріплені законом права на результати інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах діяльності*. Для будь-якої інтелектуальної діяльності особистості та її розвитку необхідні творчість та інтелект.

Творчість - цілеспрямована пошукова діяльність людини, результатом якої є щось якісно нове, яке вирізняється неповторністю, оригінальністю і суспільно-історичною унікальністю. Творчість притаманна людині, оскільки передбачає творця - суб'єкта творчої діяльності, яким може бути тільки людина. Вона є внутрішньою потребою особи, де стимулом є самореалізація. Для людини найбільш характерна художня та технічна творчість.

Інтелект (лат. «intellectus» - пізнання, розуміння, розум) - це є здатність до мислення, раціонального пізнання. Тобто інтелектуальна творчість - це і є розумова діяльність, адже творчості без розумового осмислення бути не може, бо творити здатна тільки людина, наділена розумом.

Очевидним стає, якщо є інтелектуальна власність, то і є право

інтелектуальної власності. Не може бути власності без права на об'єкт власності. Отже, інтелектуальною власністю вважається не результат творчої діяльності як такий, а право на цей результат.

Право інтелектуальної власності, як і будь-яке інше цивільне право, варто розглядати як в об'єктивному, так і суб'єктивному їх значенні.

Право інтелектуальної власності в об'єктивному значенні - це сукупність правових норм, які регулюють суспільні відносини у процесі створення і використання результатів інтелектуальної діяльності. Тобто це сукупність цивільно-правових актів, що регулюють зазначені відносини.

У суб'єктивному значенні право інтелектуальної власності - це особисті немайнові і майнові права, що відповідно до чинного законодавства належать авторам того чи іншого результату інтелектуальної діяльності. Особисті немайнові відносини тісно пов'язані з творцем об'єкта інтелектуальної власності. Права, що виникають із особистих немайнових відносин, невідчужувані від творця об'єкта цих відносин. Зазначені права належать лише йому.

Майнові відносини, об'єктом яких є результат інтелектуальної діяльності, можуть виникати між творцем цих результатів і будь-якою іншою особою. Вони не обмежують кола своїх суб'єктів. Суб'єктами зазначених відносин можуть бути не лише творці результатів інтелектуальної власності, а й інші особи, яким творець передав свої права на цей результат.

Визначення поняття «право інтелектуальної власності» наводиться в Цивільному кодексі України. Так, згідно зі ст. 418 ЦК України, право інтелектуальної власності - це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений цим Кодексом та іншим законом.

Право власності і право інтелектуальної власності - це різні правові інститути, не зважаючи на те, що мають багато спільного. Воно полягає в тому, що їх суб'єктам належать однакові права на об'єкти власності. Суб'єкти права інтелектуальної власності мають стосовно результатів творчої діяльності такі самі правомочності, як і суб'єкти звичайного права власності. Це право - володіння, користування і розпорядження об'єктами своєї власності на свій розсуд (ст. 41 Конституції України). Спільними є і способи виникнення права власності і права інтелектуальної власності. Право власності виникає шляхом виробництва об'єкта, права інтелектуальної власності виникає також шляхом створення відповідного твору, винаходу тощо. Право власності виникає шляхом укладення цивільно-правових договорів, так само й право інтелектуальної власності. З повною впевненістю можна зазначити, що обидва різні правові інститути мають двоїстий економіко-правовий характер і розкриваються у єдності економічних і юридичних

відносин.

Істотною особливістю права інтелектуальної власності порівняно з правом власності на традиційні об'єкти є те, що це власність на об'єкти творчого походження.

Але існує чимало й інших суттєвих відмінностей.

1. Право власності (крім права власності, що встановлюється договором позики) не обмежене будь-яким строком. Цей строк може бути перерваний тільки у випадках, передбачених законом. *Право інтелектуальної власності встановлюється лише на певний строк.*

2. *На окремі об'єкти (винаходи, корисні моделі, промислові зразки тощо) правова охорона встановлюється лише після кваліфікації пропозиції як винаходу чи іншого об'єкта та його державної реєстрації.* Встановлення звичайного права власності на матеріальний об'єкт спеціальної кваліфікації не потребує. Державна реєстрація права власності на матеріальні об'єкти необхідна лише у випадках, передбачених законом (нерухомості, транспортних засобів тощо).

3. Найбільш суттєва відмінність між зазначеними правами власності полягає в тому, що звичайне право власності встановлюється на матеріальні об'єкти, предмети навколишнього середовища. *Об'єктами права інтелектуальної власності можуть бути лише нематеріальні об'єкти* - речі, які в римському приватному праві називались безтілесними. Як уже зазначалося, об'єктами інтелектуальної власності є ідеї, образи, символи, думки, гіпотези. Перелічені об'єкти можуть стати інтелектуальною власністю лише за умови, що вони здатні матеріалізуватись, втілитись у матеріальних носіях. Ідея, яка не здатна до такої матеріалізації, об'єктом права інтелектуальної власності не стає.

4. Ще однією суттєвою відмінністю є *здатність об'єкта інтелектуальної власності до тиражування*, чого не можна сказати про матеріальні об'єкти власності. Ідеї, образи, звуки, символи тощо мають здатність до багаторазового втілення в матеріальному об'єкті. Наприклад: книга, в якій втілено інтелектуальну власність її автора, може бути тиражована в будь-якій кількості. Але варто мати на увазі, що право інтелектуальної власності встановлюється і діє лише щодо цієї нематеріальної речі, а не щодо матеріальних носіїв, у яких втілено задум автора. Власником матеріальних носіїв, у які втілено об'єкти інтелектуальної власності, будуть інші особи, які придбали такі носії на законній підставі. А суб'єктом права інтелектуальної власності буде лише автор чи його правонаступник.

У сучасних умовах у світі, в тому числі в Україні, прийнято розрізняти два основні напрями інтелектуальної, творчої діяльності. У *гуманітарній сфері* (для збагачення внутрішнього світу людини, формування його світогляду) створюються твори науки, літератури і

мистецтва - авторське право і суміжні права, у науково-природничій сфері (сприяє підвищенню технічного рівня суспільного виробництва, його ефективності та забезпечують конкурентоспроможність вироблених товарів і послуг, застосовуються переважно у сфері виробництва товарів і надання послуг) - науково-технічна творчість або, як її ще називають, право промислової власності.

Якщо говорити про об'єкти інтелектуальної власності, то тут вирізняються об'єкти цивільного права і об'єкти права інтелектуальної власності, які між собою істотно відрізняються. *Об'єктом цивільного права* може бути будь-який результат інтелектуальної, творчої діяльності, а *об'єктом права інтелектуальної власності* може бути тільки той творчий результат, що відповідає вимогам чинного законодавства (тобто заявлена пропозиція одержала правову охорону з боку держави).

Об'єкти права інтелектуальної власності:

> об'єкти авторського права і суміжних прав (літературні і художні твори, комп'ютерні програми, компіляції даних (бази даних); фонограми, відеограми, програми (передачі) організацій мовлення);

> об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, компонування (топографія) інтегральних мікросхем);

> об'єкти засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг (комерційне (фірмове) найменування, торговельні марки, об'єкти географічних зазначень походження товарів);

> об'єкти селекційних досягнень (об'єкти селекційних досягнень у рослинництві та у тваринництві);

> об'єкти науково-технічної інформації (комерційні таємниці (об'єкти конфіденційної, або нерозкритої, інформації), ноу-хау);

> об'єкти нетрадиційних рішень (наукові відкриття, раціоналізаторські пропозиції, об'єкти захисту від недобросовісної конкуренції).

Для зручності всі об'єкти поділені на три групи:

> об'єкти промислової власності;

> нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності;

> об'єкти авторського права і суміжних прав.

Водночас у сучасній літературі, міжнародному та національному законодавстві немає єдності щодо структури об'єктів інтелектуальної власності.

Пояснюючи сутність, структуру і класифікацію об'єктів інтелектуальної власності не можна не приділити уваги і суб'єктам права, тим, хто може володіти, користуватись і розпоряджатись об'єктами власності.

Суб'єкт права - це людина або організація чи інше соціальне утворення, які законом наділені здатністю мати суб'єктивні права та

нести юридичні обов'язки і, отже, бути учасниками правовідносин.

Отже, суб'єктом права може бути будь-яка людина (фізична особа) незалежно від громадянства, це може бути громадянин України, громадянин іншої держави і особа без громадянства, постійного місця проживання, роду занять та інших її особистих чинників.

Виходячи з чинного законодавства України про інтелектуальну власність, *суб'єктами права інтелектуальної власності* можуть бути:

- > автор (автори);
- > заявники;
- > роботодавці;
- > правонаступники (спадкоємці; інші фізичні і юридичні особи, до яких право інтелектуальної власності переходить згідно із законом чи договором; держава).

В умовах розвинутих товарно-грошових відносин продукти творчої розумової праці вводяться у господарський обіг. Використання та поширення цього продукту в господарській діяльності (суспільстві) сформувало його економіко-фінансовий рух та набуло ознак комерціалізації.

Комерціалізація інтелектуальної власності в умовах ринкових відносин вимагає розглядати інтелектуальну власність її як товар, і як капітал. Комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності є перетворення результатів інтелектуальної діяльності на ринковий товар з метою одержання прибутку або іншої ринкової вигоди.

Як товар інтелектуальна власність розглядається як нематеріальний актив, що використовується у господарській діяльності і може бути швидко відтворений і розповсюджений. Як товар, інтелектуальна власність існує в потенційно необмеженій кількості, але має потенційно обмежений попит.

Як капітал, інтелектуальна власність є ресурсом, який об'єднує знання, досвід, інформацію, які можна раціонально використати для одержання максимально високого прибутку, досягнення конкурентних позицій на ринку та можливості впливати на ринкову кон'юнктуру. У свою чергу, вона є нематеріальним ресурсом, який забезпечує виробництво, зменшуючи вміст і використання натурально-речових факторів у процесі виробництва. Свій економічний характер інтелектуальний капітал проявляє в можливості мультиплікативного використання цього капіталу необмеженим колом юридичних і фізичних осіб. Тобто інтелектуальний капітал - це створений або придбаний інтелектуальний товар, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований, що використовується з метою одержання прибутку.

Інтелектуальна власність може розглядатися і як інвестиція, що поділяється на капітальну (придбання нематеріального активу, який підлягає амортизації) та фінансову (пряму), якою передбачаються

внесення нематеріального активу до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою.

Однак економічний характер руху продукту інтелектуальної діяльності відрізняється від характеру руху речових продуктів. Продукт інтелектуальної власності, залишаючись належністю свого творця, не відчужується від нього, а усупільнюється. Усупільнення продукту інтелектуальної діяльності зумовлюється здатністю його задовольняти потреби кожної особи суспільства. Продукт інтелектуальної діяльності має і суспільну природу. Тому інтелектуальна власність за своїм соціально-економічним характером є суспільною власністю. Усупільнення такого продукту зумовлюється ще й тим, що його творець як суспільний індивід створює продукт не для себе, а для інших людей, суспільства. Так продукт інтелектуальної діяльності набуває економічних ознак, а активізація в цьому напрямку особи, окремих груп і колективів є важливим чинником гармонійного, духовного, соціального і економічного розвитку суспільства ХХІ ст.

4.4. Роздержавлення та приватизація економіки. Розвиток відносин власності в сучасних умовах

Економічною основою виконання державою своїх функцій виступає державний сектор, що звичайно ототожнюють із сукупністю форм особистої участі держави у виробництві, розподілі й обміні. Ісручи на себе надлишкові функції, держава викликає штучне зростання державного сектора.

Коли в економіці занадто багато державних підприємств, то їхні працівники стають першими жертвами урядової політики, спрямованої на подолання надзвичайних економічних ситуацій. їм загрожує заморожування заробітної плати, обмеження прав у конфліктах з адміністрацією, включаючи заборону на страйки, адміністративне вилучення частини прибутку і багато чого іншого. Тому приватизація, що проводилася у 80-их роках в розвинутих країнах, не викликала протестів основної маси державних службовців, які вважали, що якщо стануть співвласниками власних підприємств, вони зможуть повною мірою використовувати переваги сучасного ринкового господарства.

До завоювання незалежності Україна розвивалася як республіка Радянського Союзу. Її економіка складала частину єдиного народногосподарського комплексу СРСР, тому відносини власності в Україні були такими ж, як у всьому СРСР. Це була соціалістична система, яка мала модель адміністративно-командної економіки. Основним типом власності тут була суспільна власність, яка виступала у двох формах:

- > загальнонародній (державній);
- > колгоспно-кооперативній.

Провідною формою, яка до того ж мала переважну питому вагу була загальнонародна власність. Основні фонди виробництва Радянського Союзу на 90 % були у цій власності. Це була одержавлена економіка, в зв'язку з чим існувала «монополія» державної власності.

Умови привласнення, що існували в Україні, як і у всьому СРСР, мали багато переваг, особливо значною була та, що виключала експлуатацію людини людиною, були подолані безробіття, стихійність розвитку.

Разом з тим, такі відносини мали і недоліки. Основний з них полягає в тому, що соціально-економічна рівність, яка декларувалась, в багатьох відношеннях була формальною. Одержавлення економіки мало своїм наслідком панування бюрократії, вплив чиновників, широке використання волонтаристських методів, суб'єктивізм, як результат пригнічення ініціативи підприємств.

Надмірне одержавлення власності породило багато негативних наслідків у всіх сферах життєдіяльності суспільства. В економічній сфері - це ігнорування особистих інтересів працівників і відчуження їх від власності, що підривало стимули до високоефективної праці; підміна загальнонародних інтересів відомчими, індивідуальними, що породжувало неефективне, а іноді й шкідливе використання загальнонародних коштів, марнотратство; невиправдано надмірне обмеження ринкового механізму державним регулюванням, що вплинуло в кінці кінців на темпи економічного зростання. Практика формування колективних форм власності привела до монопольного зосередження засобів виробництва в руках держави, що породило надмірний централізм в управлінні економікою. За таких умов власність лише формально вважалася суспільною, оскільки розпоряджався нею держапарат. Безпосередні виробники фактично були відокремлені від засобів виробництва та результатів своєї праці. Це підірвало зацікавленість у результатах праці і стало причиною зниження темпів зростання радянської економіки в останні роки її існування.

Усе це підірвало довіру народу до соціалістичної ідеї і стало відправним моментом руйнування першої в світі соціалістичної держави. На її теренах утворилися нові самостійні держави, в тому числі й Україна, які спішно почали реставрувати капіталізм, тобто суспільний лад, що ґрунтується на приватній власності на засоби виробництва.

Удосконалення відносин власності в Україні розпочалось ще в умовах соціалістичної системи. Це розвиток кооперації, оренди, поглиблення господарського розрахунку на підприємствах. Однак дані заходи не могли проявитися, оскільки процес соціально- економічних змін відбувався досить швидко.

Після здобуття незалежності України у серпні 1991 року мова йшла не про удосконалення відносин власності, а про створення нової системи, яка б відповідала і була основою ринкової моделі економіки.

Україна, яка успадкувала від СРСР надмірно одержавлену економіку, щоб відродити матеріальні стимули в працівників до високоефективної праці, повинна була подолати надмірне усупільнення відносин власності й створити умови для існування різноманітних форм власності: державних, колективних, приватних.

Необхідність існування різних форм власності в сучасній економіці України зумовлена в першу чергу багатуокладністю її перехідного періоду. Але не тільки цим. Світовий і вітчизняний досвід показує, що визначальною причиною, яка викликає занепад підприємництва, робить економіку неефективною, це відокремлення безпосереднього виробника від засобів виробництва й управління на основі позбавлення його власності на ці засоби та права користуватися результатами своєї праці. Це особливо відчувається тепер, коли практично основним фактором подальшого зростання виробництва все більше стає особистий фактор (людина), бо можливості речового фактору (предмети праці, засоби праці) відносно вичерпані. Тобто, без суттєвих капіталовкладень, які «з'їдають» ефект, речовий фактор відходить на другий план. Тому позбутися негативних явищ в економічній та інших сферах життя можна, лише усунувши причини, які відірвали виробника від засобів виробництва.

У країнах капіталістичного світу це здійснюється шляхом переходу від індивідуальної приватної власності до групових, колективних форм, що на сучасному етапі після століть панування приватної індивідуальної власності на засоби виробництва є закономірним, об'єктивно необхідним процесом. Тільки так можна забезпечити високий рівень ефективності виробництва.

Необхідність існування різних форм власності в сучасних умовах зумовлюється ще й тим, що по-перше, сьогодні рівень розвитку продуктивних сил і усупільнення виробництва в різних секторах економіки неоднаковий. Ще зберігаються стійкі й значні розриви в технічному рівні на окремих підприємствах у різних галузях, регіонах, умовах праці тощо.

По-друге, в міру розвитку НТП відбуваються два взаємопов'язаних процеси - концентрація й спеціалізація. Перший процес зумовлює укрупнення, усупільнення виробництва. Другий - його диференціацію. Остання відкриває можливості для дрібного виробництва й індивідуальної трудової діяльності.

Перехід України від адміністративно-командної системи до нової моделі економічного розвитку мав на увазі здійснення глибоких соціально-економічних перетворень. Такі перетворення не можуть

відбутися за один день, отже, перехід до нової моделі тривав певний період, який отримав назву «перехідного періоду». В цей період основним завданням стає встановлення нової системи відносин власності. Вся суть в тому, що ринкова економіка - це така, яка в своїй основі має приватний тип власності і приватні принципи привласнення. Розв'язання такого завдання можливе в процесі докорінної зміни старої системи відносин власності, шляхом роздержавлення і приватизації.

У різних країнах роздержавлення породжує неоднакові проблеми. Там, де існує ефективна ринкова економіка, роздержавлення багато в чому зводиться до звуження сфери державного підприємництва. У країнах СНД було проведено не тільки широкомасштабне роздержавлення виробництва, зберігаючи зону державної природної монополії, але і здійснені глибокі зміни у відносинах обміну і розподілу, адже державна торгівля несумісна з ринком. Роздержавлення сфери розподілу, ліквідуючи систему натурального розподілу ресурсів, призвело до зростання ролі держави в перерозподілі доходів через механізми федерального і місцевого бюджетів.

Роздержавлення власності - виведення власності із-під привласнення і економічного впливу держави.

Отже, роздержавлення зменшує роль держави у привласненні як безпосереднього суб'єкта аж до повного виведення із числа суб'єктів привласнення.

Досвід, накопичений за останні роки розвинутими країнами, свідчить, що роздержавлення не тотожне виходу держави з економіки. Так, звуження сфери державного підприємництва супроводжується розвитком податкових, кредитно-грошових і інших методів державного регулювання. Сучасне ринкове господарство залишається регульованим: держава змінює лише форми своєї діяльності, намагаючись краще пристосуватися до вимог ринку.

Процес роздержавлення має два періоди'.

1. *Роздержавлення у межах збереження державної власності як форми*, коли роздержавлення не завершується зміною власника, тобто підприємства, організації, роздержавлюючись, залишаються державними. Це здійснюється шляхом підвищення ролі трудового колективу у розв'язанні економічних питань.

2. *Повне роздержавлення*, яке завершується зміною державної форми власності іншими недержавними формами власності - це тотожно приватизації.

Приватизація - процес виникнення недержавних форм власності на базі роздержавлення, тобто створення на базі реформування державної власності приватної власності (в класичному розумінні індивідуальної приватної власності особи), а також колективно-групових форм, якими є колективні підприємства, акціонерні товариства, різноманітні

господарські об'єднання.

Мета роздержавлення і приватизації в Україні:

- > демонополізація економіки (подолання монополії державної власності);
- > створення ефективного власника;
- > підвищення ефективного управління і виробництва;
- > оздоровлення фінансової системи підприємств;
- > залучення іноземного капіталу;
- > досягнення соціальної справедливості;
- > підвищення життєвого рівня населення.

Механізм роздержавлення і приватизації в нашій країні здійснювався на основі відповідних принципів, форм і способів реформування власності, які були визначені Законом України «Про приватизацію майна державних підприємств», що був прийнятий у 1992 році.

Основні принципи роздержавлення та приватизації:

- > законність надання пільг на придбання державного майна членам трудових колективів;
- > забезпечення соціальної захищеності та рівності прав громадян України;
- > пріоритетне надання прав громадянам України;
- > безоплатної передачі частини державного майна кожному громадянину України;
- > придбання державного майна за його реальною вартістю на платній основі;
- > вільний вибір способу та об'єктів вкладання коштів та фінансових посередників;
- > інформування громадян про процес приватизації.

Об'єктами державної власності, які підлягають приватизації є: земельний фонд; житловий фонд; майно підприємств, ділянок, інших підрозділів, які відокремлюються в самостійні підприємства; незавершене будівництво; частка (паї, акції) в майні господарських товариств і об'єднань, що належать державі.

Суб'єктами приватизації є покупці, продавці, представники, посередники і державні органи приватизації.

Отже, відповідно до чинного законодавства, в Україні були створені необхідні юридичні умови для здійснення принципових змін у формах власності. Проте економічні перетворення проходили дуже повільно і навіть із серйозними помилками і порушеннями.

В Україні роздержавлення і приватизація мали свої *особливості*:

- відсутність суб'єктів ринкових відносин;
- відсутність ринкового простору;
- відособленість від світового ринку;

- багато антиринкових настроїв;
- збігання процесів роздержавлення і приватизації з побудовою незалежної України;
- наявність глибокої економічної кризи, що охопила Україну.

Приватизація здійснюється у наступних *формах*'.

> *платна* - 30 % державного майна приватизувалося за грошові кошти;

> *безоплатна* - було виділено 70 % державного майна, на яке були випущені майнові сертифікати;

> *змішана*.

Приватизаційний майновий сертифікат - це особливий вид державного цінного папера, який засвідчує право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств.

Таким чином, процес приватизації означає перехід на безоплатній або платній основі об'єктів державної власності у володіння, розпорядження та використання трудовим колективом, групою осіб або окремими особами.

Розрізняється також мала і велика приватизація.

Мала приватизація - це приватизація невеликих державних підприємств. Вона була завершена в Україні у 1997 році.

Велика приватизація - це приватизація великих об'єктів.

Що торкається великої приватизації, то до кінця 90-х років завершився етап паперової приватизації. Нинішній етап приватизації передбачає формування дійсно господаря, пошук інвестора.

Як впливає зі світового досвіду, добре себе зарекомендували *чотири способи роздержавлення*.

1. *Приватизація власності*. Співвласниками колишньої державної власності можуть стати колективи підприємств, фізичні особи, банки, акціонерні товариства, кооперативи, іноземні фірми та інші. Зауважимо, що приватизація не обов'язково повинна бути стовідсотковою, іноді економічно доцільно зберегти за державою частину акціонерного капіталу підприємств, що раніше належали їй.

2. *Лібералізація ринків*. Держава погоджується на зниження чи скасування бар'єрів, що перешкоджають доступу нових конкурентів, стимулює диверсифікованість виробництва і продажів, заохочує малий бізнес, що заповнює ринкові ніші, зменшує митні обмеження, що полегшують надходження імпортованих товарів, - усе це робить ринки більш вільними.

3. *Оздоровлення державного сектора*. Мається на увазі поступова ліквідація неринкового стану, у якому перебувають його підприємства: скорочення бюджетних надходжень, відмова від списання кредитної заборгованості, скасування податкових пільг, поширення принципів

управління й оцінок ефективності капіталовкладень, що існують у приватному бізнесі тощо. Такі дії підвищують конкурентоспроможність державних підприємств, здійснюючи їх підготовку до роздержавлення. Якщо підприємство при формуванні своєї інвестиційної програми все менше покладається на бюджет і все більше звертається до ринку приватних капіталів, то воно, залишаючись державним у виробництві, поступово перестає бути таким в обігу.

4. *Створення змішаних підприємств.* Для стимулювання їх виникнення і розширення сфери діяльності використовують пільгове оподаткування, особливий режим кредитування, наприклад, кошти за програмою приватизації направляють на підприємства, де частка держави в акціонерному капіталі нижче 100 %.

На практиці спостерігаються комбінації різних способів роздержавлення, однак головними вважаються *приватизація* і *лібералізація ринків*. Разом з тим, приватизація має свої переваги порівняно з лібералізацією:

> *по-перше, вона надає власності реального господаря, що дозволяє включити ринкові механізми;*

> *по-друге, вона супроводжується значним зростанням пропозиції акцій приватизованих державних підприємств на фінансових ринках.* Оскільки ринки сполучаються один з одним, відбувається загальне збільшення пропозиції, яка не пов'язана зі зростанням витрат, не спричиняє розширення попиту. Навпаки, збільшення пропозиції товарів викликало б зростання витрат, зокрема заробітної плати, і зростання попиту;

> *по-третє, приватизація має антиінфляційний ефект.* Для споживача акції кращі, ніж товари. Маючи акції, він може розраховувати на отримання дивіденду, на збільшення свого доходу, купівля товару такого не обіцяє. Акції завжди можна перетворити на гроші, товар - не завжди. Направлення грошових коштів і доходів на купівлю акцій знижує поточний попит на ринках товарів і послуг, що особливо важливо в інфляційних ситуаціях;

> *по-четверте, істотно зменшує фінансову напругу у видатковій частині бюджету.* Зазначимо, що виручка від продажу державної власності також надходить у бюджет, збільшуючи його доходи. У цілому це гальмує інфляційний процес.

Зрозуміло, що лібералізація ринків не може дати таких ефектів.

Способи роздержавлення в Україні:

1. акціонування державних підприємств;
2. оренда майна державних підприємств, що роздержавлюються, їх трудовими колективами, господарськими об'єднаннями та громадянами;
3. обмеження втручання держави в процес ціноутворення;
4. зростання частки прибутку, яка залишається підприємству;

5. наділення трудового колективу державного підприємства додатковими правами у розв'язанні цілого ряду економічних питань.

Способи приватизації в Україні:

1. продаж державного майна за приватизаційні папери;
2. купівля-продаж неподільних майнових комплексів за конкурсом та на аукціоні;
3. купівля-продаж часток (акцій, паїв) у капіталі підприємств за конкурсом, на аукціоні, на фондовій біржі тощо;
4. викуп майна, зданого в оренду з викупом;
5. викуп майна трудовим колективом;
6. викуп майна державного підприємства згідно з альтернативним планом приватизації;
7. безоплатна передача окремих підприємств, частини їх майна;
8. ліквідація підприємств відповідно до законодавства в Україні.

Для того щоб приватизація пройшла успішно, необхідним є виконання ряду умов.

Перша умова - існування суб'єктів державної власності, тобто установ, які за законом мають право на продаж чи купівлю акцій державних підприємств. У країнах з економіками ринкового типу такими установами є холдингові корпорації, що знаходяться під контролем законодавчої влади. Принципово важливим є те, що їх права не можуть бути делеговані нікому. В усіх розвинутих країнах відхилене право виконавчих органів, у першу чергу міністерств, розпоряджатися майном підприємств, які їм підконтрольні. У нашій країні мережа холдингових корпорацій тільки формується, виступаючи у вигляді фондів і комітетів з управління державним майном.

Друга умова - існування розвинутої ринкової інфраструктури. Так, без фондової біржі канали оперативного міжгалузевого і міжрегіонального руху капіталів і ресурсів залишаться закритими, а приватизація не зможе мобілізувати ринковий потенціал економіки. Додамо, що якщо в ході приватизації людина одержала цінний папір, яким не вправі вільно розпорядитися, наприклад, продати на фондовій біржі, то фактично йому вручили посвідчення на участь у розподілі прибутку, але він не став власником.

Третя умова - достатня ємність фінансових ринків, які повинні «опрацювати» багато акцій підприємств, які приватизуються. Звідси випливає, що потік акцій необхідно організувати так, щоб їх пропозиція не вийшла за рамки ймовірного обсягу попиту на акції колишніх державних підприємств. Інакше відбудеться падіння курсу акцій і підприємства будуть продаватися за безцінь. Крім того, без фінансового ринку неможливо визначити реальні ринкові ціни приватизованого майна.

Четверта умова - розподіл власності, яка приватизується. Було б

помилкою вважати, що в розвинутих країнах світу державні підприємства, що розпродаються, може купити будь-який бажаючий. У Франції, наприклад, діє досить твердий регламент розподілу: 10 % акцій таких підприємств призначаються першочергово і за зниженим курсом його працівникам, 50 % - будь-яким французьким громадянам, підприємствам, банкам, фондам тощо, 25 % - найбільшим фінансовим інститутам країни, 15 % - іноземцям.

П'ята умова - оптимальний розподіл повноважень між центральними і місцевими органами державної влади, який унеможливилював би блокування останніми національних програм приватизації. Тут показовим є приклад Німеччини, де державний сектор, відрізняючись регіональним різноманіттям, містить у собі федеральні, земельні, місцеві та інші типи державних підприємств, а також їх комбінації. У цій країні програма приватизації гальмується через те, що нашоувхується на протидії урядів земель, які не збираються втрачати свою власність, незважаючи на тиск федеральної влади.

Шоста умова - створення правової основи приватизації. Зазначимо, що найбільші труднощі з роздержавленням виникали там, де в законах зафіксована обов'язкова приналежність тих чи інших галузей до державного сектору. Навпаки, англійське законодавство, що не містить таких юридичних перепон приватизації, допомагає уряду змінювати межі між державним і приватним підприємництвом.

Скрізь, де держава намагалася дотримуватись зазначених вище умов, приватизація принесла відчутні результати: сприяла зміцненню механізму ринку, стала дієвим засобом антиінфляційної профілактики, поліпшила стан державних фінансів, зробила більш демократичними відносини власності і управління підприємствами.

В умовах сучасної ринкової економіки приватизація державної власності не є самоціллю або втіленням ідеологічних симпатій чи антипатій. Здійснюючи приватизацію, держава прагне вмістити свою діяльність в межі ринку, домагаючись високої ефективності ринкового господарства.

До фундаментальних *проблем (недоліків)*, які лежать на поверхні процесів приватизації в Україні, відносять:

- відсутність в Україні програми інвентаризації об'єктів національної економіки;
- роздержавлення і приватизація за своїм масштабом вийшла за об'єктивно виправдані межі й у ряді випадків позбавили національну економіку тих переваг, які вона мала в дореформений період;
- у суспільстві не склалася ринкова і особливо соціально-економічна мотивація поведінки підприємців і населення;
- панівною в суспільстві в цілому, і в економіці зокрема, стала психологія хабарництва, зловживання службовим становищем,

розкрадання національного багатства й незаконне його використання у власних корисних цілях.

Недооцінка державою цих недоліків, втрата нею регулюючої ролі в економіці створює в Україні атмосферу «прихватизації», перерозподілу уже розподіленої власності між відомими для всієї України новоявленими бізнесменами і політиками. Незаконне привласнення небагатьма особами народного добра, створеного чесною працею людей, зруйнувало механізм відтворення робочої сили, кинуло у прірву зубожіння 80 % населення України, повернуло державу та її економіку на десятки років назад.

У результаті роздержавлення і приватизації в Україні уже змінилась система відносин власності і виникла нова. В її структурі найбільшу частку займає: колективна власність, державна (загальнодержавна та комунальна), приватна та змішані форми власності.

Контрольні запитання:

1. Як в економічній науці відбувався процес еволюції визначення категорії «власність»?
2. У чому полягає економічний зміст власності?
3. Що таке суб'єкт і об'єкт власності.
4. Назвіть суб'єкти і об'єкти власності?
5. Розкрийте зміст поняття «право власності».
6. Що є первинним у взаємовідносинах: власність як економічна чи як юридична категорія?
7. Поясніть зміст понять «володіння», «розпорядження» і «користування» об'єктами власності.
8. Які існують типи, види і форми власності?
9. Як відбулася історична еволюція відносин власності?
10. У чому сутність індивідуальної (приватної) власності?
11. Які особливості корпоративної форми власності?
12. Який економічний зміст колективної власності?
13. У чому полягає необхідність та сутність державної форми власності?
14. Розкрийте специфіку інтелектуальної власності.
15. Розкрийте роль і місце державної власності в соціально орієнтованій ринковій економіці.
16. Чому виникла необхідність роздержавлення та приватизації в постсоціалістичних країнах (в Україні, зокрема)?
17. Розкрийте суть і основні відмінності понять «роздержавлення» та «приватизація».
18. Які особливості мали такі процеси в Україні як роздержавлення

і приватизація?

19. Охарактеризуйте різні способи роздержавлення та способи приватизації.

20. Яка встановилась структура власності в процесі роздержавлення та приватизації економіки в Україні?

21. Які переваги має приватизація порівняно з лібералізацією?

22. Назвіть ряд умов для успішного проведення процесу приватизації в країні.

Розділ 5. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА

5.1. Економічна система суспільства: сутність та структурні елементи.

5.2. Типи економічних систем та особливості їх функціонування.

5.2.1. Традиційна економічна система.

5.2.2. Командно-адміністративна економічна система.

5.2.3. Ринкова економічна система.

5.2.4. Економічна система змішаного типу.

5.3. Національні моделі економічних систем.

5.1. Економічна система суспільства: сутність та структурні елементи

Система як загальнонаукове поняття - це сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення.

Кожній системі притаманні такі властивості: цілісність, упорядкованість, стійкість, саморух та загальна мета.

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

Будь-яке суспільство, особливо сучасне, є *соціальною системою* - високоорганізованою цілісністю людей, їх соціальних груп, що об'єднані різноманітними зв'язками і взаємовідносинами в процесі створення матеріальних і духовних благ.

Головний фундамент соціальної системи складає економічна система.

Економічна система - це сфера функціонування продуктивних сил і економічних відносин, взаємодія яких характеризує сукупність техніко-економічних і організаційних форм та видів господарської діяльності.

- Структурні ланки, що утворюють різноманітні економічні системи, за своїм змістом неоднорідні, вони поєднують в собі загальні і

специфічні, нові та відмираючі економічні форми або господарські елементи.

Економічна система складається з *трьох основних елементів*'.

1. *Продуктивні сили* - це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей. В процесі історичного розвитку продуктивні сили як в цілому, так і окремі їх елементи, постійно оновлюються, збагачуються і перебувають у діалектичній єдності, кількісній і якісній функціональній залежності.

Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

2. *Економічні відносини* - сукупність соціально-економічних, організаційно-економічних та техніко-економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і доходів.

3. *Механізм господарювання* - є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів ринку, державних економічних важелів, правових норм та інституційних утворень. Найважливіша функція господарського механізму - забезпечення процесу відтворення та ефективного розвитку суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією.

Сучасний світ характеризується наявністю різних економічних систем, а економіка кожної країни являє собою велику систему, в якій багато самих найрізноманітніших видів господарської діяльності, де кожна ланка, компонент системи може існувати тільки тому, що отримує від іншого необхідне, тобто знаходиться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності від інших ланок.

Сьогодні в економічній науці для класифікації різних економічних систем використовують різні критерії. Найбільш відомі *формаційний* і *цивілізаційний підходи* (рис. 5.1).

Формаційний підхід був розроблений К. Марксом і його послідовниками. Суть його полягала в тому, що продуктивні сили в сукупності з виробничими відносинами становлять певний спосіб виробництва, а спосіб виробництва в поєднанні з політичною надбудовою суспільства - соціально-економічну формацію. Формаційний підхід передбачає те, що розвиток суспільства

відбувається як послідовна зміна одного способу виробництва на інший: *первіснообщинний рабовласницький феодальний —* капіталістичний комуністичний.*

Формаційний підхід виходить із того, що вирішальна роль у суспільстві належить:

- процесу виробництва;
- відносинам власності;

- протиріччям між продуктивними силами і виробничими



відносинами.

Рис. 5.1. Підходи до класифікації економічних систем

На думку вітчизняних економістів, формаційний підхід має ряд *недоліків*:

- > *по-перше*, п'ятиланкова періодизація розвитку суспільства не має всеохоплюючого характеру;
- > *по-друге*, формаційний підхід зводить розвиток суспільства лише до розвитку матеріального виробництва;
- > *по-третє*, формаційний підхід абсолютизує класову конфронтацію первіснообщинна, доіндустріальна
- > *по-четверте*, він припускає (звужує) рівність природно-історичного процесу, феодальна, індустріальна, постіндустріальна

Цивілізаційний підхід, не заперечуючи в принципі формаційного підходу, звертає основну увагу на накопичення матеріального і духовного багатства, він поєднує в собі переваги формаційного і цивілізаційного підходу до типології економічних систем, не виключаючи їх тривалого співіснування.

Цивілізація (лат. «civilis») - громадський, суспільний) - історично конкретний стан суспільства з його особливим способом виробництва, матеріальною і духовною культурою.

Поняття «цивілізація» увів в науковий обіг понад 150 років тому американський учений-антрополог Льюїс Генрі Морган (1818-1881), який в історії людства виділив три великих етапи: дикість, варварство і цивілізація, а відомий політичний діяч Великої французької революції

Оноре Габрієль Мірабо (1749-1791) застосував цей термін на позначення впливу людських чеснот на суспільство в процесі його розвитку.

В основі цивілізаційного підходу лежать такі принципи:

- > відмова від класових конфронтаційних оцінок;
- > пізнання системи в єдності її економічних і соціокультурних елементів;
- > посилення людського фактора в суспільному розвитку;
- > еволюційність розвитку суспільства - найпоширеніший принцип у сучасних умовах.

Нині цивілізаційний підхід розглядається як концепція періодизації історії суспільства, що передбачає історичний кругообіг різних типів суспільства та історичних епох через декілька стадій - від зародження до загибелі. Відповідно до цивілізаційного підходу, що значною мірою базується на філософії позитивізму, власника засобів виробництва, який наймає робочу силу і безоплатно привласнює частину створеного ним продукту, називають роботодавцем, а відповідно до формаційного підходу - капіталістом.

Відповідно до нього еволюція економічних і суспільних систем розглядається у значно ширших межах - від цивілізації до цивілізації, наприклад, за такою схемою: *доіндустріальне (аграрне) -+ індустріальне постіндустріальне суспільство*.

В основі такого поділу до періодизації людської цивілізації є критерій розвитку окремих елементів продуктивних сил, передусім техніки, змістом яких є відношення людина-природа. Перша у світі технологічна революція знаменувала перехід людства від стану варварства (за характеристикою Л. Моргана) до *аграрної цивілізації*. Такий перехід забезпечив зростання продуктивності праці, про що свідчить постійне виробництво додаткового продукту, постійний обмін (внаслідок першого великого суспільного поділу праці - відокремлення скотарства від землеробства). Щодо місця людини (основної продуктивної сили) у виробництві, то вона виконувала лише ручну працю. Аграрна цивілізація існувала до кінця XVIII - початку XIX ст.

Розвиток промислової революції, яка активізувала взаємодію людини з природою, призвела до виникнення *«індустріального суспільства»*, матеріальною основою якого є система машин, механізація виробничих процесів. В середині 50-х років XX ст. внаслідок розгортання НТР виникає *«постіндустріальне суспільство»*. Його матеріальною основою стає автоматизація виробництва, яка має наслідком виведення людини з безпосереднього процесу виробництва і встановлення контролю за ним, виконання працівником творчої праці. Для постіндустріального суспільства характерні також радикальне зменшення кількості працюючих у промисловості та аграрній сфері (до 25 %), всебічний розвиток науки, сфери послуг.

5.2. Типи економічних систем та особливості їх функціонування

Людству відомі різні економічні системи, які сформувалися в процесі тривалого історичного розвитку, їх можна класифікувати за відповідними критеріями. Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за двома ознаками:

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

На основі цих ознак розрізняють такі *типи економічних систем*:

1. *традиційну*;
2. *командно-адміністративну (централізовано-планову)*;
3. *ринкову (систему вільного ринку)*;
4. *змішану*.

Звичайно, ця класифікація дещо умовна, оскільки, у точному визначенні практично кожній економічній системі властиві як ринкові, так і адміністративні регулятори. Однак співвідношення між ними може істотно відрізнятись, тому це співвідношення і варто брати як визначальну ознаку. Розглянемо сутність цих систем.

5.2.1. Традиційна економічна система

Традиційна економічна система панувала в минулому, і зараз деякі її риси властиві слаборозвинутим країнам. Вона характеризується багатоукладністю економіки, збереженням натурально-общинних форм господарювання, відсталою технікою, широким застосуванням ручної праці, нерозвиненою інфраструктурою, найпростішими формами організації праці і виробництва, бідністю населення. Багатоукладність означає наявність різних форм господарювання, серед яких переважають старі, відсталі форми. У багатьох країнах зберігається натурально-общинне господарство, засноване на общинній власності та натуральному розподілі продукту. Значну питому вагу становить дрібнотоварне господарство, основою якого є приватна власність і особиста праця власників засобів виробництва. Його представляють переважно селянські та ремісничі господарства.

У житті суспільства велику роль відіграють традиції, звичаї, релігійні доктрини, поділ суспільства на касти та інші соціальні групи. Усе це гальмує соціально-економічний прогрес. У різних соціально-економічних формах господарства економічні проблеми вирішуються по-різному. У сучасних умовах у слаборозвинутих країнах значну роль почав відігравати іноземний капітал і держава. Вона через державний бюджет перерозподіляє значну частину національного доходу і спрямовує його на розвиток інфраструктури та надання підтримки неможливим верствам населення.

Отже, традиційна економічна система - це тип системи, в якій: ^виробництво, розподіл, обмін ґрунтуються на традиціях і звичаях;

- > низький рівень розвитку продуктивних сил, технічного прогресу, продуктивності праці;
- > низький рівень споживання;
- > темпи зростання населення перевищують темпи зростання виробництва благ;
- > низький культурний рівень населення і високий рівень безграмотності;
- > низький рівень відтворення ВВП (валового внутрішнього продукту);
- > кастовість, наслідування визначають економічну роль і місце індивіда;
- > релігійні, кастові цінності первинні щодо нових форм економічної діяльності.

5.2.2. Командно-адміністративна економічна система

До початку 90-х років командно-адміністративна система існувала у СРСР, Китаї, В'єтнамі, Кубі, Лаосі та інших країнах Східної Європи.

Характерними рисами командно-адміністративної (централізовано-планової) економіки є:

1. суспільна (а в реальності державна) власність на всі засоби виробництва і економічні ресурси. У СРСР панувала монополія державної власності на засоби виробництва. Державна власність становила понад 90 %. Треба відзначити, що одержавленість стосувалася і недержавної власності. Формально колгоспно- кооперативна власність вважалася колективною, а фактично нею розпоряджалися державні органи, вони визначали де, коли, скільки і чого треба сіяти, коли збирати. Держава була єдиним покупцем сільськогосподарської продукції, яка реалізувалася за державними цінами;

2. жорстка централізація в розподілі ресурсів і результатах виробничої діяльності. Панування централізованого управління. Виробництво і споживання цілком залежало від рішень центральних плануючих органів, щодо розподілу ресурсів, обсягів виробництва, цін на товари і послуги;

3. суттєве обмеження або навіть недопущення приватного підприємництва. Всю організацію виробництва взяла на себе держава. У деяких країнах підприємництво дозволялось, але в незначних розмірах. Усі економічні ресурси були монополізовані державою. Ефективність виробництва була низькою, оскільки не було зацікавленості працівників у її підвищенні;

4. відсутність конкуренції між товаровиробниками;

5. директивне планування, витратне ціноутворення, цільові капіталовкладення;

6. панування виробництва над споживанням;

7. повна зайнятість і високий соціальний захист.

Вся економічна діяльність у командно-адміністративній економіці регулюється державою. Вона вирішує, які потреби в даний час є найважливішими і підлягають першочерговому задоволенню. На цій основі планується рівень виробництва валового національного продукту та необхідні для цього ресурси. Визначаються завдання у формі директивного плану господарським суб'єктам: міністерствам, підприємствам та іншим виробникам. План, як правило, включає обсяг і асортимент продукції, рівень цін і способи розподілу доходів. З боку держави здійснювався жорсткий контроль за виконанням планів, за використанням ресурсів та розподілом доходів. Ринковим відносинам тут відводилось незначне місце і вони здебільшого мали формальний характер.

Реалізація економічних процесів здійснювалася на основі монополії державної власності на засоби виробництва і абсолютизації державної влади. Централізований розподіл матеріальних благ, трудових і фінансових ресурсів проводився без участі безпосередніх виробників і споживачів, у відповідності із заздалегідь вибраними критеріями на основі централізованого планування. Значна частина ресурсів під впливом пануючих ідеологічних і політичних установок направлялася на розвиток військово-промислового комплексу.

Як бачимо, система має ряд *недоліків*:

1. *недостатньо ефективного використання ресурсів*. Зростання виробничих можливостей мало місце тоді, коли були наявні фактори екстенсивного зростання, тобто була можливість залучення у виробництво нових ресурсів. Але потенціал екстенсивного зростання був обмежений;

2. *постійний дефіцит і недостатній рівень задоволення потреби*

3. *бюрократизація економіки*, що має наслідком обмеження її економічних стимулів до зростання.

Історичний досвід показав обмеженість цієї системи.

Разом з тим планова економіка має деякі *переваги* над ринковою економікою:

> *унікальні можливості швидкого нагромадження виробничих ресурсів і перерозподіл їх на користь деяких пріоритетних напрямків*. Так, шляхом концентрації зусиль на конкретних напрямках командно-адміністративна система могла забезпечити досягнення поставлених цілей і досягти високого рівня, наприклад, у галузі космонавтики, ядерного озброєння та деяких інших напрямках діяльності;

тривалий час *забезпечувалася стабільність розвитку економіки*,

зростання доходів населенням

> також ця економічна система мала можливість позбавитись безробіття, та забезпечити усім певний рівень освіти і культури, охорону здоров'я. Кожному гарантувалася робота, хоч не завжди нормальною була оплата.

Принципи функціонування командно-адміністративної економіки:

I. централізм;

II. ієрархія;

III. зрівнялівка в розподілі доходів.

Функціонування будь-якої економічної системи ґрунтується на взаємопов'язаному русі ресурсів, споживчих благ (продуктів) і доходів. Такий рух називається *економічним кругообігом*. Скориставшись рисунком 5.2, розглянемо особливості економічного кругообігу командно-адміністративної (планової) економіки.

1. На схемі зображено те, що кругообіг здійснюється між трьома суб'єктами командно-адміністративної економіки: державою, виробниками і споживачами, при посередництві так званого псевдоринку предметів споживання та «чорного» ринку. На першому ринку представлена держава та споживачі, на другому - виробники та споживачі.

2. Єдиним власником усіх ресурсів є держава. Вона забезпечує виробників засобами виробництва шляхом їхнього прямого розподілу. Виробники створюють продукт, який є власністю держави. На цьому завершується перше (мале) коло кругообігу планової економіки.

3. Частина одержаного від виробників продукту держава постачає на псевдоринок предметів споживання. Товари і послуги отримують споживачі, які віддають свою працю державі. Держава відшкодовує споживачам витрати на відтворення робочої сили у формі централізовано визначеної зарплати та безоплатних послуг в освіті, охороні здоров'я, житлі. Грошові доходи споживачів використовуються на придбання предметів споживання і привласнюються державою як доходи від реалізації. Цим завершується друге коло кругообігу.

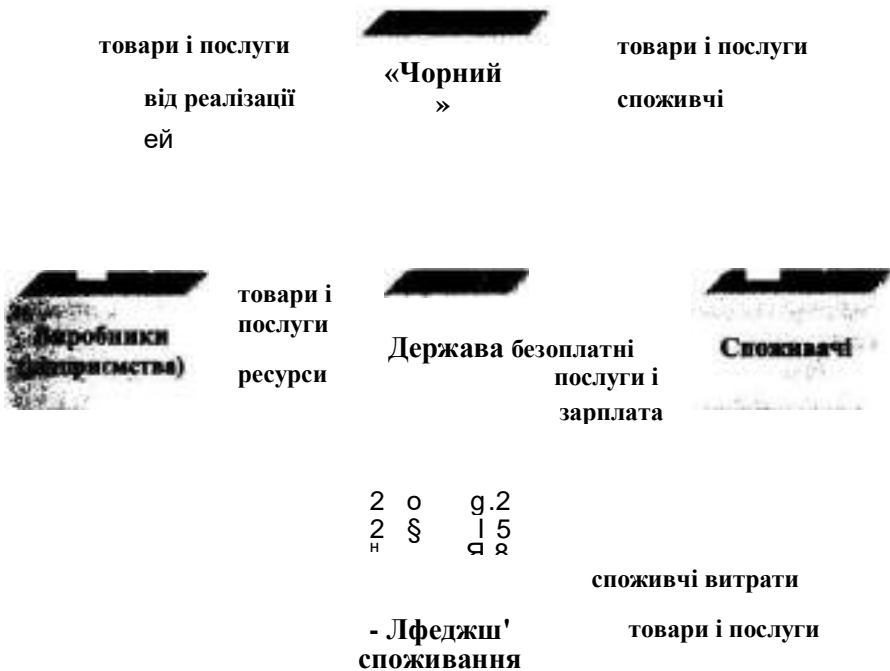


Рис. 5.2. Модель кругообігу ресурсів, продуктів, доходів у командно-адміністративній (плановій) економіці

4. Постійним супутником командно-адміністративної економіки є дефіцит продуктів, тобто незадоволені потреби, з одного боку, і невикористані ресурси через неможливість досягти раціональності при централізованому розподілі - з іншого. Саме ці чинники породжують так званий «чорний», нелегальний ринок. Продукція цього ринку створюється працею робітників у робочий або позаробочий час на устаткуванні державних підприємств із матеріалів, прихованих від державного обліку. Таке приховане виробництво стає наслідком незацікавленості виробників у інтенсивній і продуктивній праці на офіційних засадах. У прихованому виробництві створюються товари і послуги, які реалізуються на «чорному» ринку за кошти, що їх споживачі не могли отоварити в державній торгівлі. Виробники отримують додаткові невраховані державою доходи, а споживачі - потрібні їм товари. Цим завершується третє коло кругообігу.

Отже, командна економіка, як ми з'ясували, має наступні особливості:

> *Виробники і споживачі, які беруть участь у кругообігу, цілком залежні від рішень центральних плануючих органів, щодо розподілу ресурсів, обсягів виробництва, цін на товари і послуги, доходів.*

> *Відносини виробників обмежуються зв'язками з державою на натуральній основі: ресурси - продукти. Це гарантує стабільність їхньої діяльності і виключає банкрутства.*

У Кругообіг планової економіки гарантує рівність розподілу доходів і продуктів у межах, визначених державою. Але він не забезпечує еквівалентності обмінів, бо позбавлений об'єктивної оцінки.

> *Відносини споживачів з державою ґрунтуються на обміні: праця - зарплата та безоплатні послуги.*

Нежиттєздатність цієї системи, її несприятливість до нових умов життя зробило неможливим подальші соціально-економічні перетворення у всіх колишніх соціалістичних країнах. Стратегія нових економічних реформ в цих країнах нині визначається законами демократизації та ринкових перетворень в економіці.

Варто відмітити, що застосування директивних методів в економіці мало місце в різні історичні періоди. Так, у Франції в другій половині XVII ст. у період правління Людовика XIV життя міських ремісничих цехів було підкорено жорсткій регламентації. Стосовно кожного ремесла до деталей були визначені кількість і якість матеріалу, лісу, спосіб виготовлення. Вся діяльність ремісничого промислу була у межах суворих постанов. У Німеччині з 1936 по 1945 роки майже не було державної власності, проте держава встановлювала приватним підприємствам жорсткі умови замовлення: ціни, тарифи, ставки оплати праці.

5.2.3. Ринкова економічна система

Антиподом командно-адміністративної економіки виступає ринкова економіка або система вільного ринку.

Система вільного ринку - ідеальна ринкова економіка - це система, в якій незалежні економічні суб'єкти керуються власними інтересами і для досягнення своїх приватних цілей вступають у відносини добровільного і взаємовигідного обміну своєю діяльністю, а держава здійснює найменше регулювання економічних процесів.

Така система в розвинутих країнах світу існувала з другої половини XVIII ст. до кінця XIX - початку XX ст., хоч окремі елементи і риси вільної ринкової економіки є і нині. Сутність системи вільного ринку розкривається шляхом аналізу властивих їй складових та особливостей.

Характерні риси ринкової економічної системи '.

1. *приватна власність на економічні ресурси (капітал, землю, засоби виробництва, природні ресурси);*

2. *ринковий механізм регулювання макроекономічних процесів, заснований на системі вільної конкуренції:*

> *основним засобом регулювання є ринковий механізм.* Діє, за висловленням А. Сміта, «невидима рука», яка спрямовує індивідуальну поведінку, особисті інтереси на суспільні цілі, на задоволення інтересів інших економічних суб'єктів. Тобто економічний суб'єкт працює на суспільну користь. Іншими словами можна сказати, що «невидима рука» - це ринковий координаційний механізм, що включає попит, пропозицію, ціну і конкуренцію та примушує виробника працювати на споживача;

> *вільна конкуренція.* Існує досконала або вільна конкуренція. У ній бере участь велика кількість продавців і покупців кожного товару. Але жоден із них самостійно не може впливати на ціну товару. Отже, економічна влада (вплив) не могла бути зосереджена в одних руках;

3. *особиста свобода усіх учасників економічної діяльності - вільне підприємництво.* Це означає, що окремі люди чи групи людей за власною ініціативою мобілізували ресурси, організували підприємства, брали на себе відповідальність за їх діяльність, ризикували. Вільне підприємництво було масовим явищем;

4. *особистий інтерес.* Економічні суб'єкти вирішували свої проблеми згідно зі своїми економічними інтересами. Кожен прагнув одержати максимальний дохід (ефект): підприємець - прибуток, найманий працівник - зарплату, землевласник - орендну плату, банкір - процент; кредитор - меншого відсотку за використану позику;

5. *мінімальний державний вплив на економіку.* Державне втручання обмежується двома складовими:

- > захистом приватної власності,
- > формуванням правового середовища шляхом прийняття державою юридичних актів і постанов.

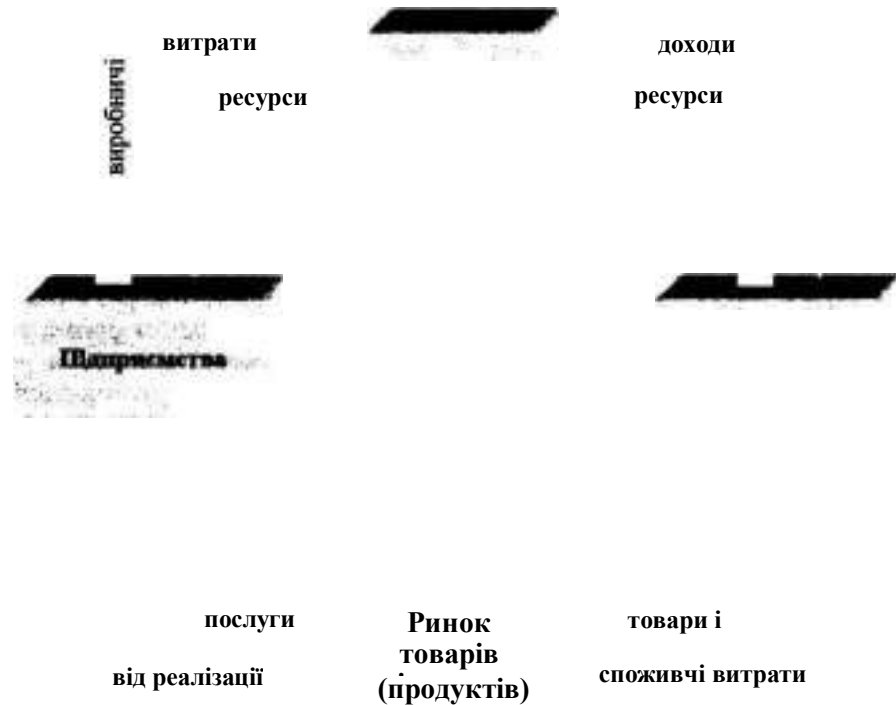
Розглянемо особливості кругообігу ринкової економіки за допомогою схеми (рис. 5.3), на якій зображено кругообіг, що здійснюється між домогосподарствами і підприємствами, зв'язки яких опосередковані ринками ресурсів і продуктів.

1. Рух на схемі починається від домогосподарств, які є власниками всіх ресурсів (землі, праці, капіталу, підприємницької здатності) і постачають їх на ринок ресурсів, за це вони отримують доходи: ренти, заробітну плату, процент, прибуток.

2. Підприємства здійснюють виробничі витрати, купуючи на ринку ресурсів фактори виробництва.

^Підприємства з ресурсів створюють певні товари та послуги, які опинившись на ринку продуктів купуються домогосподарствами, котрі роблять споживчі витрати.

4. Виручка від реалізації товарів перетворюється у доходи



підприємств.

Рис. 5.3. Модель кругообігу ресурсів, продуктів і доходів у ринковій економіці

Відмінні особливості ринкової економіки:

1. Домогосподарства і підприємства беруть участь у кругообігу, як самостійні і незалежні суб'єкти господарювання, що мають власні інтереси. Ніхто спеціально не займається координацією їхньої діяльності.

2. Домогосподарства і підприємства одночасно діють як покупці і продавці. На ринку ресурсів домогосподарства пропонують, а підприємства формують попит на працю, землю, капітал і здатність до підприємництва. На ринку продуктів вони міняються місцями: підприємства пропонують товари та послуги, а домогосподарства

формують попит на них.

3. Подвійний зв'язок домогосподарств і підприємців і через ринок ресурсів, і через ринок продуктів забезпечує узгодженість їхніх дій. Домогосподарства-споживачі не можуть придбати на ринку товарів та послуг більше продуктів, ніж це дозволяють їм доходи, отримані від продажу ресурсів. Підприємці не можуть придбати ресурсів більше, ніж це дозволяє їм виручка від реалізації товарів і послуг.

Таким чином, в даному кругообігу є два кола: внутрішнє - рух ресурсів і продуктів, який починається від домогосподарств, і зовнішнє - рух грошей і доходів, який починається від підприємств.

5.2.4. Економічна система змішаного типу

В економіці країн світу в сучасний період склалися і продовжують складатися відповідні співвідношення між ринковим і державним регулюванням. Причому ці регулятори можуть мати різну питому вагу в економічній системі суспільства. Систему з найменшим втручанням держави визначають як систему вільного ринку; з найбільшою часткою втручання - як командно- адміністративну, або планову; і приблизно з середньою часткою втручання - як змішану економіку.

Ринкову економіку розвинутих країн досить часто називають змішаною. Термін «змішана економіка» широко вживається в сучасній соціально-економічній літературі. Який зміст вкладають у нього? Цей термін використовується принаймні у декількох значеннях.

Так, ним користуються тоді, коли хочуть підкреслити, що у сучасному світі не існує чистих капіталістичних чи соціалістичних відносин. Зокрема, мається на увазі, що навіть у країні з найширшою свободою приватного підприємництва - США - існують державне регулювання, а також об'єднання виробників, профспілкові об'єднання, які обмежують конкуренцію і на ринку товарів, і на ринку ресурсів.

Термін «змішана економіка» відбиває той безперечний факт, що не завжди форма власності, на якій ґрунтується економічна система, і спосіб координації дій суб'єктів економіки збігаються абсолютно. Зокрема, економічна історія знає випадки поєднання державної власності як основи системи і ринкового способу координації (колишня соціалістична Югославія) або приватної власності, як основи, і централізованого планування як форми координації (фашистська Німеччина).

«Змішаною», у розумінні прихильників соціал-демократичних поглядів, є економіка, в якій ринкові принципи організації виробництва поєднують з постійним втручанням держави у розподіл. І це втручання спрямовується на вирівнювання доходів і зміну структури власності.

Також, «змішаною» називають економіку тоді, коли акцентують

увагу на співіснуванні різних за організаційними формами та формами власності підприємств одноосібних володінь, партнерств, акціонерних підприємств, приватних, колективних і державних підприємств.

Система змішаної економіки домінує в сучасних умовах у світі. Вона зберігає багато рис системи вільного ринку:

- > зберігається значна, як правило, переважаюча частка приватної власності. В змішаній економіці США, наприклад, розподіл підприємств за формами власності на ресурси (у відсотках до загальної кількості) складає: приватні без використання найманої праці - 70 %; приватні з використанням найманої праці - 28 %; державні - 2 %;

- > вільне підприємництво;

- > прагнення в економічній діяльності найповніше реалізувати економічний інтерес;

- > функціонування ринкового координаційного механізму;

- > розвиток конкуренції. Обмеження сфери конкуренції призводить

до:

1. виникнення монополістичних об'єднань, які намагаються проводити узгоджену політику у сфері ціноутворення та спільного визначення ринків збуту;

2. формування великих економічних комплексів, що концентрують виробництво певних товарів;

3. поширення узгоджених дій у процесі спеціалізації та кооперування виробництва і використання ресурсів на основі технічного прогресу, появи нових технологій і видів продукції.

Водночас з'являються нові ознаки, нові умови економічного співробітництва, нові проблеми. Так, реалізація товарів і послуг здійснюється вже не в умовах вільної або досконалої конкуренції, а в іншому конкурентному середовищі. Для більшості ринків характерною стала обмежена або недосконала конкуренція. Спостерігається прагнення виробників здійснювати узгоджену політику в галузі цін, ринків збуту, закупівлі сировини.

Обмеженню конкуренції сприяє технічний прогрес, поява нових технологій, застосування яких вимагає великих капіталів. Формуються великі економічні структури, які концентрують виробництво окремих товарів. Концентрація виробництва значної частини продукції в обмеженій кількості підприємств дає їм можливість впливати певною мірою на ціни, обмежувати вибір товарів. Змінюються обставини і порядок взаємовідносин економічних суб'єктів. Усе це веде до звуження ринку вільної конкуренції. Вона поки що має місце на ринку деяких видів сільськогосподарської продукції, цінних паперів.

Отже, у змішаній економічній системі переважає недосконала конкуренція. Може мати місце також чиста монополія, коли товари і виготовляє, і продає один виробник. За таких умов економічні відносини

повинна регулювати держава. Вона розширює свої економічні функції. Таке розширення обумовлене певними обставинами:

1. необхідне обмеження діяльності монополій у конкуренції і забезпечення умов для нормального функціонування ринкового механізму;

2. стали частішими і набули більшого прояву такі негативні явища як коливання ділової активності (приводить до зменшення обсягів національного виробництва); зростання безробіття; диспропорції у сфері ціноутворення, процеси інфляції і дефляції; диференціація або розбіжності у забезпеченні доходами певних категорій населення та інше. Ринковий механізм виявився неспроможним регулювати ці проблеми, їх має вирішувати державне регулювання.

У країнах зі змішаною економікою сформувалася нова роль держави. Державне втручання в економіку є об'єктивно необхідним для будь-якої системи: ринкової чи командно-адміністративної. В останній держава бере на себе усі права і обов'язки з виробництва і розподілу товарів і послуг. Однак така система, як засвідчує історичний досвід, показала свою неефективність. У ринковому господарстві держава не має права вільно розпоряджатися ресурсами, капіталом й виробленими товарами - це прерогатива виробників і споживачів. І все ж регулювальні функції держави набувають важливого значення.

Ринок визначає більшість економічних рішень в багатьох розвинутих країнах світу, проте роль держави у розподілі економічних ресурсів і товарів, у координації діяльності економічних суб'єктів і вирішенні зовнішньоекономічних проблем є досить істотною.

У змішаній економіці значну частку становлять державні підприємства. Уряди ведуть активну стабілізаційну політику, для цього використовують бюджетно-податкову систему, регулюють зовнішньоекономічні зв'язки, запроваджують певні соціальні програми.

У результаті регулювання економічних процесів виникає система «партнерства» ринку і держави, без домінування одного над іншим. Практика функціонування ринкових сил і участі держави показує, що такий механізм у системі змішаної економіки може діяти досить ефективно. Однакового співвідношення «розподілу обов'язків» між ринком і державою для всіх країн не існує. Кожна країна має знайти своє оптимальне співвідношення, виходячи із особливостей соціально-економічного і політичного розвитку.

Отже, *змішана економіка* - це така економічна система, в якій регулювання економічних процесів здійснюється і ринковим механізмом, і державою, в якій існують різні форми власності і господарювання.

Практика багатьох розвинутих країн показує, що поєднання ринкового механізму і державного регулювання дає можливість зробити економічну систему досить ефективною.

Таким чином, для змішаної економічної системи характерно:

- > взаємодія ринку і плану (новий механізм господарювання);
- > соціальна орієнтація ринкової економіки;
- > значне розширення державного контролю і регулювання на основі державних витрат, державної власності;
- > державне програмування суспільного виробництва, індикативне планування;
- > панування корпоративної, акціонерної та колективної власності;
- > високий рівень розвитку продуктивних сил і наявність розвинутої інфраструктури суспільства.

У розвинутих західних країнах процес переходу до змішаної економіки обумовлений дією двох тенденцій, без яких сучасна ринкова система тут не може існувати:

- розвитком дрібного бізнесу, який поглинає робочу силу, що виштовхується великим капіталом внаслідок зростання продуктивності праці;
- державним втручанням з метою підтримки рівноваги в економіці й стабільності у суспільстві. Держава в цих країнах діє активно: існує система прогнозування, планування і координація діяльності державного й приватного секторів.

Економіку сучасної України, якщо виходити із формальних ознак, можна також віднести до змішаної. Їй властиві такі риси:

- > *по-перше*, поряд із державними існують недержавні підприємства, а саме: приватні підприємства з колективною формою управління (акціонерні та викуплені трудовим колективом), кооперативи, різні форми товариств, малі та середні приватні підприємства, спільні підприємства;
- > *по-друге*, регулювання здійснюється як за допомогою ринкових важелів, так і державою;
- > *по-третє*, набувають розвитку сучасні форми конкуренції, різні форми підприємництва, ринковий механізм регулюється за участю державного законодавства.

5.3. Національні моделі економічних систем

Специфіка і особливості економічної системи конкретної держави залежать від домінуючої форми власності, комбінацій природно-ресурсних, техніко-технологічних, інституціональних, юридичних, морально-психологічних факторів, що закріплені в економічній національній доктрині. Саме вони формують національну модель економічної системи.

Найбільш ефективними і конкурентоздатними наприкінці ХХ ст. з

усіх сформованих національних моделей економічних систем є американська і японська моделі.

Висока ефективність цих національних моделей пояснюється такими факторами:

- > інноваційною структурою капіталовкладень і високим рівнем витрат на НДПКР (науково-дослідні і проектно-конструкторські роботи);
- > наявністю висококваліфікованої робочої сили;
- > комплексом розвинутої інфраструктури;
- > специфічними системами стимулювання високої якості продукції;
- > оптимальною системою менеджменту.

Звертають на себе увагу останні дві позиції: у японському менеджменті прийняття рішень засновано на системі «ріджі» («рі» - запитай підлеглого, «джі» - подумай). Американський менеджмент практикує прийняття рішень за одночасного інформування співробітників про плани керівництва і стратегічні перспективи.

Американська модель

Економічна система Сполучених Штатів, за твердженнями американських економістів, не відповідає моделі чисто ринкового капіталізму. До економіки США більше підходить назва «модифікована ринкова економіка», де уряд відіграє дуже важливу роль, та все ж він менше втручається в економіку, ніж уряди Німеччини та Японії.

Основою американської економічної системи варто вважати приватне підприємництво. США називають «всесвітньою корпорацією» - це особливо притаманно сучасному розвитку завдяки процесам глобалізації та інформатизації. Одночасно сотні тисяч малих і середніх підприємницьких фірм забезпечують зайнятість для більшості населення США, на їх долю припадає чимало нововведень, необхідних для міжнародної конкурентоспроможності.

Втручання держави в ринкову систему відбувається через застосування фіскальної та монетарної політики. Вона здійснюється через системи оподаткування, цільових виплат, замовлень на товари і послуги; контроль з боку Федерального резервного фонду за грошовою масою і процентними ставками. Фінансова система - це індикатор рівня участі держави в модифікованій ринковій економіці. Податки в США здійснюють дві функції:

- забезпечують джерело надходжень для держави;
- використовуються для впливу на перерозподіл доходів.

Найважливішими джерелами доходу для федерального бюджету є: податок на особистий прибуток; для штатів - податок з обороту; місцеві органи влади покладаються на оподаткування майна.

Державні витрати в США досягають 20 % ВВП і забезпечують попит для багатьох фірм.

У США з боку держави здійснюється також контроль за діловою активністю. Важливу роль у цьому відіграє антитрестове законодавство: закони Шермана-Клептона, які забороняють створювати монополії та інші великі бізнесові об'єднання, що обмежують торгівлю між Штатами та іншими державами, а також забороняють використання антиконкурентних методів ведення підприємництва.

На початку 90-х років минулого століття Конгресом США була схвалена нова економічна програма, у якій були виділені три частини:

I - стимулювання виробництва і подолання економічного падіння;

II - спрямування інвестицій в основний капітал з метою модернізації економіки;

III - заходи щодо скорочення дефіциту державного бюджету і створення сприятливих умов для кредитування американської економіки.

Характерною особливістю розвитку економічної системи США у другій половині 90-х років було те, що до кінця ХХ ст. продовжувався підйом економіки. Вперше за декілька десятиліть доходи федерального уряду почали перевищувати витрати.

Увійшовши в ХХІ ст. майже з десятирічним економічним піднесенням, США у своїй економічній політиці мають зберегти на майбутнє вектор економічного зростання не на споживчій основі, а на інвестиційній, пов'язаній з активним переоснащенням виробництва на базі сучасної комп'ютерної техніки. У США, по суті, досягнуто верхнього рівня потреб у персональних комп'ютерах. Сьогодні кожен другий, зайнятий в економіці, використовує у своїй роботі комп'ютер (10 років назад - кожен четвертий). Зусилля американського бізнесу сконцентровані сьогодні на прагненні зосередити у своїх руках управління світовою економічною системою. Основна вартість суспільного продукту в США нині створюється у сфері управління інформаційними потоками.

Японська модель

В історії розвитку економічної системи Японії можна виділити два великих за часом періоди: період від 1868 до 1945 р. і період після другої світової війни - 1946-1960 рр. Кожен з них має важливе за змістом значення для розуміння того, як Японія перетворилася на могутню світову державу. Спільним для обох цих періодів є роль держави у стимулюванні економічного розвитку. Нині за обсягом ВВП Японія посідає третє місце у світі після США та Китаю. За виробництвом ВВП на душу населення Японія випереджає США і Китай, поступаючись тільки Швейцарії. Найбільш динамічне зростання показують переважно нові наукомісткі галузі виробництва, які базуються на передових технологіях: інформатика, комп'ютерна техніка, засоби зв'язку, виробництво нових матеріалів, біотехнологія тощо.

У світі виникло питання: «У чому феномен японського дива?».

Основними факторами зміцнення японської економічної системи можна назвати такі:

- поразка Японії у другій світовій війні обернулася для неї сильним імпульсом соціально-економічного розвитку, оскільки привела до рішучого усунення феодальних перешкод, які заважали розвитку товарно-капіталістичного ринкового господарства, інтеграції Японії у світове господарство;
- демонтування великих монополій («дзайбацу») у 1947-1948 рр. сприяло формуванню конкурентного середовища в економіці;
- земельна реформа (1947-1950 рр.), у результаті якої феодали перестали існувати, а земля перейшла до дрібних фермерів, що привело до значного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва;
- були прийняті дійові заходи фінансового оздоровлення японської економіки, зокрема: а) перестало існувати безповоротне фінансування збиткових підприємств; б) поставлена під контроль грошова емісія і встановлено твердий курс національної грошової одиниці - єни; в) почали стимулюватись експорт та кредитування «базових» галузей; г) зупинена інфляція, що зміцнило ринкові відносини;
- бідність природних ресурсів Японії визначила специфічний шлях розвитку економіки, спрямований на інтенсивний розвиток, і експортну орієнтацію японської промисловості;
- велика залежність від імпорту енергоресурсів поставили на порядок денний проблему енерго- і ресурсозбереження в розвитку промисловості і всієї економіки;
- мала значення також економія на військових витратах, які законодавчо були встановлені на рівні 1 % ВВП.

У результаті в Японії склалася унікальна структура економіки: високоінтенсивна енерго- і ресурсозберігаюча, науково-технологічна, орієнтована на експорт. Особливо варто підкреслити, що на основі придбаних іноземних новітніх патентів і ліцензій (50-70-і роки) в Японії був фактично заново створений ряд сучасних виробництв, а також корінним чином перебудовані усі інші галузі. Масовий приплив передових іноземних технологій дозволив Японії виграти час і зекономити значні кошти у процесі модернізації своєї економіки.

Велике значення в ефективності функціонування японської економічної системи відіграє унікальна модель організації виробництва і управління. Вона поєднує передовий зарубіжний (перш за все американський) досвід і традиційні національні особливості. У світовій літературі цю модель управління називають «японський стиль управління», який характеризується такими особливостями:

- система позитивного найму;

- визначення рівня заробітної плати та службового просування залежно від стажу роботи на даному підприємстві та віку;
- створення профспілок безпосередньо на фірмах, а не на рівні галузі.

Це так звані «три священні корови» японського менеджменту. Ще одна особливість японської системи управління - групове прийняття рішень (система «рингисей»). У цей процес залучається увесь персонал компанії. Прийняття рішень іде «знизу наверх». І в цьому є позитивний момент: по-перше, така практика забезпечує узгодження дій різних елементів підрозділів ще на стадії прийняття рішень; по-друге, формуються відносини співробітництва між керівництвом компанії і її працівниками, що впливає на ефективність діяльності фірми.

Отже, японська система управління, як важлива складова економічної системи, дозволяє створювати матеріальні і моральні стимули, які втягують працівників в інтереси «процвітання» підприємства, фірми чи компанії. І, наприкінці, не можна не підкреслити, що без працелюбства, дисципліни, у значній мірі, самообмежень японського населення економічне «диво» навряд чи відбулося б.

Німецька модель

Займаючи центральне положення в Європі, Німеччина є однією з найбільших розвинутих країн континенту. За обсягом ВВП вона посідає першу позицію в Європі та шосту - у світі. Економічна система Німеччини виходить з того, що ринкова модель економіки має сприяти реалізації соціальних інтересів людини.

Політична система Німеччини подібна до американської: вони обидві є федеральними республіками, мають двопалатні законодавчі органи. Розвинутий виробничий потенціал країни має яскраво виражене експортне спрямування. Країна посідає п'яту позицію у списку світових кредиторів. Чотири провідні галузі - хімічна, машинобудівельна, транспортна і електротехнічна - створюють майже половину загальної вартості промислової продукції і більше 50 % німецького експорту.

Основний зарубіжний регіон прямого німецького інвестування - Західна Європа (74,5 % усіх іноземних інвестицій), а також деякі країни СНД, у тому числі і Україна. В цьому процесі визначну роль відіграє німецька банківська система. На відміну від американських німецькі банки зосереджують переважну частину інвестиційних капіталів для промисловості, що є наслідком високої норми заощаджень. Власники капіталу у своїй більшості віддають перевагу банківським заощадженням, ніж вкладенню коштів у акції та облигації.

У Німеччині характерною особливістю економічної системи є розумне поєднання соціального захисту людини з почуттям її соціальної

відповідальності, і це виступає рушійною силою суспільного прогресу. В умовах ринку всім громадянам створюються умови стати самостійними підприємцями. При цьому гарантовано постачання товарів за зниженими цінами і добре налагоджене виробництво. У державі створений надійний механізм соціального захисту безробітних, старих і хворих людей.

Французька модель

Французька економічна система досить стабільно сприяє розвитку країни на європейському континенті. Франція посідає третю позицію в ЄС, входить до складу країн «великої сімки». За обсягами ВВП Франція в ЄС уступає тільки Німеччині та Великобританії.

Французька модель ринкової економіки характеризується різноманітністю економічних інструментів, включаючи стратегічне планування, стимулювання конкуренції, регулювання. Відмінною особливістю цієї моделі ринку є включення стратегічного планування у ринковий механізм. Французька модель виходить з того, що ринок сам по собі не вирішує багатьох проблем. Зокрема, не вирішує проблеми соціального захисту населення; не забезпечує проведення фундаментальних наукових досліджень; слабку участь бере у створенні і розвитку соціальної інфраструктури.

Тому в розроблений індикативний план, який має рекомендаційний (індикативний) характер, включають замовлення щодо вирішення пріоритетних соціальних проблем. Замовлення стимулюються пільговим оподаткуванням та ціноутворенням. Держава протистоїть укладанню великими фірмами та компаніями угод, що стосуються рівня цін (стосовно їх підвищення або зниження) і цим самим перешкоджає монополізації ринку та послабленню конкуренції. Держава контролює ціни на продукти харчування, житло, медичну допомогу, а також на товари і послуги, що мають важливе соціальне значення.

Найбільш активним інструментом регулювання ринкової економіки у Франції виступає податкова система, яка забезпечує щорічне надходження понад 90 % доходів національного бюджету.

Велику роль у перетворенні французької дефіцитної економіки у стабільно соціально розвинуту ринкову економіку після закінчення другої світової війни зіграло загальноекономічне планування.

Шведська модель

Основною характеристикою шведської моделі виступає її яскраво виражений соціальний аспект, коли розвиток національної економіки орієнтується на досягнення високого життєвого рівня. Соціал-демократичний шлях економічного і суспільного розвитку у Швеції демонструє варіант соціальної стабільності з високим рівнем і якістю життя, правовою і соціальною захищеністю.

У фундаменті шведської економічної моделі лежить так званий функціональний соціалізм, тобто соціалізація без націоналізації. Головним змістом цієї концепції є збереження основних засобів виробництва у приватному володінні за відторгнення від капіталу права розпорядження всіма доходами. Значна частина доходу вилучається у бюджет з використанням на соціально-економічні потреби.

Модель включає різні форми власності: державну, корпоративну, комунальну і кооперативну. В умовах ринкової економіки державне регулювання економічних процесів не включає приватного сектора, який розвивається самостійно за законами конкурентної боротьби на споживчому ринку. Приватні підприємці відповідають за розміри і якість національного продукту, а державна влада - за якість життя і справедливий розподіл матеріальних благ. При такому розподілі сил досягається баланс між міцним державним регулюванням і ринковим механізмом. Взаємний вплив цих векторів оптимально забезпечує стабільне функціонування країни за високого рівня життя.

Отже, шведська модель економічної системи, маючи соціальну сутність, направлена на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верте населення. Це створює сприятливі умови для отримання освіти і а професійної підготовки робочої сили як в матеріальних, так в нематеріальних інтелектуальних галузях економіки. Варто зазначити, що шведська модель властива й іншим скандинавським країнам.

Китайська модель

Становлення сучасної китайської моделі економічної системи історично почалося з 1976 року і пов'язано з іменем партійного лідера Ден Сяопіна, який запровадив соціально-економічні реформи. В грудні 1978 року ЦК Компартії Китаю запропонував програму «чотирьох модернізацій», яка була включена в десятирічний план економічного розвитку. У цій програмі особливого значення надавалося розвитку чотирьох провідних економічних секторів: аграрному, промислового, науково-технологічному і оборонному.

І Переломний період кінця 70-х і початку 80-х років приніс Китаю повній перспективний курс розвитку економічної системи. Він був продовжений здійсненням господарських реформ, визначених у жовтні 1987 року XIII з'їздом Компартії Китаю під гаслом будівництва «соціалізму з китайською специфікою». Цей курс, ініційований Ден Сяопіном, був заснований на таких принципових положеннях: побудова соціалізму, демократична /нік га ї ура народу; керівна роль КПК; твердий курс на проведення реформ і розширення зв'язків із зовнішнім світом.

З вересня 1997 року після XV з'їзду КПК був проголошений курс на лібералізацію економіки за наявності політичного контролю. Варто

підкреслити, що цей курс відкрив китайцям свобод більше, ніж вони їх мали за всю історію держави.

З урахуванням минулого і сучасного досвіду соціально- економічних перетворень у китайських реформах закладені такі рніціпи:

- реформування економіки обов'язково повинно супроводжуватись розвитком продуктивних сил;
- у ході реформ необхідно перебудовувати економічну систему, а не соціально-економічний устрій, який, навпаки, повинен ро іниватися і удосконалюватися;
- під час реформування варто враховувати особливості розвитку власної країни, а не абсолютно копіювати моделі інших країн;
- реформи потрібно проводити послідовно і комплексно, прагнучи «прориву у найбільш важливих напрямках».

Більшість перелічених принципів відображають характерну рису китайських реформ - *градуалізм*, тобто поступовість проведення. У процесі реформування здійснено ряд розмежувань, зокрема:

- відокремлено право власності від права господарювання. Це означає, що засоби виробництва, які раніше належали державі, так і тепер їй належать, а права господарювання реформа надає підприємствам, які отримали самостійність. Головна мета такого розмежування - активізація діяльності трудових колективів;

- відокремлення державних функцій від функцій підприємств і перетворення останніх у самостійні суб'єкти ринкової економіки, які працюють на принципах чотирьох «С»: самогосподарювання; самокупності; саморозвитку; самоконтролю.

З початку проведення реформ і становлення нової економічної системи у Китаї почали приділяти увагу макроекономічному аналізу та макроконтролю, як найбільш важливому компоненту господарського механізму. Протягом 90-х років у Китаї здійснювався акцент на:

- створенні системи макроекономічного регулювання ринкової економіки;
- удосконаленні планування із зменшення переваги директивного планування;
- впровадженні нового механізму ціноутворення;
- оволодінні новими методами макроекономічного контролю над інфляцією;
- розробленні нових підходів до створення бездефіцитного бюджету;
- удосконаленні податкової системи;
- забезпеченні взаємодії національної економіки із світовим господарством, поступового «відкриття» внутрішнього ринку для іноземних виробників товарів і послуг (проведення заходів валютного регулювання, політики зниження мита та ін.).

Особливої уваги заслуговує політика заохочення іноземних інвестицій. Створюються спільні підприємства, спеціальні економічні зони, які розміщені вздовж океанського узбережжя Китаю і приваблюють іноземних інвесторів.

Важливим складником економічної системи Китаю стала зовнішньоторговельна діяльність. Після приєднання Гонконгу Китай увійшов до першої десятки торговельних лідерів світу.

Південнокорейська модель

Південнокорейська модель поєднує план і ринок, тобто систему жорсткого державного планування і ринкового механізму.

Держава планомірно створювала ринкове господарство, приватний сектор був переданий під владу ринку. У державній власності залишилися ті галузі економіки, які були «не підйомними» для приватного сектора, оскільки вимагали великих первісних капіталовкладень, а доходи надходили не одразу (виробнича і соціальна інфраструктури, енергетика, транспорт, добувна промисловість, важке машинобудування).

Для проведення реформ знадобилися великі фінансові ресурси, які були зосереджені за рахунок збільшення норми заощаджень населення. Уряд Південної Кореї використовував іноземні позики, забезпечив пільгові умови для інвестицій та експорту товарів, що надало імпульс розвитку промисловості й товарообігу і дозволило винести країну на світовий ринок.

Контрольні запитання:

1. Що таке соціальна система?
2. Що таке економічна система? Назвіть елементи економічної системи.
3. Які Ви знаєте типи економічних систем?
4. Назвіть основні підходи до класифікації типів економічних систем?
5. Що таке традиційна економічна система та які її особливості?
6. Що таке економічний кругообіг?
7. У чому сутність та які принципи функціонування планової (командно-адміністративної) економіки? Як виглядає її модель?
8. Які переваги і недоліки планової системи?
9. У чому сутність та які принципи функціонування економічної системи ринкової економіки?
10. Як відбувається економічний кругообіг у моделі ринкової економіки?
11. Що собою являє змішана економіка та які об'єктивні передумови

її виникнення?

12. Назвіть особливі риси змішаної економічної системи.
13. До якого типу відноситься економічна система сучасної України та які її основні риси?
14. Назвіть і охарактеризуйте національні моделі економічних систем.

Розділ 6. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ЕВОЛЮЦІЯ

- 6.1. Форми організації суспільного виробництва: натуральна і товарна.
- 6.2. Товар і його властивості. Двоїстий характер праці, втіленої в товарі.
- 6.3. Величина вартості товару. Теорії вартості.
- 6.4. Закон вартості та його функції.

6.1. Форми організації суспільного виробництва: натуральна і товарна

Форма суспільного виробництва - це певний спосіб організації господарської діяльності.

Людство пройшло довгий історичний шлях розвитку і зазнало дві основні форми організації суспільного виробництва: *натуральну* і *товарну*. Сутність кожної із форм визначається потребами, які є спонукальним мотивом виробництва, організацією виробництва, де відбувається формування відносин власності, розподілу, обміну і споживання виробленого продукту. Форми економічних зв'язків розвивалися з розвитком процесу поділу праці та формуванням відносин власності.

Історично першою формою суспільного виробництва було натуральне господарство.

Натуральне господарство - такий тип організації виробництва, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб, тобто продукти праці не набувають товарної форми і призначені для особистого та внутрішнього господарського споживання безпосередніми виробниками.

В усіх докапіталістичних формаціях виробництво в основному було натуральним. Господарство первісних общин і патріархальних селянських сімей, латифундій у рабовласницьких державах і середньовічних феодальних маєтків носило натуральний характер. У цих господарствах існував замкнений рух продукту, який, як правило, не

виходив за їх межі. Кожна господарська одиниця забезпечувала себе всіма необхідними продуктами.

Для нього властивим є низький рівень розвитку суспільного поділу праці: наявність - між окремими робітниками, або групами людей, і відсутність - між господарськими одиницями. Натуральному господарству притаманні замкненість, відсутність регулярних зовнішніх зв'язків, примітивна техніка і технологія, які зумовлюють

обмежену мету виробництва. Воно малоефективне, консервативне. Йому характерний застій, повільність розвитку самого виробництва і суспільного розвитку в цілому. Робоча сила закріплена за локальними виробничими одиницями, позбавлена мобільності (рис. 6.1).

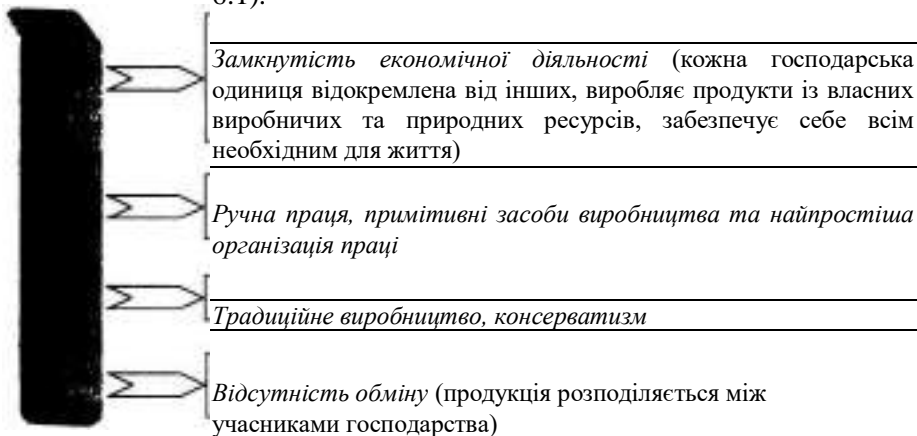


Рис. 6.1. Основні риси натурального господарства

Саме така форма господарювання існувала протягом тисячоліть. Остаточний розпад натурального виробництва як основної форми господарювання відбувається в епоху пізнього середньовіччя, епоху зародження й прогресу капіталізму.

Розвиток суспільного поділу праці призводить до того, що обмін стає все частішим і натуральні господарства поступово перетворюються в товарні. Продукт праці в товарному господарстві призначається не для власного споживання, а для продажу на ринку, бо господарства спеціалізуються на виробництві окремих видів продукції. Вони виробляють її значно більше, ніж потрібно для задоволення власних потреб і в той же час не виробляють достатньо іншого продукту. Тому потрібен обмін.

Таким чином, поступово на зміну натуральному господарству прийшло товарне виробництво як більш розвинута і ефективна форма організації суспільного виробництва. Зміна ця відбувається повсюдно, хоч вона проходить довгий час і нерівномірно по країнах і континентах. Тому нині в світовій економіці ми спостерігаємо як розвинені форми товарного господарства (Європа, Північна Америка, Японія), так і залишки натурального господарства (Африка, Азія, Латинська Америка).

Товарне виробництво - це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються не для споживання їх виробниками, а спеціально для обміну і продажу на ринку.

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

Товарне виробництво на відміну від натурального господарства є не замкнутою, а відкритою економічною формою господарства.

У товарному господарстві між виробниками існують не безпосередні господарські зв'язки, а опосередковані через обмін продуктами їхньої праці як товарами. При цьому виробники є економічно вільними у виборі товарів і партнерів.

Товарне виробництво функціонує і розвивається на засадах таких економічних законів: закону вартості, закону попиту і пропозиції, закону конкуренції, законів грошового обігу та інших.

Виникнення і функціонування товарного виробництва, товарних відносин зумовили наступні *дві причини*.

1. Суспільний поділ праці, за якого відбувається спеціалізація виробників на виготовленні певних продуктів або на певних видах діяльності. Там, де немає суспільного поділу праці, не може бути і товарного виробництва, товарно-грошових відносин. Без поділу праці, без якісної диференціації трудової діяльності виробників обмін результатами їхньої праці буде економічно безглуздим, оскільки всі вони будуть виробляти одні й ті самі види продуктів.

Людство знає три великих суспільних поділи праці. Перший відбувався багато тисяч років тому. Це було *відокремлення скотарських племен від землеробських*. Другий великий суспільний поділ праці - *відокремлення ремесла від сільського господарства*. Третій суспільний поділ праці полягав у *виділенні класу купців*. Він свідчить про уже розвинений обмін товарами, якщо на ньому спеціалізується цілий клас людей. Сучасна економічна теорія виділяє четвертий великий суспільний поділ праці, який відбувся в розвинутих країнах світу в ХХ ст. Це - *відокремлення нематеріального виробництва* (науки, освіти, охорони здоров'я тощо) *від матеріального*, внаслідок чого посилилася тенденція до розширення товарного виробництва. Науково-технічна революція сприяє п'ятому великому поділу праці, внаслідок чого відбувається *відокремлення інформаційної сфери діяльності від інших структур*.

Взагалі поділ праці відбувається в трьох напрямках:

- > *загальний* (поділ праці на великі роди діяльності, розряди);
- > *частковий* (розпад цих родів діяльності на окремі підрозділи);
- > *одиничний* (поділ праці всередині фабрики, майстерні).

Перші два види (загальний і частковий) складають суспільний поділ праці, що і є основою виникнення і функціонування товарного виробництва.

2. *Економічна відокремленість виробників.* Економічною основою відокремленості господарюючих суб'єктів спочатку була приватна власність на засоби виробництва, а потім і інші форми власності (колективна, акціонерна, змішана та інші). Продукти праці протистоять один одному як товари, якщо вони вироблені економічно самостійними виробниками, що самі розпоряджаються результатами своєї праці. Тобто якщо товаровиробник водночас є і товаровласником. Власник самостійно вирішує на свій страх і ризик, що, де, коли і скільки виготовляти, з ким здійснювати обмін і на яких умовах. Тобто економічна відокремленість зумовлює наявність сильно визначеного економічного інтересу суб'єкта і свободу вибору ним господарської діяльності.

Таким чином, дві обов'язкові передумови необхідні для виникнення і функціонування товарного виробництва - наявність суспільного поділу праці та економічного відокремлення виробників. І якщо суспільний поділ праці створює об'єктивні умови для обміну взагалі, то економічна відокремленість виробників потребує обміну товарів як еквівалентів.

Розрізняють *два типи товарного виробництва: просте і розвинуте (капіталістичне).*

I. Просте товарне виробництво - це дрібне виробництво індивідуальних самостійних ремісників і селян, що працюють на ринок. Воно було притаманне докапіталістичним суспільствам, має наступні характерні особливості:

- > базується на власній праці (виробники для виробництва товарів застосовують засоби виробництва, які їм особисто належать);
- > розміри підприємств незначні;
- > у ньому не існує одиничного поділу праці;
- > має обмежений характер, тому що частина продуктів йде на задоволення особистих потреб і лише частина - на ринок;
- > створений продукт належить виробнику;
- > кінцева мета - задоволення особистих потреб.

II. Розвинуте (капіталістичне) товарне виробництво - це вищий і більш ефективний ступінь товарної організації господарства, засіюваний на великій приватній власності, найманій праці та машинній індустрії. Воно передбачає спільну працю багатьох найманих працівників, їх експлуатацію, характеризується привласненням створеного продукту капіталістом і має такі риси:

- застосовується наймана праця;
- розміри підприємств значні, значним є і обсяг продукту, виробленого для обміну;
- суспільний характер виробництва виявляється через кооперацію

праці на окремих підприємствах;

товарні відносини носять загальний характер - вони розповсюджуються як на засоби виробництва, так і на робочу силу, яка перетворюється також на товар;

> мета виробництва - отримання прибутку (доходу) капіталістом.

Оскільки за капіталізму всі (або майже всі) продукти праці виготовляються як товари і робоча сила є товаром, товарне виробництво набуває загального характеру і стають необхідними постійні економічні зв'язки між людьми щодо обміну товарами.

Таким чином, у процесі розвитку суспільного поділу праці натуральне виробництво поступово перетворюється в просте товарне виробництво, а просте - у розвинуте або капіталістичне виробництво.

Проста й розвинута форми товарного виробництва мають як відмінності (рис. 6.2), так і спільні риси (рис. 6.3).



Рис. 6.2. Відмінні риси простого і розвинутого товарного виробництва

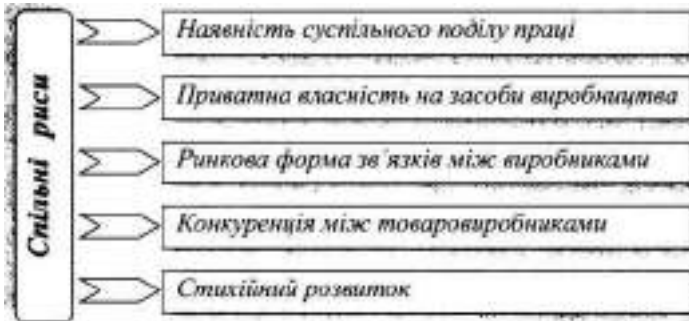


Рис. 6.3. Спільні риси простого і розвинутого товарного виробництва

Сучасне товарне виробництво характеризується:

- > процесом подальшого поглиблення суспільного поділу праці всередині національної економіки, що супроводжується виникненням нових галузей виробництв (електроніка, біотехнологія, космічна техніка, телекомунікації, інформатика та ін.);
- > тенденцією розширення товарних відносин у сфері нематеріального виробництва, що спрямоване на задоволення і н гелектуальних потреб людини;
- > швидким зростанням чисельності населення, що викликає розширення ринку найманої праці;
- > завдяки процесу інтернаціоналізації, розширенню всесвітніх економічних зв'язків, товарне виробництво дедалі більше набуває всесвітнього характеру.

Товарне виробництво є основою виникнення і розвитку ринкової економіки.

6.2. Товар і його властивості. Двоїстий характер праці, втіленої в товарі

Основною категорією товарного виробництва є товар. Товарне виробництво функціонує не для задоволення власних потреб, а для обміну, і відповідно товаром є продукт, який виробляється з метою продажу.

Товар - продукт праці, призначений для продажу, а не для особистого споживання.

Товаром може бути як речовий продукт, так і послуга або інформація, а також робоча сила (праця), земля, капітал тощо, які, хоч і не є продуктами праці, в умовах розширеного товарного виробництва, коли воно стає загальним, перетворюються в товари.

Будь-який товар має дві властивості:

1. *здатність задовольняти певну потребу людини, що називається корисністю або споживною вартістю товару*;

2. *здатність обмінюватись на інші товари, що називається цінністю або вартістю товару*.

Споживна вартість - це здатність товару задовольняти будь-яку потребу людини.

Оскільки товар задовольняє потреби не самого виробника, а іншої особи, то він має не просто споживну вартість, а суспільну споживну вартість, тобто є споживною вартістю для інших. Товар як споживна вартість (корисність) є, насамперед, предметом, річчю, послугою, яка завдяки своїм властивостям корисна для людей, задовольняючи якусь певну їх потребу (чи групу потреб) як предмет особистого споживання або як засіб виробництва. Властивість задовольняти ті чи інші потреби (споживну вартість або корисність) мають не лише продукти праці, але й блага, що безпосередньо дані нам природою - повітря, вода, сонячне тепло і світло тощо. Проте вони не створені людською працею і не є товаром. Це означає, що споживна вартість безпосередньо не відбиває ніяких суспільно-економічних відносин, а відображає відносини між людьми та речами, що задовольняють їх потреби.

Зважаючи на те, що корисність поняття суб'єктивне, то один і той же товар може мати різні значення для задоволення потреб різних людей. Наприклад, цигарки мають різну корисність для людини, яка палить, і людини, яка байдуха до цього. Але і для одної, і для другої вони не перестають бути споживною вартістю. К. Макконелл і С. Брю, відомі американські економісти, дають таке визначення категорії корисності: «Пляшка дешевого міцного вина може мати досить велику корисність для волоцюги-алкоголіка і нульову або навіть негативну корисність для президента місцевого відділення спілки тверезості». Виходячи з подібної оцінки така властивість товару як корисність (споживна вартість) впливає на ринкову поведінку споживача, що буде розглянуто в наступних розділах.

Споживна вартість - це якісна властивість товару, вона зумовлена фізичними, хімічними та іншими природними властивостями, якими її наділяє людина, виробник.

Другою властивістю товару є *вартість* або *цінність*, яка проявляється через свою форму - *мінову вартість*.

Вартість товару - це втілена й уречевлена в товарі суспільна праця виробника.

Саме наявність вартості дає можливість товарам обмінюватись один на один. Вартість проявляється за допомогою зовнішньої форми її відбиття - *мінової вартості*.

Мінова вартість - це властивість товару обмінюватися на інші

товари у певних кількісних співвідношеннях або пропорціях.

У відповідності з теорією трудової вартості обмін товару здійснюється на основі їх кількісного порівняння, тобто певних пропорцій якоїсь внутрішньої спільної суті, що міститься у товарах. Такий обмін товарів у певних кількісних пропорціях є міноювою вартістю. В основі обміну різних споживних вартостей має бути щось спільне. Таким спільним не є споживні вартості, оскільки вони якісно відрізняються і не порівнюються. Спільним у товарах, що обмінюються на інші товари, є втілена в них суспільно необхідна праця. Саме суспільна праця знаходиться в основі обмінюваності товарів чи послуг і робить їх кількісно порівнянними, а отже, формує їхню вартість (ціну). Тому у вартості виражено не лише кількість суспільно необхідної праці, а й якість продукції, її корисний ефект. *Вартість* - це кількісна властивість товару.

Іноді виділяють третю властивість товару - *відносну рідкість*.

Рідкість - характеристика економічних благ, що відображає обмеженість ресурсів для задоволення безмежних потреб суспільства. Більшу цінність мають ті блага, що обмежені, рідкісні порівняно з потребами в них. Наприклад, вода має більшу корисність для людини, ніж діамант. Але води достатньо, а діамантів мало. Тому діаманти, корисність яких набагато менша для задоволення життєвих потреб, адже без них можна взагалі обійтися, оцінюються людьми дорожче, ніж вода.

Товар має двоїсту природу. Причиною цього є те, що праця, яка створює товар і втілюється в ньому, також має двоїтий характер: з одного боку, це *конкретна праця*, яка створює споживну вартість, з іншого - *абстрактна* (лат. «ab>traction» - відтягнення, відвернення від його конкретної форми), яка створює вартість (рис. 6.4).

Вчення про двоїтий характер праці було створене Карлом Марксом. І саме це в найбільшій мірі явилось логічним продовженням розвитку теорії трудової вартості Адама Сміта і Давида Рікардо. К. Маркс відкрив абстрактну працю як основу вартості, що дає можливість пояснити джерело вартості, джерело зростання вартості, економічні основи ринкового обміну та інше.

Розглянемо більш детально поняття конкретна праця та абстрактна праця. *Конкретній праці* властиві мета, певний характер операцій, предмет, засоби і, нарешті, результати. Вона витрачається в доцільній, корисній формі, що характеризує її з якісного боку. Конкретна праця створює певну споживну вартість (хліб, вугілля, метал, будинки, обслуговування тощо). Розрізнення споживних вартостей зумовлюється тим, що вони є результатами якісно різних видів корисної праці (трудових зусиль хлібороба, шахтаря, металурга, будівельника, лікаря, вчителя та ін.). Саме специфічний характер конкретної праці кожного товаровиробника і породжує її відмінність від праці іншого

товаровиробника.

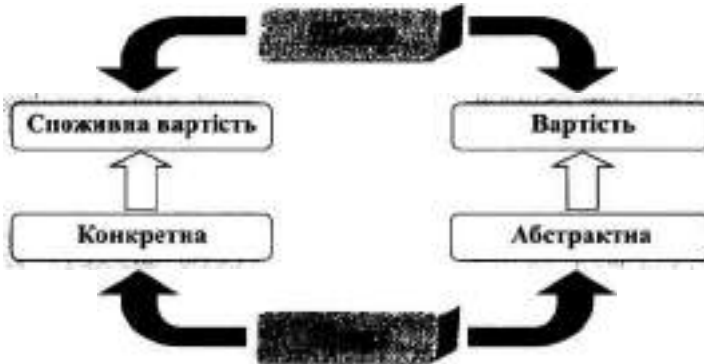


Рис. 6.4. Двоїтий характер праці, втіленої в товарі

Другий бік праці - праця взагалі, як продуктивна витрата розумових здібностей, сили мускулів тощо, безвідносно до її корисної доцільної форми. Вона характеризує працю, насамперед, кількісно, як джерело вартості в товарному виробництві.

На всіх історичних етапах суспільного розвитку праця виступає, з одного боку, як корисна, доцільна, а з другого - як витрата фізичних і розумових сил, як «праця взагалі». Однак лише за умов товарного виробництва ця подвійність набуває особливих історичних форм як праця конкретна і абстрактна. Якщо немає товарного виробництва, то немає й товару з його двома властивостями і відповідно немає абстрактної праці й породжуваної нею вартості.

Абстрактна праця - витрачання робочої сили у фізіологічному розумінні слова, тобто витрати людської енергії, мозку, м'язів, нервів.

Абстрактна праця, яка значною мірою створює вартість, є специфічною формою праці, що властива лише товарному господарству і відбиває відносини товаровиробників.

Процеси конкретної праці - це сукупність економічних явищ, безпосередньо пов'язаних з функціонуванням конкретної праці; процеси абстрактної праці - це всі явища, безпосередньо пов'язані з нею. До перших належать: процес створення споживної вартості товару, в якому вирішальну роль відіграє корисна форма праці; споживної вартості товару як результат функціонування конкретної праці; перенесення старої вартості з засобів виробництва, здійснюване конкретною працею, на заново створюваний товар. До других - створення вартості товару як результат функціонування абстрактної праці; додаткового продукту незалежно від його конкретних форм. В усіх цих випадках йдеться лише про нерозривно пов'язані між собою сторони економічних явищ

товарного виробництва, оскільки процеси конкретної праці не існують окремо від відповідних процесів абстрактної праці, а останні перебувають в органічному зв'язку з першими. Крім того, конкретна праця, створюючи споживну вартість, впливає й на вартість товару. В свою чергу, абстрактна праця, значною мірою створюючи вартість, впливає й на споживну вартість товару.

Під впливом науково-технічного прогресу відбуваються важливі зміни як у конкретній, так і в абстрактній праці. В зв'язку з розвитком нових видів виробництва і технологій, використанням у них немеханічних форм руху матерії (наприклад, лазерної тощо) з'являється багато нових професій (видів конкретної праці), чимало старих - відмирає. Разом з тим суттєво підвищується рівень кваліфікації робочої сили. Стосовно абстрактної праці найважливіші зміни полягають у значному збільшенні інтенсивності витрат, насамперед, розумових, психічних, нервових сил працівників, а також у зростанні складності виконуваної ними праці.

6.3. Величина вартості товару. Теорії вартості

Важливою проблемою є визначення величини вартості товару. Встановлено, що виробники мають самі різноманітні витрати на одиницю продукції.

Виникає питання: *Якими витратами буде визначатись величина вартості?*

Як ми з'ясували, товар має цінність (вартість) саме тому, що в ньому втілена праця людини, яка є змістом вартості. Тому величина вартості визначається кількістю суспільної праці, необхідної для його створення.

Вартість - економічна категорія, яка виражає уречевлену в товарах та послугах суспільно необхідну працю й економічні відносини між суб'єктами господарської діяльності, що пов'язані суспільним поділом праці й обміном товарами та послугами.

Мірою праці, а отже, і мірою вартості, є робочий час, протягом якого здійснюються витрати праці і який має відповідний масштаб виміру (година, день, тиждень тощо).

Таким чином, величина вартості визначається *суспільно необхідними витратами*, які в свою чергу визначаються *суспільно необхідним робочим часом*.

Суспільно необхідний робочий час - такий час, який потрібний для виготовлення однієї споживної вартості при існуючих суспільно нормальних умовах виробництва і при середньому рівні вміння та інтенсивності праці в даному суспільстві.

Якщо кількість товарів і послуг відповідає суспільно необхідним потребам в них, то їх вартість визначається суспільно необхідними витратами праці, якщо товарів і послуг недостатньо, то їх вартість визначається витратами за гірших умов праці. Якщо товарів і послуг забагато, їх вартість визначається витратами за найкращих умов праці.

Суспільно необхідні умови праці - це праця робітників середнього рівня освіти і кваліфікації за середнього рівня технічної оснащеності, середньої продуктивності й інтенсивності праці та інших середніх величинах. Такі середні показники формуються на тих підприємствах (наближаються до витрат на них), які виробляють основну масу продукції даного виду (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Формування суспільно необхідного робочого часу

Групи виробників	Кількість виробленої продукції, од.	Індивідуальні витрати робочого часу на од. прод., год.	Індивідуальна грошова оцінка од. прод., грн.	Суспільно необхідний робочий час од. прод., год.	Суспільна (ринкова) ціна од. прод., грн.	Відхилення, грн.
I	70	10	70	10	70	-
II	20	12	84	10	70	- 14
III	10	8	56	10	70	+ 14

I - товаровиробники з середніми умовами виробництва (визначають суспільно необхідні витрати робочого часу);

II - товаровиробники, умови виробництва яких гірші від середніх;

III - товаровиробники, умови виробництва яких кращі від середніх.

Отже, величина вартості визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами праці. Відхилення індивідуальних витрат (витрат кожного конкретного виробника даного виду товару) від суспільно необхідних, з одного боку, породжує майнову диференціацію та розшарування товаровиробників, а з іншого, - породжує зацікавленість у скороченні індивідуальних витрат праці на виробництво продукції. Виграють виробники, у яких витрати їх індивідуальної праці менші за суспільно необхідні і програють ті, у яких вони більші.

З прикладу, наведеного в таблиці 6.1, видно, що товаровиробники, умови виробництва яких гірші від середніх (II група), при реалізації своєї продукції мають збитки в розмірі 14 гривень на кожній одиниці продукції, тому що їхні індивідуальні витрати робочого часу (12 годин) більші від суспільно необхідного робочого часу (I група - 10 год.). Виробники ж третьої групи мають прибуток в розмірі 14 гривень за

кожну одиницю продукції, тому що їхні індивідуальні витрати робочого часу (8 годин) нижчі від суспільно необхідного робочого часу. Отже, як зазначалося вище, в результаті того, що вартість товару визначається не індивідуальним, а суспільно необхідним робочим часом, у товаровиробників виникає матеріальний стимул до скорочення індивідуальних витрат праці.

Праця, яка створює товар, є *складна і проста*. Величина вартості товару вимірюється витратами *простої праці*, тобто праці середньої умілості, посиленої кожному членові суспільства на даному етапі розвитку. *Складна праця* вимагає підготовки робітника до виконання операцій, а сама підготовка - значних витрат праці. За одиницю складної праці створюється більша вартість, ніж за одиницю простої. Складна праця зводиться до простої через ринкові відносини.

Суспільно необхідний робочий час і зумовлена ним суспільна величина вартості не є постійними і залежать від продуктивної сили праці, яка визначається, у свою чергу, рівнем розвитку науки та її технологічним використанням, здібностями виробника, його досвідом і кваліфікацією, традиціями, суспільною комбінацією виробничого процесу, природними умовами.

Під продуктивністю праці розуміють її результативність, а саме кількість продукту, який виробляється за одиницю робочого часу, або ж скільки часу витрачається на одиницю продукції. Зростання продуктивності праці призводить до зниження вартості одиниці продукції.

Величина вартості товару змінюється, таким чином, прямо пропорційно кількості і обернено пропорційно продуктивності суспільної праці.

Крім поняття «продуктивність праці» є поняття «інтенсивність праці» - напруженість праці. Цей показник виражає, скільки витрачає праці (енергії, сили) працівник у одиницю часу. За високо інтенсивної праці кожна одиниця часу містить більшу масу праці, ніж за низько інтенсивної. Це свідчить про те, що робочий час не може повно характеризувати витрати праці, а отже, за різної інтенсивності він не може виступати й мірилом вартості. При зростанні інтенсивності праці величина вартості одиниці товару не змінюється, але пропорційно зростає сукупна вартість, що створюється протягом робочого часу (табл. 6.2). Тому суспільно необхідні витрати праці вимірюються робочим часом за середньої інтенсивності праці.

Таблиця 6.2

Вплив продуктивності та інтенсивності праці на величину

Показник	Вартість одиниці товару	Кількість виробленого товару	Загальна вартість товару
Продуктивність праці зростає	зменшується	зростає	не змінюється
Інтенсивність праці зростає	не змінюється	зростає	зростає

Розглянуте дає підстави стверджувати, що єдиним шляхом зменшення індивідуальних витрат на виробництво продукції, а отже, й зменшення її вартості, може бути лише підвищення продуктивності праці, тобто підвищення ефективності конкретної праці. Підвищення інтенсивності праці хоч і призводить до зростання кількості продукції, що виробляється, такого ефекту не викликає, бо в основі своїй має зростання напруженості праці, що не зменшує, а збільшує її витрати.

Розглянута концепція складає зміст теорії трудової вартості. Разом з тим, є й інші теорії, що пояснюють зміст вартості товару.

З приводу визначення вартості товару серед економістів не існує єдиної точки зору. Проблема вартості є дискусійною та багатогранною. Про це свідчить той факт, що її розробка, розпочата за часів Арістотеля, триває і нині. В економічній науці існує декілька теорій вартості або цінності товару, в тому числі:

- ❖ теорія трудової вартості;
- ❖ теорія витрат виробництва;
- ❖ теорія факторів (чинників) виробництва;
- ❖ теорія граничної корисності;
- ❖ теорія попиту і пропозиції;
- ❖ теорія альтернативної вартості;
- ❖ інформативна теорія вартості.

Найбільше визнання отримали теорії трудової вартості і граничної корисності.

Теорія трудової вартості

Згідно з теорією трудової вартості, основи якої заклали англійські економісти В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, і найбільш повно розробив К. Маркс, вартість товару визначається кількістю праці, втіленої в ньому, тобто має трудову природу. Мірою самої праці стає робочий час, витрачений на виробництво товару. Щоб уникнути труднощів кількісного виміру вартості в її трудовому сприйнятті, К. Маркс ввів поняття «абстрактна праця», «конкретна праця» і «суспільно необхідні витрати праці».

Оскільки продукти відрізняються споживчими цінностями, праця відрізняється конкретним набором операцій. Отже, корисна праця, яка створює товари, що задовольняють потреби людей, витрачена в якійсь конкретній формі, - це конкретна праця. Тобто виробник виконує конкретні виробничі операції, використовує певні засоби праці та матеріали і виготовляє певні блага. Наприклад, будівельник використовує цеглу, бетонні плити, цементні розчини, підйомні крани та інші засоби виробництва, щоб побудувати будинок.

Проте і швець, і будівельник, і токар, незалежно від конкретної форми праці, витрачають фізичну силу, нервову і розумову енергію. Це друга сторона праці, яку називають абстрактною.

К. Маркс довів, що двоїста природа товару зумовлена двоїстим характером праці, втіленої в товарі.

Однак вартість товару формується витратами не власної праці окремого виробника, а суспільно необхідної праці. Наприклад, одні й ті самі сукні шиють різні кравці з різним умінням, кваліфікацією, відповідальністю. І коштують ці однакові сукні по-різному, наприклад, 80, 100 і 120 грош. од. Вочевидь, що покуця такі різні ціни на однакову продукцію не влаштовують. Товари з однаковими споживними вартостями мають коштувати однаково. Власне, так воно і є, тому що в основі вартості лежать суспільно необхідні витрати праці. Вони складаються з витрат праці, які здійснюються упродовж суспільно необхідного робочого часу з середнім умінням та інтенсивністю праці, за середніх умов виробництва, за яких виробляється основна маса продукції певного виду. Те, що вартість створюється не індивідуальною, а суспільно необхідною працею, має велике значення в економічному розвитку суспільства. Якщо за однакові проміжки часу суспільна праця створює рівновеликі вартості, то у разі зростання виробітку одна й та сама величина вартості припадає на більшу кількість товару. Відповідно, вартість виробу зменшується, товар стає дешевшим. У результаті розвитку науки і техніки, поліпшення організації праці продуктивність праці збільшується, і тією мірою, якою відбувається це підвищення, зменшується вартість одиниці товару. Продуктивність праці є найважливішим показником, який характеризує рівень розвитку національної економіки.

Таким чином, прихильники теорії трудової вартості вважають, що величина вартості товару визначається не індивідуальним, а суспільно необхідним робочим часом.

Ціна товару трактується грошовим виразом його вартості. Вона здатна відхилитися від вартості у той чи інший бік під впливом попиту на даний товар чи його пропозицію, тобто ринковим механізмом.

Ця теорія має найбільше прихильників серед представників вітчизняної економічної науки.

Теорія витрат виробництва

Приблизно водночас з теорією трудової вартості виникли теорія витрат виробництва і теорія чинників виробництва. Представники теорії витрат виробництва - Ф. Кене, Ф. Бастія (Франція), Р. Торренс, Дж. Мілль, Дж. Мак-Куллох (Англія) намагалися синтезувати різні точки зору на проблему утворення вартості. Розглядаючи витрати виробництва як основу мінової вартості й цін, вони дійшли висновку, що нова вартість створюється не лише живою, а й минулою працею, уречевленою в засобах виробництва. Цінність блага залежить від кількості праці, необхідної для його виробництва, але на неї також можуть впливати інші чинники. Дж. Мілль ілюструє це так званим «парадоксом старого вина»: витрати на виробництво молодого і старого вина однакові, а ціни суттєво відрізняються. Звідси висновок - визначаючи цінності, необхідно враховувати не лише трудові витрати.

У цій теорії вартість товарів ототожнюється з сумою витрат виробництва - заробітною платою найманих працівників, прибутком або процентом капіталіста і рентою власника землі.

Витрати виробництва одночасно виступають в якості доходів учасників процесу виробництва. У своєму аналізі проблеми вартості засновники теорії відштовхувались від реально існуючого в капіталістичному суспільстві розподілу доходу між капіталістом, земельним власником та найманими працівниками. Так як ринкова ціна товару коливається навколо ціни витрат його виробництва, остання представляється ідеальною ціною товару, тобто - вартістю.

Однак для вирішення проблеми вартості недостатньо просто підсумувати доходи агентів виробничого процесу і оголосити їх вартістю, адже виникає питання про джерела самих доходів: чим визначається величина заробітної плати, які джерела прибутку і ренти? Відповідь на це питання було дано в двох варіантах теорії витрат виробництва - об'єктивному і суб'єктивному.

Об'єктивний варіант заснований на теорії факторів виробництва Ж.-Б. Сея.

У суб'єктивному варіанті Н. Сеніора величина вартості, що дорівнює витратам виробництва, визначається як сума страждань робітників і капіталістів, що випливають з тягот праці перших і стриманості (відстрочення споживання капіталу) других. Страждання робочих відшкодовуються заробітною платою, а прибуток розглядається як плата капіталісту за його утримання від негайного споживання благ, які він міг би отримати в обмін на свій капітал. Пізніше А. Маршалл замінив термін «стриманість» на «очікування».

Теорія факторів (чинників) виробництва

Теорія факторів (чинників) виробництва покликана відповісти на

питання, що не знайшло відповіді в рамках первинного варіанту теорії витрат виробництва про джерела вартості. Тому її можна розглядати як розвиток теорії витрат виробництва.

Французький економіст першої половини XIX ст. Ж.-Б. Сей у теорії «трьох факторів виробництва і трьох джерел доходу» вважав, що у створенні вартості беруть участь рівноправні фактори виробництва - земля, праця і капітал (а не тільки праця, як у трудовій теорії), обґрунтував їх гармонійну взаємодію і значення в процесі виробництва. Кожен з цих факторів у міру своєї корисності і цінності робить внесок у створення вартості. Таким чином, згідно з поглядами (я, у виробництві не суперечать, а навпаки, взаємодіють і доповнюють один одного наступні учасники виробничого процесу: підприємці, землевласники та робітники. Кожен учасник процесу створення товару отримує свою частку загального доходу відповідно до внеску свого фактора виробництва, який створює свою частину вартості: капітал - процент, праця - заробітну плату, а земля - ренту.

У сучасних умовах необхідно враховувати, що в процесі виробництва бере участь і четвертий фактор - підприємницька здатність. Підприємець організовує фірму і керує її діяльністю, має власність, знання, вміння, професіоналізм тощо, тому має право на винагороду, оскільки бере участь у створенні вартості.

Теорія чинників виробництва передувала виникненню теорії граничної корисності.

Теорія граничної корисності

Теорія граничної корисності в сучасній економічній теорії виступає однією із базових теорій вартості. Її основоположниками є такі відомі вчені-теоретики: Г. Госсен (Німеччина), К. Менгер, Ф. Візер, О. Бем-Баверк (Австрія), У. С. Джевонс, А. Маршалл (Англія), Л. Вальрас (Швейцарія), В. Парето (Італія) та інші, які відповідали на питання - що є основою попиту на товар, як формується попит, від чого залежать поведінка, вибір покупців. У найпростішій інтерпретації ця маржиналістська теорія виходить із розуміння, що вартість - це суб'єктивна оцінка товару, яка визначається його граничною найменшою корисністю для покупця, тобто корисністю «граничного» (останнього) екземпляру товару певного виду, який задовольняє найменш суттєву потребу в ньому. Ступінь цієї корисності ніби залежить від кількості товарів: чим більше товарів, тим їхня корисність менша, і, навпаки, чим їх менше, тим більша їхня корисність для споживача (покупця) і більша вартість. Тобто, прихильники цієї теорії вважали, що якщо блага є в достатній кількості, то хоч би якою була його сукупна корисність (наприклад, води), корисність останньої одиниці дорівнюватиме нулю. Оскільки немає значення, яку саме одиницю вважати останньою, то нулю

дорівнюватиме будь-яка одиниця цього блага. І навпаки, якщо сукупна корисність усіх наявних благ (наприклад, діамантів) не дуже велика, то їх обмежена кількість робить цінність граничного (останнього) екземпляра дуже високою. Отже, що менше на ринку певного товару, то він дорожчий, то більша його цінність, але із збільшенням його пропозиції цінність такого товару зменшується.

Отже, суб'єктивна цінність благ при обміні залежить від найменшої корисності останнього екземпляру, а гранична корисність - від кількості певних благ даного виду та інтенсивності споживання. Таким чином, за вихідний пункт визначення вартості товару беруться не цілком об'єктивні фактори (суспільно необхідні витрати праці), а суб'єктивна мотивація, суб'єктивна оцінка економічної поведінки окремої особи. Автори теорії граничної корисності вважали корисність безпосереднім єдиним вартісноутворювальним чинником.

За всієї односторонності цієї теорії у трактуванні утворення вартості вона відіграла свою роль у розвитку економічної науки щодо розкриття закономірностей прояву корисності і формування ринкового попиту.

Теорія граничної корисності має надзвичайно високу ступінь формалізації (переведення на «мову» математики), для чого застосовуються алгебраїчні рівняння, графічні і статистичні моделі.

Теорія попиту і пропозиції

Близькою до теорії граничної корисності є теорія попиту і пропозиції, розроблена Г.-Д. Маклеодом (Шотландія) і Дж. Стюартом (Англія), яка є спробою пов'язати теорію трудової вартості з реальною дійсністю, з ціною і грошима, з ринковими відносинами. І (ю теорію розділяли представники австрійської школи - К. Менгер, Ф. Візер, О. Бем-Баверк.

Згідно з цією теорією вартість (цінність) товару визначається не витратами праці на його виробництво, а реально може виявитися лише в ціні, тобто в грошовому виразі. Ціна ж, у свою чергу, визначається співвідношенням попиту і пропозиції. Тому вартість товару визначається в певній сумі грошей, яка в кожен обумовлений момент конкретна залежно від співвідношення попиту і пропозиції на цей товар. Саме це положення теорії сприяло подальшій розробці загальної проблеми вартості.

Слабкістю цієї теорії є те, що вона не дає відповіді на питання, чим визначається ринкова ціна у разі збігу попиту і пропозиції, а також не бере до уваги той факт, що самі попит і пропозиція залежать від цін товарів та послуг.

Англійський економіст кінця XIX - початку XX ст. А. Маршалл поєднав *теорію попиту і пропозиції з теоріями витрат виробництва і граничної корисності*. В основу він поклав ідею, що формування ринкових цін на товари та послуги відбувається в результаті взаємодії

попиту і пропозиції. А. Маршалл доводив, що зміна попиту пов'язана з категорією граничної корисності, а пропозиції - з вирішальним впливом витрат виробництва. Він вважав, що вартість (цінність) товару однаково визначається і граничною корисністю, і витратами виробництва.

Теорія альтернативної вартості

Суть теорії альтернативної вартості полягає в тому, що перед тим, як купити товар, покупцю необхідно прийняти альтернативне рішення: який товар обрати з безлічі запропонованих на ринку. Обравши і придбавши один з них, він відмовляється від купівлі інших. Наприклад, є певна сума грошей, за які можна купити фрукти чи парасольку, зробити модну зачіску або піти в кіно. Покупець стоїть перед вибором і вирішує купити парасольку. Вартість купленого товару - це альтернативна вартість, вона дорівнює вартості товарів і послуг, від яких відмовляється покупець заради купівлі обраного товару. При цьому споживача не цікавлять витрати виробництва цього товару, витрати праці на його виробництво та інші складові його вартості.

Альтернативна вартість - це вартість благ і послуг, від яких відмовився споживач заради придбання певного товару або товарів. Це цінність товару з точки зору споживача, з урахуванням попиту покупця. Але це не означає, що альтернативна вартість не впливає на витрати виробництва або на заробітну плату. Чому працівник працює саме на конкретному підприємстві, жертвуючи тією зарплатою, яку йому пропонують на інших підприємствах? Заробітна плата на будь-якому робочому місці повинна бути альтернативною вартістю робочої сили, вона має бути такою, щоб працюючий не шукав іншого місця роботи. Альтернативна вартість застосовується і до послуг. Як формується тариф на зачіску? Розміри оплати цієї послуги мають бути такими, щоб перукарі не залишили це заняття і не перейшли в іншу галузь послуг.

Отже, альтернативна вартість - це вартість товару або послуги на основі поєднання об'єктивних і суб'єктивних факторів його руху від організації процесу виробництва до споживання. Альтернативна вартість формується при сукупному попиті, але впливає і на виробництво, і на пропозицію. Самі речі вартості не мають, її надають їм дії людей, пов'язані з цими речами у сферах виробництва і обміну. Сукупність цих дій і створює альтернативну вартість.

Інформативна теорія вартості

У сучасних умовах набуває все більшого значення принципово нова теорія вартості (цінності) - *інформативна теорія вартості*. згідно з якою домінуючим типом у структурі витрат суспільної праці є переважно інтелектуальна, озброєна науковими знаннями жива праця, і саме вона виступає джерелом вартості.

Зауважимо, що розглянуті теорії вартості не варто протиставляти, адже кожна з них відображає різні сторони економічного розвитку, і всі вони справляють вплив на цінність товару, що інтегрує в собі різноманітні чинники.

6.4. Закон вартості та його функції

Розглянувши питання про вартість товару і його величину, ми розглянули основи так званого закону вартості. З'ясовується, що на ринку товари обмінюються не за індивідуальними витратами праці, а за суспільно необхідними. Тобто еквівалентом обміну є суспільно необхідні витрати праці. Таким чином, виробники, які будуть продавати товари, вимушені орієнтуватись на суспільно необхідні витрати праці. Така орієнтація виробників і продавців є необхідною, оскільки сам обмін товарами вимагає цього. Тобто виробництво і обмін підпорядковуються вимогам *закону вартості*, який зумовлює виробництво і продаж товарів у відповідності із суспільно необхідними витратами праці, які в свою чергу визначаються суспільно необхідним робочим часом. Виробники, у яких індивідуальні витрати праці вищі, при обміні втрачають частину своєї праці, тоді як ті, у кого вони нижчі, отримують додатковий дохід.

Отже, закон вартості встановлює і відображає глибинні, причинно-наслідкові взаємозв'язки між індивідуальними і суспільно необхідними витратами праці. На ринку цей закон діє через попит і пропозицію.

Закон вартості - внутрішньо необхідний об'єктивний і сталий зв'язок між суспільно необхідною працею, витраченою на виробництво товару, і цінами товарів за умов відносної відповідності попиту та пропозиції.

Згідно з законом вартості на ринку обмінюються еквіваленти. Якщо ж еквівалентність порушується, це означає порушення вимог закону.

Закон вартості є важливим законом товарного виробництва. Його роль проявляється у тих *функціях*, які він виконує:

1. Виступає стихійним регулятором товарного виробництва. Регулююча роль пов'язана із механізмом прояву закону вартості, а саме - з ціноутворенням. Ціна, виступаючи формою дії закону вартості, під впливом різних факторів відхиляється від своєї основи - вартості. В результаті у певних галузях виробництва тривале відхилення цін від вартості у бік зниження призводить до того, що виробникам стає невигідно виробляти товари, бо вони недоодержують доходи. Залучені ресурси вивільняються і спрямовуються у ті галузі, де ціни забезпечують

достатню доходність. Таким чином відбувається встановлення пропорцій між різними видами виробництва, що забезпечують нормальне функціонування всієї економіки. Тому можна сказати, що закон вартості є фактором перерозподілу суспільної праці за галузями.

2. Виконує роль рушійної сили розвитку продуктивних сил та виступає фактором зростання продуктивної праці. Закон вартості, зумовлюючи еквівалентний обмін на основі суспільно необхідних витрат, виступає стимулом зменшення індивідуальної вартості, бо виробник, у якого витрати нижчі від суспільно необхідних, при обміні свого товару одержує додатковий дохід. Це змушує його постійно шукати шляхи економії витрат на виготовлення продукції, досягти чого можна завдяки удосконаленню виробництва, насамперед, впроваджуючи досконаліші засоби виробництва, застосовуючи прогресивні технології, поліпшуючи організацію виробництва.

3. Виступає фактором диференціації товаровиробників за величиною одержаних доходів. Оскільки ціни відхиляються від вартості, то ті товаровиробники, у яких індивідуальні витрати на виготовлення товарів вищі від суспільно необхідних, постійно втрачають частину своїх доходів, що на певному етапі веде до їх розорення. В той же час інша група товаровиробників з нижчими індивідуальними витратами отримує додаткові доходи, збільшуючи своє багатство. В результаті відбувається майнове розшарування товаровиробників.

4. В історії закон вартості відіграв роль основного економічного фактора виникнення і розвитку капіталізму.

Закон вартості в умовах простого товарного виробництва проявляється у формі ринкової ціни, тобто ціни коливаються навколо вартості. При капіталістичному товарному виробництві умови змінюються: закон вартості проявляється через ціну виробництва, яка включає витрати виробництва виробників на одиницю продукції плюс середній прибуток. В умовах, коли панують монополії, закон вартості проявляється через монополюсно високі і монополюсно низькі ціни.

Дія закону вартості розглянута на прикладі у таблиці 6.3.

Таблиця 6.3

Дія закону вартості

Кількість виробників	Індивідуальні витрати робочого часу на од. прод., год.	Кількість виробленої продукції, од.	Витрати часу на всю продукцію, год.	Середні витрати часу на од. прод., год.	Суспільно необхідний робочий час (вартість товару), год.
10	6	117	702	-	5,0
5	7	133	931	-	5,0
1 000	5	20 000	100 000	-	5,0

5	4	105	420	-	5,0
Разом	-	20 355	102 053	5,0	-

З прикладу, наведеного в таблиці 6.3, видно, що індивідуальні витрати робочого часу досить розрізняються для кожної групи виробників. Враховуючи кількість виробленої продукції, розраховується загальна кількість виробленої продукції (20 355 од.), загальні витрати часу (102 053 год.), а потім середні витрати усіх груп товаровиробників, які становлять 5,0 годин на одиницю виробленої продукції (102 053 / 20 355). Тому суспільно необхідний час також становить 5 годин. Таким чином, як зазначалось вище, величина вартості товару визначається суспільно необхідними витратами праці, які на практиці виступають як витрати найбільшої маси виробників, що мають середні умови праці.

Контрольні запитання:

1. Дайте визначення натурального господарства.
2. Охарактеризуйте основні риси натуральної форми організації виробництва.
3. Чим зумовлене виникнення товарних відносин?
4. Дайте визначення товарного виробництва.
5. Які визначальні ознаки товарної форми організації виробництва?
6. Покажіть відмінності між товарним і натуральним виробництвом.
7. Назвіть основні умови виникнення та розвитку товарного виробництва.
8. Що таке суспільний поділ праці? Назвіть три великі історичні етапи суспільного поділу праці.
9. Розкрийте зміст поняття «економічна відособленість виробників».
10. У чому сутність простого і капіталістичного товарного виробництва?
11. Які загальні риси і відмінності простого й розвинутого товарного виробництва?
12. Що таке товар? Які властивості має товар?
13. Що таке мінова вартість товару?
14. Чим відрізняються товар і продукт?
15. У чому полягає двоїстий характер праці, втіленої в товарі?
16. Якими витратами праці визначається величина вартості товару?
17. Що таке проста та складна праця?
18. Як зміни у продуктивності та інтенсивності праці впливають на величину вартості одиниці товару?
19. Розкрийте зміст теорії трудової вартості?
20. Назвіть основні аргументи інших теорій вартості (цінності) та

визначте їх принципові відмінності від теорії трудової вартості.

21. У чому полягає сутність теорії граничної корисності?
22. Поясніть сутність теорії альтернативної вартості.
23. Зіставте теорію трудової вартості з теорією граничної корисності і обґрунтуйте, чому їх необхідно поєднувати?
24. У чому полягає суть закону вартості?
25. Назвіть основні функції закону вартості.

Розділ 7. ГРОШІ У ФУНКЦІОНУВАННІ РИНКУ

- 7.1. Теоретичні концепції виникнення грошей.
- 7.2. Сутність і функції грошей.
- 7.3. Види грошей. Закон грошового обігу.
- 7.4. Проблема конвертованості грошей.

7.1. Теоретичні концепції виникнення грошей

Гроші посідають значне місце в ринковій економіці. Вони забезпечують життєдіяльність кожної з ринкових структур, сприяють подальшому розвитку процесу суспільного відтворення матеріальних та нематеріальних благ, їх виробництву, обміну, розподілу та споживанню. Грошові відносини є найскладнішим елементом ринку.

Щоб з'ясувати сутність грошей, необхідно з'ясувати як вони виникають. В економічній теорії виділяють *дві основні концепції виникнення грошей*:

1. *Раціоналістична концепція* панувала з часів Арістотеля і до кінця XVIII ст. Обґрунтування цієї концепції здійснив Арістотель у праці «Нікомахова етика». Вона пояснює виникнення грошей в результаті домовленості і раціональної угоди між людьми щодо введення спеціального інструменту з метою спрощення і полегшення процедури обмінів товарів. Представники: Арістотель, Г. Кнапп, Дж. Гелбрейт, П. Самуельсон та інші.

2. *Еволюційна концепція* вперше була сформульована засновниками класичної політичної економії А. Смітом, Д. Рікардо, а потім була розвинута К. Марксом. Науковий аналіз походження та природи грошей, зроблений класиками політичної економії довів безпідставність раціоналістичної концепції. Вони аргументовано довели, що гроші мають товарне походження і виникають об'єктивно, стихійно на основі поглиблення суспільного поділу праці в результаті тривалого розвитку товарного виробництва, обміну та послідовної зміни форм вартості.

Уявлення про сутність грошей дає нам аналіз етапів розвитку товарного обміну і, зокрема, *форм вартості*.

На початковому етапі розвитку суспільства обмін мав епізодичний нерегулярний характер.

Перша форма, яка відобразила зародження товарного обміну, - *проста, випадкова форма вартості* - це така форма вартості, яка властива низькому рівню розвитку продуктивних сил, коли обмін був випадковим, обмінні операції були окремими актами і один товар обмінювався на інший (рис. 7.1).

$$T_1 \leftrightarrow T_2$$

$$T_2 \leftrightarrow T_3$$

$$T_3 \leftrightarrow T_4$$

$$T_4 \leftrightarrow T_x$$

$$T_x \leftrightarrow T_v$$

Рис. 7.1. Проста (випадкова) форма вартості

При натуральному господарстві надлишок продукції виникав лише періодично, час від часу. Товари, які вироблялися в надлишку, випадково змінювали свою вартість через посередництво іншого товару (наприклад, одна вівця дорівнювала одному мішку зерна). Мінова вартість при такому обміні могла часто змінюватися в часі і просторі. Однак уже в цій простій формі вартості були закладені основи майбутніх грошей.

У простій формі вартості два товари відіграють неоднакову роль. Товар T_1 знаходиться у відносній формі вартості, бо його вартість співвідноситься з вартістю іншого товару (товару T_2). Товар T_2 - це є еквівалент вартості товару T_1 або знаходиться в еквівалентній формі вартості. Цей товар підтверджує значимість T_1 (конкретна праця на товар T_2 підкреслює суспільний характер праці, витраченої на T_1). *Споживна вартість T_2 підтверджує вартість T_1 .*

Ця форма вартості є бартерним обміном - один товар обмінюється напряму на інший. Протиріччя, які виникають при такому обміні, в подальшому призводять до виникнення товарів- посередників.

Друга форма - повна, розгорнута форма вартості. Ця форма вартості відображає вищий етап розвитку товарного обміну. З подальшим поділом праці і зростанням виробництва все більше продуктів - товарів надходить на ринок. Обмін набуває регулярного характеру, визначаються місця, де зустрічаються товаровиробники, відбувається поява ремісників, купців, розвиток товарних відносин. Це така форма, за якої одному товару при обміні відповідає безліч інших товарів-еквівалентів (наприклад, один мішок зерна дорівнює: або одній тварині, або одній сокирі, або одному аршину полотна тощо) (рис. 7.2).

Прямий товарообмін дедалі більше ускладнювався, і міг взагалі не здійснитися, оскільки інтереси учасників товарної угоди не збігалися і виникало гостре протиріччя в тому, щоб одразу співпали потреби двох власників, які бажають обміняти свої товари, тобто попит і пропозиція окремих товарів на конкретних ринках не відповідали один одному. Це вимагало пошук багатьох потенційних

партнерів по обміну, здатних задовольнити потреби один одного в товарах і послугах, а потім і досягнення кінцевої мети обміну. Для того щоб отримати потрібний товар, необхідно було попередньо відшукати



багато еквівалентів

товар-посередник, який задовольнив би партнера по обміну.

Рис. 7.2. Повна (розгорнута) форма вартості

Третя форма - загальна форма вартості, коли товар стає головною метою виробництва. Обмін товарів ускладнювався, товаровиробники вдавалися до третіх товарів, які найчастіше зустрічалися на ринку як посередники. Кожен товаровиробник за продукт своєї праці прагнув



◀ ----- **загальний еквівалент**

отримати загальний товар, який потрібний усім (рис. 7.3).

У зв'язку з такою об'єктивною необхідністю з товарної маси виділялися особливі товари, що виконували роль *загального еквівалента* - це такий товар, що втілює у собі вартість іншого товару. Загальними еквівалентами ставали худоба, хутро, слонова кістка, тютюн, риба, види металів (золото, срібло). Маючи такий товар, можна було придбати потрібний товар. Однак у цій ролі товари затримувалися недовго, оскільки не задовольняли вимог товарного обігу і за своїми властивостями не відповідали умовам еквівалентності.

Внаслідок розвитку обміну загальним еквівалентом протягом тривалого періоду стає один товар, здебільшого метал. Цей процес становлення товару як загального еквівалента дуже складний і тривалий. Він визначив появу четвертої форми вартості.

Четверта форма - грошова форма вартості, яка виникла, коли роль загального еквівалента закріпилася за одним товаром (рис. 7.4). Для неї характерні наступні риси:

> загальне визнання цього факту як покупцем, так і продавцем, тобто обидва суб'єкти не можуть відмовитися при обміні своїх цінностей на товар-гроші;

- > наявність особливих фізичних властивостей у товару-грошей, придатності для постійного обміну;
- тривале виконання грошима ролі загального еквівалента.

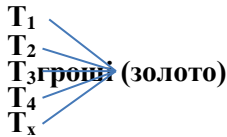


Рис. 7.4. Грошова форма вартості

Місце загального еквіваленту займає особливий товар - благородний метал (золото), який починає виконувати суспільну функцію, функцію еквівалента і вимірника вартості всіх інших товарів.

Постає питання: Що висунуло благородні метали (золото) на роль грошей? Те, що благородні метали є також товарами, тобто на них витрачена людська праця, а також їхні природні якості і рідкісність.

Цілком очевидним є висновок, що гроші виникли з обміну стихійно, а не за згодою сторін. У ролі грошей виступали різні товари, але більш придатними виявилися дорогоцінні метали - золото і срібло. Таким чином, бартерний обмін змінився на грошовий. Це спростило обмін, але виникли нові суперечності: поділ на класи, на багатих і бідних. В подальшому відбувається еволюція грошей: дійсні (металеві) гроші замінюються паперовими грошима, а паперові замінюються іншими заміниками.

Отже, гроші за своїм походженням - це товар. Виділившись із загальної товарної маси, вони зберігають товарну природу і мають ті самі *дві властивості*, що й будь-який інший товар:

1. володіють *споживною вартістю* (наприклад, золото у формі грошей може використовуватися як прикраса і задовольняти естетичні потреби людини);

2. володіють *вартістю*, оскільки на виробництво товару-грошей (золота) витрачена певна кількість суспільної праці.

У той же час гроші, на відміну від звичайних товарів, є особливим товаром:

- > споживна вартість товару, що виконує роль загального еквівалента, ніби подвоюється (крім конкретної споживної вартості, вони мають загальну споживну вартість, оскільки за їхньою допомогою людина може задовольнити будь-яку потребу);

- > вартість грошей має зовнішню форму прояву до їхнього обміну на ринку. Товар-гроші завжди можна обміняти на будь-який інший товар, необхідний власникові грошей. В той же час вартість звичайного товару прихована і виявляється в процесі обміну, коли товар продається на

ринку.

Таким чином, гроші - історична категорія, яка розвивається на кожному етапі товарного виробництва і наповнюється новим змістом, що ускладнюється зі зміною умов виробництва.

Гроші розв'язали протиріччя товарного виробництва між споживною вартістю і вартістю. З появою грошей товарний світ розділюється на дві частини: з одного боку, гроші - специфічний товар, який втілює в собі вартість, а з іншого боку, всі інші товари, які беруть участь в обміні і виступають як споживні вартості. Гроші стають виразником споживних вартостей усіх товарів через свою вартість.

З аналізу еволюційної концепції випливають важливі висновки:

> гроші - це товар, що виділюється стихійно;

> гроші - це особливий привілейований товар, який відіграє роль загального еквівалента;

> гроші розв'язали протиріччя між вартістю і споживною вартістю, яке властиве всім товарам, у тому числі й грошам.

Існують різноманітні *теорії грошей*, найвідоміші з них *металістична, номіналістична, кількісна і товарна*.

❖ *Металістична теорія* ототожнює грошовий обіг і товарний обмін. У ній стверджується, що золото і срібло за своєю природою (грошима, які, у свою чергу, є простим технічним знаряддям обміну. Зародження цієї теорії відбулося ще за античних часів, але найбільшого поширення вона набула в середні віки, в епоху первісного нагромадження капіталу. Її розвивали, зокрема, меркантилісти В. Стаффорд (XVI ст.), Т. Ман і Ф. Галіані (XVII ст.). Меркантилісти пов'язували металістичну теорію з ученням про гроші як багатство нації, визнавали лише металеві гроші з благородних металів. Таке уявлення про роль грошей відображало погляди купців, зайнятих у зовнішній торгівлі.

Металістична теорія містила низку помилок: ототожнення грошей з товарами, нерозуміння того, що гроші - товар особливого роду, загальний еквівалент усіх інших товарів. Її прихильники заперечували правомірність існування грошових знаків - замінників справжніх грошей. З поширенням паперових грошей металістична теорія поступово втратила своє значення.

❖ *Номіналістична теорія* вважається різновидом раціоналістичної концепції виникнення грошей. Вона розглядає гроші як умовні знаки, що не містять внутрішньої вартості. Вона заперечує товарну природу грошей, розглядає їх виникнення як результат домовленості людей з метою полегшення обміну або як наслідок ухвалення державних законодавчих актів. Згідно з цією теорією, вартість грошей не залежить від їх матеріального вмісту і визначається лише найменуванням. Номіналістична теорія, на відміну від металістичної, розриває зв'язок

грошей з золотом. Об'єктивно передумовою виникнення номіналістичної теорії послужив перехід від злиткового золотого обігу до монетного, коли гроші почали приймати не за вагою, а за найменуванням. З виникненням паперових знаків грошей посилювався вплив цієї теорії. З подальшою демонетизацією золота номіналістична теорія стала пануючою теорією грошей. Перші уявлення про гроші як номінальні знаки для полегшення товарного обміну виникли в рабовласницьку епоху. Подальший розвиток номіналістична теорія одержала у XVIII ст. (англійські економісти Дж. Стюарт, Дж. Берклі та ін.), найдетальніше її розробили уже в XX ст. німецький економіст Г. Кнапп і австрієць Ф. Бендіксен.

Прихильником цієї теорії був і Дж. Кейнс та його послідовники. Дж. Кейнс оголосив золоті гроші «варварським пережитком», а у випущених в обіг паперових грошах бачив важливий засіб забезпечення «ефективного попиту» і «цілковитої зайнятості». Науковий опонент Дж. Кейнса американський монетарист М. Фрідмен поділяв думку видатного англійського економіста про суть грошей і вважав, що гроші - «експериментальна теоретична конструкція» і засіб регулювання ринкової економіки. П. Самуельсон вважав гроші «соціальною умовністю».

❖ *Кількісна теорія грошей* виникла у XVIII ст. Її основоположники - французький просвітник і філософ НІ. Монтеск'є, а також англійський економіст Д. Юм стверджували, що гроші не мають внутрішньої вартості, їх вартість, як і рівень цін, залежить від кількості грошей в обігу. Чим більше грошей в обігу, тим вищі ціни, і навпаки. Це твердження стосувалось як металевих, так і паперових грошей. Прихильники кількісної теорії повністю ігнорують функцію грошей як міри вартості, а також функцію грошей як утворення скарбу, яка регулює кількість грошей при металевому обігу.

Кількісну теорію грошей захищав Д. Рікардо, який, на відміну від інших її прихильників, намагався поєднати цю теорію з теорією трудової вартості. З переходом до системи паперових грошей кількісна теорія дедалі більше поширювалася, оскільки дуже органічно пояснювала природу і закони обігу паперових грошей. За цих умов кількісна теорія стає основою для регулювання грошової маси в країні як способу впливу на рівень товарних цін і на стан господарської активності. Методи цього впливу розробив Дж. Кейнс, який вважав: збільшення в обігу грошової маси й обсягу кредитних ресурсів сприяє поживленню економіки, зростанню інвестицій і доходу і повній зайнятості.

❖ *Товарна теорія грошей* ґрунтується на марксистському варіанті теорії трудової вартості. Вона розглядає гроші як товар особливого роду, що служить загальним еквівалентом для всіх інших товарів.

У сучасній економічній науці відбувається поєднання номіналістичної і кількісної теорії грошей, що дало змогу досить реально пояснити основні закономірності обігу паперових грошей, регулювання грошової маси, сутність інфляції та дефляції, виробити основні принципи антиінфляційної політики. Видатний український економіст М. Туган-Барановський, творець номіналістично-кількісної (кон'юнктурної) теорії грошей, вперше поєднав ці теорії ще на початку ХХ ст.

7.2. Сутність і функції грошей

Розуміння механізмів функціонування сучасного ринкового господарства неможливе без чіткого усвідомлення ролі грошей - цієї «мови ринку». По суті справи, у сучасному світі в грошовій формі виражається будь-яке економічне явище, так що можна стверджувати, що вся економіка є грошовою економікою. Справді, велика частина реальної економічної інформації складається з даних, що описують різні грошові платежі, кимось зроблені або кимось отримані. Щодня з усіх боків ми отримуємо інформацію про ціни, що виражають у грошах вартість величезної кількості товарів і послуг. Відносини багатьох учасників економічного процесу: окремих людей, підприємств, банків, різних установ, державних органів та ін. оформлюються в різного роду фінансових зобов'язаннях, що теж мають грошове вираження. Усі ці приклади говорять про те, що гроші - це специфічне економічне явище, особливий економічний інструмент, призначений для здійснення ринкових відносин, що пов'язує в єдиний організм окремі складові частини і «клітинки» економіки.

Багатотисячолітня історія розвитку грошей багата безліччю драматичних і навіть трагічних сюжетів, свідчить про розвиток форми, яку вони приймали - від шкур тварин, черепашок, перлів через панування шляхетних металів до сучасних паперових і електронних грошей. Однак сутність грошей як економічного явища практично не змінилася. У більшості сучасних підручників гроші розглядаються як загальний еквівалент товарів і послуг, що виконує функції міри їхньої вартості, оплати в процесі обміну і збереження вартості на майбутнє. Будь-який засіб, що відповідає цим вимогам, у якій би формі воно не виступало, можна вважати грошима.

Гроші, насамперед, є вартісним еквівалентом, який виступає в чистому вигляді, служить для вимірювання вартості інших товарів, для їх обміну, як споживної вартості.

Гроші - це особливий товар, який виконує роль загального еквівалента, виступає посередником в обміні товарів і виражає

економічні відносини між людьми з приводу виробництва та обміну товарів.

Основні властивості грошей:

1. гроші виконують роль загального еквівалента, за допомогою якого вимірюється вартість решти товарів;
2. гроші набувають загальної *споживної вартості*, яка полягає у їхній здатності обмінюватися на всі інші товари, тобто вони мають абсолютну ліквідність (легко реалізуються);
3. гроші виражають певні *економічні відносини*, які виникають між товаровиробниками з приводу обміну продуктами праці через ринок.

Роль грошей в економіці і їхньої сутності стане зрозумілішою, якщо докладніше розглянути їх функції.

Виділяють *п'ять функцій грошей* (рис. 7.5):



Рис. 7.5. Функції грошей

І. Міра вартості полягає у здатності грошей як загального еквівалента вимірювати вартість всіх інших товарів, надаючи їй форму ціни. Виконують цю функцію лише повноцінні гроші.

Як різні природні величини - вага, довжина, обсяг тощо - мають одиниці виміру, що дозволяють порівнювати й аналізувати різні об'єкти навколишньої дійсності, так і вартість товарів і послуг повинна мати подібний вимірник.

Ціна - грошовий вираз вартості.

Як міра вартості, гроші *однорідні*. Це дуже важливо для економічних розрахунків. Вираження вартості товарів однорідним мірилом дає можливість зіставляти вартість зовсім різних товарів.

Роль грошей як міри вартості і на мікро-, і на макроекономічному рівні полягає в забезпеченні виміру і співставленні виробничих витрат і отриманих результатів. Завдяки мірі вартості можна розрахувати

макроекономічні показники, співставити вартості великої кількості товарів, які мають різну споживну вартість.

Гроші виконують функцію міри вартості ідеально і на основі масштабу цін. *Масштаб цін* - це технічна функція грошей, являє собою певну грошову одиницю, яка розбивається на кратні частини, або ж це певна фіксована вагова кількість дорогоцінного металу, яка законодавчо встановлюється державою як грошова одиниця країни та використовується для виміру товарних цін.

Коли роль грошей виконували благородні метали, масштаб цін визначався державою через золотий чи срібний вміст грошової одиниці, і вагова кількість металу була його основою. Наприклад, російський рубль 1897 року вмщував 0,774234 г золота, американський долар 1973 року - 0,736736 г золота. А ціна будь-якого товару визначалась у певному числі одиниць цієї мінімальної вагової кількості металу. Для зручності вираження цін різних товарів мінімальна вагова грошова одиниця могла поділятися на рівні кратні між собою частини. Так, рубль поділявся на 100 копійок, долар - на 100 центів тощо.

Зі зникненням золота із сфери грошового обігу масштаб цін втрачає свій першорідний економічний зміст і найчастіше визначається як спосіб виразу вартості товару в грошовій одиниці країни. Припинення обміну паперових грошей на золото й відміна їх формального зв'язку з золотом (золотий вміст рубля в СРСР не встановлювався з 1991 року, а гривня не має його з моменту її виникнення) певним чином ускладнюють розуміння масштабу цін. У сучасних умовах золотий вміст грошової одиниці взагалі не встановлюється.

За масштабами цін співставляються різні національні одиниці грошей, тобто встановлюється валютний курс. З масштабами цін пов'язана девальвація і зворотний процес - ревальвація.

Девальвація - зниження курсу національної валюти.

Ревальвація - підвищення цінності валюти.

В економічному житті бувають періоди, коли гроші перестають виконувати функцію міри вартості. В умовах високої інфляції національна грошова одиниця швидко втрачає свою купівельну спроможність, тому суб'єкти господарювання (підприємства і приватні особи) змушені використовувати у своїх розрахунках тверду панюгу, яка має відносно стабільний курс на зовнішніх валютних ринках і тому здатна вимірювати вартість товарів усередині даної економіки. *Купівельна спроможність грошей* - це своєрідна ціна, виражена в товарах, це кількість товарів, яка може бути куплена за пану грошову одиницю.

Купівельна спроможність грошової одиниці - кількість товарів, яку можна купити при даному рівні цін за цю одиницю.

При цьому в економіці формується подвійна система цін: у твердій

валюті і в перерахунку за поточним курсом в офіційних і ротових одиницях даної держави. Ціни в національній валюті під впливом інфляції швидко зростають, а виражені в іншій валюті не змінюються.

2. Засіб обігу. У цій функції гроші опосередковують обіг або втирають роль тимчасового посередника при обміні товарів. Цю функцію виконують реальні гроші, а також можуть виконувати замітники грошей.

Акт реалізації товарів на ринку або акт перетворення товарів в гроші центральний, найважливіший в ринковому господарстві.

Розвиток ринкових відносин почав відбуватися значно швидше, копи у різних народів в давнину з'явилися окремі товари, які виконували роль міри вартості інших товарів і виступали посередниками в обміні. Процес бартерного обміну «Товар 1 - Гроші 2» змінився товарно-грошовим обміном «Товар 1 - Гроші - І опар 2», який складається з двох несинхронних актів продажу і купівлі і тому є більш ефективним. Власник першого товару, обмінюючи його на гроші, одержує у своє розпорядження деяку *універсальну купівельну спроможність* у вигляді загального еквівалента. У краще становище на ринку потрапляє той суб'єкт господарювання, який має гроші (покупець), а не той, який має товар (продавець).

Процес товарно-грошового обміну здійснюється за схемою:

$$T_1-G-T_2,$$

де T_1-G - продаж товарів;

$G-T_2$ - купівля інших товарів на гроші.

Таким чином, гроші є засобом обігу товарів, дозволяють уникати бартерної форми обміну і неощадливого використання часу - одного з найважливіших економічних ресурсів, тому що використання грошей дає можливість їх власнику обирати *товари, продавців і час покупки*. Можна зробити висновок, що, виступаючи засобом обігу товарів, гроші стимулювали розвиток спеціалізації виробництва і торгівлі. Суспільна роль грошей, їхнє місце в економічній системі полягає в тому, що вони виступають засобом поєднання різних виробників і споживачів, відособлених в умовах поділу праці, у єдиний економічний організм.

Виконання цієї функції передбачає визначення кількості грошей для обігу. Очевидно, що грошей потрібно стільки, скільки є товарів в обігу, оцінених в грошах. Тобто кількість грошей прямо пропорційна сумі цін товарів, призначених для продажу. Однак на кількість грошей в обігу впливає швидкість обігу грошей. Якщо швидкість обігу сповільнюється, то потрібно більше грошей для обігу.

Перша і друга функції грошей обумовлюють сутність грошей.

3. Засіб платежу - ця функція є похідною від функції засіб обігу і є результатом розвитку кредитних відносин.

Її гроші виконують, коли рух товарів і послуг в один бік і рух грошей назустріч розділені у часі, тобто покупець сплачує гроші за товар не в момент його купівлі, а через деякий час, коли настає строк платежу (виплата зарплати, сплата відсотку по депозитах і кредитах, сплата дивідендів та податків тощо).

Ця функція тісно пов'язана з іншими функціями грошей і, перш за все, з їх функцією як міри вартості. Важливим наслідком функції грошей як засобу платежу є поява *кредитних грошей* у формі векселя, банкноти і чека.

Виконання грошима цієї функції створює можливість виникнення ситуації взаємної неплатоспроможності і заборгованості.

З розвитком товарно-грошових відносин та товарного виробництва функція грошей як засобу платежу дедалі більше витісняє функцію засобу обігу. Остання виявляється лише у сфері роздрібного товарообігу.

4. Засіб нагромадження. Різні автори називають її по-різному - засіб утворення скарбів, засіб заощадження, засіб збереження вартості. Але суть цієї функції одна й та сама - збереження у грошовій одиниці тієї купівельної сили, яка характеризує її як одиницю вартості, тоді коли гроші тимчасово вилучаються з обігу.

І (ю функцію гроші виконують, коли частково і тимчасово припиняють свій рух, вилучаються із економічного кругообігу, нагромаджуються і використовуються як форма заощаджень.

Нагромадження - тимчасове вилучення грошей з обігу з метою збагачення або збільшення споживання в майбутньому за рахунок скорочення споживання в теперішньому.

Заощаджувати можна в готівковій формі (може призвести до знецінення), або у вигляді депозитів у різних фінансово-кредитних установах, або у вигляді нерухомості чи інших товарів.

У цій своїй якості гроші перетворюються на особливого роду *фінансовий актив* - засіб, який зберігається протягом певного часу (але який відрізняється від звичайних споживчих товарів), і який забезпечує людині, що володіє ним, купівельну спроможність у майбутньому.

Фінансовий актив - засіб, який забезпечує його власнику купівельну спроможність у майбутньому.

В умовах розвинутих ринкових відносин люди мають можливість володіти різними фінансовими активами, які символізують собою багатство, серед яких гроші - лише одна з його форм. До таких активів відносяться різні цінні папери (акції, облігації, казначейські зобов'язання, векселі, контракти тощо), рахунки в банку, нерухоме майно в різних формах, коштовності, антикваріат, твори мистецтва та інше. Маючи певний дохід, людина повинна приймати рішення с і

осовію видів активів, у яких вона хоче зберігати своє багатство (так званий «портфель активів»), зокрема, яку його частину варто зберігати у вигляді грошей.

Приймаючи рішення про структуру свого портфеля активів, власник доходу (як окрема особа, так і будь-який інший учасник економічного процесу - виробнича фірма, банк тощо) прагне зберігати свої активи в *ліквідній*, тобто грошовій формі. Ліквідність активу означає його здатність бути перетвореним у готівку. Іншими словами, це можливість використання даного фінансового активу як і грошей.

Ліквідність фінансового активу - його здатність бути перетвореним у готівку в разі потреби здійснення різних платежів.

Природно, що *гроші як актив мають абсолютну ліквідність*. Всі інші активи мають цю властивість в більшому або меншому ступені в їх лежкості від того, як швидко вони можуть бути перетворені у гроші, оскільки не приймаються усіма як засіб платежу. Наприклад, будь-який цінний папір складніше перетворити в гроші, ніж зняти певну суму з депозитного рахунку в банку. Цінні папери розрізняються за ступенем ліквідності: державні облігації і казначейські зобов'язання більш ліквідні, ніж облігації приватних підприємств; приватні облігації більш ліквідні, ніж акції. Різне майно найменш ліквідне, тому що за короткий термін буває досить складно знайти покупця. Чим менша ліквідність фінансового активу, тим вище для його власника ризик втрат, пов'язаних з неможливістю в потрібний момент одержати у своє розпорядження гроші.

Абсолютна ліквідність грошей перетворює їх в ідеальний засіб збереження вартості. Однак власник грошових активів у довгостроковому періоді жертвує тим доходом, який йому міг би принести менш ліквідний актив. Чим меншим ступенем ліквідності володіє актив, тим більший дохід він повинен забезпечувати як компенсацію за *ризик неліквідності*, тобто в такій ситуації, коли гроші можуть знадобитися раніше терміну, на який вони були перетворені в даний актив.

Досконала ліквідність грошей перестає бути перевагою цього виду активів в умовах високої інфляції. Доцільність здійснення нагромадження в грошах, коли товари дорожчають ледве не щодня, втрачається, адже національні гроші втрачають свою купівельну спроможність. Високоліквідним грошовим активом у таких умовах стає тверда іноземна валюта. Менш ліквідні активи також стають більш привабливими для суб'єктів господарювання як засоби збереження вартості.

5. Світові гроші. Цю функцію гроші виконують, коли використовуються при міжнародних розрахунках та опосередковують обслуговування міжнародних економічних відносин. У цій функції

гроші виходять за національні межі і виступають як загальний купівельний засіб, загальний засіб платежу, загальне втілення багатства.

Її не можна поставити в один ряд з уже названими, оскільки вона виражає не способи реалізації сутності грошей, а сфери їх здійснення.

Довгий час (в період так званого «золотого стандарту») функцію світових грошей виконувало золото. Однак до середини 70-х років відбулась повна демонетизація і тепер золото не виконує роль грошей. В сучасних умовах роль світових грошей виконують валюти окремих країн, які мають особливу вагу грошового обігу світу, так звані тверді (вільноконвертовані) валюти (американський долар, фунт стерлінгів, японська єна), а також наднаціональні грошові одиниці (спеціальні права запозичення - СДР, євро).

Стійкість національної валюти визначається всією масою товарів і послуг, що створюються в країні, а також економічним розвитком країни.

7.3. Види грошей. Закон грошового обігу

З розвитком ринку, розширенням і поглибленням грошових відносин ускладнювалися вимоги з боку ринку до грошей. Тому після свого виникнення гроші пройшли значний шлях еволюції та розвитку. У зв'язку з цим значно модифікувались їх види та форма.

Спочатку грошима були найбільш ходові товари. *Товарні гроші* - це гроші, засновані на використанні як загального мінового еквіваленту (платіжного засобу) якогось товару, який є цінністю як у якості грошей, так і в якості звичайного товару, необхідного для задоволення тих чи інших потреб. За даними історичних досліджень, різні товари в тих чи інших районах земної кулі в різний час виконували функції грошей. Наприклад, у Стародавньому Римі й античній Греції функцію грошей виконувала худоба, в Японії - рис, у Китаї - чай, в Ісландії - риба, на Русі - хутро соболя, в американських індіанців - намисто із черепашок або бісеру. І цей перелік далеко не повний. Упродовж не одного століття різні види первісних грошей витісняли один одного. Архаїчні гроші поступалися місцем більш зручним і передовим, які більше відповідали вимогам основних функцій.

Дуже швидко на перше місце серед товарних грошей починають виходити метали, що пов'язано з наявністю у них низки властивостей, необхідних для виконання функцій грошей: рідкісність, корисність, однорідність, подільність, портативність, збереженість.

Коли на роль грошей були висунуті метали, гроші набули форми злитків металів, яка мала величезні переваги порівняно з попередньою їх формою. Такі злитки одержали назву монети.

Залізні гроші використовували стародавні спартанці, бритти, японці. Олов'яні вживались у Мексиці, Римській імперії, середньовічній

Англії, мідні - у стародавньому Китаї та Стародавньому Римі. Срібні гроші широко використовувались на рубежі II і III тис. н. е. в Китаї, Персії та Месопотамії. Перші золоті монети, на думку Геродота, карбувалися в Лідії (західна частина Малої Азії) у VII ст. до н. е.

Монета - це злиток металу певної ваги, точно визначеної форми, проби та номіналу, узаконений державою як засіб обігу. Слово «монета» вперше з'явилося як титул богині Юнони в 279 році до н. е. в Римі при її храмі Юнони-Монети (лат. «monition», «monitum» - пересторога), де й карбувалися гроші.

У нашій державі перші монети почали карбуватися в 988 році за часів правління київського князя Володимира. Пізніше вони карбувалися також його синами Святополком та Ярославом. Перші монети в Київській Русі карбувались із срібла (срібники) і золота (злотники). На лицьовому боці монети, що має назву аверс, було зображено князя Володимира, а на зворотному боці, що має назву реверс, був зображений тризуб.

У Київській Русі грошова і вагова одиниця називалися гривнею. Назва «гривня» походить від слова «грива» (загривок, шия). Спершу воно означало обруч (гривну) - прикрасу із золота, срібла, бронзи, яку носили на шиї (на «загривку») знатні люди не лише Русі, а й у багатьох країнах Європи та Азії. Пізніше це слово набуло нового значення - вагового, що відповідало певній кількості (вазі) срібла (гривня срібла). Гривня, яка складалася з певної кількості монет, називалася гривня кун. У процесі еволюції гривня срібла стала дорівнювати кільком гривням кун. У XII ст. гривня срібла (близько 200 г) дорівнювала чотирьом гривням кун (гривня кун - близько 50 г). Сама ж гривня кун відповідала певній кількості платіжних одиниць (монет). Так, у XI ст. одна гривня кун дорівнювала двадцяти ногатам або п'ятдесяти розанам. Гривня була відновлена у 1917 році урядом Української Народної Республіки. Зокрема, у жовтні 1918 року були надруковані банкноти номіналом 10 гривень, 500 гривень, 1000 гривень, 2000 гривень. І вдруге назва «гривня» відновилась у 1992 році урядом суверенної України. Згідно з указом Президента, гривня як українська національна валюта введена в обіг з 2 вересня 1996 року.

Роль золота і срібла в грошовому обігу різних країн залежала від встановлення тієї чи іншої грошової системи. Залежно від металу, який в даній країні був прийнятий як загальний еквівалент і база грошового обігу, розрізняють біметалічну і монометалічну грошові системи.

Грошова система - це форма організації грошового обігу в країні, яка склалася історично і закріплена національним законодавством. Сучасні грошові системи з готівкою, чеками, касовими автоматами і низкою непростих фінансових інструментів виникли не одразу, а розвивалися протягом століть.

Біметалізм - грошова система, за якою роль загального еквіваленту закріплюється за двома благородними металами (як правило, за золотом і сріблом), передбачається вільне карбування монет з обох металів і їх необмежений обіг. При біметалевій системі встановлюються фіксовані пропорції між грошовими вартостями золота і срібла. Правда, за певних обставин ця система може породжувати деякі проблеми, оскільки ринкові ціни золота і срібла із часом змінюються. Як тільки виникає різниця між ціновою пропорцією на світовому ринку й офіційною внутрішньою ціновою пропорцією, тоді один з двох металів стає більш цінним, ніж інший. І час від часу виявляється, що у сфері обігу реально функціонує лише один метал. Ця тенденція відома як закон Грешама (англійський фінансист часів королеви Єлизавети XVI ст.). Закон Грешама розкриває таку закономірність: «Погані гроші витісняють хороші гроші з обігу», тобто якщо гроші стають більш цінними у якійсь іншій якості, ніж засіб обігу, то вони виходять з обігу і перестають бути грошима. Відносно дешевші гроші витісняють із обігу дорожчі, які або тезавруються (нагромаджуються), або використовуються для зовнішніх платежів, або йдуть на переплавку і потім обмінюються на погані гроші. Біметалізм був широко розповсюджений в XVI-XVII ст., а в кількох країнах Західної Європи - і в XIX ст. Проте процес історичної еволюції товарного виробництва і товарного обігу вимагав стійких грошей, єдиного загального еквіваленту, тому біметалізм поступається місцем монометалічній системі обігу.

Монометалізм - грошова система, при якій один метал (золото або срібло) служить загальним еквівалентом і основою грошового обігу, а також володіє необмеженою обмінною здібністю. Срібний монометалізм існував у Росії, Індії, Голландії. Золотий монометалізм (золотий стандарт) вперше склався у Великобританії в кінці XVIII ст., потім у Німеччині (1871-1873 рр.), Швеції, Норвегії, Данії (1873 р.), Франції (1876-1878 рр.), Росії та Японії (1897 р.), у США (1900 р.).



Структурні елементи сучасної грошової системи

зображені на рисунку 7.6.

1. Назва національної грошової одиниці
2. Вид грошових знаків і характер їх забезпечення
3. Порядок грошової емісії (випуск грошей)

4. Встановлення курсу національної валюти і порядок її обміну на іноземну

5. Наявність державних фінансових інститутів, які

Рис. 7.6. Структурні елементи сучасної грошової системи

У сучасній грошовій системі функціонують *паперові й кредитні гроші*.

Паперові (декретні) гроші - це грошові знаки, які випускаються в обіг з метою заміни металевих грошей. Вони є певними формами боргових зобов'язань держави та державних агентів. На відміну від «товарних грошей», де вартість як засобу обміну та платежу підкріплена вартістю товару, який виконує роль грошей, у паперових грошах це правило відсутнє. Паперові гроші - знаки, символи цінності (вартості), що не мають власної вартості та наділені державною владою примусовим курсом обігу. Вони не мають золотого забезпечення, тому їх ще називають *білетами державної скарбниці* (іноді *казначейськими білетами*).

Вперше паперові гроші з'явилися в Китаї (XIII ст. н. е.). У середині XVII ст. вони розповсюдились в Європі, Північній Америці, Росії і у своєму розвитку пройшли декілька етапів. Спочатку паперові гроші (оборотний банківський білет) мали металеву основу, тобто існував обмін паперових грошей на золото, срібло або мідь. Згодом паперові гроші набули форми *банкноти*. Це були неконвертовані відносно цінних металів банківські білети з примусово встановленим державою курсом. Наприклад, в Україні в обігу знаходяться банківські білети номіналом 1, 2, 5, 10, 20, 50, 100, 200 і 500 гривень.

Таким чином, сучасні паперові гроші - це гроші двох видів походження: казначейські білети (випуск здійснюється державою) і банкноти (випускаються центральним банком).

Проблема конвертованості розв'язується сьогодні відносно не золота, а інших валют. В цих умовах метали використовуються лише для випуску білонної монети.

Білонна монета - розмінна монета, що виготовляється з недорогоцінних металів або їх сплавів, номінальна вартість якої перевищує вартість вміщеного в ній металу та витрат на її чеканку. Паперові гроші і розмінні монети, разом взяті, утворюють *готівкові гроші*, випуск яких монополізований державою.

Упродовж подальшої еволюції грошей в ХХ ст. все більшого поширення набуває заміна готівкових грошей *безготівковими (кредитними)*, які поступово стають домінуючою формою грошей у розвинутих країнах. Безготівкові гроші виступають як грошові вклади, переважно в банківських установах, тобто записи на рахунках у банках чи зарахування взаємних вимог без участі готівкових грошових знаків. Такі вклади називають *банківськими (кредитними) грошима*, складовими яких є: чеки, кредитні картки, векселі, термінові депозити тощо.

Вексель - це письмове боргове зобов'язання встановленої законом форми, в якому вказані величина грошового боргу, строки його сплати, а також право його власника (векселетримача) вимагати від боржника (векселедавця) сплати боргу після закінчення встановленого строку.

Банкнота - це вексель банку, який випускається тільки центральним банком країни.

Чек - письмове розпорядження власника поточного рахунку в банку про виплату готівки пред'явнику або перерахування з його рахунку на інший рахунок певної суми грошей.

Переважаюча більшість безготівкових розрахунків здійснюється між суб'єктами господарювання. Проте останнім часом постійно зростають також обсяги безготівкових розрахунків населення (перерахування за дорученням громадян на вклади в банки заробітної плати, гонорару, пенсії, розрахунки по різноманітних комунальних, побутових платежах тощо). До недавнього часу в розвинутих країнах для розрахунків домашніх господарств з фірмами широко застосовувалися розрахункові чеки і банківські чекові книжки. Сьогодні швидкого поширення набуває застосування *кредитних карток*, або, як їх ще називають, *електронних грошей*.

Кредитна картка - це іменний платіжно-розрахунковий документ, який засвідчує особу власника рахунку в банку і надає йому право на придбання товарів і послуг у кредит без оплати готівкою.

Електронні гроші - це банківська система переказу грошових засобів за допомогою ЕОМ.

Поряд з готівковими і безготівковими грошима виділяють *повноцінні і неповноцінні гроші* (рис. 7.7).

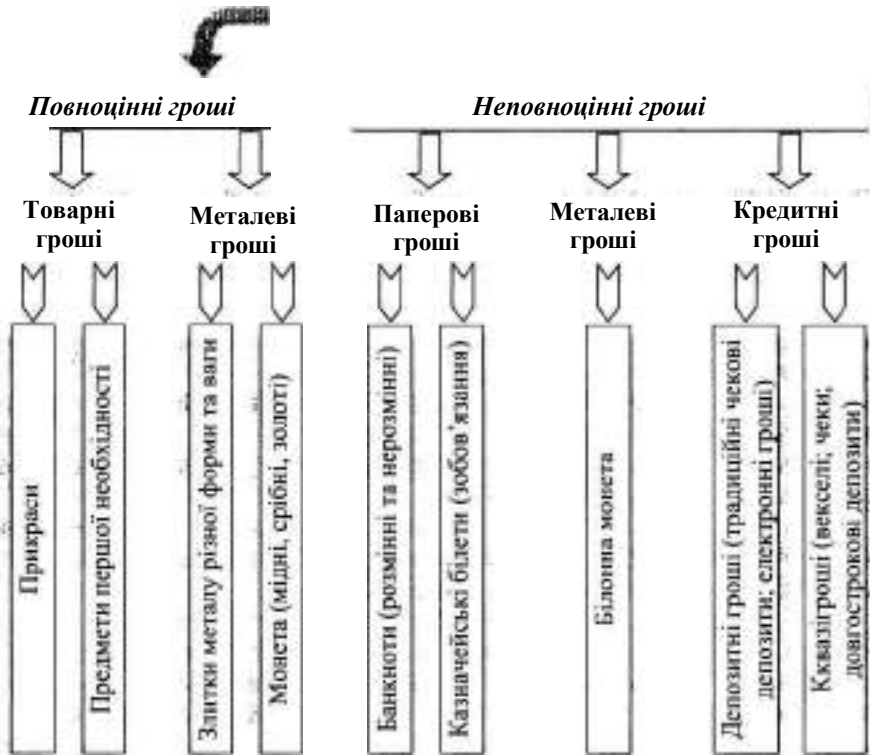
Повноцінні гроші - це гроші, номінальна вартість яких відповідає вартості благородного металу, що міститься в них. Вони виконують усі функції грошей і є загальним еквівалентом.

Неповноцінні гроші - це гроші, що не мають внутрішньої вартості, а тільки номінальну вартість, яка виражається їх купівельною спроможністю. Основними їх формами є білонна (розмінна) монета, паперові гроші (казначейські зобов'язання), банківські зобов'язання (банкноти), депозитні вклади, квазігроші. Усі вони застосовуються як гроші лише тому, що, одержуючи їх як платежі, учасники ділових угод розраховують використати їх для майбутніх платежів. Довіра до цих форм грошей зумовила появу загальної назви - кредитні гроші.

Варто зазначити, що сучасна (білонна) монета - це неповноцінні гроші, які використовуються як розмінний засіб, адже виготовляються з певних сплавів недорогих металів.

Нині постійно запроваджуються нові форми використання грошей. Наприклад, деякі фінансові заклади поєднують поточний рахунок із заощаджувальним рахунком і навіть портфелем акцій, дозволяючи споживачам виписувати чеки на вартість їхніх цінних паперів. У майбутньому, за прогнозами багатьох економістів, гроші функціонуватимуть у вигляді електронних міжбанківських трансакцій. Гроші залишаться в обігу, але стануть «невидимими».

Однак швидкі зміни різних видів грошей спричиняють певні проблеми для центральних банків, які зобов'язані вимірювати і контролювати



попит на гроші та пропозицію грошей у країні.

Отже, форми грошей, що знаходяться в обігу, дуже різноманітні. Але скільки ж їх потрібно для обігу. У суспільному виробництві кожної конкретної країни в обігу на кожен даний період часу завжди знаходиться певна кількість грошей. Вона залежить від безлічі чинників, вирішальними з яких виступають кількість товарів і швидкість обігу грошової одиниці.

Грошовий обіг - це процес руху грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію суспільного продукту (товарів і нетоварні платежі) в економіці.

Між процесами реалізації суспільного продукту та грошовим обігом існує внутрішній зв'язок, що дістав назву *закону грошового*

обігу, який передбачає, що протягом певного періоду в обігу має бути певна, об'єктивно зумовлена грошова маса. Він з'ясовує внутрішні зв'язки між кількістю грошей в обігу і масою товарів, рівнем цін, швидкістю обігу грошей.

Грошова маса - це сукупність усіх грошових засобів у готівковій та безготівковій формах, які забезпечують реалізацію товарів та послуг і всі нетоварні платежі в економіці.

Закон грошового обігу - закон, який визначає кількість грошей, необхідних для обігу.

З часу появи паперових грошей людей цікавить питання: скільки паперових грошей необхідно для обслуговування товарного обігу, як ця кількість впливає на економіку. Ще у XVIII ст. дослідження цієї проблеми Девідом Юмом (1711-1776) призвели до формулювання так званого «рівняння обміну». Остаточоно воно було обґрунтовано на початку XX ст. американським економістом Ірвінгом Фішером (1867-1947) і тому іноді його називають «рівнянням Фішера» або «рівнянням обміну» Фішера:

$$MxV = PxQ, \quad (7.1)$$

де M - маса грошей, що знаходиться в обігу;

V - середня швидкість обігу (кількість оборотів) грошової одиниці;

P - середня ціна товарів і послуг на ринку;

Q - реальний обсяг товарної маси (кількість товарів і послуг) на ринку.

З цього рівняння можна визначити *кількість грошей, необхідних для обігу* - закон грошового обігу'.

$$M = P * Q / V \quad (7.2)$$

Таким чином, закон грошового обігу за умов нерозвинутості кредитних відносин формулюється наступним чином: кількість грошей в обігу дорівнює сумі цін товарів на ринку з урахуванням швидкості їх обігу.

Реально зробити подібні розрахунки досить складно, але дане рівняння в цілому вірно відображає основні закономірності, що складаються в макроекономічних процесах. Свого часу поряд із цією загальною формулою Карл Маркс, проаналізувавши вплив розвитку кредиту, запропонував у «Капіталі» дещо інший підхід до розрахунку кількості грошей, що необхідні для обігу, увівши в формулу нові показники. З урахуванням всіх функцій грошей *повна формула кількості*

грошей в обігу набуває наступного вигляду:

$$K_2 = O \frac{СЦ - К + П - ВП}{O} \quad (7.3)$$

де K_2 - кількість грошей, необхідних для обігу товарів протягом певного періоду, наприклад, за рік;

$СЦ$ - сума цін товарів реалізованих протягом року;

$К$ - сума цін товарів проданих в кредит протягом року;

$П$ - сума платежів за кредит, за якими настав термін сплати;

$ВП$ - сума взаємопогашених платежів (бартер, безготівкові розрахунки тощо);

O - швидкість обігу грошової одиниці за рік.

7.4. Проблема конвертованості грошей

Конвертованість грошей - це здатність грошей (національної валюти) вільно обмінюватися на іноземні валюти влюбій формі і в усіх видах операцій.

Конвертованість - це невід'ємний атрибут ринкової економіки. Вона передбачає відкритість економіки, лібералізацію зовнішньої торгівлі, вільну міграцію капіталу та інше. Без конвертованості національної грошової одиниці товаровиробник не може долучитися до різноманітних структур світового ринку, до міжнародного поділу праці, а споживач позбавляється можливості належним чином задовольнити свій платоспроможний попит.

У період «золотого стандарту» конвертованою автоматично ставала та валюта, яка вільно розмінювалась на золото. Після офіційної демонетизації золота в середині 70-х років ХХ ст. конвертованість стала розумітись як здатність національної валюти до вільного обміну на валюти інших країн за існуючим валютним курсом.

Конвертованість національної валюти проголошується державою після її відповідного законодавчого оформлення відповідними юридичними актами.

Розрізняють наступні форми конвертованості валюти: повну (вільну) і часткову (обмежену).

1. За повної (вільної) конвертованості всі фізичні і юридичні особи як вітчизняні, так і зарубіжні, що володіють належною сумою грошей певної країни, можуть вільно і необмежено обмінювати їх на іноземні з метою здійснення всіх поточних і зовнішніх розрахунків. Отже, повна конвертованість означає вільний обмін національної грошової одиниці на іноземну валюту для всіх категорій власників у будь-якій формі без

обмежень на здійснення всіх валютних операцій.

Повну свободу конвертованості валюти можуть собі дозволити лише країни з потужною економікою, значним експортним потенціалом, розвинутим внутрішнім кредитним ринком. Нині з понад 180 країн-членів МВФ досить обмежена їх кількість (7-8 країн) мають валюту, що функціонує в режимі повної конвертованості. Це долар США, фунт стерлінгів Великобританії, євро, єна Японії та інші.

2. За часткової (обмеженої) конвертованості на операції з купівлі й продажу валюти державою встановлюються певні обмеження. Обмін національної грошової валюти на іноземні дозволяється лише для певних власників і для здійснення певних валютних операцій (зазвичай національна валюта обмінюється лише на деякі іноземні валюти й не використовується для розрахунків за певними видами міжнародного платіжного обороту).

До часткової конвертованості європейські країни перейшли наприкінці 50-х років ХХ ст., і лише з 1991 року 17 країн-членів МВФ зняли обмеження, а 60 країн в основному ліквідували обмеження в поточних операціях. Решта членів МВФ близькі до цього.

Нині у світі налічується понад 300 найменувань національних грошей, проте лише близько 20 держав (США, Великобританія, Німеччина, Японія, Канада, Данія, Нідерланди, Австралія, Саудівська Аравія, Кувейт, ОАЕ, Оман, Франція, Сінгапур, Бахрейн та ін.) мають повністю конвертовану валюту і майже 50 - різні форми частково конвертованих валют.

Також виділяють *внутрішню* і *зовнішню конвертованість валют*.

Внутрішня конвертованість валюти передбачає вільний обмін національної валюти на іноземну для резидентів (юридичних і фізичних осіб певної країни) та здійснення ними вільних платежів за кордоном, тобто для використання її, насамперед, у зовнішньоекономічній діяльності. Запровадження її потребує накопичення валютних резервів, зближення структури цін на внутрішньому та світовому ринках тощо. Тому після її запровадження виникають передумови для переходу до повної конвертованості.

За *зовнішньої конвертованості валюти* лише нерезидентам (фізичним і юридичним особам інших країн) надається право вільно здійснювати нагромадження цієї валюти на рахунках, вільно обмінювати свої активи у грошових одиницях певної країни (у вигляді доходів, прибутку чи інших надходжень) на необхідну їм валюту інших країн і здійснювати перекази цієї валюти за кордон.

Вона сприяє припливу в країну іноземної валюти, необхідної нерезидентам для обміну на національну валюту, тому є доступнішою щодо впровадження. Такий режим робить економіку країни відкритою і привабливою для іноземного капіталу.

Окремо виділяють *конвертованість за поточними операціями*, яка означає, що національна валюта вільно обмінюється лише для забезпечення повсякденної зовнішньоекономічної діяльності учасників міжнародних відносин (торгівля, страхування, транспорт, туризм тощо).

Крім того, існують *замкнені (неконвертовані) валюти*.

Замкнена (неконвертована) валюта - це національна валюта, яка функціонує лише в межах країни, не вивозиться за кордон і не обертається на світових валютних ринках.

Конвертованість національної валюти є вагомим чинником успішної інтеграції країни у міжнародну економіку, що, в свою чергу, позитивно впливає на розвиток внутрішнього ринку, стабілізацію економіки, загальне зростання добробуту населення.

Перетворення національної валюти в конвертовану має велике значення:

- > це дає можливість розплачуватись із зарубіжними партнерами національними грошовими знаками, незалежно від наявності зарубіжної валюти;

- > розширюються можливості закупки іноземних товарів;

- > розширюються можливості просування своїх товарів на іноземні ринки;

- > спрощуються розрахунки;

- > зменшується валютний ризик.

Важливим завданням економічної політики України є не лише забезпечення стабільності національної грошової одиниці (гривні), а й її конвертованості, що можливе за оптимального формування наступних умов:

- > *загальні умови* - певний рівень розвитку економічного потенціалу країни, стабільність внутрішнього грошового обігу, високий рівень розвитку національних товарно-грошових відносин, збалансований товарний ринок, який задовольняє попит власників валюти у товарах і послугах кількісно та якісно; необхідні резерви товарів і грошей, в тому числі іноземних резервних валют (стабілізаційний фонд); юридичний та організаційно-технічний режим вільного обміну національної валюти на іноземні;

- > *конкретно-економічні умови* - вільне ціноутворення, наближення ціни до світового ринку, дефіцит державного бюджету повинен бути зведений до мінімуму, позитивне торговельне сальдо, реальна самостійність економічних суб'єктів, розвинута і стабільна фінансово-кредитна система та система грошового обігу, які б відображали загальну економічну стійкість і мінімальну інфляцію, зумовлену емісією грошей; наявність потужного конкурентоспроможного експорту для підтримки національної валюти за кордоном.

Контрольні запитання:

1. Які виділяють концепції виникнення грошей?
2. Яким чином виникли гроші? Поясніть сутність чотирьох форм вартості, визначених К. Марксом.
3. Розкрийте зміст основних теорій грошей?
4. Що висунуло благородні метали (золото) на роль грошей?
5. Що таке гроші?
6. Назвіть основні властивості грошей.
7. Назвіть функції грошей та поясніть суть кожної.
8. У чому зміст функції міри вартості?
9. Що таке масштаб цін?
10. Що таке ціна?
11. У чому зміст функції засобу обігу?
12. У чому полягає сутність функції засобу платежу?
13. У чому полягає сутність функції засобу нагромадження?
14. Які риси функції світових грошей?
15. Які Ви знаєте види грошей?
16. Назвіть причини виникнення паперових грошей.
17. У чому сутність грошового обігу?
18. Сформулюйте закон грошового обігу.
19. Що означає «конвертованість грошей»?
20. Які розрізняють форми конвертованості?
21. Які валюти в світі є повністю конвертованими?
22. Як забезпечити конвертованість української гривні?

Розділ 8. ВИДИ РИНКІВ ТА РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА

- 8.1. Сутність і функції ринку.
- 8.2. Умови ефективного функціонування ринку.
- 8.3. Класифікація ринків.
- 8.4. Інфраструктура ринку: поняття та загальна характеристика.

8.1. Сутність і функції ринку

Ринок з давніх часів визначали як місце, де здійснюється купівля-продаж товарів, тому слово «ринок» асоціюється з базаром. Але це вірно лише частково. Ринок - поняття більш широке - це і магазини, універмаги, універсами, палатки, де купуються продукти харчування, одяг, взуття тощо.

Окремо виділяють поняття *ринкові відносини* - це відносини і зв'язки, які складаються між продавцями і покупцями в процесі купівлі-продажу товарів.

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

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

Виробниками продукції виступають підприємства-

товаровиробники. Вони виробляють товари і послуги, які мають задовольнити потреби споживачів - покупців.

Постачальники ресурсів (землі, праці, капіталу та підприємницької здатності) - це власники цих ресурсів. Землю як виробничий ресурс постачають землевласники, працю - робітники, працівники різних сфер економіки. Капітал постачають власники засобів виробництва - капіталісти, а підприємницьку здатність - підприємці.

Основними *об'єктами ринкових відносин* є:

> товари і послуги, які знаходяться на ринку. До товарів ми включаємо і капітальні блага, тобто засоби виробництва;

робоча сила (або праця);

> земля та інші природні ресурси;

нерухомість: будівлі, споруди, житло та інше.

Ринкові відносини знаходять своє втілення в такій категорії, як ринок. На ринку, як правило, виступають *дві головні діючі особи*:

продавці та покупці. Відносини, які складаються між ними з приводу купівлі-продажу товарів, утворюють ринки.

Отже, *ринок - це система економічних відносин, які складаються в сфері обміну між продавцями і покупцями з приводу купівлі-продажу товарів.*

Він являє собою сукупність товарного і грошового обігу.

Ринок виконує *ряд функцій* (рис. 8.1).

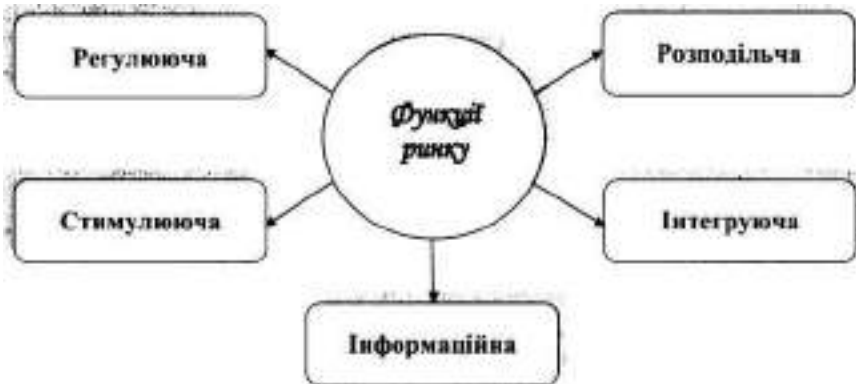


Рис. 8.1. Функції ринку

> *Регулююча функція* полягає в тому, що ринок встановлює пропорції між виробництвом і споживанням в асортиментній структурі, забезпечує постійність зв'язків між різними галузями виробництва, підтримує збалансованість попиту і пропозиції за обсягом і ціною, регулює виробництво товарів і надання послуг. Через ринок

здійснюється регулювання суспільного виробництва, тобто вирішуються проблеми: що виробляти, як виробляти, хто буде виробляти і для кого виробляти. Вони є основними проблемами організації економіки і детально розглянуті в розділі 11.

Регулюючу функцію ринок виконує тому, що він найбільш «оперативно» реагує на зміни, які відбуваються в економічному житті суспільства, а суб'єкти ринкових відносин у свою чергу реагують на зміни, що відбуваються на ринку.

> *Стимулююча функція* полягає в тому, що на ринку виграє той, хто зменшує індивідуальні витрати праці, найбільш раціонально використовує фактори виробництва для одержання найкращих кінцевих результатів, а також підвищення продуктивності праці, застосовуючи найновіші досягнення науки, техніки, організації праці та управління. Головне в цій функції полягає в тому, що ринок стимулює виробництво саме тих товарів, які необхідні споживачам.

> *Розподільча функція* полягає в тому, що ринок встановлює необхідні відтворювальні пропорції, які сприяють збалансуванню економіки, забезпечує розподіл кінцевих товарів і послуг, завдяки конкуренції суспільне виробництво звільняється від економічно слабких, нежиттєздатних підприємств, тобто відбувається диференціація виробників.

Ринок - це найоб'єктивніший суддя і найдемократичніший механізм економічного відбору ефективно діючих господарств. У процесі ринкової конкуренції може вижити тільки те підприємство, у якого витрати на виробництво продукції нижчі ринкової ціни. У цьому випадку підприємство отримує прибуток. Якщо витрати вищі ціни, то воно зазнає збитків. В остаточному підсумку одне підприємство розширює свою діяльність, а друге стає банкрутом і закривається. Диференціація виробників - це і є розвиток ефективних підприємств і руйнування неефективних. В умовах конкуренції завжди є переможці і переможені, але одна сторона виграє завжди. Це - споживач. Конкуренція виробників завжди призводить до зниження ціни і підвищення якості продукції, а це те, у чому зацікавлений споживач. Реалізуючи цю функцію, ринок підвищує прибутковість економіки в цілому.

> *Інтегруюча функція* полягає в тому, що ринок об'єднує економіку в єдине ціле, розвиваючи систему горизонтальних і вертикальних зв'язків (між підприємствами, галузями, регіонами), у тому числі й зовнішньоекономічних. Ринок сприяє проникненню товарів у різні країни і куточки світу. Обмін товарами між країнами здійснюється за світовими цінами, які будуються на інтернаціональній вартості. Якщо ж на ринок потрапляє товар, витрати на виготовлення якого перевищують суспільно необхідні інтернаціональні витрати праці, то їхній власник

стає неконкурентоспроможним.

Також через ринок здійснюється зв'язок виробників і споживачів. Кожен виробник поставляє на ринок свою продукцію і на виручені гроші купує необхідну йому продукцію. Кожна людина є і покупцем, і продавцем. Вона купує товари, необхідні їй для життя або для виробництва своїх товарів, а продає на ринку вироблену продукцію, або майно, або свою працю.

> *Інформаційна функція* полягає в тому, що ринок інформує про стан справ у господарському житті. Вся ця різноманітна інформація втілена передусім у ринковій ціні, динаміка якої дає змогу робити прогнозні оцінки ринкової кон'юнктури.

Отже, ринок регулює виробництво й обіг товарів, встановлює і підтримує певні оптимальні пропорції в товарному виробництві; стимулює постійне підвищення продуктивності праці і розвиток продуктивних сил суспільства; розподіляє дохід і прибуток між його суб'єктами і диференціює суб'єктів за доходами, багатством, добробутом, поділяючи на багатих і бідних.

8.2. Умови ефективного функціонування ринку

Для ефективного функціонування ринку необхідне виконання ряду умов.

1. Економічні умови:

а) *Свобода прийняття виробниками господарських рішень.* Без цієї свободи ринок існувати не може. Якщо виробнику вказують, що йому необхідно виробляти, як виробляти, за якою ціною і де продавати, то перед нами класична командна економіка. Виробник сам повинен мати можливість приймати рішення, орієнтуючись на смаки і уподобання покупців, величину попиту, зміну потреб.

б) *Відповідальність за результати господарської діяльності.* Відповідальність є іншою стороною свободи. Кожен підприємець має право вирішувати, що і як йому виробляти, але тоді він повинен нести і відповідальність за прийняті рішення. Кожен підприємець діє у своїх власних інтересах, але сам і відповідає.

в) *Конкуренція виробників.* Ринковій економіці, яка ефективно функціонує, притаманна конкуренція виробників. Звичайно, існують в економіці і монополізовані ринки, але це - не правило, а виключення. За високої монополізації економіки діяльність будь-якої фірми підпорядковується досягненню власних інтересів. Природним результатом монополізації є застій в економіці. Протиставити цьому можна тільки конкуренцію виробників.

г) *Вільне ціноутворення.* Фіксовані державою ціни обмежують

свободу виробника. Звичайно, без певного державного регулювання цін у сучасних умовах не обійтися, але держава здійснює, крім адміністративних методів регулювання (фіксування цін), ще й економічні. Ці методи призначені для того, щоб зробити економічно вигідним виробнику те, що вигідно також і споживачу.

д) *Відсутність обмежень руху товарів, робочої сили і капіталів.* Будь-які межі, які перешкоджають руху факторів виробництва, впливають на економіку. Якщо існує економічна доцільність руху певного фактора виробництва, але цьому заважають адміністративні, митні кордони, інші обмеження, то це означає зниження економічної ефективності. Тому можна сказати, що політика всіляких обмежень стримує розвиток ринкових відносин.

2. Політичні умови:

а) *Демократія.* Демократія («влада народу») представляє собою такий політичний устрій, коли люди певним чином беруть участь в управлінні країною. Свобода в суспільному житті повинна доповнюватися і підкріплюватися свободою економічного життя.

б) *Стабільність політичної системи.* Не менш важливим для бізнесу і для всієї економіки в цілому є певна стабільність політичної системи. Якщо політична система змінюється занадто часто і кардинально, до влади приходять нові люди, запроваджуються нові концепції політичного розвитку, то економічні відносини не встигають пристосуватися до цих змін. Для бізнесу потрібна стабільність, можливість здійснити прогнози не на 2-3 місяця, а на 20-30 років.

3. Соціальні умови, які забезпечують гуманність ринкової економіки, охоплюють:

а) *систему захисту малозабезпечених верств населення (пенсійне забезпечення);*

б) *систему соціальної допомоги дітям, молоді, безробітним;*

в) *систему соціального захисту від безробіття.*

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

5. Соціально-культурні умови, під якими мається на увазі здатність населення сприймати ринок і виробляти відповідну модель поведінки. Пристосування людей до нових економічних умов відбувається завжди важко. У нашій країні людям важко пристосуватися до постійного зростання цін, появи безробіття, істотної різниці в рівнях життя різних верств населення. Усі ці негативні наслідки швидкого розвитку ринкових відносин повинні бути під пильним наглядом держави. Невдоволення людей може бути уміло використане політиками, які прагнуть повернути економіку до попереднього стану - до твердих цін без товарів, до повної зайнятості без нормальної оплати,

до загальної зрівнялівки і до остаточного розвалу економіки.

8.3. Класифікація ринків

Ринок - складне багатосистемне утворення економічного життя, яке має свою структуру. У ньому виділяються певні види ринків за різними класифікаційними ознаками (рис. 8.2).

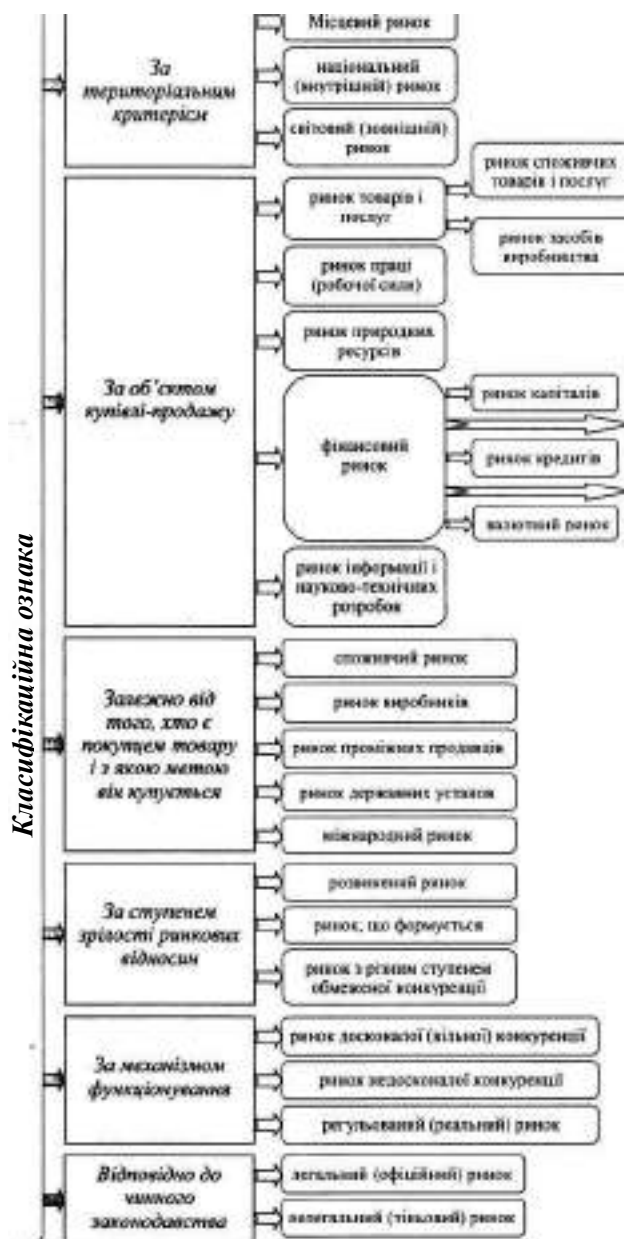


Рис. 8.2. Класифікація видів ринків

I. За територіальним критерієм розрізняють:

- > *місцевий ринок* (у межах села, міста, регіону);
- > *національний (внутрішній) ринок*,
- > *світовий (зовнішній) ринок*.

Національний ринок кожної країни є досить складним утворенням, яке має певну структуру і в якому виділяються певні види ринків. Визначення цих видів ринків (структурних частин загального ринку) відбувається за певними критеріями.

II. За об'єктом купівлі-продажу розрізняють:

> *Ринок товарів і послуг*, який поділяється на два види ринку:

> *Ринок споживчих товарів і послуг* являє собою сферу обігу, за допомогою якої реалізуються товари народного споживання та послуги, і призначений для задоволення фізіологічних та соціальних потреб людини. *Послуга* - це особлива споживна вартість, що задовольняє певні потреби людини. Особливістю послуги як товару (порівняно із звичайним товаром, втіленим у речі) є те, що вона корисна не як річ, а як діяльність. Тому споживання послуги збігається з процесом її створення, з діяльністю, а їх неможливо нагромаджувати, транспортувати. Складовими елементами ринку споживчих товарів є виробництво товарів тривалого користування (телевізорів, холодильників, автомобілів, відеотехніки тощо) та поточного споживання. Даний ринок найбільш схильний до коливання попиту та пропозиції грошового обігу, інфляції. Цей ринок безпосередньо впливає на благоустрій нації. Для функціонування ринку товарів і послуг потрібна розвинута оптова та роздрібна торгівля. У межах ринку споживчих товарів і послуг потрібно виділити *ринок продовольчих товарів* і *ринок промислових або непродовольчих товарів*. Кожен з них володіє власною специфікою як різних сфер, які випускають товари та послуги, так і способами і формами їх просування від виробників до споживачів.

> *Ринок засобів виробництва* спрямований на задоволення виробничих потреб. Його суб'єктами є фізичні та юридичні особи, що займаються економічною діяльністю. Свобода економічної діяльності господарюючих суб'єктів, їхня самостійність залежить від забезпеченості засобами виробництва, можливості вільної реалізації продукції, встановлення цін на неї, укладання договорів. Підприємництво існує лише тоді, коли кожна юридична чи фізична особа має можливість вільно придбати будь-які засоби виробництва. У ринку засобів виробництва виділяють *ринок засобів праці* і *ринок предметів праці*. Ринок засобів праці поділяється на ринок нового і вживаного устаткування, а також ринок специфічного устаткування, що виготовляється на індивідуальні замовлення.

> *Ринок праці (робочої сили)* - це саморегульована система

розподілу робочої сили із специфічними факторами конкуренції між її власниками за найбільш вигідні умови та оплату праці, а також між роботодавцями - за залучення найбільш кваліфікованої робочої сили. Його існування означає, що кожна людина має право на вільний продаж своєї робочої сили за власним бажанням і вибором. Ринок праці охоплює відносини, які розпочинаються при наймі людини на роботу і завершуються звільненням з неї. Суб'єктами відносин на ринку праці виступають роботодавці («покупці» робочої сили) і наймані працівники («продавці» робочої сили).

Складовими ринку праці є:

- працездатне населення, тобто ті, хто за віком і станом здоров'я здатні працювати у різних сферах суспільного виробництва;
- зайняте населення, тобто та його частина, яка постійно виконує роботу на підприємствах, в організаціях, закладах за заробітну плату.

Ринок праці включає також безробітних - ту частину населення, яка тимчасово не працює, шукає роботу і готова приступити до неї.

Ринок праці виконує наступні функції:

- 1) оцінює корисність (споживну вартість) і цінність (вартість) робочої сили, тобто того чи іншого виду праці;
- 2) регулює попит і пропозицію праці, розподіляє робочу силу між галузями економіки і регіонами країни.

> *Ринок природних ресурсів (землі)* пов'язаний із купівлею-продажем такого особливого фактора виробництва, як земля.

Природні ресурси - це частина природи, яка використовується або може бути використана суспільством з метою задоволення матеріальних і духовних потреб людей. Ресурси поділяються на відтворювані (ті, які можна відновити - енергію сонця, води, вітру, посадити ліс та ін.) та невідтворювані (не можуть бути відновлені в господарському обороті, наприклад, родовище вугілля, нафта, газ, залізна руда та ін.). В економіці всі природні ресурси об'єднуються одним словом - земля.

На ринку природних ресурсів відбувається передання прав власності від їхніх власників до майбутніх користувачів - підприємств (видобувних, будівельних, сільськогосподарських, приватних чи державних) й окремих осіб. Земля як правило здається в оренду як рілля для її обробки або розробки родовищ корисних копалин, як лісова ділянка, як місце видобутку сировини або як ділянка під забудову. Це означає, що земля має альтернативне використання.

Особливістю ринку природних ресурсів є те, що наявні у природі ресурси неможливо значно розширити, навіть при значному зростанні попиту на них, тому пропозиція природних ресурсів постійна, і не може змінитися навіть при значних змінах попиту або цін на ринку.

> *Фінансовий ринок* - це певна сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу вільних грошових коштів та їх

перетворення на грошовий капітал. Суб'єктами цих відносин є підприємства різних форм власності, населення, комерційні банки, фінансово-кредитні організації та ін. Фінансовий ринок включає: *ринок капіталів (інвестиційний ринок), ринок грошей, ринок кредитів, ринок цінних паперів, валютний ринок.*

> *Ринок капіталів (інвестиційний ринок)* включає перш за все товари і послуги виробничого призначення або такі товари і послуги, які безпосередньо не призначаються для задоволення потреб населення, а непрямым чином (через поставку обладнання, машин, технології, сировину, матеріали) спрямовані на вирішення завдань із задоволення потреб суспільства в необхідних благах. Для даного ринку характерна постійність та довгостроковість виробничих зв'язків, великомасштабність комерційних операцій, оскільки, як правило, з цим ринком пов'язано вирішення проблем інвестицій або капітальних вкладень.

> *Ринок грошей* дуже близький до ринку капіталів, адже на обох ринках відбувається рух особливого специфічного товару - грошей. Відмінність у тому, що ринок капіталів - це ринок грошей, які надаються в *довгострокове* користування для придбання засобів виробництва, а ринок грошей охоплює лише *короткострокові* кредити (від одного дня до одного року) для придбання будь-яких товарів.

Кредитний ринок є системою відносин між кредиторами і позичальниками з приводу позики в товарній або грошовій формі. Суб'єктами кредитного ринку виступають юридичні особи (підприємства, організації, банки, держава) через свої повноправні органи, а також фізичні особи (громадяни). Загалом кредитний ринок, ринок капіталів і ринок грошей дуже близькі, у певній частині свого змісту ці поняття і ці явища взагалі збігаються.

> *Ринок цінних паперів (фондовий ринок)* є прямим продовженням кредитного ринку і тісно пов'язаний з ринками грошей і капіталів. *Цінні папери* - це грошові документи, які визначають взаємовідносини між суб'єктами, що їх випустили у обіг (емітентами), або є їх власниками, з одного боку, і тими, хто придбав їх - з іншого. Цінними паперами є *акції та облигації*. Вони передбачають виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передачі грошових та інших прав, передбачених цими документами, особам, що є їх власниками. Розрізняють первинний і вторинний ринки цінних паперів. На первинному ринку здійснюється продаж нових паперів після їх емісії (випуску). Вторинний ринок цінних паперів, на якому обертаються раніше випущені акції та облигації, тобто здійснюється їх перепродаж, обслуговується фондовою біржею.

> *Валютний ринок* - це такий специфічний ринок, де предметом купівлі-продажу є різні іноземні валюти. Його функціонування зумовлено розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між різними країнами і необхідністю взаємних розрахунків. З погляду організаційних відносин цей ринок функціонує через кореспондентські рахунки між банками різних країн, у вигляді валютних бірж. Найважливішими для світових валютних операцій є Нью-Йоркська, Лондонська, Паризька та Токійська валютні біржі.

> *Ринок інформації і науково-технічних розробок* (ринок інновацій, винаходів; ринок інформаційного продукту; ринок продукту творчої праці (книги, кінофільми та ін.)). На цьому ринку відбувається купівля-продаж науково-технічної продукції, технічних засобів інформації та інформативних систем, а саме ліцензій, патентів, ноу-хау, проектної документації, алгоритмів, програм, відеофільмів, магнітних звукофіксаторів тощо.

Ринок інформації - це сукупність економічних відносин з приводу збирання, опрацювання, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу. Від якості та обсягу інформації залежить правильність прийнятого рішення. Інформація є рідкісним благом, для отримання якого потрібні певні витрати. Між виробником і споживачем на ринку інформації є посередники, основне завдання яких - збирання і продаж інформації. Важливим елементом ринку інформації є інформація про конкурентів. Засобом збирання відповідної інформації є перегляд професійних журналів, зустрічі з фахівцями, запрошення консультантів тощо. Особливістю такого товару як інформація є те, що втаємничена, маловідома інформація коштує дорого, адже «хто володіє інформацією - володіє світом» і «будь-яка монополія починається з монополії на інформацію», а інформація відома всім не коштує нічого.

III. Залежно від того, хто є покупцем товару і з якою метою він купується розрізняють:

> *споживчий ринок* - окремі особи і господарства, які купують товари для особистого споживання;

> *ринок виробників* - організації, які купують товари для використання їх у процесі виробництва;

> *ринок проміжних продавців* - організації, які купують товари для наступного перепродажу їх з прибутком для себе;

> *ринок державних установ* - державні організації, які купують товари або для наступного їх використання у сфері комунальних послуг, або для передачі цих товарів тим, кому вони потрібні;

> *міжнародний ринок* - покупці за межами країни, включаючи закордонних споживачів, виробників, проміжних продавців, держави і установи.

IV. За ступенем зрілості ринкових відносин виділяють:

- >розвинений ринок;
- >ринок, що формується;
- > ринок з різним ступенем обмеженої конкуренції (монополістичний, олігополістичний).

V. За механізмом функціонування:

> *Ринок досконалої (вільної) конкуренції* - це ринок з великою кількістю виробників однорідної продукції, які не в змозі впливати на рішення один одного. Він діє на основі вільної конкуренції незалежних товаровиробників. Тут свобода у виборі виду господарської діяльності, необмежена свобода руху виробничих ресурсів, мобільність, принципи раціональності господарювання, стандартизований продукт, вільне ціноутворення (ціни встановлюються стихійно у ході вільної (досконалої) конкуренції), відсутність монополії і державного регулювання, відсутні штучні бар'єри при входженні на ринок того чи іншого товару та виходу з нього. Вільний ринок сьогодні - абстракція і в дійсності повністю вільним ніколи не був.

> *Ринок недосконалої конкуренції* - це ринок, для якого характерна диференціація товару, існує дефіцит необхідної інформації, ускладнений доступ до виробничих ресурсів, обмеження конкуренції, узгодження дій суб'єктів ринкових відносин.

> *Регульований (реальний) ринок* - це ринок, який контролюється і регулюється державою за допомогою спеціальних заходів та інструментів економічного та адміністративного характеру. Держава намагається забезпечити умови функціонування ринку, виконуючи такі функції:

1. законодавчу;
3. стабілізуючу (підтримання економічної рівноваги, високої зайнятості);
4. розподільчу (соціальний захист населення, перерозподіл доходів, забезпечення виробничими ресурсами).

VI. Відповідно до чинного законодавства:

>*легальний (офіційний) ринок* - сукупність не заборонених законом (легальних) економічних відносин з приводу організації та купівлі-продажу товарів та послуг;

> *нелегальний (тіньовий) ринок* - це ринок, який обслуговує потреби тіньової економіки, що є несанкціонованою господарською діяльністю.

Тіньова економіка - це фактично неконтрольоване суспільством виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ, цінностей та послуг. Це та частина економіки, яка не обраховується національною статистикою, не включається до ВВП, а доходи від її діяльності приховуються від оподаткування.

8.4. Інфраструктура ринку: поняття та загальна характеристика

Функціонування ринку практично неможливе без наявності розвиненої системи засобів, що забезпечують здійснення обміну між його суб'єктами. Вона включає різні способи та організації, за допомогою яких відбувається рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів та робочої сили на ринку. Ця система називається *інфраструктурою ринку*. Вона включає і комплекс організаційно-правових норм, що забезпечують безперервність руху благ між суб'єктами економічної діяльності з метою задоволення потреб суспільства.

Від того, наскільки добре розвинута інфраструктура ринку залежить ефективність функціонування ринкової економіки. У свою чергу за рівнем розвитку ринкової інфраструктури можна робити висновки і про ступінь розвитку ринку, ринкових відносин у тій чи іншій країні.

Інфраструктура ринку - це сукупність організаційно-правових норм і установ, через які діють окремі ринки і національний ринок в цілому.

Головне призначення інфраструктури ринку - забезпечити цивілізований характер діяльності ринкових суб'єктів. Воно реалізується через *функції*, які виконує інфраструктура.

> *По-перше, інфраструктура здійснює правове забезпечення ринку.* Це проявляється в установленні для суб'єктів ринку єдиних правил поведінки та охороні їх економічних інтересів шляхом захисту агентів ринку та покарання винних за порушення правових норм. Право надає ринковій діяльності загальнообов'язковості, системності, упорядкованості і стабільності. Основу такого регулювання становить Цивільний кодекс. Саме він закріплює одну з найважливіших ознак ринку - економічну свободу його суб'єктів. У Цивільному кодексі України визначені основні вимоги такої свободи: рівність суб'єктів, недоторканність власності, свободи договорів, недопустимість довільного втручання будь-кого у приватні справи, забезпечення відновлення прав і їх судовий захист.

> *По-друге, інфраструктура сприяє підвищенню оперативності та ефективності діяльності ринкових суб'єктів.* Це досягається за рахунок спеціалізації окремих агентів ринку на здійсненні певних торговельних операцій, що прискорює рух товарів від виробника до споживача і цим сприяє підвищенню ефективності усієї економіки.

> *По-третє, важливою функцією інфраструктури ринку є постійна підтримка конкуренції.* Такі елементи інфраструктури, як торговельні посередники, підвищують мобільність товарів і цим створюють умови для усунення дефіциту, що виникає на ринках. Підтримці конкуренції сприяють і фінансові посередники, забезпечуючи перетікання капіталів

між галузями економіки.

> По-четверте, інфраструктура ринку виконує функцію інформаційного забезпечення ринку. Наявність інформації про ціни, платоспроможний попит, пропозицію товарів є невідмінними умовами ефективного функціонування ринків. Таку інформацію суб'єктам ринку надають товарні та фондові біржі, аукціони та ярмарки. Саме в цих елементах інфраструктури зосереджуються основні відомості про стан ринків.

Ринкова інфраструктура, забезпечуючи організаційне оформлення ринкових відносин, створює рухливі форми державного регулювання економічних процесів. Через розгалужену систему банків, бірж, фінансово-кредитний механізм державні органи мають можливість контролювати дотримання суб'єктами ринку законодавчих норм, що регулюють ринкові відносини, та проводити заходи, спрямовані на стабілізацію економічного життя. Цим, до речі, створюються умови для цілеспрямованої соціальної орієнтації ринку.

Таким чином, ринкова інфраструктура через свої елементи здійснює правове та економічне консультування підприємців і захист їх інтересів у державних і приватних структурах; забезпечує фінансову підтримку, кредитування, включаючи лізинг, аудит, страхування нових господарських формувань; сприяє матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції підприємств; регулює рух робочої сили; створює необхідні умови для ділових контактів підприємців; здійснює маркетингове, інформаційне та рекламне обслуговування, що в кінцевому результаті прискорює рух товарів і послуг від виробника до споживача.

Елементи ринкової інфраструктури, через які реалізуються її функції, можна згрупувати у чотири підсистеми (рис. 8.3):



Рис. 8.3. Підсистеми та елементи інфраструктури ринку

1. *Організаційно-технічна інфраструктура ринку*, до якої входять товарні біржі, оптові ринки, земельні та інші аукціони, торговельні дома і торгово-промислові палати, сервісні центри, холдингові і брокерські компанії, виставки та ярмарки, транспортні комунікації та засоби оперативного зв'язку, пункти прокату, ріелторські фірми, різного роду асоціації підприємців і споживачів тощо.

2. *Фінансово-кредитна інфраструктура ринку*, до якої входять банки, фондові і валютні біржі, фінансові небанківські інститути, страхові та лізингові компанії, інвестиційні, пенсійні фонди, фонди профспілок та інших громадських організацій, ощадні каси, ломбарди, тобто всі ті, хто може і займається мобілізацією тимчасово вільних ресурсів, перетворює їх у кредити, а потім і в капіталовкладення.

3. *Державно-регулятивна інфраструктура ринку*, яка включає законодавче регулювання ринкових відносин, біржі праці (служби зайнятості), ліцензійні палати, податкова система, митна система, державні фонди (фонди підтримки малого і середнього бізнесу).

4. *Науково-дослідна інфраструктура ринку та інформативне забезпечення*, яка включає науково-дослідні установи, наукові інститути, що вивчають ринкові проблеми, рекламу, інформаційно-консультативні установи і центри, юридичні консультації, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади. Інститути та організації, що входять у цю інфраструктуру, вивчають динаміку ринкової ситуації, розробляють стратегію і тактику поведінки підприємців на ринку, розробляють прогнози для уряду і підприємців, моделюють наслідки тих чи інших рішень, консультують, залагоджують конфлікти між партнерами, готують економістів, менеджерів і спеціалістів з маркетингу.

Крім *загальної інфраструктури*, яка обслуговує весь обсяг ринкових відносин, існує *спеціалізована інфраструктура*, яка забезпечує ефективне функціонування окремих ринків: товарів і послуг, капіталів, праці та інших. Тобто у кожного ринку є своя інфраструктура. Так, ринок капіталів обслуговують фондові і валютні біржі, страхові та аудиторські компанії, брокерські контори, комерційні банки, інноваційні фонди, інвестиційні фонди регіонального регулювання, страховий нагляд, інспекції з контролю за цінними паперами, ломбарди, кредитні спілки; ринок товарів і послуг - товарні біржі, торговельні дома та торгово-посередницькі фірми, брокерські контори, комерційні центри бізнесу, лізингові компанії, аукціони, ярмарки, державні резерви і страхові фонди, державні інспекції із цін і стандартів; ринок праці - біржі праці, центри підготовки та перепідготовки кадрів, державні фонди сприяння зайнятості, підприємництва, пенсійні фонди, фонди зайнятості.

Інфраструктура ринку - явище динамічне, тобто розвивається як і ринок в цілому. Якщо якийсь із елементів інфраструктури не розвинутий чи не створений, то це позначається в цілому на ефективності національного ринку.

Контрольні запитання:

1. Що таке ринок? У чому його сутність?
2. Що таке об'єкти і суб'єкти ринку?
3. Які функції виконує ринок?
4. Назвіть та охарактеризуйте умови функціонування ринку.
5. Назвіть види ринків за різними класифікаціями.
6. Які особливості ринку товарів і послуг? Назвіть об'єкти і суб'єкти цього ринку.
7. Які особливості ринку природних ресурсів?

8. Які особливості ринку праці?
9. Які особливості фінансового ринку?
10. Який взаємозв'язок і яка різниця між поняттями «ринок грошей», «ринок капіталів», «кредитний ринок», «валютний ринок» та «ринок цінних паперів»?
11. Розкрийте сутність вільного, монополізованого та регульованого ринку.
12. Розкрийте сутність поняття «інфраструктура ринку».
13. Назвіть функції ринкової інфраструктури.
14. Назвіть основні підсистеми та елементи інфраструктури ринку.

Розділ 9. ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 9.1. Сутність і види доходів.
- 9.2. Сутність заробітної плати, її форми та види.
- 9.3. Економічна сутність прибутку. Норма прибутку.
- 9.4. Позичковий процент. Норма процента.
- 9.5. Рента та її форми. Ціна землі.
- 9.6. Диференціація доходів населення. Крива Лоренца.
- 9.7. Ринковий розподіл доходів і держава.

9.1. Сутність і види доходів

Коли процес виробництва відбувся, постає не менш важливе питання: хто буде користуватися виробленими благами? Відповідь на нього покликана дати теорія розподілу доходу, яка аналізує шляхи розподілу доходу і багатства країни. Основна мета цього розділу полягає у з'ясуванні того, на яких засадах базується розподіл доходів у сучасній економіці.

Розподіл - це встановлення часток різних учасників процесу виробництва у виробленому продукті. При цьому частина продукту повертається у виробництво з метою подальшого відтворення виробничих відносин, а інша - йде на особисті потреби. Ця остання у формі грошей являє собою грошові доходи населення.

Отже, сфера розподільних відносин - це сфера формування доходів.

Під доходами населення мають на увазі суму грошових засобів і матеріальних благ, які отримані або створені громадянами за певний проміжок часу. Роль доходів визначається тим, що рівень споживання населення прямо залежить від рівня доходів. Їх можна поділити на *грошові* і *натуральні доходи*.

Грошові доходи населення включають усі надходження грошей у вигляді оплати праці працюючих осіб, доходів від підприємницької діяльності, пенсій, стипендій, різних допомог, доходів від власності у вигляді відсотків, дивідендів, ренти, сум від продажу цінних паперів, нерухомості, продукції сільського господарства, різних виробів, доходів від наданих різних послуг та інше.

Натуральні доходи включають перш за все продукцію, вироблену домашніми господарствами для власного споживання.

Тому у широкому розумінні слова: *доходи* - це грошові і натуральні надходження до суб'єктів господарського життя.

У вузькому розумінні: *дохід* - потік грошових надходжень за одиницю часу (за годину, місяць, рік).

Ці грошові кошти отримані за відповідний проміжок часу і призначені для придбання благ і послуг з метою задоволення особистих потреб.

Багатство - більш широке поняття, воно втілюється в будівлях, спорудах, цінних паперах, земельних ділянках, грошових надходженнях тощо.

Класифікація доходів в сучасній економічній теорії здійснюється за різними критеріями (рис.9.1).



Рис. 9.1. Класифікація видів доходів

I. За рівнем формування:

> *дохід на мікрорівні* - дохід від праці по найму, від підприємницької діяльності, від власності, доходи домогосподарства, окремої сім'ї;

> *дохід на макрорівні* - національний дохід, ВВП.

II. За суб'єктами привласнення:

> *доходи домашніх господарств (населення);*

> *доходи підприємств (фірм);*

> *доходи держави;*

> *доходи нації (національний дохід).*

III. Залежно від величини одержаного доходу:

> *номінальний дохід* - доходи в цінах поточного року;

> *реальний дохід* - доходи в цінах базового (минулого) року;

> *чистий дохід* - залишок після виплати податків.

IV. За джерелами надходження:

> *доходи від трудової і підприємницької діяльності* - заробітна плата, прибуток тощо;

> *доходи від власності* - орендна плата, дивіденди від акцій, лізингові платежі тощо;

> *доходи, не пов'язані з трудовою діяльністю* - допомога по безробіттю, соціальні пенсії, стипендії, різні види благодійної допомоги, пільги.

V. За способом отримання:

> *трудові доходи* - заробітна плата, доходи підприємців (прибуток), доходи від особистого підсобного господарства, доходи від індивідуальної трудової діяльності тощо;

> *нетрудові доходи* - відсотки за вкладками, спадщина, безоплатні послуги, пільги тощо.

VI. Доходи, отримані від факторів виробництва (факторні доходи):

> *рента* - дохід від фактору земля;

> *заробітна плата* - дохід від фактору праця;

> *позичковий процент* - дохід від фактору капітал;

> *підприємницький дохід (прибуток)* - дохід від фактору підприємницька здатність.

В економічній теорії розглядається поняття «*функціональний розподіл доходів*», під яким розуміють розподіл доходів за факторами виробництва (ресурсами), до яких належать праця, капітал, земля і підприємницька здатність.

Існують принципово дві відмінні концепції функціонального розподілу доходів:

7. *Марксистська концепція функціонального розподілу доходів* пов'язана з теорією доданої вартості К. Маркса, розвиненою на основі

трудої теорії вартості. Згідно з марксистським підходом, у ринковій економіці товаром є не праця, а здатність людини до праці, тобто її робоча сила. З цього випливає важливий висновок: оскільки продається не праця, а робоча сила, то й сплачується у формі заробітної плати не увесь продукт праці, а лише його частина («необхідний продукт» за Марксом), необхідна для відтворення вартості робочої сили. Друга частина продукту праці («додатковий продукт») безоплатно привласнюється капіталістами (промисловцями, торговцями, банкірами (позичковими капіталістами) та землевласниками) у вигляді «додаткової вартості». Прибуток, рента, позичковий процент, за К. Марксом, є перетворені форми додаткової вартості, результат неоплаченої праці робітників, тобто їх експлуатації (рис. 9.2). У цьому суть соціально-

Робочасила



Рис. 9.2. Марксистська концепція функціонального розподілу доходів

економічних відносин між капіталістами та найманими робітниками.

2. *Маржиналістська концепція розподілу факторних доходів*, яка пов'язана з теорією граничної продуктивності факторів виробництва (ресурсів) Дж. Б. Кларка (рис. 9.3). Згідно з цим підходом:

- > власниками економічних ресурсів у ринковій (капіталістичній) економіці є домогосподарства;
- > здатність створювати нову вартість визнається за всіма основними факторами виробництва;

- > чотирьом факторам виробництва відповідають такі форми доходів:
 - > земля створює ренту (R);
 - > капітал (інвестиційні ресурси) - процент (r);
 - > праця - заробітну плату (W);
 - > здатність до підприємництва - прибуток (Pr);
- > такий принцип (закон) розподілу доходів справедливий як для найманих працівників, так і для землевласників, власників капіталу та людей, схильних до підприємництва, оскільки він забезпечує розподіл доходу пропорційно до внеску кожного з факторів у створенні вартості продукту.

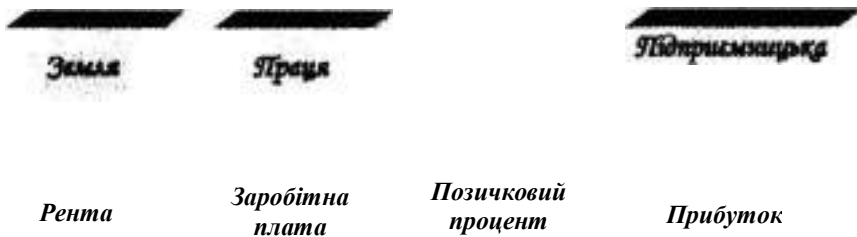


Рис. 9.3. Маржиналістська концепція функціонального розподілу доходів

Однак така теорія не є науковою, адже такі фактори як земля і капітал дають результат тоді, коли вони поєднуються з робочою силою.

9.2. Сутність заробітної плати, її форми та види

Проблеми заробітної плати завжди перебували в центрі уваги представників усіх шкіл і течій економічної думки, тому в економічній теорії існують декілька *теорій заробітної плати*.

❖ *Теорія заробітної плати як мінімуму засобів існування.* Перші спроби обґрунтування сутності заробітної плати були зроблені представниками класичної політичної економії у XVII ст. Так, англійський економіст В. Петті трактував економічну природу заробітної плати як «ціну праці» працівника. А її величина, на його думку, визначається необхідними засобами для існування робітника, тобто повинна забезпечувати лише фізіологічний прожитковий мінімум, щоб примусити робітників працювати. Низька заробітна плата гарантує одержання прибутку капіталістами, здійснення нагромадження, а зрештою - конкурентоспроможність.

В середині XIX ст. теорію заробітної плати як мінімуму засобів існування підтримували А. Тюрго, Ф. Лассаль. Визначаючи сутність і розмір заробітної плати працівника, А. Тюрго погоджувався з В. Петті і вважав, що вона є результатом «від продажу своєї праці іншим» і що вона «обмежена необхідним мінімумом для його існування ... тим, що йому безумовно необхідно для підтримання життя». Проте А. Тюрго відносив заробітну плату до числа елементів, що лежать в основі введеного ним поняття загальної економічної рівноваги, яка, за його словами, встановлюється між цінністю всіх витворів землі, споживанням різноманітних товарів, різноманітними видами виробів, кількістю зайнятих їх виробництвом людей та ціною їх заробітної плати.

❖ Другий етап еволюції класичної політекономії пов'язаний з ученням А. Сміта, який певною мірою поділяв погляди В. Петті на сутність заробітної плати. Водночас основою заробітної плати він вважав вартість засобів існування, необхідних для забезпечення життя робітника і виховання дітей, а її нижчою межею фізичний мінімум. Крім цього, величина зарплати визначається нормами споживання, що склались, традиціями, культурним рівнем, боротьбою робітників та співвідношенням сил між ними і капіталістами. Також зазначав, що за високої заробітної плати можна завжди знайти працівників більш діяльних, старанних і тямущих, ніж за низької заробітної плати.

Дотримуючись таких поглядів, Д. Рікардо виділяв природну і ринкову ціну праці. Природна - це вартість певної суми життєвих засобів, необхідних для утримання робітників, продовження їхнього роду і, певною мірою, для їхнього розвитку. Ринкова ціна коливається навколо природної під впливом природного руху працездатного населення, співвідношення попиту і пропозиції на працю.

Разом з іншими ученими А. Сміт сформулював *теорію фонду загальних суспільних коштів на оплату праці*, згідно з якою такий фонд потрібно поділити на кількість працюючих, що й покаже рівень середньої заробітної плати.

❖ Підхід до визначення заробітної плати як ціни праці заперечував К. Маркс, який найбільш повно дослідив проблеми заробітної плати в «Капіталі». Він розробив *теорію заробітної плати як грошового виразу вартості і ціни робочої сили (теорію змінюваної форми вартості (ціни) робочої сили)*. Він вважав, що працю не можна продати і одержати за неї плату, оскільки її не існує до моменту купівлі-продажу. На ринку праці робітник виступає лише власником робочої сили, яку капіталіст починає використовувати після її купівлі. Тому робітник може продати лише здатність до праці, тобто певну сукупність своїх фізичних і духовних властивостей, або робочу силу. Праця є функцією товару «робоча сила», тому ці категорії не варто ототожнювати. Згідно з таким підходом праця не може мати ціни, здійснюється купівля-продаж не праці, а робочої

сили (здатності до праці).

Оскільки об'єктом продажу найманого працівника є робоча сила, то її власник мусить отримати грошовий еквівалент вартості свого товару. За К. Марксом, якщо робочу силу розглядати з точки зору вартості, то як і будь-який інший товар, вона потребує суспільно необхідних витрат на своє відтворення за певних суспільних умов. Отже, заробітна плата, згідно з марксистською теорією, є формою вартості робочої сили, яка визначається вартістю життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили найманого робітника та членів його сім'ї. У такому випадку їх кількість стає матеріальним (речовим) вмістом заробітної плати. У цьому полягає специфіка вартості товару робоча сила.

Водночас робоча сила - товар, який має і специфічну споживчу вартість (корисність). Для власника капіталу споживна вартість робочої сили виявляється у здатності її в одиницю часу створювати більшу вартість, ніж вона сама варта, тобто в здатності робочої сили створювати додаткову вартість.

К. Маркс зазначав, що «вартість робочої сили - це вартість життєвих засобів, необхідних для підтримання життя власника ... сума життєвих засобів повинна бути достатньою для того, щоб підтримати трудящого індивіда як такого в стані нормальної життєдіяльності». У життєві блага, що необхідні для нормальної життєдіяльності трудящого індивіда, він включив:

1. блага, необхідні для задоволення природних потреб: їжа, одяг, житло, паливо тощо;
2. блага, необхідні для утримання дітей робітника та виробництва робочої сили;
3. витрати на навчання, підготовку, виховання, необхідні для того, щоб людина набула підготовки і навиків у певній галузі праці, стала розвиненою і специфічною робочою силою.

Він звернув увагу на умови праці, перш за все на ті, які небезпечні для носія робочої сили або є важкими для її здійснення. Посилена затрата праці передбачає посилене заміщення. Маркс звертав увагу й на те, що на вартість робочої сили впливає історичний і моральний елемент.

Рівень заробітної плати залежить від продуктивності праці, яка пов'язана з рівнем механізації та технологічного оснащення виробництва, а це в свою чергу перешкоджає зростанню заробітної плати, оскільки техніко-економічний процес породжує постійний надлишок робочої сили. За теорією змінюваної форми вартості (ціни) робочої сили ціна робочої сили зростає відповідно до зростання потреб робітника і зменшується у разі зростання продуктивності.

Таким чином, К. Маркс довів, що заробітна плата в умовах капіталізму становить собою перетворену форму вартості і відповідно

ціни товару робоча сила. Згідно цієї теорії працівник протягом робочого дня, витрачаючи свою робочу силу, створює не тільки вартість, достатню для її відтворення, а й додаткову вартість.

❖ На основі критики марксистської концепції заробітної плати виникла *теорія соціальної заробітної плати (теорія «соціальної сили»)*, представниками якої були М. І. Туган-Барановський, Т. Веблен, Й. Шумпетер та інші. Якщо К. Маркс виходив з того, що заробітна плата регулюється і обмежується факторами величини вартості товару «робоча сила», то Туган-Барановський заперечував це обмеження. Згідно з його теорією обсяг заробітної плати визначається як певна частка доходу найманого працівника у загальному обсязі суспільного продукту. Тому заробітна плата, якщо і має обмеження, то вони не пов'язані з вартістю робочої сили, а залежать від реального внеску осіб найманої праці у суспільний продукт. У методологічному аспекті соціальна теорія заперечує заробітну плату як категорію виробництва і розглядає її лише як категорію розподілу, тобто ігнорує відтворювальну функцію заробітної плати, суть якої - забезпечення нормального (розширеного) та якісного відтворення працівника і членів його сім'ї.

❖ Згідно з *теорією загальної рівноваги*, розробленою А. Маршаллом та Л. Вальрасом, та *теорією граничної продуктивності* Дж. Б. Кларка за рівноваги попиту і пропозиції вартість послуг усіх факторів, у тому числі і робочої сили, відповідає їх граничній продуктивності, тобто внеску у виробництво продукту (вартості). Саме ця вартість і виплачується робітникам - продавцю послуг праці. Дж. Кларк зазначав, що заробітна плата визначається граничною продуктивністю праці, тобто граничною продуктивністю останнього робочого. Провідний учений неокласичної економічної теорії, представник «кембриджської школи» маржиналізму А. Маршалл також вважав, що заробітна плата - це винагорода за працю.

❖ На початку XIX ст. у світовій економічній науці найбільше поширення отримали різноманітні варіанти трактування суті заробітної плати, що ґрунтуються на *теорії «трьох факторів виробництва»* Ж.-Б. Сея. За цією теорією заробітна плата є функцією фактору праці, але серед сучасних послідовників Ж.-Б. Сея виникли розбіжності щодо цього питання. Деякі західні економісти, хоч і визнають теорію «факторів виробництва», але розуміють під цим поняттям не фізичну продуктивність засобів праці, землі, а працю людей. Так, шведський економіст К. Еклунд трактує суть заробітної плати з позицій рівноважного розподілу національного доходу (*теорія функціонального розподілу доходу*). Він виходить з того, що розподіл доходів за факторами виробництва регулюється попитом і пропозицією на ці фактори. Якщо ринок відчуває нестачу капіталів або природних ресурсів, то частка власників капіталів і природних ресурсів у

національному доході збільшиться. Це обумовлює зниження доходу на фактор праці і, як наслідок цього, рівень заробітної плати знижується. Якщо, навпаки, виникає дефіцит робочої сили, то особи, що працюють за наймом, претендують на вищу заробітну плату. Тоді частка заробітної плати в національному доході зростає. Таким чином, прагнучи до рівноважного розподілу доходів, суспільство, з одного боку, досягає соціальної злагоди, а з іншого - ефективного господарювання.

❖ У сучасній економічній науці під заробітною платою розуміється ціна, яка сплачується за використання праці найманого працівника, незважаючи на те, що ідея такого підходу була висловлена ще у XVII ст. Так, П. Самуельсон вважає, що люди за певну ціну здають свої послуги в оренду, ціна цих послуг - ставка заробітної плати. Відомі американські вчені К. Макконелл і С. Брю стверджують, що «заробітна плата, або ставка заробітної плати - це ціна, що виплачується за використання праці».

Деякі російські вчені вважають, що робоча сила є предметом купівлі-продажу за рабовласництва та кріпацтва, а за капіталізму продають її послуги за певний, обумовлений контрактом час, і робітник сам собі господар. Але, як відомо, однією з найважливіших умов перетворення робочої сили на товар є особиста свобода її власника - найманого працівника. Такої свободи не мав ні раб, ні селянин-кріпак. До того ж, працівник повинен бути економічно залежним, тобто позбавленим засобів виробництва і засобів до існування.

Варто зазначити, що здатність до праці властива не тільки найманим працівникам, а й власникам землі і капіталу. Але в умовах підприємницької системи господарювання робоча сила - це здатність не просто до якогось виду праці, а саме до найманої праці. Тому підприємницько-капіталістичний устрій економічної системи передбачає поділ суспільства на власників робочої сили, власників капіталу і земельних власників. Звідси існує економічна потреба власнику робочої сили найматися до власників капіталу і власників землі і, таким чином, виконувати разом з підприємцем функцію особистого фактора виробництва, якою є праця - свідомо, цілеспрямована, створювальна діяльність. Тому у сучасній економічній теорії праця однозначно вважається фактором виробництва, а заробітна плата - ціною використання праці робітника.

Вітчизняні економісти не мають однакової думки щодо сутності заробітної плати. Так, наприклад, С. Мочерний вважає, що «заробітна плата - грошове вираження вартості і ціни товару «робоча сила» та частково результативності її функціонування». Інші відомі вітчизняні економісти А. Гальчинський і П. Єщенко займають протилежну позицію, погоджуючись з тим, що «сучасна економічна наука розглядає заробітну плату як ціну, що виплачується найманим працівникам за

використання їхньої праці».

Підбиваючи підсумок щодо розуміння сутності заробітної плати, варто зазначити, що:

> *По-перше*, заробітна плата - це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства (або його представником) і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості (доходу).

> *По-друге*, заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, в грошовому вираженні, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган сплачує працівникові за виконану ним роботу. Відтак заробітна плата залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства в цілому. Джерелом коштів на оплату праці є власні кошти - дохід підприємства.

> *По-третє*, заробітна плата в сучасному товарному виробництві, що базується на найманій робочій силі, є елементом ринку праці, що виступає як ціна, за якою найманий працівник продає свою робочу силу. З огляду на це, заробітна плата виражає ринкову вартість використання найманої робочої сили.

> *По-четверте*, заробітна плата для найманого працівника - це його трудовий дохід, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці, і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили.

Заробітна плата - це ціна, що виплачується роботодавцем (підприємцем) за використання найманої праці.

Як економічна категорія розвинутих соціально орієнтованих товарно-ринкових відносин *заробітна плата виражає вартість товару робоча сила і оплату за працю, за її витрати та результати.*

Заробітна плата як соціально-економічна категорія, з одного боку, є основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, її правильна організація зацікавлює працівників підвищувати ефективність виробництва, а відтак безпосередньо впливає на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

Товар «робоча сила» має дві головні властивості: корисність та вартість. Корисність робочої сили проявляється в її продуктивній силі, якості, культурному розвитку, сукупності інших здатностей. Особливим проявом корисності робочої сили є її вміння «співпрацювати» з засобами виробництва. Важливим питанням є визначення величини заробітної плати, яка визначається на основі вартості товару «робоча сила», що включає:

1. вартість матеріальних і духовних благ для задоволення фізичних

і духовних потреб людини;

2. вартість тих споживчих благ, які потрібні для набуття кваліфікації робітника;

3. вартість матеріальних благ, необхідних для утримання сім'ї робітника.

У цілому вартість товару «робоча сила» залежить від історичних та соціально-економічних умов. Традиційно складається висока вартість такого товару. Розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконання роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці.

Серед різних груп працівників існує диференціація заробітної плати за їх здібностями та рівнем освіти, видами робіт, уподобаннями, а також через конкуренцію на ринку праці.

Існує нижча межа вартості товару «робоча сила» - це той мінімум матеріальних благ, який необхідний для підтримання робочої сили.

Як важлива соціально-економічна категорія заробітна плата в ринковій економіці повинна виконувати такі *функції*:

> *відтворювальну*, пов'язану з тим, що заробітна плата повинна виступати джерелом відновлення робочої сили і засобом залучення людей до праці, адже величина заробітної плати має бути достатньою для забезпечення тривалої працездатності людини, добробуту сім'ї, професійного і культурно-освітнього росту;

> *стимулюючу*, яка полягає в тому, що розмір заробітної плати має встановлюватися в залежності від досягнутих кількості, якості і результатів праці з тим, щоб заохочувати працівника до трудової активності, до максимальної віддачі, підвищення ефективності праці;

> *регулюючу* - зміна ставок заробітної плати балансує попит і пропозицію робочої сили, розподіляє і перерозподіляє кадри між регіонами країни, галузями економіки, урівноважує інтереси працівників і роботодавців;

> *мотиваційну* - заробітна плата спонукає людину до певної діяльності під впливом внутрішньо-особистісних та зовнішніх факторів (механізм мотивації: людина усвідомлює свої потреби —► вибирає найліпший для неї спосіб отримання певної винагороди реалізує цей спосіб, тобто працює —> отримує винагороду —► задовольняє свої потреби);

> *соціальну*, яка полягає в тому, що рівень заробітної плати встановлюється на ринку, а це постійно залучає працівника до сфери трудових відносин і всієї сукупності соціально-економічних відносин сучасного суспільства.

У більшості країн світу, в тому числі і в Україні, традиційно використовують *дві основні форми заробітної плати: погодинну (почасову) і відрядну (поштучну)* (рис. 9.4).



Рис. 9.4. Основні форми та системи заробітної плати

Погодинна заробітна плата - це заробітна плата, яку отримує найманий працівник за фактично відпрацьований час роботи. Вона виникла в процесі становлення капіталістичних відносин і використовується в тих сферах діяльності, в яких складно визначити кількісні та якісні результати праці.

Вона застосовується для оплати праці тих працівників:

- > виробіток яких неможливо чітко нормувати;
- > в роботі яких головним є не зростання продуктивності праці, а підвищення якості продукції;
- > виробіток яких в основному залежить не від їх індивідуальних трудових зусиль, а визначається технологічним процесом.

При цьому враховуються кваліфікація працівника і кількість відпрацьованих годин.

Погодинна форма заробітної плати застосовується у вигляді таких систем:

1. *простої погодинної системи* - при ній працівники за фактично відпрацьований час отримують встановлений посадовий оклад;

2. *погодинно-преміальної системи* - крім окладу передбачає також премію персоналу за відповідні досягнення в роботі (наприклад, за економію витрат, за ініціативність у вдосконаленні форм організації праці тощо).

Відрядна заробітна плата передбачає залежність заробітку від кількості виготовленої продукції відповідно до встановлених незмінних розцінок. Перевага полягає в тому, що вона сприяє підвищенню матеріальної зацікавленості працівників у результатах своєї праці, підвищенню кваліфікації, більш економічному використанню устаткування, сировини, виробленні продукції вищої якості та інше.

Відрядна форма оплати праці має такі *системи*:

1. *пряма відрядна система* означає, що заробітна плата залежить від фактичної кількості виготовленої продукції і розцінки не змінюються при будь-якому виконанні норм виробітку;

2. *відрядно-преміальна система* - поряд з оплатою за кількість виробленої продукції за незмінною розцінкою здійснюється виплата премії за досягнення певних показників у праці (наприклад, за економію сировини, матеріалів, пального, електроенергії, за догляд за обладнанням, за безаварійну роботу, за виконання графіку поставчань і запитів клієнтів тощо). При цій системі виготовлена продукція в розмірі норми виробітку оплачується за основними розцінками, а за продукцію, виготовлену понад норму передбачена премія;

3. *відрядно-прогресивна система* передбачає оплату за виготовлення (випуск) продукції у межах встановленої норми виробітку за основними розцінками, а продукції понад норму - за більш високими і зростаючими розцінками. Її суть полягає в тому, що розцінки збільшуються прогресивно зі збільшенням кількості продукції, виробленої понаднормово, а ступінь збільшення розцінок визначається за спеціальною шкалою;

4. *акордна система* (італ. «accord») - угода, договір) - це оплата праці за угодою, якою визначена сума заробітку за певний обсяг, терміни та якість виконаної роботи (наприклад, за зведення якоїсь споруди, ремонт приміщення тощо). Для працівників, зайнятих у торгівлі, широко практикують оплату праці у відсотках від виручки (обсягу реалізації продукції).

Останні десятиріччя характеризуються все більш широким застосуванням погодинної заробітної плати і відповідним скороченням відрядної внаслідок зростання механізації та автоматизації виробництва.

Але в реальній дійсності форми заробітної плати у чистому вигляді не існують. Вони застосовуються у певних сполученнях і комбінаціях, що виявляє себе у відповідних системах заробітної плати.

Варто розрізнити заробітну плату *основну* та *додаткову*.

Основна зарплата визначається посадовим окладом, відрядними розцінками, тарифними ставками, а також доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством.

Величина *додаткової заробітної плати* зумовлена кінцевими результатами діяльності підприємства (фірми) і виступає у формі премії, винагороди, заохочувальних виплат, а також доплат у розмірах, що перевищують встановлені чинним законодавством.

Крім наведених форм і систем заробітної плати розрізняють *номінальну* і *реальну заробітну плату*.

Номінальна заробітна плата - це та сума грошей, яку одержує працівник за виконану роботу за годину, тиждень, місяць. Її розміри не

дають реального уявлення про життєвий рівень працівника. На її величину впливають різні фактори: рівень кваліфікації, різні умови й ефективність праці, кількість і якість праці.

Реальна заробітна плата - це кількість товарів і послуг, яку працівник може придбати за свою номінальну заробітну плату. Реальна заробітна плата - це «купівельна спроможність» номінальної заробітної плати.

Рівень реальної заробітної плати залежить від ряду факторів:

- > рівня номінальної заробітної плати;
- > рівня цін на товари і послуги, які споживає населення;
- > величини податків, які сплачуються різними верствами населення до бюджету і фондів соціального споживання.

Номінальна і реальна зарплата не обов'язково змінюються в одному і тому ж напрямі. Для того, щоб це визначити, використовується індексний метод.

Індекс реальної заробітної плати характеризує зміну купівельної спроможності заробітної плати у звітному періоді порівняно з базисним. Він визначається відношенням індексу номінальної заробітної плати до індексу споживчих цін за той же період:

$$I_{P \text{ зп}} = \frac{I_{N \text{ зп}}}{I_{Ц}} \quad (9.1)$$

де $I_{P \text{ зп}}$ - індекс реальної заробітної плати;

$I_{N \text{ зп}}$ - індекс номінальної заробітної плати;

$I_{Ц}$ - індекс цін на споживчі товари і послуги.

Це означає, що реальна заробітна плата прямо пропорційна змінам номінальної заробітної плати і обернено пропорційна змінам рівня цін.

Індекс номінальної заробітної плати характеризує зміну розміру номінальної заробітної плати працівників у звітному періоді порівняно з базисним. Визначається він шляхом співвідношення показників рівня середньої номінальної заробітної плати (в розрахунку на одного штатного працівника або оплачену годину) за порівняльні періоди:

$$I_{N \text{ зп}} = \frac{NЗП_t}{NЗП_0} \quad (9.2)$$

де $NЗП_t$ - величина номінальної заробітної плати за поточний період;

$NЗП_0$ - величина номінальної заробітної плати за базисний період.

Для визначення рівнів заробітної плати потрібно враховувати

мінімальну заробітну плату.

Мінімальна заробітна плата - це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також годинну норму праці (обсяг робіт).

До мінімальної заробітної плати не включаються доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати.

Основою розрахунку мінімальної заробітної плати є показник *прожиткового мінімуму*. Він обчислюється виходячи з так званого «споживчого кошика», який включає у себе певний перелік товарів і послуг, необхідних для задоволення першочергових потреб людей. Розрахований за мінімальним рівнем задоволення потреб та помножений на рівень поточних цін, цей комплекс товарів та послуг дає змогу визначити рівень прожиткового мінімуму.

Мінімальна заробітна плата не обов'язково співпадає з прожитковим мінімумом. Вона може бути вищою, якщо фінансові можливості держави та господарських суб'єктів поліпшуються, а може бути і нижчою.

На величину заробітної плати (у бік її підвищення) здійснюють вплив профспілки шляхом обмеження пропозиції праці (встановлення імміграційних бар'єрів, заборона приймати на роботу не членів профспілок, лімітування навантажень за день, інтенсивності праці тощо); тиску при укладанні колективних договорів, в яких обумовлюється ставка заробітної плати; боротьби з монополізацією виробництва, що має тенденцію зниження ставки заробітної плати; сприяння зростанню тих видів виробництва, які передбачають збільшення зайнятості і зростання попиту на працю.

9.3. Економічна сутність прибутку. Норма прибутку

Після реалізації виготовленого продукту підприємець отримує певну суму грошей, яка називається *валовою виручкою* та розподіляється наступним чином:

- > частина валового доходу використовується на відшкодування спожитих засобів виробництва;
- > після відшкодування постійного капіталу у підприємця залишається новостворена вартість;
- > новостворена вартість складається з необхідного продукту та додаткового продукту;
- > необхідний продукт - це той продукт, що йде на відтворення робочої сили;
- > додатковий продукт - це частина новоствореної вартості понад

необхідний продукт, який на поверхні виглядає у формі прибутку.

Більш детально складові вартості продукту розглянута в розділі 3.3.

Прибуток - це перетворена форма додаткової вартості, який очікує підприємець на весь авансований капітал.

Прибуток - це є плата за функції, які виконує підприємець в процесі виробництва, а саме: організація виробництва, управління ним, реалізація нових ідей, ризик.

1. Організація та управління виробництвом. Завдяки умілій організації підприємець може навіть без додаткових інвестицій скоротити витрати виробництва. Відповідно частка прибутку в ціні продукції збільшиться.

.2. Реалізація нових ідей у процесі виробництва сприяє зниженню витрат, поліпшенню якості товарів і послуг, появі на ринку нової продукції, збільшенню обсягів продажу, що забезпечує додатковий дохід.

3. Прибуток є платою за ризик, який бере на себе підприємець. *Підприємницьким ризиком* називається загроза того, що підприємець матиме збитки або одержить доходи менші, ніж ті, на які він розраховував. Але прибуток підприємець отримує не просто за те, що

ризикає, а вміє своєчасно запобігти можливим втратам, реально оцінити найкращі варіанти виробничо-торговельних операцій.

Кількісно прибуток виступає як різниця між валовою виручкою (доходом від реалізації продукції) і витратами на її виробництво.

Прибутки, які одержують підприємці розрізняються за величиною.

Факторами диференціації величини прибутку є:

7. *Обсяг залученого капіталу* - чим більший обсяг вкладених у виробництво коштів, тим більші обсяги виробництва і виручка від реалізації.

2. *Збільшення питомої ваги додаткового продукту у новоствореній вартості.*

3. *Ступінь прибутковості вкладень.* Прибутковість - співвідношення прибутку і витрат. Існують галузі з різною прибутковістю, що залежить від технологічних особливостей та рівня технічного розвитку. Капітал, вкладений у більш прибуткове виробництво, забезпечує більший прибуток.

Показником прибутковості підприємства виступає *норма прибутку* (Pr') - це відношення абсолютної маси прибутку до всього авансованого капіталу.

$$Pr' = \frac{Pr}{K_a} \times 100 \% \quad (9.3)$$

де Pr - маса прибутку, грош. од.;

K_a - сума авансованого капіталу, грош. од.

З нормою прибутку пов'язана категорія маси прибутку. Якщо норма прибутку є відносною величиною, вираженою у відсотках, то маса прибутку - абсолютна величина, виражена в грошових одиницях.

Якщо прибуток є перетвореною формою додаткової вартості, то, враховуючи складові вартості продукту (розділ 3), формула розрахунку норми прибутку виглядає наступним чином:

$$Pr' = \frac{m}{C + V} \times 100 \% \quad (9.4)$$

Показник норми прибутку дає можливість визначити ефективність використання всього авансованого капіталу, ступінь його прибутковості. Чим вища норма прибутку підприємства, тим ефективніше використовується авансований капітал.

4. *Рівень витрат на виробництво.* Скорочення витрат на виробництво підвищує частку прибутку у ціні продукції. Засобами скорочення витрат можуть бути: підвищення технічної озброєності праці, покращення її організації, економія палива, сировини та інше.

5. *Швидкість обороту капіталу.* Прискорення обороту капіталу збільшує обсяги виробництва та реалізації продукції, збільшуючи величину прибутку.

6. *Ринкова ціна.* Чим вища ціна, тим більша виручка від реалізації, тим більший прибуток. Якщо ціна формується на рівні витрат, то підприємство взагалі не отримує прибуток.

Функції прибутку:

1. *розвитку виробництва* - оскільки частина прибутку знову вкладається у розширення та оновлення підприємства, підготовку та перепідготовку кадрів;

2. *стимулу виробництва* - оскільки прибуток спонукає підприємця до пошуку нових рішень у виробництві та реалізації продукції;

3. *орієнтиру доцільного розподілу ресурсів* - оскільки прибуток показує, яку галузь варто розвивати, а яку навпаки скорочувати.

В економічній теорії існує декілька *теорій прибутку*.

❖ У теоретичному плані проблемі прибутку багато уваги приділили свого часу ще класики політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо. А. Сміт, досліджуючи процес виробництва, як відомо, розвиває започатковану В. Петті трудову теорію вартості. У зв'язку з цим і прибуток він визначає як частку, яку отримує капіталіст із вартості тієї продукції, яку створили наймані працівники. З цієї позиції він дуже близько підійшов до розуміння природи прибутку. Але, як відомо, А. Сміт тлумачив вартість неоднозначно. Поряд з першим визначенням у нього був і підхід, відповідно до якого вартість складалася із суми заробітної плати, ренти й прибутку. При цьому прибуток він розглядав як винагороду капіталіста за те, що він організував виробництво і вклав свій капітал. Попри явний відхід від наукового визначення вартості А. Сміт тут зовсім неправильно трактує і прибуток.

Д. Рікардо вже однозначно стоїть на позиції трудової теорії вартості. У нього вартість може розпадатись на заробітну плату, прибуток і ренту, але ж ніяк не складається з них. Відштовхуючись від наукового визначення вартості і, на відміну від А. Сміта, не коливуючись щодо цього, він однозначно тлумачить прибуток як частку вартості продукту, створеного найманим працівником. Більше того, він чітко визначає і протилежність між прибутком і заробітною платою. Чим нижчою буде заробітна плата, тим вищим буде прибуток, і навпаки. Це був, безсумнівно, великий крок у розвитку теорії прибутку.

У подальшому, із загостренням суперечностей між найманими працівниками і капіталістами, відбулось і розмежування між

економістами. Частина їх стала на позиції класу капіталістів і зосередила свої зусилля на пошуку такого пояснення прибутку, який би не пов'язував його надходження з працею найманого робітника.

❖ Теорія прибутку К. Маркса аргументовано доводить, що прибуток - це перетворена форма вартості, яку створює найманий працівник і яка на поверхні (у цьому якраз і полягає суть перетворюваності) виступає як породження всього капіталу. Теорія К. Маркса підкреслює протилежність економічних інтересів власника засобів виробництва і найманого робітника (протилежність, яку вже фіксує Д. Рікардо).

❖ Серед найбільш поширених є теорія трьох факторів виробництва французького економіста XIX ст. Ж.-Б. Сея. За його вченням, у процесі виробництва беруть участь три фактори: капітал, праця і земля. Сам капітал він ототожнював із засобами виробництва і вважав, що він наділений продуктивністю. Тобто, за його теорією, капітал сам по собі створює прибуток, і найманий робітник не має до цього ніякого відношення. Праця останнього є джерелом тільки того доходу, який він отримує у вигляді заробітної плати, бо, за теорією Ж.-Б. Сея, заробітну плату створює праця. Відповідно і ренту землевласнику приносить земля, яка виступає її джерелом. Ця теорія широко використовується західними і вітчизняними економістами.

❖ Наприкінці XX ст. дуже поширеною стала теорія прибутку, яка зводить цю категорію до винагороди капіталіста за його підприємницьку здатність, за його керівництво виробництвом.

9.4. Позичковий процент. Норма процента

Однією з форм доходів у ринковій економіці є *позичковий процент* - це плата за використання позичкового капіталу.

Позичковий капітал - грошовий капітал, який його власники надають у позику підприємцям на умовах повернення, платності й строковості.

Плату власники грошового капіталу отримують у вигляді процента. Загальна формула руху позичкового капіталу показує, що власник грошового капіталу, не займаючись виробництвом, отримує за надання можливості використати свій капітал певну суму грошей і виглядає наступним чином:

$$I - I',$$

де I - гроші, надані в позику;

Γ' – гроші, повернені з процентом:

$$\Gamma = \Gamma + \text{ЛП} \quad (9.5)$$

Основні джерела позичкового капіталу в сучасній економіці:

> *по-перше*, амортизація основного капіталу, яка накопичується у вигляді амортизаційного фонду і є тимчасово вільною до повного зносу основного капіталу;

> *по-друге*, тимчасово вільні кошти підприємств, що отримані в результаті регулярних відрахувань від вартості основного й оборотного капіталів, які після реалізації товарів і послуг накопичуються задля придбання у визначені терміни обладнання, приміщень, транспорту та їх ремонтів; для закупівлі сировини, матеріалів, пального, електроенергії;

> *по-третє*, частина оборотного капіталу, а саме - гроші, призначені для виплати заробітної плати;

> *по-четверте*, частина прибутку підприємств, організацій, установ, виділена для нагромадження, яка в очікуванні свого використання накопичується протягом певного часу до необхідних розмірів;

> *по-п'яте*, заощадження населення, які призначені для майбутніх витрат і акумулюються на рахунках комерційних банків, страхових компаній, пенсійних фондів, в ощадних касах тощо;

> *по-шосте*, грошові доходи держави та місцевих (територіальних) громад, що отримуються через податки і збори та різні види комерційної діяльності, які з моменту їх надходження і до використання стають тимчасово вільними коштами.

Припустимо, що ви маєте певну суму грошей і позичаєте її у користування якомусь приватному підприємцеві для розвитку його бізнесу або стаєте співвласником корпорації, вкладаючи свої кошти у її цінні папери. Внесені вами кошти у цьому разі використовуються для купівлі обладнання, нової техніки, оснащення приміщень, розширення бізнесу чи удосконалення виробництва. Усе це приносить підприємству прибутки. Людина, яка надає гроші, відкладає своє споживання і повинна відшкодувати свої втрати. Оскільки частину готової продукції і прибутку одержано завдяки використанню внесених коштів, підприємець має не лише повернути борг, але й заплатити за користування грошима. Загальноприйнята ціна, яку сплачують за користування грошима, називається *нормою позичкового процента* (або *банківською процентною ставкою*).

Отже, крім поняття позичковий процент існує також поняття норма (ставка) процента.

Позичковий процент - це той дохід, який отримує власник грошей,

надаючи їх підприємцям або приватним особам у користування.

Ставка (норма) процента як відносний (якісний) показник характеризує ступінь (міру) вигідності надання грошей в позику, тобто економічну вигідність позичкового капіталу, а саме вказує, яку частину від суми позики доведеться сплачувати разом із поверненням позики.

Ставка (норма) процента (g) - це відношення річної суми процента до суми позики, виражене у відсотках.

Вона розраховується як процент від кількості позичених грошей:

$$g = \frac{K}{K_0} \times 100\% \quad (9.6)$$

де K - гроші, які позичальник має повернути власникові, грош. од.;

K_0 - гроші, надані в позику, грош. од.

Наприклад, якщо за користування позикою у 10 000 гривень сплачується процент у сумі 1 000 гривень, то процентна ставка за такою угодою складе 10 % річних ((1 000 грн. / 10 000 грн.) x 100 %).

Варто відзначити важливу функцію процента, яку він виконує на кредитному ринку. Саме процент (плата за кредит) повинен заохочувати власників заощаджень надавати засоби у розпорядження кредитного ринку (тобто банкам), замість того, щоб зберігати їх у вигляді готівки. Рівень процента дає також інформацію позичальникам, у яку суму їм обійдеться кредит. Як правило, чим більший строк, протягом якого будуть використовуватися позичальником кредитні засоби, тим вищим буде рівень процента.

Розрізняють номінальні і реальні ставки процента.

Номінальна ставка процента - кількісне вираження процентної ставки за поточним курсом грошової одиниці.

Реальна ставка процента - це номінальна ставка процента, скоригована на рівень інфляції в країні.

Реальна ставка процента = номінальна ставка - рівень інфляції (9.7)

Наприклад, якщо номінальна ставка процента становить 15 %, а рівень інфляції за рік склав 10%, то реальна процентна ставка становитиме 5 % (15 % - 10%). Це означає, що через інфляційний чинник кредитор втратив 10 % свого доходу, а позичальник настільки ж збільшив свою вигоду.

За умов, коли рівень інфляції перевищує номінальну процентну ставку, кредитор фактично позбавляється вигоди і більше того - частково знецінюється його позичковий капітал.

Рівень номінальних процентних ставок залежить від багатьох факторів:

1. *ступінь ризику за позику* - кредитор завжди ризикує, що позичальник не зможе повернути борг, тому чим вища ймовірність неповернення позики, тим вища ставка позичкового процента і навпаки;

2. *термін позики (строковість)* - довгострокові позики видаються під більш високі проценти, ніж короткострокові, оскільки кредитори можуть мати фінансові збитки, відмовляючись надовго від користування своїми грошима, адже при тривалому терміні позики збільшується ризик втрат від неповернення боргу і від знецінення у зв'язку з інфляцією. Вигідність короткострокових позик пояснюється ще тим, що відсотки, отримані кредитором після закінчення короткого періоду, можуть бути також використані в якості кредитних ресурсів разом з сумою позики, яку повернули. Тому за тривалий період часу при однаковій ставці відсотка банк отримує більший прибуток при наданні короткострокових, а не довгострокових кредитів. Для компенсації цих втрат він повинен встановлювати більш високі ставки по довгострокових позиках;

3. *розмір позичкового капіталу (позики)* - за інших рівних умов вища ставка повинна бути при меншій сумі позики, так як витрати банку на оформлення та видачу будь-якої суми приблизно однакові;

4. *розмір податків на доходи кредиторів* - чим вище розміри податків, тим більші процентні ставки кредитори встановлюють для зменшення втрат, збереження і збільшення своїх доходів. Тому кредитор надасть перевагу такому розміщенню грошей, де дохід не оподатковується, навіть за менший процент;

5. *ступінь монополізації ринку позичкового капіталу* - за інших рівних умов банк-монополіст за відсутності конкуренції може встановлювати вищі процентні ставки, ніж конкуруючі банки. Розвиток конкуренції у банківській справі сприяє гнучкості процентних ставок;

6. *очікуваний рівень інфляції* - чим вище рівень інфляції, тим більше величина процентних ставок;

7. *грошово-кредитна політика центрального банку*, який відповідними інструментами регулює загальний рівень процентних ставок в країні.

Існують об'єктивні економічні межі коливань ставки позичкового процента. Вона не може бути надто малою, щоб не підірвати економічну стійкість і прибутковість кредитної установи (банку), і не може бути надто великою, щоб не зашкодити інтересу позичальника, адже процент для нього є елементом витрат (собівартості продукції, послуг).

9.5. Рента та її форми. Ціна землі

Слово «рента» у перекладі з французької «rente» означає «повертаю», «сплачую», тобто цим підкреслюється факт передавання

частини доходу виробника власнику.

Рента - дохід, який отримують землевласники від використання їх землі.

У теорії факторів виробництва вважається, що ренту приносить земля. Однак сама земля не приносить ніякого доходу, якщо до неї не доторкнеться людська праця.

Для того, щоб з'ясувати суть ренти, необхідно знати особливості сільськогосподарського виробництва в умовах ринкової економіки (вони пов'язані з особливостями аграрних відносин).

1. У сільському господарстві земля - це основний фактор виробництва.

2. Земля не відтворюється так, як промислові засоби виробництва, вона обмежена.

У зв'язку з цим, на землю виникає два види монополії: монополія землекористувачів та монополія великої приватної власності на землю.

3. У сільському господарстві взаємодіють такі класи:

> земельний власник, який здає землю в оренду;

> підприємець-орендар, який обробляє землю з допомогою свого капіталу і найманої праці;

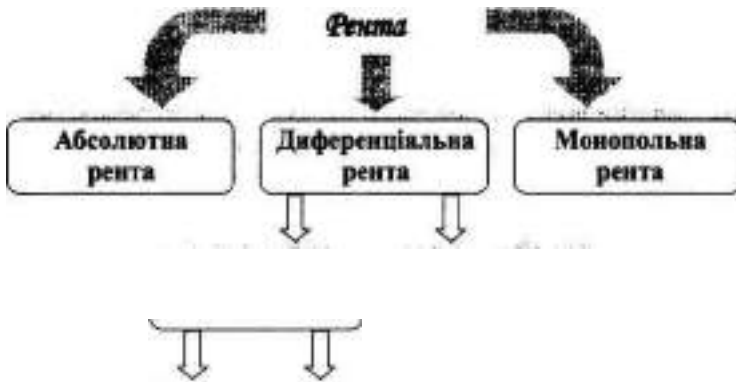
> найманий працівник виробляє продукт, який розподіляється між трьома класами.

Та частина продукту, яка являє собою витрати капіталу, надходить до орендаря. Залишається новостворена вартість. Частина її, яка дорівнює необхідному продукту, виплачується в формі заробітної плати найманим працівникам. Та частина, яка складає додаткову вартість, розподіляється між підприємцем-орендарем і землевласником. Зокрема, підприємець-орендар отримує прибуток, а землевласник - ренту.

Отже, рента - це є частина додаткової вартості, яка створюється в сільському господарстві понад вартість середнього прибутку, який привласнює підприємець-орендар.

У сільському господарстві розрізняють три основні види ренти (рис. 9.5):

1. диференціальну, яка має дві форми: першу і другу;
2. абсолютну,



3. монопольну.

“-----
диференціальна
рента за
родючістю

диференціальна рента за місцезнаходженням

Рис. 9.5. Види та форми ренти

Диференціальна земельна рента як економічна категорія відображає відносини між власником землі та користувачем з приводу розподілу і використання надлишкового додаткового продукту, що створюється внаслідок різниці в родючості та місці розташування земель.

Причиною утворення диференціальної ренти є монополія на землю, як об'єкт господарства. Виникнення цієї монополії означає існування відособлених виробників.

Диференціальна рента I поділяється на:

> *диференціальну ренту за родючістю* - виникає із різної природної родючості окремих ділянок землі. Вона дорівнює різниці між суспільною вартістю сільськогосподарської продукції та її індивідуальною вартістю на більш родючих земельних ділянках;

> *диференціальну ренту за місцезнаходженням* - виникає через те,

що земельні ділянки розташовані на різній відстані від ринків збуту. Тому транспортні витрати, що входять у виробничі витрати, і вартість товару з різновіддалених земель неоднакові. Для віддалених від ринку земель ці витрати будуть більші. Але кількість близьких до ринку збуту земель обмежена, вони не можуть задовольнити платіжний попит суспільства в сільськогосподарських продуктах, тому виникає необхідність в обробці віддалених від ринку земельних ділянок. Щоб ці землі вступили в обробіток, повинні бути покриті виробничі витрати. Це можливо, коли суспільна вартість регулюватиметься умовами виробництва на гіршій за місцезнаходженням ділянці. На близько розташованих до ринку землях індивідуальна вартість буде нижчою від суспільної. Якщо реалізація товарів відбуватиметься за суспільною вартістю, то на кращих за місцезнаходженням ділянках виникатиме надприбуток, який перетворюється в диференціальну ренту I. Диференціальна рента I за місцезнаходженням являє собою різницю між суспільною вартістю виробництва сільськогосподарської продукції та індивідуальною вартістю сільськогосподарських продуктів, одержаних із земельних ділянок, що ближче розташовані до ринку.

Отже, умовою існування диференціальної ренти I є відмінності у природній родючості землі, а також місце розташування земельних ділянок відносно ринків збуту. Оскільки ділянки землі різні за якістю і місце розташуванням, це обумовлює різні доходи. Господарства, які використовують кращі землі, отримують додатковий продукт, який є матеріальною основою диференціальної ренти.

Необхідною економічною умовою перетворення цього додаткового продукту в диференціальну ренту є те, що вартість сільськогосподарської продукції визначається не середніми умовами виробництва, як це має місце в промисловості, а умовами виробництва на відносно гірших ділянках землі.

Господарства, які розташовані на кращих та середніх землях матимуть нижчу індивідуальну вартість, проте реалізують продукцію за цінами, що визначаються на гірших землях.

Отже, господарства на середніх та кращих землях після реалізації своєї продукції матимуть більшу виручку, яка дасть їм можливість привласнювати диференціальну ренту. Проілюструємо це в таблиці 9.1.

Пояснення до таблиці 9.1:

1. Індивідуальна ціна виробництва всієї продукції на кожній із трьох ділянок однакова, бо вона складається з витрат (100 грош. од.) та середнього прибутку (20 грош. од.).

Таблиця 9.1

Утворення диференціальної ренти

Ділянка землі	Витрати виробництва, грош. од.	Середній прибуток, грош. од.	Зібрано I урожаїв, ц II	Індивідуальна ціна виробництва, грош. од.		Суспільна ціна виробництва, грош. од.		Диференціальна рента I
				всієї продукції	1 ц	1ц	всієї продукції	
Гірша	100	20	6	120	20	20	120	-
Середня	100	20	10	120	12	20	200	80
Краща	100	20	12	120	10	20	240	120

2. Здійснюючи однакові виробничі витрати господарства через різну якість земель отримали різний врожай (12 ц на кращій ділянці і 10 ц на середній ділянці порівняно з 6 ц на гіршій).

3. Індивідуальна вартість 1 ц буде різною, а саме: 20 грош. од. на гіршій земельній ділянці, 12 грош. од. - на середній, 10 грош. од. - на кращій.

4. Оскільки ціна на ринку буде встановлюватись за гіршими умовами виробництва, то за всю продукцію на цих трьох ділянках буде виручено 120, 200 і 240 грош. од. відповідно.

5. Оскільки покриття витрат орендаря і його середній прибуток разом становлять 120 грош. од., то на кращій і середній ділянках утворюється додатковий прибуток, який і привласнює власник землі: $200 - 120 = 80$ грош. од. на середніх землях, $240 - 120 = 120$ грош. од. на кращих землях. Він набуває форми диференціальної ренти I.

Отже, диференціальна рента I - це додатковий чистий дохід, що утворюється на кращих і середніх землях, а також ближче розташованих до ринків збуту продукції, шляхів сполучення.

Господарства, що користуються кращими землями, витрачають на одиницю продукції менше праці та інших виробничих ресурсів порівняно з господарствами, що розташовані на гірших ділянках. Тому індивідуальна вартість одиниці продукції нижча в господарствах, де кращі умови виробництва. Різниця між суспільною та індивідуальною вартістю продукції і є диференціальною рентою I.

Диференціальна рента I відповідає екстенсивному веденню сільського господарства, коли збільшення виробництва сільськогосподарської продукції здійснюється за рахунок розширення посівних площ.

Поряд з диференціальною рентою I утворюється і *диференціальна рента II*. Вона виникає в результаті штучного підвищення

продуктивності (родючості) землі внаслідок застосування нової більш продуктивної техніки, впровадження нових високоврожайних, стійких до шкідників і хвороб сортів насіння, внесення в оптимальних розмірах і співвідношеннях органічних і мінеральних добрив, використання прогресивних технологій, тобто шляхом додаткових вкладень капіталу у землю. Цю ренту одержують не всі господарства, а ті, що займаються інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва.

Інтенсифікація сільського господарства - це така система його ведення, яка передбачає збільшення обсягів виробництва продукції при незмінних або таких, що зменшуються, земельних угіддях на основі додаткових вкладень капіталу.

Механізм утворення диференціальної ренти II показано в таблиці 9.2.

Таблиця 9.2

Послідовні вкладення капіталу	Витрати капіталу, грош. од.	Середній прибуток, грош. од.	с н н я д и			II		Диференціальна рента II
			Зібрано урожай, ц	Індивідуальна ціна виробництва, грн.		Суспільна ціна виробництва, грн.		
				всієї продукції	1 ц	1ц	всієї продукції	
I	100	20	4	120	30	30	120	-
II	100	20	5	120	24	30	150	30
III	100	20	6	120	20	30	180	60

З таблиці 9.2 видно, що додаткові вкладення капіталу у певну ділянку землі у розмірі 100 грош. од. зумовлюють зростання урожайності, зменшення середніх витрат підприємця на виробництво продукції, отримання додаткового прибутку. Суспільну ціну регулюють гірші умови, тобто I вкладення капіталу, за яких урожай був найменшим - 4 ц.

Диференціальна рента II - це додатковий дохід, обумовлений підвищенням економічної родючості землі за рахунок додаткових капітальних вкладень (засобів виробництва і праці) на основі науково-технічного прогресу.

Крім диференціальної ренти існує *абсолютна рента*, яка утворюється на всіх землях (і на гірших також). Причиною її існування є монополія приватної власності на землю, яка закріплює високу норму прибутку в сільському господарстві - понад середню норму. Висока норма прибутку в сільському господарстві може створюватися внаслідок

існування ряду факторів:

- > низької органічної будови капіталу;
- > використання більш дешевої робочої сили;
- > використання більш швидкого обороту коштів.

За марксистською теорією ціна і вартість продукту створюється порізному. Навіть на гіршій ділянці землі власник може встановити свою ціну, бо хоче отримати теж дохід - це і є абсолютна рента.

Тому, абсолютна рента - це той мінімум, який отримує будь-який власник землі, навіть на гірших землях.

Отже, *абсолютна рента - це різниця між ринковою вартістю продукту та ціною виробництва.*

Джерелом абсолютної ренти є додатковий продукт, який створюється не лише в сільському господарстві, а і в інших галузях виробництва - промисловості, торгівлі, будівництві тощо.

Абсолютна рента є економічною формою реалізації монополії приватної власності на землю. Теоретичні проблеми абсолютної ренти є найбільш дискусійними в економічній літературі.

Таким чином, гірші землі приносять абсолютну ренту, а середні і кращі - диференціальну ренту, яка залежить від родючості землі (природні якості) і її удосконалення (зрошування, добрива та ін.).

У країнах з різноманітними природними і кліматичними умовами крім диференціальної та абсолютної ренти існує також *монопольна рента*. Умовами її утворення є обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості чи певні кліматичні умови (землі провінції Шампань у Франції чи біля Коктебеля в Криму). Це виявляється в тому, що лише на даних землях, лише в даних природно-кліматичних умовах можливе виробництво сільськогосподарських продуктів з особливими якісними характеристиками (наприклад, винограду, чаю, цитрусових, тютюну). Оскільки виробництво такої продукції не може бути збільшене за рахунок залучення до сільськогосподарського обороту нових земель, а постійний і досить високий попит на цю продукцію не задовольняється, виникає можливість реалізувати її за монопольно високими цінами.

Монопольна рента - це особлива форма земельної ренти, її сплачують споживачі рідкісних за якістю сільськогосподарських товарів, що виробляються на землях з винятковими природними умовами. Тому ціни на такі товари визначаються високим попитом і обмеженою пропозицією.

Різниця між монопольно високою ціною продукту та економічними витратами і становитиме монопольну ренту, яка надходить у розпорядження землевласника.

Джерело монопольної ренти, як і абсолютної, є поза сільським господарством. Як правило, це доходи, створені в інших галузях

виробництва, що надходять землевласнику на основі перерозподілу. Це не означає, що власник землі обов'язково фізично відділений від землі як засобу виробництва. Рента привласнюється і тоді, коли і власник, і землекористувач об'єднані в одній юридичній особі.

Характерні ознаки розглянутих видів ренти наведені у таблиці 9.3.

Таблиця 9.3

Характерні ознаки основних видів ренти

Характерні і ознаки	Види ренти		
	Диференціальна	Абсолютна	Монопольна
Причина	Монопольна на землю як об'єкт господарювання	Монопольна приватної власності на землю	Монопольна на землю, що знаходиться у виняткових природних умовах
Умови	I - відмінності в природній родючості ґрунтів і неоднакове місцезнаходження земельних ділянок до ринків збуту; II - неоднакова продуктивність додаткових капіталовкладень в одну й ту ж земельну ділянку	Відсутність вільного переливання капіталу	Монопольні ціни
Джерело	Надлишок додаткового продукту, що утворюється працею на кращих земельних ділянках або в результаті продуктивніших капіталовкладень	Додатковий продукт, створений природою	Додаткова вартість, створена в інших галузях матеріального виробництва

Земельна рента за умов ринкової економіки виступає у формі *орендної плати*.

Орендна плата включає платежі за користування землею (ренту), процент на вкладений землевласником капітал та амортизаційні відрахування на цей капітал (тобто за користування приміщеннями, спорудами та будівлями, енергетичним устаткуванням, які розміщені на цій ділянці). Орендна плата може включати в себе також у повному обсязі вартість оборотних засобів, якщо вони надаються власником у користування орендарю. У разі встановлення досить високого розміру орендної плати сюди може бути віднесена частина підприємницького доходу орендаря. Отже, орендна плата має ширший економічний зміст порівняно з земельною рентою.

Частина земельної ренти у формі процента за іпотечною заборгованістю привласнюється банками, страховими компаніями, іншими фінансовими закладами. Їх право, як і право землевласника, на отримання ренти може продаватись, і земля в цьому разі набуває форми

товару.

Земля у багатьох країнах світу є об'єктом купівлі-продажу внаслідок узаконеної приватної власності на землю. Земля купується як для виробництва сільськогосподарських продуктів, так і для видобутку корисних копалин, для забудови, спорудження транспортних магістралей, аеропортів, спортивних споруд тощо.

Земля - це особливий товар, що є продуктом природи і не має початкової вартості, але має ціну. Основою ціни землі є дохід, який земля дає її власникові, тобто рента.

Варто зазначити, що у власника землі є альтернатива: він може продати землю, здати її в оренду або залишити собі. Від продажу землі він хотів би отримати таку суму, яка, будучи вкладена до банку, принесе йому процент, не нижчий від ренти. Ціна землі прямо пропорційна розмірові ренти і обернено пропорційна банківському проценту. На підставі цього розраховується ціна землі на наступною формулою:

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{Рента}}{\text{процента}} \times 100 \% \text{ норма позичкового} \quad (9.8)$$

Ціна землі - капіталізована земельна рента, яка приносить прибуток у вигляді процента.

9.6. Диференціація доходів населення. Крива Лоренца

Нерівність доходів характерна для всіх економічних систем. При переході від адміністративно-командної до ринкової системи зростання диференціації доходів пов'язане з тим, що частина населення живе за старими законами, а одночасно інша частина населення діє за законами ринкової економіки. Чим більше населення залучається до ринкових відносин, тим швидше скорочується нерівність у доходах.

Відмінності в рівні доходів на душу населення або на одного зайнятого називається диференціацією доходів.

Диференціація доходів складається під впливом різноманітних факторів, які пов'язані з особистими досягненнями або незалежні від них, що мають економічну, демографічну, політичну природу.

Серед причин нерівномірності розподілу доходів виділяють:

- > відмінності у здібностях (фізичних та інтелектуальних);
- > відмінності освіти і кваліфікації;
- > працьовитість і мотивацію;
- > професійну ініціативність і схильність до ризику;

- > походження, розмір і склад сім'ї;
- > володіння власністю (землею, житлом, акціями) і становище на ринку;
- > удачу, везіння і дискримінацію.

Реальний розподіл сукупного доходу відбувається таким чином, що більша його частина розподіляється на користь меншої частини сімей. Його відображає *крива Лоренца* (рис. 9.6), автором якої є американський математик і економіст Макс Отто Лоренцо (1876-1962). При побудові кривої по осі абсцис відкладена кількість сімей (у відсотках від загальної їх кількості), а на осі ординат - їх дохід (у відсотках).

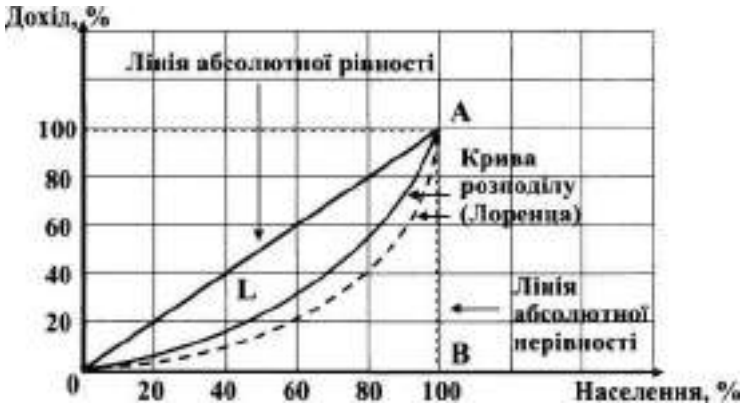


Рис. 9.6. Крива розподілу доходів (Крива Лоренца)

Теоретично можливість абсолютно рівного розподілу доходу представлено бісектрисою OA, яка вказує на те, що будь-який даний відсоток сімей отримує відповідний відсоток доходу. Це означає, що якщо 20 %, 40 %, 60 % сімей отримує відповідно 20 %, 40 %, 60 % від всього доходу, то відповідні точки будуть розташовані на бісектрисі.

Крива Лоренца показує фактичний розподіл доходів, будується за реальними даними. Наприклад, 20 % населення з найнижчими доходами отримує 5 % загального доходу, 40 % з низькими доходами - 15 % і т. д. Чим далі ця крива відхиляється від бісектриси, тим більший ступінь нерівності в розподілі доходів.

Абсолютна нерівність в розподілі на графіку показана лініями **OB** і **AB**, які обмежують графік знизу і справа. У цій ситуації графік розподілу співпадає з осями системи координат з вершиною в точці **B**. Він показує, що менше 1 % сімей отримують 100 % доходу, а інші - взагалі нічого не отримують.

Область між лінією абсолютної рівності і кривою Лоренца вказує на ступінь нерівності у розподілі доходів. Чим більше крива відхиляється

від бісектриси (лінії абсолютної рівності) (прогинання кривої) в бік лінії АВ (абсолютної нерівності), тим більша ступінь нерівномірності (диференціації) в розподілі доходів у суспільстві.

Реальне суспільство не характеризується ні абсолютною рівністю, ні абсолютною нерівністю. Проте, чим більше вигнута крива Лоренца, тим більша нерівність розподілу доходів, а чим вона більш пряма, тим більша рівність сімей за рівнем доходів.

Наближення кривої Лоренца до прямої лінії абсолютної рівності вбиває стимули до продуктивної праці, а надмірна її вигнутість може викликати соціальне напруження в суспільстві.

Якщо розрахувати відношення площі фігури, утвореної бісектрисою і кривою Лоренца (**L**), до площі трикутника **ОАВ**, отримуємо показник ступеня нерівномірності в доходах. Його називають *коефіцієнтом Джині (G)* (за ім'ям італійського економіста Коррадо Джині (1884-1965), який запропонував використовувати цей коефіцієнт).

C -

[°]ОАВ

>

<⁹⁻⁹

Чим більший цей коефіцієнт, тим більший ступінь нерівномірності. Якщо коефіцієнт Джині = 1, отже, крива Лоренца змістилася до точки В, а це показує, що суспільство перебуває в стані абсолютної нерівності, і навпаки, якщо коефіцієнт = 0, то крива Лоренца збігається із прямою **ОА** й у суспільстві спостерігається абсолютна рівність у розподілі доходів. У розвинутих країнах значення коефіцієнту Джині становить 0,25-0,35, в слаборозвинутих - 0,70-0,80, в Україні - 0,60-0,75.

У сучасній економічній теорії поряд із кривою Лоренца та коефіцієнтом Джині для аналізу нерівномірності у розподілі доходів використовують так звані *децильні* та *квантильні коефіцієнти*. Це відношення багатства 10 або 20 % найбідніших членів суспільства до такої ж кількості найбагатших. Так, у США співвідношення доходів 20 % багатих і 20 % бідних складає 1:6, у Франції - 1:10, у Японії і Німеччині - 1:3, у скандинавських країнах - 1:2,5, у Росії - 1:15,5 (за децильним коефіцієнтом). В Україні за різними оцінками цей показник розрізняється від 10 до 100 разів.

Крива Лоренца може зміщуватися при зміні номінальних доходів сімей, ставок індивідуальних податків і величини трансфертних платежів (пенсії, стипендії, дотації багатодітним родинам і незаможним прошаркам населення, різноманітні виплати ветеранам, допомога безробітним, виплати по соціальному страхуванню). Так, якщо відбувається збільшення трансфертних платежів при незмінному рівні податків, то крива Лоренца зміщується вгору й вліво, і навпаки, якщо

відбувається зростання податків при незмінних трансфертних платежах, то крива Лоренца зміщується вниз і вправо.

9.7. Ринковий розподіл доходів і держава

Питання щодо розподілу доходу є одним із найбільш дискусійних в економічній науці, адже постає питання про їхню справедливість. Одні економісти вважають, що високі доходи - це несправедливі результати минулої спадщини й удачі, тоді як бідність впливає із дискримінації і відсутності сприятливої можливості збагатитися. Інші стверджують, що люди отримують те, на що вони заслуговують, і що втручання держави у ринковий розподіл доходів шкодить економічній ефективності, призводить до погіршення економічного становища усіх членів суспільства. Дехто вважає, що уряд повинен скористатися своєю владою, аби гарантувати підтримку тим громадянам, чії доходи падають нижче прожиткового мінімуму.

З погляду ринку дохід не може бути несправедливим, якщо він отриманий у ході конкурентної боротьби. Це не означає, однак, що держава не може регулювати ринковий розподіл доходів. У деяких випадках це стає просто необхідним. Особливо, якщо мова йде про такі категорії населення, які не мають можливості на рівних брати участь у ринковій конкуренції. Для цього держава може використовувати різні варіанти *перерозподілу доходів*. Наприклад, через систему податків і платежів з бюджету (трансфертних платежів), що ведуть до значного зменшення кінцевої нерівності в споживанні. При цьому податки стягуються за прогресивною шкалою: чим вище розмір доходу, тим вище податкова ставка. Допомога ж виплачується дійсно тим, хто її потребує. Це може бути допомога по безробіттю, допомога багатодітним родинам, продовольчі талони незможним тощо.

Заходи державного перерозподілу трохи згладжують ту нерівність доходів, що виникає на рівні первинного, переважно ринкового розподілу. Цей процес економісти можуть охарактеризувати через динаміку спеціального показника - коефіцієнта Джині, що характеризує ступінь диференціації доходів. Як вже відомо, чим більше величина цього показника, тим більше відхилення фактичного розподілу доходів від ідеальної рівності, коли усі одержують однакові доходи. Наприклад, у Великобританії із середини 70-х до середини 80-х років коефіцієнт Джині збільшився з 43 до 49 % за первісним доходом і з 31 до 33 % за кінцевим доходом. Тобто, ступінь відхилення в цілому збільшився, але в кожному випадку перерозподільна політика сприяла пом'якшенню нерівності.

Наскільки виправдане таке втручання держави в дію ринкового механізму розподілу доходів? І чи є межа, за якої це втручання буде

шкодити, а не допомагати економіці?

Насамперед, соціальні програми повинні бути «під силу» державному бюджету, інакше вони перетворяться в інфляційний фактор, призведуть до погіршення стану незаможних. Потім необхідно визначитися з цілями, які необхідно досягти. Справа в тому, що *для ринкової економіки нерівність доходів є не тільки неминучим наслідком, але й умовою поступального розвитку*. Високі доходи створюють стимули для праці і вкладень капіталу. Тому держава, вирішуючи ввести прогресивний податок, повинна визначити, чи не призведе це до скорочення виробництва. Це може завдати шкоди всій економіці, і тим, заради кого приймалися ці заходи.

Соціальні програми повинні носити «адресний характер» і по можливості допомагати тим, хто цього дійсно потребує. У зв'язку з цим виникає проблема критеріїв, ознак, що дозволяють визначити коло осіб, які потребують державної допомоги. Загальними критеріями наявності бідності є безробіття й інфляція.

Кожна країна фіксує так звану «*межу бідності*» - *рівень доходу, що відповідає мінімальному споживчому бюджету*. Крім цього існує і більш низький поріг - *межа убогості* - *відповідна прожитковому мінімуму*.

Загальним критерієм бідності служить також структура споживання домашніх господарств, зокрема частка витрат на харчування. Наприклад, у США наприкінці 80-х років родина могла бути віднесена до розряду бідних, якщо ця частка складала 1/3 витрат сімейного бюджету. Для східноєвропейських країн на харчування приходить не менш 50 % витрат родини. У більшій ж частини населення ця частка складає 70-75 % бюджету.

Іноді проведення перерозподільних заходів нерідко призводить до деяких «несподіваних» наслідків. Може виникнути ефект утриманства серед тих, хто за інших умов не став би зараховувати себе до безробітних чи незаможних. Ці люди могли б працювати, але, одержуючи різного роду допомогу, вони втрачають стимул до будь-якої діяльності. У результаті боротьби з бідністю кількість багатих може скоротитися, але кількість бідних збільшиться.

Контрольні запитання:

1. Розкрийте сутність концептуальних підходів до проблеми формування доходів.
2. Дайте визначення доходу у широкому та вузькому розумінні слова? Поясніть різницю.
3. Назвіть основні види доходів.
4. Розкрийте сутність заробітної плати як економічної категорії?
5. Назвіть і охарактеризуйте форми і системи заробітної плати.
6. Що собою являють номінальна та реальна заробітна плата?

Назвіть чинники, що визначають величину реальної заробітної плати.

7. У чому полягає сутність прибутку як економічної категорії?
8. З'ясуйте поняття «норми прибутку». Які фактори визначають норму прибутку?
9. Охарактеризуйте теорії прибутку.
10. Назвіть основні функції прибутку.
11. У чому полягає сутність процента як економічної категорії?
12. Що собою являє норма процента та якими факторами вона визначається?
13. Які розрізняють ставки процента?
14. Що таке земельна рента?
15. Як співвідносяться поняття «земельна рента» і «орендна плата»?
16. Які є види диференціальної ренти? В чому їх сутність, спільне і відмінності?
17. Що таке абсолютна земельна рента? Яка причина її виникнення?
18. Наведіть формулу ціни землі та розкрийте її економічний зміст.
19. Що таке диференціація доходів?
20. Назвіть причини нерівномірності розподілу доходів.
21. Який вигляд має і що показує крива Лоренца?
22. Як розраховується і що показує коефіцієнт Джині?

Розділ 10. ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО В СИСТЕМІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

- 10.1. Підприємство як первинна ланка економіки.
- 10.2. Сутність підприємництва та його роль у ринковій економіці.
- 10.3. Кругообіг та оборот капіталу підприємства.

10.1. Підприємство як первинна ланка економіки

Виробництво продукції здійснюється на підприємстві.

Підприємство - первинна ланка суспільного виробництва, яка є товаровиробником і здійснює процес відтворення на основі самостійності та самоокупності.

Підприємство - це основна організаційна ланка економіки, в якій на основі поєднання факторів виробництва відбувається процес виробництва товарів чи надання послуг з метою отримання доходу.

В Україні з 1 січня 2004 року почав діяти Господарський кодекс України, який припинив дію Законів України «Про підприємства в Україні» та «Про підприємництво».

Згідно зі ст. 62 ГК України, *підприємство* - самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або

органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами.

Як самостійні господарські одиниці підприємства користуються правами юридичної особи, тобто мають право розпоряджатися майном, одержувати кредит, укладати господарські договори з іншими підприємствами. Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом.

Підприємство необхідно розглядати з двох боків:

1. *організаційно-технічного* - як певну єдність технічного комплексу (системи машин) і сукупного працівника;

2. *соціально-економічного* - як суб'єкт виробничих відносин і певну сукупність цих відносин, характер яких визначається власністю на засоби виробництва.

Підприємство має такі основні *ознаки*:

> територіальна і технологічна відособленість;

> спеціалізація на виробництві певного товару чи послуги;

> економічна відособленість (самостійний найм працівників, встановлення ціни тощо);

> підприємство - це соціальний осередок суспільства, певний колектив співробітників.

Основна функція підприємства - максимально можливий випуск продукції при найменших витратах.

Формалізовано можна записати цю функцію у такому вигляді:

$$Q=f(K,L), \quad (10.1)$$

де Q - кількість виробленої продукції;

L - кількість витраченої праці;

$A?$ - кількість витраченого капіталу (засобів виробництва).

Це *виробнича функція*, вона показує, що кількість продукції залежить від кількості капіталу і праці, яка використовується. Тому основна функція підприємства полягає у створенні максимальної кількості товарів та послуг за рахунок використання існуючих факторів виробництва.

Основній функції підпорядковані наступні так звані *специфічні функції підприємства*:

1. *виробничо-технологічна*, яка пов'язана з забезпеченням процесу виробництва необхідними засобами виробництва та їх використанням,

впровадженням нових технологій, раціоналізацією виробництва;

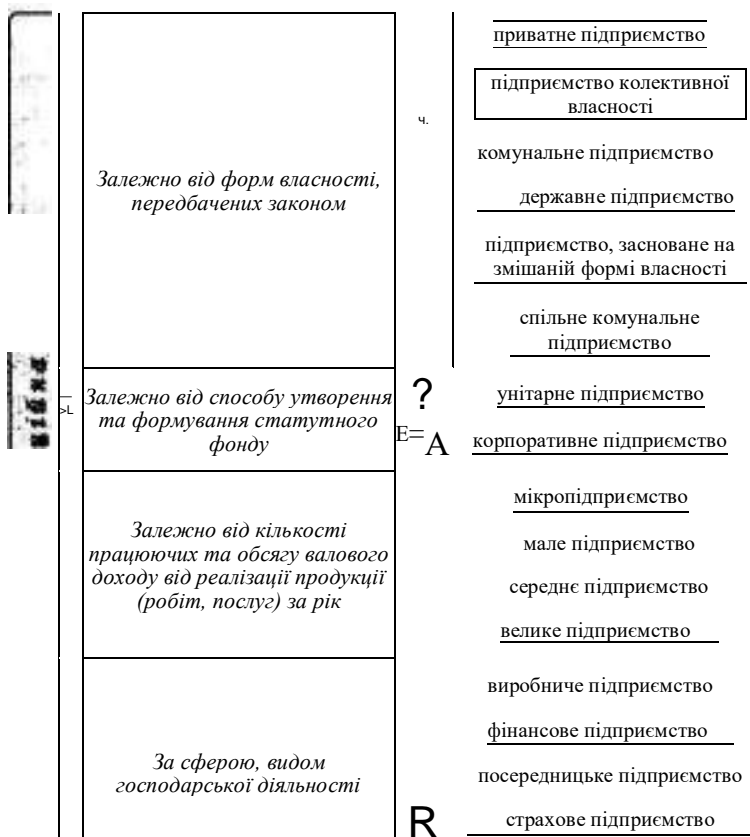
2. *економічна* - управління процесом виробництва, реалізація товарів та послуг, укладання контрактів, найм працівників, ціноутворення, розрахунок показників ефективності, вивчення ринку, розподіл доходів, в тому числі прибутку;

3. *соціальна* - задоволення суспільних потреб споживачів, надання засобів існування для найманих працівників, покращення умов праці працівників, організація відпочинку працівників, створення відповідного сприятливого психологічного клімату в колективі на підприємстві, надання допомоги, пільг працівникам і членам їх сімей, благодійна діяльність;

4. *зовнішньоекономічна* - підприємство бере участь у міжнародному обміні товарів, в спільному виробництві, здійснюється науково-технічне співробітництво, обмін спеціалістами, деякі підприємства засновані на спільному капіталі (іноземний і національний), обмін досвідом.

Підприємства, які виробляють однорідну продукцію, об'єднуються у галузі. Між галузями існують тісні зв'язки на основі

суспільного поділу праці, в результаті утворюється єдиний господарський механізм - *національна економіка*.



Класифікація підприємств наведена на рисунку 10.1.

Рис. 10.2. Класифікація видів підприємств

I. Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

> *приватне підприємство*, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);

> *підприємство колективної власності* - підприємство, що діє на основі колективної власності;

> *комунальне підприємство*, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;

> *державне підприємство*, що діє на основі державної власності;

> *підприємство, засноване на змішаній формі власності* (на базі

об'єднання майна різних форм власності);

> *спільне комунальне підприємство*, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами - суб'єктами співробітництва.

У разі якщо в статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш як 10%, воно визнається *підприємством з іноземними інвестиціями*. Підприємство, в статутному фонді якого іноземна інвестиція становить 100%, вважається *іноземним підприємством*.

II. Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства:

> *унітарні*;

> *корпоративні*.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Це можуть бути державні, комунальні підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна, підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

III. Залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік підприємства можуть бути:

> *мікро*;

> *малі*;

> *середні*;

> *великі*.

Критеріями відношення підприємства до розряду малих в різних країнах світу є *кількість зайнятих на підприємстві і річний оборот капіталу*. Нині ці критерії застосовуються і в Україні, але спочатку в нашій країні законодавчо виділялись інші критерії належності підприємств до статусу малих. Ще в 1991 році в Законі України «Про

підприємства в Україні» у ст. 2 було дано визначення малого підприємства. До цього виду підприємств відносили новостворювані та діючі підприємства з чисельністю працюючих:

- у промисловості та будівництві - до 200 чоловік;
- в інших галузях виробничої сфери - до 50 чоловік;
- у науці та науковому обслуговуванні - до 100 чоловік;
- у галузях невиробничої сфери - до 25 чоловік;
- у роздрібній торгівлі - до 15 чоловік.

Підприємства, що здійснювали декілька видів господарської діяльності (багатопрофільні), належали до малих за критеріями того виду діяльності, який становив найбільшу частку в обсязі реалізації продукції (робіт, послуг).

Не існує офіційного чи загальноприйнятого визначення малих, середніх і великих підприємств. Більш-менш визнаним вважається визначення Європейської Комісії в залежності від кількості працівників та річного обороту (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Класифікація підприємств за визначенням (Європейської Комісії	
Тип підприємства	Кількість працівників		Річний оборот, <u>млн. євро</u>
Дуже мале (мікро) підприємство	< 10	та	<2
Мале підприємство	<50	та	< 10
Середнє підприємство	<250	та	<50

Відповідно до п. 3 ст. 55 Господарського кодексу України (зі змінами від 22.03.2012 р.) суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

• *Суб'єктами мікропідприємництва є:*

♦ фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

♦ юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом

Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

♦ фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

♦ юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до *суб'єктів середнього підприємництва*.

Головні економічні характеристики малих підприємств: спеціалізація у вузькому ринковому сегменті, на виробництві окремого товару, невеликій групі покупців, реалізація товарів через купівлю-продаж на ринку, обмеженість масштабів виробництва, обмежена номенклатура продукції, спрощена система збуту, гнучкість щодо нововведень, висока оборотність капіталу, обмеженість фінансування.

Переваги малих підприємств:

- оперативно реагують на кон'юнктурні коливання економіки;
- коригують структуру економіки відповідно до змін у структурі смаків, потреб, уподобань тощо;
- розширюють межі економічної свободи, керуючись у своїй діяльності економічною доцільністю, а не рішеннями управлінських кооперативних чи державних органів;

- забезпечують розвиток конкуренції;
- сприяють послабленню монополізму;
- створюють додаткові робочі місця, підвищують зайнятість населення;
- насичують ринок товарами та послугами за відсутності великих стартових капіталів;
- швидко відшкодовують витрати і відновлюють здатність заново інвестувати;
- є основою для формування середнього класу;
- активні щодо інноваційної діяльності.

Середні підприємства займають проміжне становище між малими і великими. Їх значно менше, ніж малих, але більше, ніж великих. Вони спеціалізуються на обслуговуванні тих сегментів ринку, які не вигідні чи через певні обставини не зайняті великими або малими підприємствами. Їхній асортимент не дуже різноманітний, але сталий, оскільки спеціалізовані ринки меншою мірою залежать від кон'юнктурних коливань. Їх переваги полягають в тому, що, з одного боку, вони добре оснащені технічно і технологічно, а з іншого - здатні швидко реагувати на зміни попиту.

Двоїста роль середніх підприємств:

- створюють конкурентне середовище для великих підприємств;
- є проміжною сходинкою до монополізації;
- максимальна кількість саме середніх підприємств підпадає під процес поглинання;
- самі середні підприємства прагнуть займати монопольне становище в певних сегментах ринку.

Найважливіша причина існування *великих підприємств* полягає у використанні переваг, зумовлених зростанням масштабів виробництва. Ефективне виробництво потребує спеціалізованого устаткування, потужних складальних ліній, великих фабрик і заводів, поділу праці на величезну кількість вузьких операцій. Виробництво масової продукції стабільного асортименту значно знижує витрати й собівартість продукції, робить її доступною для споживача, дає змогу розширювати частку ринку. Великі підприємства здійснюють активне великомасштабне фінансування інновацій, стимулюючи розвиток наукоємних галузей.

Переваги великого виробництва порівняно з дрібним:

- технічні й технологічні переваги, зумовлені значно кращими фінансовими можливостями для використання досягнень НТП;
- економія від масштабу виробництва, комбінування та зайнятості;
- порівняно вища стійкість і стабільність (навіть в умовах скрутного фінансового становища великі підприємства, як правило, не ліквідуються, а тільки змінюють власника та структуру управління);
- більші можливості використання кредиту;

• переваги у сфері обігу (закупівля ресурсів оптом коштує дешевше), витрати на транспортування, зберігання та реалізацію великих партій товару нижчі в розрахунку на одиницю продукції.

IV. Підприємства класифікують також за сферою, видом господарської діяльності. Зумовлене це тим, що існує суспільний поділ праці, відповідно до якого утворюються підприємства сільськогосподарські, промислові, будівельні, транспортні, фінансові, торговельні, наукові, сфери обслуговування. Виходячи з цього підприємства різних галузей можна згрупувати за видом діяльності так:

- > виробничі;
- > фінансові;
- > посередницькі;
- > страхові.

Форми діяльності підприємства можна поділити на *організаційно-правові* та *організаційно-економічні*.

До **організаційно-правових форм** належать *господарські товариства і кооперативи*.

Господарське товариство становить об'єднання осіб, створене для здійснення підприємницької діяльності. Товариства створюються за згодою не менше двох громадян або юридичних осіб шляхом об'єднання їх внесків з метою здійснення господарської діяльності.

Також товариство - форма організації підприємства, що базується на об'єднанні (пайовому, частковому) майна різних власників. Як правило, це закриті компанії, де зміна власників паїв відбувається лише за згоди більшості її членів. Дохід між членами товариства розподіляється пропорційно до паїв (після сплати податків і виділення засобів на нагромадження капіталу).

До господарських товариств згідно з законодавством України належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства (табл. 10.2).

Підприємство, створене групою осіб для спільної виробничої або іншої господарської діяльності, називають *кооперативним*.

До основних **організаційно-економічних форм** діяльності підприємства належать: *концерни, асоціації, консорціуми, синдикати, картелі, фінансово-промислові групи*.

Таблиця 10.2

**Класифікація товариств за ступенем участі засновників
(партнерів) у діяльності підприємств**

Форма	Сутність
Акціонерне товариство (корпорація)	господарське товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій, крім випадків, визначених законом.
Товариство з обмеженою відповідальністю	господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів.
Товариство з додатковою відповідальністю	господарське товариство, статутний капітал якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників.
Повне товариство	господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.
Командитне товариство	господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладками (вкладники).

Концерн - це багатогалузеве акціонерне товариство, що контролює підприємства через систему участі. Концерн здобуває контрольний пакет акцій різних компаній, які є відносно нього дочірніми. У свою чергу, дочірні компанії також можуть володіти контрольними пакетами акцій інших акціонерних компаній, нерідко розташованих в інших країнах. Концерни визнаються як об'єднання підприємств

промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємців. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Асоціації - це форма добровільного об'єднання економічно самостійних підприємств, організацій, що одночасно можуть входити в інші утворення. До складу асоціації, як правило, належать односпеціалізовані підприємства та організації, розташовані на визначеній території. Основна мета створення асоціації - спільне вирішення науково-технічних, виробничих, економічних, соціальних та інших завдань. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств-учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.

Консорціум - це тимчасове статутне об'єднання підприємств (підприємств) з метою спільного проведення великої фінансової операції (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Таке об'єднання підприємств має змогу вкласти кошти у великий проект, при цьому значно зменшується ризик, що виникає за великих вкладень, тому що відповідальність лягає на безліч учасників. Іншими словами, консорціуми - це об'єднання промислового та банківського капіталу на певний час для досягнення єдиної мети. Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

Синдикат - об'єднання з метою збуту продукції підприємцями однієї галузі для усунення зайвої конкуренції між ними.

Картель - це угода між підприємствами однієї галузі про ціни на продукцію, послуги, розділ ринків збуту, частки у загальному обсязі виробництва та інше.

У країнах з ринковою економікою помітна роль в економічному житті належить *фінансово-промисловим групам*. Вони здійснюють контроль над виробничо-розподільним циклом з одного центру. Це дає можливість сформуванню потужні виробничі комплекси, які здатні конкурувати з найбільшими світовими компаніями. *Фінансово-промислова група* - це об'єднання промислового, банківського, страхового і торговельного капіталів, а також інтелектуального потенціалу підприємств та організацій.

Крім того, функціонування ринкових відносин пов'язане з

виникненням цілого ряду фірм, що обслуговують ринок.

Лізингові фірми - це фірми, що надають кредити орендарю з правом користування певними об'єктами. Найпоширенішими об'єктами лізингу є транспортні засоби, обладнання, технології, ліцензії, «ноу-хау», програмне забезпечення та інше.

Інноваційні фірми впроваджують винаходи, науково-технічні розробки та послуги, реалізують різні проекти.

Венчурні фірми проводять комерційну апробацію науково-технічних розробок. Здебільшого вони виникають у наукомістких галузях економіки і працюють з певним ризиком.

Брокерські (маклерські) фірми виступають як посередники в торгівлі товарами та послугами, під час виконання біржових операцій з товарами та цінними паперами, а також фрахтування суден і страхування. Вони можуть надавати додаткові послуги для вивчення ринку, реклами, кредитування тощо.

Аудиторські фірми (контори) за замовленням підприємств перевіряють їх фінансово-господарську діяльність, а також видають рекомендації щодо поліпшення справ.

10.2. Сутність підприємництва та його роль у ринковій економіці

Визначальною умовою переходу до ринку є формування суб'єктів ринкових відносин, у ролі яких виступають підприємці. Підприємництво є невід'ємною ознакою ринку, його обов'язковим атрибутом. Немає підприємців - немає ринку, і навпаки. Поняття «підприємництво» надзвичайно ємне. Це зумовлено тим, що воно відображає сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних та психологічних відносин. Уявлення про нього формувалося впродовж тривалого історичного періоду, змінювалося під впливом базисних інституцій, психології людей.

У науковий обіг поняття «підприємець» на початку XVIII ст. увів англійський банкір-економіст Річард Кантільйон (1680-1734). Під ним він розумів людей з нефіксованими прибутками (ремісників, фермерів, купців та ін.), тобто тих, хто був зайнятий економічною діяльністю в умовах нестабільності та непередбачуваності цін. Головною рисою підприємця Р. Кантільйон вважав готовність до ризику.

Вагомий внесок у дослідження підприємництва у XVIII-XIX ст. зробили Ф. Кене, А. Тюрго, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, М. Вебер, В. Зомбарт і Й. Шумпетер.

А. Сміт характеризував підприємця як власника, розглядав його дії в

економічному житті, мотивацію, поведінку, психологію. Вчений зазначав, що підприємець керується лише власним інтересом, переслідує власну вигоду. Також він сам планує та організовує виробництво і самостійно розпоряджається отриманим прибутком.

Проте не лише інтереси та вигода зумовлюють діяльність підприємця. Адже в умовах ринкового середовища існує багато суб'єктів підприємницької діяльності, між якими триває конкурентна боротьба за головний приз - прибуток. Одержати його можна тільки за умови застосування найефективнішого варіанта використання ресурсів, економічного ризику, новаторських ідей. Це спонукає підприємця використовувати найкращі якості працівників: творчість, сумлінну працю, організаторські здібності. Намагання виявити себе як особистість у певній сфері діяльності, реалізувати свої ідеї та результати праці, зробити їх надбанням суспільства - це також мета підприємця, яка відіграє значну роль у житті суспільства, є його рушієм. Усе це робить підприємництво локомотивом економічного, соціального і культурного розвитку людського суспільства.

Свою діяльність підприємець (особливо висококваліфікований) спрямовує на виготовлення не товарів-аналогів, а виробів, що мають якісно нові, відмінні риси. Зрозуміло, що виробництво їх не може принести підприємцю миттєву віддачу (прибуток), результат буде отримано через певний час, після того, як відбудуться зміни у виробництві, його структурі, а отже, і в потребах суспільства. Причому прибуток, який отримає підприємець, в умовах, що склалися в результаті зазначених змін, перевищить всі витрати. Через це більшу частину отриманого прибутку він спрямовує на розвиток господарської діяльності, а не на особисті потреби.

К. Маркс розглядав підприємця з класових позицій. Він ототожнював його з капіталістом-експлуататором. Й. Шумпетер, який підкреслив наявність у підприємця таких рис, як творчість і новаторство.

К. Макконнел і С. Брю виділяють у підручнику «Економікс» чотири основні функції, через які підприємець реалізує свою підприємницьку діяльність:

1. Він ініціює об'єднання всіх факторів виробництва (капітал, земля, праця) для здійснення виробництва товарів чи надання послуг з метою отримання прибутку.

2. У зв'язку з цим підприємець бере на себе відповідальність за прийняття рішень у процесі підприємницької діяльності.

3. Оскільки прибуток підприємця залежить від того, як і за якими цінами він продасть свій товар, то він приречений постійно бути новатором, шукати нові форми виготовлення продукції.

4. Включаючи в підприємницьку діяльність власний капітал, а часто й капітал своїх компаньйонів або кредиторів, підприємець бере на

себе всі ризики, пов'язані з ринком.

Отже, справжнє підприємництво можливе тільки за умови економічної свободи людини, існування права вибору діяльності для якомога повнішої реалізації її здібностей, а також персональної економічної відповідальності за результати роботи.

Підприємець - це особа, яка поєднує у собі новаторські, комерційні й організаторські здібності і застосовує їх для пошуку і розвитку нових видів та методів виробництва, нових сфер використання капіталу, отримання нових благ та їх нових якостей.

Підприємництво - це тип господарської поведінки підприємців щодо організації, розробки, виробництва і реалізації благ для отримання прибутку та соціального ефекту. Сутність підприємництва виявляється в ініціативній, новаторській, самостійній діяльності.

У більшості випадків суть підприємництва пов'язується з метою підприємницької діяльності. У ст. 42 Господарського кодексу України зазначено, що *підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.*

Воно здійснюється на основі таких *принципів*:

- > вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності;
- > самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- > вільний найм підприємцем працівників;
- > комерційний розрахунок та власний комерційний ризик;

У вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;

> самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні *функції* (рис. 10.2).



Рис. 10.2. Функції підприємництва

1. *інноваційна (новаторська)* - сприяння генеруванню та реалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, пов'язаних з господарським ризиком, пошук нових способів випуску продукції, надання послуг, оновлення продукції тощо;

2. *ресурсна* - найефективніше використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів внаслідок застосування досягнень науки і техніки;

3. *організаційна* - мобілізація і поєднання ресурсів виробництва в найоптимальніших пропорціях, здійснення організації їх використання, постійний пошук оптимальних варіантів їх використання, контроль за їх використанням;

4. *мотиваційна* - формування мотиваційного механізму ефективного використання ресурсів, максимальне задоволення потреб споживача.

Для підприємництва як методу господарювання характерні такі *основні ознаки*:

- > самостійність і незалежність господарювання;
- > економічна відповідальність за прийняття рішень;
- > орієнтація на максимальний прибуток.

Підприємництво як явище господарського життя завжди розвивається у конкретному соціально-економічному та історичному середовищі. Саме тому для його безперервного відтворення необхідні певні *передумови* (рис. 10.3).

Економічні передумови підприємництва полягають у створенні в суспільстві умов для функціонування багатосуб'єктних (приватних, колективних, державних) власників. Це сприятиме свободі підприємницької діяльності, можливості на власний страх і ризик приймати рішення щодо використання майна, продукції, прибутків, вибору господарських контрагентів. У нашій країні економічними

передумовами є роздержавлення і приватизація власності, демонополізація господарств.

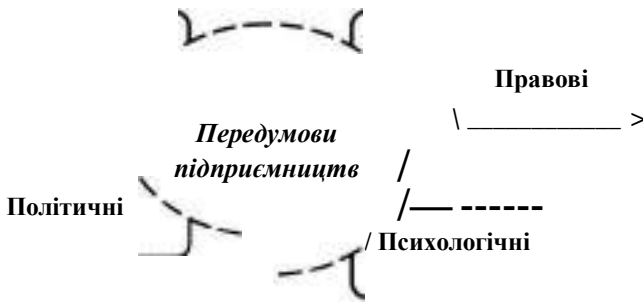


Рис. 10.3. Передумови здійснення підприємницької діяльності

Політичні передумови передбачають створення у країні сприятливого політичного клімату для підприємництва, зокрема гарантування всім господарюючим суб'єктам збереження їхньої власності, неможливості націоналізації, експропріації. Владні структури мають створити умови для розвитку всіх форм власності, передусім інтелектуальної (винаходи, новаторство, нові методи організації), через відповідну податкову, кредитну, митну та іншу політику.

Правові передумови підприємництва ґрунтуються на чинному законодавстві, нормативних актах, розроблених у країні. Нормативні акти мають створити для всіх учасників ринкових відносин однакові правила гри, тобто надати однакові права і повну свободу діяльності, не допускати втручання органів державного управління в господарську діяльність будь-якого суб'єкта, за винятком законодавчо обумовлених випадків. Ідеться про те, що підприємці можуть діяти самостійно, вільно, в межах закону. Зі зміною умов економічного, соціального життя змінюються закони (правила гри), а отже, поняття «самостійно» та «вільно» набувають нового змісту.

У сфері бізнесу крім суворо формалізованих відносин, які регулюються законодавчими актами, між господарськими суб'єктами складаються неформальні, які ґрунтуються на довірі, чесності, порядності, дотриманні слова, збереженні комерційної таємниці тощо.

Зазначені передумови не можуть існувати без досить важливої складової - *психологічної*, сутність якої полягає у формуванні позитивної суспільної думки щодо підприємництва. Без цього розвиток підприємництва стримуватиметься.

Розрізняють такі види підприємництва: виробниче, комерційне, посередницьке, фінансове, страхове (рис. 10.4).

1. *Виробниче підприємництво* - найважливіший, визначальний, провідний вид підприємницької діяльності, безпосередньо пов'язаний із виробництвом речей, призначених для подальшої реалізації споживачам, і наданням послуг з метою отримання прибутку.

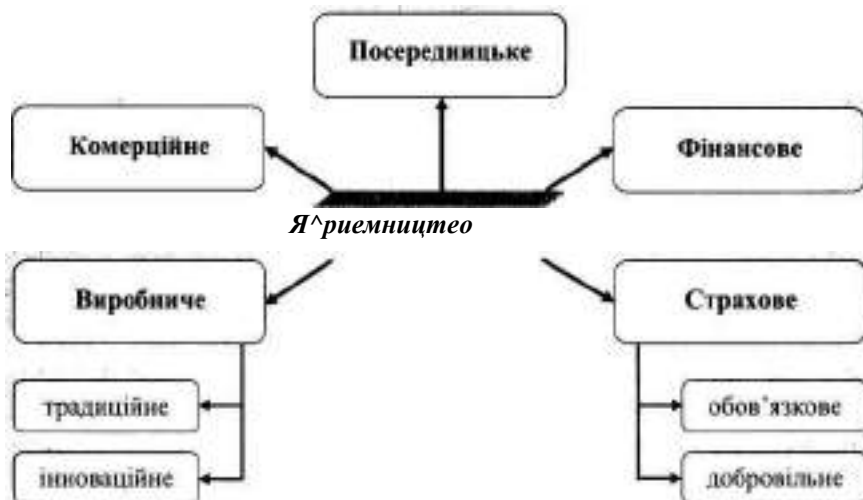


Рис. 10.4. Види і форми підприємництва

Основний зміст виробничого підприємництва - виробництво продукту (товару чи послуги), який може задовольнити конкретну потребу споживача і принести підприємцю прибуток.

Виробниче підприємництво існує у двох формах:

>традиційне - орієнтоване на створення традиційного продукту, який відносно давно постачається на ринок; параметричні характеристики та споживчі властивості такого продукту незмінні протягом усього періоду постачання на ринок (наприклад, товари добувної промисловості: вугілля, газ, нафта, електроенергія тощо);

> інноваційне - орієнтоване на створення принципово нового продукту з широким використанням інновацій. Таким продуктом може бути створення нового товару, який раніше не існував, або принципове поліпшення існуючого товару, або виробництво існуючого товару за принципово новими технологіями тощо.

У чистому вигляді не існує традиційного або інноваційного виробничого підприємництва, оскільки при створенні будь-якого продукту тією або іншою мірою використовуються елементи інновацій.

Ця діяльність здійснюється підприємствами, що виготовляють різну продукцію, виконують роботи (будівельні, ремонтні), надають послуги (побутові, інформаційні), створюють духовні блага (навчання дітей, живопис, музика).

2. *Комерційне підприємництво* - це вид підприємницької діяльності, безпосередньо пов'язаний з купівлею-продажем товарів для задоволення потреб споживачів з метою отримання прибутку.

Комерційне підприємництво виконує важливу роль в економіці, оскільки саме у сфері комерційного підприємництва відбувається безпосередній контакт споживачів з товаром, забезпечується баланс на ринку споживчих товарів, формуються оптимальні пропорції між виробництвом цих товарів і суміжними сферами, визначається попит на товари, стимулюється виробниче підприємництво.

Представниками цього виду підприємництва є різні торговельні заклади, що продають товари (предмети споживання та засоби виробництва), торгово-посередницькі та торгово-виробничі підприємства, товарні біржі. Але основними суб'єктами цього виду підприємництва все ж таки є торговельні підприємства: магазини, кіоски, торговельні центри, які можуть мати товарну спеціалізацію, ґрунтуватися на різних формах торгівлі тощо. Угоди здійснюються з використанням грошей.

Окрім безпосередньо торгівлі суб'єкти комерційного підприємництва здійснюють: вивчення попиту та дослідження кон'юнктури ринку; пошук та вибір постачальників; встановлення ділових зв'язків з партнерами; закупівлю товарів; розробку асортиментної політики; організацію товаропостачання; оперативне маневрування товарними ресурсами.

3. *Посередницьке підприємництво* - це вид підприємницької діяльності, при якому підприємець представляє на ринку інтереси виробника або споживача, аде сам не є таким.

Такий вид підприємництва дедалі більше поширюється в ринковій економіці. Його представниками є установи та окремі особи, які посідають місце між виробником і споживачем. Потреба в посередниках виникає тоді, коли виробник не може безпосередньо реалізувати товар, а споживач - придбати. Тому важливість посередницького підприємництва полягає в тому, що посередники точніше і повніше «відчувають» потреби споживачів, успішніше просувають продукцію на ринку, оперативніше реагують на зміну його кон'юнктури, знижують рівень товарних запасів, зменшують витрати часу і грошей виробників і споживачів тощо.

Основним змістом посередницького підприємництва є сполучення економічних інтересів двох суб'єктів підприємницького процесу і поєднання їх у єдине ціле.

Представниками посередницької діяльності є, наприклад, брокери,

дилери, фірми, які надають консультативні послуги, інформаційні послуги, маркетингові послуги.

4. *Фінансове підприємництво* - це вид підприємницької діяльності, який пов'язаний з купівлею і продажем одних грошей і цінних паперів за інші гроші й цінні папери з метою отримання прибутку.

Таким чином, це діяльність у сфері грошово-кредитних відносин, яка є різновидом комерційної підприємницької діяльності, лише об'єктом купівлі-продажу виступають цінні папери, валюта, кредити. Фінансове підприємництво відіграє важливу роль в економіці, оскільки воно обслуговує грошовий обіг, забезпечує інші види підприємництва фінансовими ресурсами, збалансовано розподіляє капітали в економіці тощо.

Суб'єктами є банки, інвестиційні фонди та інвестиційні компанії, фондові біржі, окремі фірми і навіть окремі громадяни.

5. *Страхове підприємництво* - це вид підприємницької діяльності, який безпосередньо пов'язаний із захистом інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків) за рахунок грошових фондів, сформованих шляхом сплати страхових внесків.

Страховання є специфічною формою фінансового підприємництва. Його необхідність пов'язана з ризиком, який є невід'ємною рисою ринкової економіки. Кожний підприємець діє на свій страх і ризик та не може обійтися без надійного страхування на випадок небезпеки.

Страховання - формування грошових фондів та їх використання на відшкодування збитків у разі непередбачених випадків і на допомогу громадянам у певні періоди життя.

За умов ринку страхове підприємництво виконує дві основні функції: захищає бізнес, і населення від втрат та забезпечує привласнення прибутку.

Страховання здійснюється у двох формах: обов'язкове та добровільне. Страхове підприємництво має справу виключно із добровільною формою страхування.

Роль підприємництва в економіці:

> впливає на структурну перебудову в економіці, збільшення обсягів виробництва, збуту товарів і надання послуг;

> прискорює темпи економічного розвитку національної економіки в цілому;

> забезпечує господарську незалежність суб'єктів ринку, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції, сприяє раціональному використанню виробничих ресурсів;

> орієнтується на потреби споживачів;

> стимулює ділову активність, забезпечує ефективні стимули до високопродуктивної праці, постійного пошуку ефективних форм роботи, сприяє здійсненню інноваційних процесів, швидкому оновленню

технологічної бази і номенклатури продукції з урахуванням споживчого попиту;

> створює нові робочі місця, сприяє формуванню нового типу суспільного способу життя та підприємницької культури;

> поповнює державний бюджет, що дозволяє державі виконувати свої функції.

Діяльність підприємця надає суспільству такі *переваги*.

> *По-перше*, підприємець, як правило, завжди має можливість досягти кращих результатів, тому що він є висококваліфікованим спеціалістом, який добре знає свою справу. Саме вміння примножувати багатство, розкривати і розвивати свої здібності та здатність інших людей до творчості, раціонального використання наявних ресурсів вигідно вирізняє його в суспільстві.

> *По-друге*, підприємець може краще працювати на споживача. Прогнозуючи його запити, підприємець намагається виходити не тільки з поточних, а й з майбутніх потреб і спрямовувати суспільне виробництво на їх задоволення.

> *По-третє*, лише підприємець здатний організувати суспільне виробництво таким чином, щоб витрачені ресурси забезпечували найбільшу віддачу. Отже, задоволення суспільних потреб тут досягається найефективнішим способом.

Якщо діяльність фізичних або юридичних осіб не пов'язана з отриманням прибутку, то вона не може вважатися підприємницькою.

10.3. Кругооборот та оборот капіталу підприємства

Діяльність підприємств в будь-якій економіці, включаючи ринкову, передбачає наявність відповідної матеріальної бази. Отже, для цього потрібні засоби праці, предмети праці, робоча сила. Сукупність засобів праці і робочої сили, які використовуються на підприємстві, виступають у формі капіталу підприємства.

Капітал підприємства - це засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва.

Економічну категорію «промисловий капітал» вперше обґрунтував К. Маркс. Оскільки складовими елементами економічних відносин є техніко-економічні, організаційно-економічні та відносини економічної власності (виробничі відносини), то розвиток і функціонування промислового капіталу діє в межах кожного з них.

Щоб діяти, підприємство повинно мати достатній капітал, а в умовах конкуренції потрібно, щоб капітал підприємства знаходився на відповідному рівні розвитку. Він повинен виражати досягнення НТП,

бути певним чином структурованим і взаємодіяти з іншими виробничими комплексами.

Капітал підприємства спочатку виступає у грошовій формі, при цьому його формування може відбуватися як за рахунок власних коштів, так і позичкових. В подальшому капітал переходить в інші форми і, таким чином, здійснює постійний рух, який називається *кругооборотом і оборотом капіталу*.

Розглядаючи процеси кругообороту і обороту капіталу, ми маємо на увазі наявність таких умов:

1. підприємство виробляє предмети споживання, тому його продукція реалізується на ринку споживчих товарів;

2. продукція підприємства користується попитом, тому воно має можливість щороку нарощувати обсяги виробництва і реалізації;

3. у галузі відсутні монополії та олігополії, тому діє принцип ринку чистої (досконалої) конкуренції;

4. продукція реалізується господарством за готівку, а не в кредит;

5. на ринку ресурсів завжди пропонується достатня кількість ресурсів.

Кругооборот капіталу - процес його безперервного руху, в ході якого він послідовно проходить три стадії, набуває на кожній з них певної функціональної форми та повертається до своєї вихідної форми - грошової.

Традиційно кругооборот капіталу визначають такою формулою (рис. 10.5), розробленою К. Марксом:

$$\begin{array}{c} \text{ЗВ} \\ \text{Г} - \text{Т} < \text{С} \cdot \text{В} \cdot \text{Г} - \text{г} \\ \text{РС} \end{array}$$

Рис. 10.5. Кругооборот капіталу

Капітал починає свій рух із грошової форми. Грошовий капітал Г використовується на купівлю засобів виробництва ЗВ і робочої сили РС, які поєднуються в процесі виробництва В і створюють новий товар Т', після реалізації якого капіталіст одержує його вартість у грошовій формі Г'.

У процесі кругообороту капітал проходить три стадії.

Стадії кругообороту - стадії, які проходить капітал після авансування в грошовій формі.

Капітал з'являється у вигляді грошей.

Перша стадія: *перехід грошей у виробничу (продуктивну) форму.*

Рух промислового капіталу починається з процесу підготовки матеріальних умов виробництва (будівництво підприємств, купівля засобів виробництва, робочої сили). Тому перша стадія полягає у

перетворенні грошових фондів на продукцію, тобто у купівлю засобів виробництва і робочої сили (стадія обігу), що виглядає наступним чином:

$$\begin{matrix} \mathbf{ЗВ} \\ \mathbf{Г-Т} < \mathbf{С} \\ \mathbf{РС} \end{matrix}$$

де **Г** - гроші;

Т - товар;

ЗВ - засоби виробництва;

РС - робоча сила.

У часи К. Маркса маркетингові дослідження не проводилися, тому абсолютно переважаючою на першій стадії була грошова форма капіталу. На сучасному етапі вона доповнюється такими передвиробничими функціями як робота конструкторів, дизайнерів, наукових працівників, маркетологів, менеджерів, що наповнює грошову форму капіталу промислового виробничим змістом і перетворює її з абсолютної на домінуючу (переважаючу).

Друга стадія: перехід із виробничої у товарну форму.

На другій стадії капітал підприємства діє як продуктивний капітал. Загалом ця стадія полягає у перетворенні продуктивних факторів у готову продукцію.

... в ... т»

де **В** - процес виробництва;

Т' - товар, в якому втілено вищу вартість (додаткову вартість).

Крапки з обох сторін **В** означають, що процес обігу перервано та починається процес виробництва. Вироблена продукція **Т** виступає як товарний капітал - форма, в якій капітал існує на цій стадії. У результаті функціонування продуктивного капіталу в процесі виробництва створюється додаткова вартість **АТ**, яка втілена в товарах **Т'**:

$$\mathbf{Г}=\mathbf{Т}+\mathbf{АТ} \quad (10.2)$$

Третя стадія: перехід із товарної у грошову форму.

На цій стадії відбувається реалізація створених товарів, тобто товарного капіталу, на конкурентному ринку.

Т'-Г',

де **Г'** - гроші з приростом, отримані від реалізації товару **Т'**. Це означає, що сума грошей, одержаних в результаті реалізації є більшою

від авансованих грошей на першій стадії. Грошовий капітал Г, який підприємство витратило на виробничі ресурси, повернувся з приростом АГ:

$$Г' = Г + АГ \quad (10.3)$$

Таким чином, капітал проходить три стадії, приймає і скидає з себе три функціональні форми: грошову, виробничу, товарну. Перша і третя стадія знаходяться у сфері обігу, а друга - у сфері виробництва. В процесі кругообороту відбувається самозростання капіталу, і в цьому відношенні вирішальна друга стадія, де створюється новий продукт і додаткова вартість.

У реальному житті капіталу є безліч кругооборотів. Тому розглядається поняття обороту капіталу, який визначається як періодично повторюваний кругооборот капіталу з моменту його авансування до повного відшкодування.

Оборот капіталу - кругооборот капіталу, розглянутий не як окремих акт, а як безперервно повторюваний процес.

Тривалість обороту характеризується часом обороту капіталу.

Час обороту капіталу - період часу, протягом якого вся авансована вартість проходить стадії виробництва і обігу. Тобто, це період від моменту авансування грошових коштів до моменту їх повернення до підприємства.

Швидкість обороту капіталу прийнято визначати кількістю його оборотів, які відбулися за певний період, як правило за рік, і тривалістю (часом) одного обороту капіталу. Залежність між цими показниками визначається за формулою:

$$n = \frac{O}{o}, \quad (10.4)$$

де n - кількість оборотів за рік;

0-12 місяців;

o - час одного обороту.

Швидкість обороту капіталу має велике значення для господарської діяльності підприємства. Підприємцю вигідно збільшувати швидкість обороту капіталу, адже прискорення обороту капіталу сприяє зниженню витрат виробництва, підвищенню ефективності діяльності підприємства і збільшенню річної маси та норми прибутку.

Чим більше оборотів протягом року зробить капітал, тим більшу кількість продукції буде реалізовано на конкурентному ринку, більший валовий дохід і прибуток одержить підприємство.

На швидкість обороту капіталу впливають *час виробництва* і *час обігу*.

Час виробництва - це час, протягом якого капітал перебуває у сфері виробництва. Його найважливішою частиною є робочий період, тобто кількість робочих днів, яка витрачається на виробництво готового продукту, коли предмети праці підлягають безпосередній обробці. Робочий період залежить від характеру галузі виробництва, рівня техніки на тому чи іншому підприємстві та інших умов. Час виробництва звичайно триваліший ніж робочий період. Він включає також перерви в обробці, протягом яких предмет праці підлягає впливу певних природних процесів. Таким чином, час виробництва охоплює час безпосереднього впливу на предмети праці робітником, природних процесів, а також перерви у виробничому процесі, що пов'язані з технологією виробництва, та час перебування капіталу у вигляді виробничих запасів. Щоб прискорити оборот капіталу, підприємці прагнуть скоротити час виробництва, підвищуючи продуктивність та інтенсивність праці, застосовуючи науково-технічні досягнення, сучасну нову техніку і технологію.

Час обігу - це час, протягом якого капітал підприємства перебуває у сфері обігу. Він включає в себе час купівлі засобів виробництва і робочої сили (перша стадія кругообороту) та час реалізації вироблених товарів (друга стадія кругообороту). У різних галузях і сферах господарської діяльності він різний. Головні фактори, що визначають час обігу, такі: віддаленість ринків збуту від місця виробництва, місткість ринку, а також відстань підприємств від джерел сировини і палива. Тому скорочення часу обігу і загального обороту капіталу залежить від впровадження у виробництво нової техніки і прогресивних технологій, комерційної інформації, вдосконалення транспорту і засобів зв'язку, менеджменту і маркетингу.

У відповідності з характером обороту капіталу формується його структура (рис. 10.6).



Рис. 10.6. Структура капіталу підприємства

Капітал підприємства поділяється на *виробничий* і *невиробничий*.

Виробничий капітал - сукупність матеріально-речових факторів виробництва (засобів і предметів праці), необхідних для ведення виробництва, виражена у грошовій формі. Він поділяється на *продуктивний капітал* та *капітал обігу*.

За допомогою виробничого капіталу виробляється продукція, яка становить *капітал обігу* - матеріальні і грошові засоби, що перебувають у розпорядженні підприємства і використовуються з метою забезпечення функціонування виробництва і обігу. Це готова продукція, що перебуває на складі підприємства, а також відвантажена, але ще не оплачена покупцями, і кошти на рахунку підприємства, необхідні для придбання предметів праці та виплати заробітної плати. Капітал обігу має виробниче призначення, бо грошові кошти, виручені від реалізації продукції, використовуються на виробничі цілі.

У свою чергу *продуктивний капітал* складається з *основного* і *оборотного виробничого капіталу*. Критерієм такого поділу продуктивної частини виробничого капіталу є перенесення засобами та предметами праці своєї вартості на створений продукт.

Невиробничий капітал обслуговує культурно-побутові потреби працівників підприємства (житлові будинки, спортивні споруди, медичні установи, клуби, будинки культури, бази відпочинку, дитячі садки, ясла тощо).

Оборотні засоби підприємства - це сукупність оборотного капіталу та капіталу обігу.

Основний капітал - частина продуктивного капіталу, яка повністю бере участь у процесі виробництва протягом декількох виробничих циклів і переносить свою вартість на новостворений продукт частинами, в міру свого зносу.

До основного капіталу відносять ту частину авансованого капіталу, яка втілюється в засобах праці (виробничі будівлі, споруди, машини, устаткування, інструмент, транспортні засоби, виробничий і господарський інвентар). Основний капітал оцінюється в грошах. Така оцінка необхідна для обліку динаміки його розвитку, обчислення зносу, нарахування амортизації, розрахунку собівартості продукції, рентабельності підприємства тощо.

Одні й ті самі засоби праці беруть участь у процесі виробництва тривалий час (наприклад, верстат, машина можуть використовуватися не менше 10 років, будівлі, споруди - декілька десятків років), тому вони переносять свою вартість на новостворений продукт не одразу. Якщо, наприклад, ткацький верстат використовується 10 000 днів, то щодня він переносить одну десятитисячну своєї вартості на створені тканини.

Основний капітал зношується. Розрізняють *фізичний* та *моральний знос основного капіталу*.

Фізичний (матеріальний) знос основного капіталу - поступова втрата основним виробничим капіталом своєї споживної вартості, а водночас і частини вартості, яка переноситься на вартість створюваного продукту.

Іншими словами, це матеріальний знос (втрата вартості) машин, обладнання, комп'ютерів, інструментів, будівель і споруд та інших засобів праці під час їх використання у процесі виробництва, а також в результаті дії природних сил - вітру, температури, сонця, води та інших. Таким чином, фізичний знос є наслідком виробничих навантажень, впливу атмосферних умов, змін у будові матеріалу, з якого виготовлено знаряддя праці тощо. Тому швидкість зносу засобів праці залежить від якості матеріалів, з яких вони виготовлені, ступеня навантаження, інтенсивності використання, кваліфікації працівників, своєчасності ремонту, захисту від впливу атмосферних умов та іншого. Щоб запобігти передчасному вибуванню основного капіталу із ладу, підприємства здійснюють капітальний і поточний ремонт. Основний капітал, який не використовується, також фізично зношується під впливом сил природи.

Крім фізичного зносу, основний капітал зазнає і морального зносу.

Моральний знос основного капіталу - це передчасна втрата засобами праці (машинами, обладнанням, комп'ютерами, інструментами) частини вартості внаслідок конструктивного старіння, появи ефективніших засобів праці аналогічного призначення або здешевлення їх у результаті науково-технічного прогресу.

Знецінення основного капіталу відбувається незалежно від фізичного зносу. Загалом такий знос відбувається внаслідок появи дешевших або досконаліших засобів праці з вищою продуктивністю праці, хоча старі зберігають фізичну придатність і свою споживну

вартість.

Існують дві форми (два види) морального зносу.

За першої форми відбувається підвищення продуктивності праці у сфері виробництва засобів праці, що призводить до зниження витрат виробництва на відтворення основного капіталу. Це означає, що вартість старих засобів праці визначається не тим суспільно необхідним робочим часом, який був колись витрачений на їх виготовлення, а тим, який витрачається на створення нових. У результаті на готовий продукт переноситься їхня менша вартість. Отже, старі засоби праці втрачають частину первісної вартості, бо нові засоби праці такої самої конструкції виробляються дешевше внаслідок зростання суспільної продуктивності праці в галузях, що їх виготовляють.

За другої форми морального зносу з'являються принципово нові засоби праці, які мають більш високі конструктивні характеристики та експлуатаційні якості, а старі засоби праці і технології вже не забезпечують досягнутого рівня суспільно необхідної праці на виробництво певної продукції. Іншими словами, нові засоби праці досконаліші та мають набагато вищу продуктивність. Тому стара техніка замінюється новою або модернізується. А це означає втрату як споживної вартості, так і вартості, оскільки частина вартості, втіленої в засобах виробництва, підлягає достроковій заміні ще до того, як її вартість повністю реалізувалася через створюваний продукт. При цьому на одиницю виробленої продукції переноситься менша величина вартості основного капіталу. Наприклад, якщо за допомогою принципово нової машини виробляється у два рази більше продукції (чи надається послуг), ніж за допомогою застарілої техніки, то на одиницю продукту (послуги) буде переноситися менша кількість вартості застарілих засобів праці. Це скорочує тривалість циклу обігу основного капіталу. Отже, за другої форми морального зносу відбувається зниження вартості основного капіталу (засобів праці) у результаті науково-технічного прогресу. Такий знос спричинений умовами конкурентної боротьби. Коли підприємець не замінює стару техніку новою, ефективнішою (навіть якщо стара може ще тривалий час працювати), він вироблятиме дорожчі й не такі якісні товари і збанкрутує. Втрати від морального зношення другого роду можна зменшити шляхом інтенсивнішого використання машин.

Отже, знос основного капіталу - це процес, який здійснюється протягом періоду функціонування капіталу. Знос відбувається частинами. Зношена частина вартості переноситься на новий продукт і називається *амортизацією*.

Амортизація - процес перенесення вартості основного капіталу на готовий продукт в міру фізичного та морального зносу і відшкодування її в грошовій формі після реалізації товарів.

Іншими словами, це заміщення в грошовій формі зношених засобів праці поступовим перенесенням вартості на продукт, що виробляється.

Відрахування на заміщення вартості зношеної частини основного капіталу називають *амортизаційними відрахуваннями*. Щоб своєчасно замінити зношений основний капітал, на підприємствах створюють *амортизаційний фонд* - кошти, призначені для відновлення вартості зносу основного капіталу та його розширення на якісно новій технічній основі. Амортизаційний фонд створюється за рахунок періодичних амортизаційних відрахувань відповідно до норм амортизації. *Нормою амортизації* називають встановлений у законодавчому порядку річний відсоток заміщення вартості зношеної частини основного капіталу.

Високі темпи науково-технічного прогресу, прискорення морального зносу основного капіталу ведуть до того, що держава збільшує норму амортизації в законодавчому порядку. Це називається політикою прискореної амортизації, яка широко застосовується в розвинутих країнах.

Оборотний капітал - частина продуктивного капіталу, яка повністю бере участь в одному циклі виробництва, вартість якого повністю переноситься на новостворений продукт і після реалізації продукції повертається до підприємця у грошовій формі.

До складу оборотного капіталу входять предмети праці (сировина, паливо, енергія, запчастини, допоміжні матеріали, напівфабрикати, тара тощо). Наприклад, певна кількість бавовни на

сировиною, повністю споживається протягом дня і переносить цілком свою вартість на вироблену тканину.

Загалом оборотний капітал поділяють на *три групи*:

> *сировина і матеріали*;

Сировина - це те, що дано природою або виготовлено у сільському господарстві. *Матеріали* - це те, що пройшло промисловою обробку. Ця частина оборотного капіталу передає свої природні властивості продукту, що виготовляється, є активним елементом створення його споживної вартості, становить його матеріальну основу. Наприклад, у галузях виробництва, які виготовляють предмети споживання, витрати на цю складову оборотного капіталу становлять значний відсоток у загальних витратах, на транспорті та у добувній промисловості ці витрати відсутні;

> *допоміжні матеріали* - ця частина оборотного капіталу не передає свої природні властивості продукту, що виготовляється, і не бере безпосередньої участі у створенні споживної вартості, але вона необхідна для нормального функціонування знарядь праці. До цієї групи включають паливно-енергетичні та мастильні матеріали;

з інших складових оборотного капіталу - до них в основному належать ті знаряддя праці, які за своїми ознаками не включаються до основного капіталу, наприклад, малоцінний інвентар, інструменти, що швидко зношуються, запасні частини.

До оборотного капіталу належать також кошти, що авансуються для найму робочої сили, на оплату її праці. Це пов'язано з тим, що після реалізації товарів підприємець одержує гроші і сплачує працівникам їх заробітну плату. Кошти, авансовані підприємцем для найму робочої сили, повністю повернуться до нього протягом одного кругообороту.

Контрольні запитання:

1. Що таке підприємство?
2. Які функції виконує підприємство в ринковій економіці?
3. Які основні ознаки має підприємство?
4. Назвіть та охарактеризуйте види підприємств.
5. У чому сутність підприємництва?
6. Назвіть принципи підприємницької діяльності.
7. Які основні функції підприємницької діяльності?
8. Які існують передумови здійснення підприємницької діяльності?
9. Назвіть та охарактеризуйте основні види підприємництва.
10. Яка роль підприємництва в економіці?

11. У чому полягає сутність капіталу підприємства як економічної категорії?
12. Проаналізуйте особливості кругообороту капіталу.
^Охарактеризуйте стадії кругообороту.
14. Проаналізуйте особливості обороту капіталу.
15. Як визначається швидкість обороту капіталу?
16. Назвіть структурні складові капіталу підприємства?
17. Чим відрізняються основний та оборотний виробничий капітал підприємства?
18. У чому полягають відмінності між фізичним та моральним зносом виробничого капіталу?
19. Які існують дві форми (два види) морального зносу?
20. У чому сутність амортизації основного капіталу?

MI^YEKP^OMI^JI

Розділ 11. ПРЕДМЕТ, МЕТОД І ФУНКЦІЇ МІКРОЕКОНОМІКИ

- 11.1. Мікроекономіка як наука, її предмет, об'єкт і суб'єкти.
- 11.2. Методи і функції мікроекономіки.
- 11.3. Виробництво і споживання. Безмежність потреб і обмеженість ресурсів.
- 11.4. Основні проблеми організації економіки.
- 11.5. Проблема економічного вибору. Межа виробничих можливостей суспільства.
- 11.6. Альтернативна вартість.

11.1. Мікроекономіка як наука, її предмет, об'єкт і суб'єкти

Слово «мікроекономіка» походить від слів «мікро» і «економіка». Нам вже відомо, що означає друге слово. Зараз необхідно з'ясувати значення слова «мікро». Від грецького «*μικρός*» («мікрос») означає «малий». Виходить, що дослівно «мікроекономіка» означає «мала економіка». Але це не зовсім точно. Поняття «мікроекономіка» розглядається в двох аспектах.

> *По-перше*, мікроекономіка - це наука, яка є частиною загальної економічної науки, точніше, економічної теорії.

> *По-друге*, мікроекономіка - це об'єкт вивчення, що є лише частиною економіки як суспільного господарства.

Коли ми говоримо про мікроекономіку як науку, то слово «мікро» в назві цієї науки вказує на її найважливіший принцип - принцип економічного атомізму, який передбачає вивчення окремих складових загальної економічної системи. Подібно до того, як за допомогою мікроскопа якусь частину організму, що вивчається, наприклад, клітину, можна розглянути окремо в збільшеному вигляді, так і мікроекономічний аналіз дозволяє побачити досить детально якусь частину економіки, яка відноситься до об'єкту дослідження мікроекономіки.

Головним об'єктом дослідження мікроекономіки як науки є люди як суб'єкти економіки, причому не економіки взагалі, а ринкової економіки. Це означає, що вони наділені економічною свободою. Тому мікроекономіку перш за все вважають наукою, яка вивчає поведінку господарюючих суб'єктів.

У першу чергу, до таких суб'єктів відносять товаровиробників, місцем виробничої діяльності яких є підприємства. *Підприємство* - це основна виробнича ланка економіки. До них належать будь-які господарюючі суб'єкти, що займаються виробничим споживанням ресурсів та виробництвом товарів та послуг з метою отримання

прибутку. Підприємства вкрай різноманітні - від гігантів із загальною кількістю декілька тисяч працівників, до крихітних майстерень з одним-двома працівниками. У ринковій економіці підприємство розглядається як сфера підприємницької діяльності, тому головним суб'єктом мікроекономіки як мікроекономіки як мікроекономіки як науки виступає підприємець. Поведінка підприємств в системі ринкових відносин виступає найважливішою частиною предмету мікроекономіки.

Але суб'єктами економіки є і споживачі. Мікроекономіка розглядає їх як представників домогосподарств. *Домогосподарство* - це економічна одиниця, що складається з однієї або більше осіб, які ведуть спільне господарство, забезпечує економіку ресурсами і використовує зароблені при цьому кошти на поточне споживання товарів та послуг і заощадження з метою задоволення своїх потреб. По суті, це сім'ї, які виступають суб'єктами економіки. Поведінка таких суб'єктів також вивчається мікроекономікою як наукою.

Ця наука розглядає домогосподарства не лише як споживачів, але і як власників ресурсів (факторів) виробництва: праці, землі, капіталу, підприємницької здатності. В умовах ринкової економіки вони виступають як продавці цих ресурсів (факторів). В ролі покупців виступають підприємства (фірми). Купівля-продаж ресурсів виробництва здійснюється на відповідних ринках ресурсів.

Отже, головними суб'єктами мікроекономіки є підприємства (фірми) і домогосподарства. їх відносини будуються за наступною



схемою (рис. 11.1).

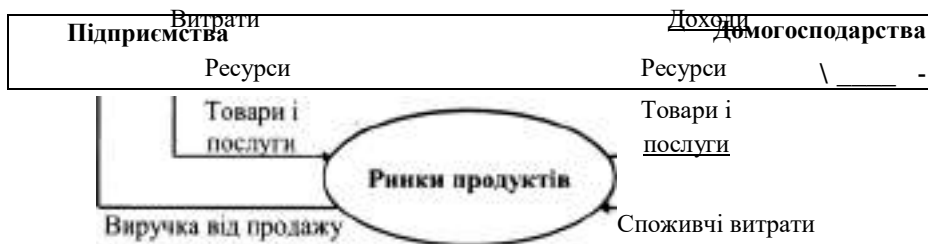


Рис. 11.1. Модель кругообігу ресурсів, продуктів і доходів. На схемі зображено, що з однієї сторони домогосподарства виступають в ролі продавців певних ресурсів (факторів) виробництва на

відповідних ринках ресурсів і одержувачів доходів від їх продажу, а з іншого - покупців, що використовують свої доходи для купівлі споживчих товарів на відповідних ринках. Підприємства виступають і покупцями факторів у домогосподарств, і виробниками необхідних домогосподарствам товарів. Подібна взаємодія відбувається між безліччю домогосподарств і підприємств. Причому, як правило, в певного домогосподарства купує певний фактор одне підприємство, а продають йому товари інші підприємства.

Схема також показує, що складовою частиною предмету мікроекономіки є поведінка як покупців, так і продавців на різних ринках, а самі ринки виступають як найважливіший *об'єкт вивчення* цієї науки.

Суб'єктом економіки також виступає *державна*, але мікроекономіка розглядає її в основному як зовнішній для економіки чинник. Держава стежить за тим, щоб економіка нормально функціонувала, щоб її суб'єкти дотримувались встановлених законів і правил, застосовуючи необхідні заходи до порушників. У мікроекономіці держава розглядається як сукупність органів влади, що є регулятором та координатором економічного життя.

Отже, мікроекономіка вивчає поведінку і механізм прийняття рішень окремих суб'єктів ринку (домогосподарств, підприємств, державних і приватних організацій), які прагнуть досягти своєї мети шляхом використання обмежених ресурсів, що мають альтернативне використання. Іншими словами, *предметом мікроекономіки є обґрунтування вибору, який здійснюють окремі економічні одиниці, використовуючи обмежені економічні ресурси, з метою досягнення своїх цілей*.

Таким чином, *мікроекономіка - це наука про прийняття рішень, що вивчає поведінку окремих економічних суб'єктів*.

Її основними проблемами є:

- > ціни й обсяги випуску і споживання конкретних благ;
- > стан окремих ринків;
- > розподіл ресурсів між альтернативними цілями.

Нормальним станом мікросистеми є її спрямованість на досягнення рівноваги як окремих суб'єктів (насамперед, споживача та виробника), так і всієї системи. З'ясування механізмів встановлення та відновлення рівноваги мікросистеми - *головне завдання мікроекономіки*.

Отже, у мікроекономіці особливе значення має вивчення наступних питань:

> економічна поведінка людей, що закріплюється в адекватних інститутах і суспільних структурах. Як ключові інститути виступають ринок, власність і держава;

- > прийняття економічними суб'єктами рішень і реалізація ними

відповідних економічних дій;

> проблема вибору одного з альтернативних варіантів використання ресурсів.

11.2. Методи і функції мікроекономіки

Специфіка предмету мікроекономіки як науки обумовлює особливості її методів. Оскільки предметом мікроекономіки є поведінка суб'єктів економіки, то в мікроекономіці особливого значення набуває *метод спостереження*. Йдеться про спостереження за поведінкою людей - виробників і споживачів, покупців і продавців, що дозволяє виявити чинники, які визначають ту або іншу поведінку, наявність закономірностей їхньої дії.

Найважливішим методом мікроекономіки як науки є *метод абстракції*. Цей метод особливо широко використовується при вивченні ринкового механізму, його складових елементів, поведінки покупців і продавців тощо. Хоча мікроекономіка має справу з ринками окремих товарів, вона розглядає ринок взагалі в його абстрактному вигляді, що допомагає краще зрозуміти економічну сутність ринку, механізм його функціонування.

Абстрагування - це навмисне спрощення досліджуваного об'єкта шляхом виключення з аналізу деяких його деталей. Наприклад, при розгляді домогосподарства ми не враховуємо смаки, уподобання та переваги кожного члена сім'ї, а вважаємо домогосподарство єдиною неподільною одиницею. Аналогічно при дослідженні споживчого вибору ми вважаємо, що споживач робить вибір не з декількох десятків товарів, а лише з двох.

Як і в економічній теорії, одними з основних методів дослідження в мікроекономіці є *методи індукції* і *дедукції* (див. розділ 1).

Певною специфікою характеризується *метод мікроекономічного аналізу*. Зокрема, широко використовується *метод функціонального аналізу*, в ході якого в досліджуваному явищі виділяється головна риса, яка нас цікавить, а потім здійснюється пошук факторів, що на неї впливають. Після встановлення таких факторів визначається спосіб їх взаємодії з виділеною головною рисою, тобто функція. Необхідно зазначити, що з'ясування функціонального взаємозв'язку важливе навіть тоді, коли чітке визначення причинно-наслідкових зв'язків між досліджуваними явищами ускладнене.

Важливу роль в мікроекономіці відіграє *метод граничного аналізу*. *Граничний аналіз* - це технічний прийом, який широко використовується при побудові мікроекономічних моделей. Це дослідження того, як кожна додаткова операція, здійснена за певний

період, впливає на мету, досягнення якої прагне людина. Прикладами таких граничних величин можуть бути граничні витрати (витрати, необхідні для збільшення результату на одиницю) чи гранична корисність (корисність, яку приносить споживання додаткової одиниці блага).

Це, у свою чергу, обумовлює особливе значення *статистичного методу*, що дозволяє отримувати дані, необхідні для аналізу станів окремих ринків, підприємств, поділяти їх на певні типи, види, категорії.

Широко використовуються також *економіко-математичні методи, методи моделювання, графічні методи*, які детально розглянуті у розділі 1.

Що стосується функцій мікроекономіки як науки, то, як і економічна теорія, вона виконує *теоретико-пізнавальну, прогностичну, методологічну і практичну функції* (рис. 11.2). Проте виконуючи *теоретико-пізнавальну функцію* і виступаючи як позитивна наука, мікроекономіка пояснює економічні явища на мікрорівні - рівні окремих підприємств, домогосподарств, ринків окремих товарів.



Рис. 11.2. Функції мікроекономіки

Методологічна функція цієї науки також обмежена мікрорівнем. Мікроекономіка виступає методологічною основою конкретних економічних дисциплін, що вивчаються тими, хто має намір стати підприємцями або працювати на підприємствах як менеджери, маркетологи, бухгалтери, аудиторі тощо.

Прогностична функція мікроекономіки в економічній літературі виділяється відносно недавно та пов'язана з особливостями функціонування сучасної економіки й зростанням важливості прогнозування економічного розвитку. Суть її полягає у тому, що мікроекономіка розробляє наукові та методологічні основи передбачення перспектив економічного розвитку у майбутньому.

Що стосується *практичної функції*, то вона полягає в тому, що багато положень мікроекономіки мають значення для всіх суб'єктів економіки, які виступають мікросуб'єктами - виробників, споживачів, покупців, продавців. Наприклад, знаючи теорію споживчого вибору, кожна людина як споживач може раціональніше використовувати наявні в її розпорядженні доходи.

Важлива особливість мікроекономіки як науки полягає в тому, що її положення можуть бути закладені в основу економічної політики, яка здійснюється не лише на мікрорівні, а й на макрорівні. Це означає, що мікроекономіка має вплив і на державу, яка виступає перш за все суб'єктом макроекономіки. Так, окремі положення мікроекономіки допомагають державі приймати правильні рішення в сфері податкової політики, соціальної сфері, при проведенні цінової політики тощо.

11.3. Виробництво і споживання. Безмежність потреб і обмеженість ресурсів

В економіці завжди існують дві сторони: *виробництво* і *споживання*, а відповідно і два економічні суб'єкти - *виробник* і *споживач*. Вони тісно пов'язані між собою, споживання не може існувати без виробництва, а виробництво існує тільки тому, що існує споживання. Якби не було споживання, то не потрібно було б нічого виробляти. Кожен з нас виступає споживачем і бажає будь-яким чином задовольнити свої потреби.

З іншого боку знаходиться виробництво в особі виробника товарів і послуг. Виробництво являє собою процес впливу людини на природу з метою створення різних благ, здатних задовольнити різноманітні людські потреби.

Виробництво - процес створення матеріальних благ у процесі взаємодії факторів виробництва (праці, землі, капіталу, підприємницької здатності).

Багато хто з нас виступає не тільки споживачами товарів і послуг, але і їх виробниками. Створюючи одні товари, що задовольняють ті чи інші людські потреби, ми одержуємо можливість обміняти вироблені нами товари на інші товари, що створюються іншими людьми. Таким чином, між виробництвом і споживанням виникає ще одна ланка -

обмін.

Виробник повинен чітко собі уявляти, які потреби і як він хоче задовольнити, створюючи товари і послуги. Взаємовідносини між виробником і споживачем можуть бути представлені наступним чином (рис. 11.3).

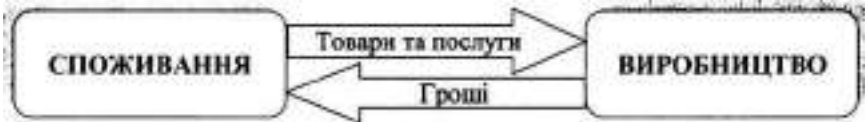


Рис. 11.3. Взаємовідносини між виробником і споживачем

Таким чином, виробництво існує для споживання, а споживання існує для виробництва. Виробництво задовольняє потреби людей у різноманітних продуктах і послугах. Але тут виникає питання: чи може виробництво цілком задовольнити всі людські потреби? Виявляється, що ні. Таким чином, підходимо до *фундаментального факту економіки - безмежності людських потреб і обмеженості виробничих ресурсів*.

Людські потреби в цілому безмежні і завжди зростають. Про це говорить особливий економічний закон - *закон зростання потреб*.

Потреби весь час зростають і стають більш різноманітними, з'являються нові і зникають старі. І виробництво повинне задовольняти потреби людей. Тому саму економіку можна образно уявити як процес задоволення виробництвом потреб. Виробництво намагається наздогнати всі зростаючі потреби, але ніколи не наздожене їх. А чому? Саме тут підходимо до другого найважливішого положення - *обмеженості ресурсів*.

Ресурси, якими в даний момент володіє суспільство, завжди обмежені. Це значить, що в кожен даний момент в економіці є чітко визначена кількість трудових, матеріальних, фінансових, енергетичних ресурсів, які можна використовувати для виробництва товарів і послуг. Це - аксіома, яку не потрібно доводити. Поки ще нікому не вдалося винайти «вічний двигун», хоча спроби його винаходу принесли величезну користь людству.

У цілому на земній кулі й у кожній країні окремо проживає визначена кількість людей, що здатні працювати; є обмежена кількість землі, яку можна використовувати для сільськогосподарського виробництва, будівництва заводів, фабрик і житлових будинків; є визначена кількість створених людьми засобів виробництва. Тому, з одного боку, маємо безмежні потреби, а з іншого боку - обмежені можливості (ресурси). Якби ресурси були б так само безмежні, як і потреби, то люди в будь-який момент при виникненні нової потреби могли б узяти додаткові ресурси і одразу цю потребу задовольнити. У

цьому випадку не існувало б економіки, а разом з нею й економічної науки. Але оскільки ця проблема існує, люди протягом багатьох тисячоліть завзято вирішують її, вишукують нові ресурси, поліпшують їх, підвищують ефективність їхнього використання.

11.4. Основні проблеми організації економіки

Метою будь-якого виробника є задоволення потреб споживача. Як задовольнити ці потреби? Що потрібно для цього зробити? Перед будь-якою економічною системою стоять чотири основні, або фундаментальні, питання, чотири проблеми, які вона повинна вирішити - основні проблеми організації економіки (рис. 11.4).

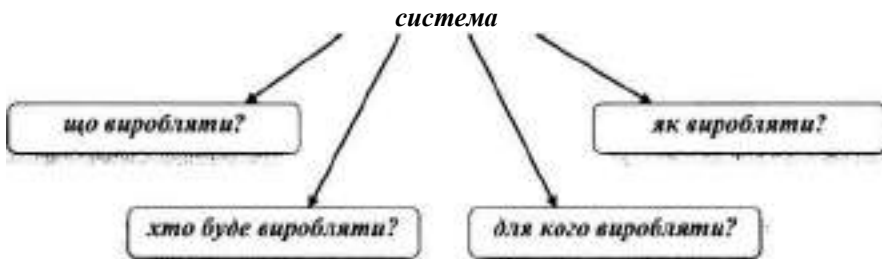


Рис 11.4. Основні проблеми організації економіки

1. Що виробляти? Це питання є визначальним для кожного виробника - що виробити, які товари чи послуги запропонувати споживачу, як відреагують на це конкуренти, чи варто виробляти новий товар, який ще ніхто не виробляв і не споживав?

Ще більш ця проблема ускладнюється для економіки в цілому. Кожен даний момент будь-яке суспільство має обмежену кількість ресурсів, що можуть бути використані для виробництва різних товарів. Що необхідно виробити зараз, а що через рік, які потреби повинні бути задоволені сьогодні, а які можуть почекати? З металу можна зробити автомобіль, залізничні рейки, військовий підводний човен. Ті обмежені ресурси, якими володіє в даний момент суспільство, необхідно розподілити між виробництвом товарів, що задовольняють первинні потреби.

Що необхідно зробити зараз? Уряд країни може купити продовольство за кордоном, а може направити наявні фінансові ресурси на збільшення сільськогосподарського виробництва усередині країни,

придбати якісніше насіння, більш продуктивну техніку, зменшити втрати. Який вибір здійснити уряду? У першому випадку люди одержать продукти зараз, у другому - тільки через рік!

2. Як виробляти (яким способом усі ці різноманітні товари мають бути вироблені)? Тут вже постає питання про вибір технології виробництва. У нашого виробника є відповідь на перше питання, є визначена кількість ресурсів. Тепер він повинен обрати метод виробництва, технологію. Метал може бути вироблений у доменній печі, у мартені, киснево-конверторним методом тощо. Який спосіб обере наш виробник? Відповідь у принципі зрозуміла - найбільш економічний, тобто спробує досягти заданого результату при мінімальних витратах. Поява нових, більш прогресивних технологій призводить до здешевлення виробництва, а в остаточному підсумку до виграшу виробника.

3. Хто буде виробляти товари і послуги і яку буде виконувати роботу? Ми визначили, що виробляти і як виробляти, але поки не знаємо, хто все це буде виробляти. Усі люди володіють різною фізичною силою, різним інтелектом, різними здібностями. Можна було б усіх людей змусити робити ту саму роботу, кожному робити всі необхідні речі самому. І в давні часи дійсно було так. Але потім виник поділ праці між людьми, коли кожен виконував тільки частину загальної роботи. Те, що вірно для окремих людей, вірно і для цілих народів і країн. Одні країни спеціалізуються на виробництві продовольства, інші - металу, треті - електроніки, четверті - бавовни, а потім торгують між собою. Це приводить до того, що виграють усі.

4. Для кого виробляти? Отут уже перед нами постає споживач, якого необхідно добре вивчити. Хто цей споживач, що йому потрібно, який попит він пред'являє на товар - виробляти дорогі і гарні товари чи дешеві і не дуже якісні. Кому пожинати плоди економічних зусиль, тобто як розподіляти виготовлені блага між різними індивідами та домогосподарствами? Яке ми хочемо мати суспільство - де мало багатих і багато бідних, чи в якому переважає середній клас, а багатих і бідних обмаль?

Різні суспільства вирішують ці проблеми по-різному. У давні часи ці проблеми вирішувалися просто - виходячи з *традицій*. Те, що вироблялося батьками і дідами, те ж виробляється синами й онуками. Для ринкової економіки характерний стихійний механізм вирішення проблем організації економіки, коли ринковий механізм через *систему прибутків і збитків* визначає, що виробляти, як виробляти, хто буде виробляти і для кого виробляти. Ринок через систему цін підказує підприємцям, що виробляти - ті товари, на які є попит і ціни яких дозволяють покрити витрати і отримати нормальний прибуток. Кожен підприємець сам вирішує, як виробляти, прагне використовувати

найбільш досконалі методи виробництва, оскільки це дозволяє знижувати витрати виробництва і при заданій ринковій ціні отримувати великий прибуток. Система прибутків і збитків визначає, хто буде виробляти товари і послуги. Ті підприємства, що виробляють дійсно потрібні суспільству товари, отримують прибуток і розвиваються; інші зазнають збитків і банкрутують. На ринку товарів споживачі голосують грошовою одиницею, обираючи ті товари і послуги, що дійсно їм необхідні. У плановій (централізованій, командній) економіці всі проблеми організації вирішує певний центральний орган (наприклад, Держплан), що спочатку визначає, що виробляти, потім - як виробляти, дає завдання тому, хто буде виробляти, і, нарешті, споживачу залишається купувати те, що заплановано і вироблено. Разом з тим необхідно відзначити, що в сучасних умовах жоден з методів не використовується в чистому вигляді. Навіть у вільній ринковій економіці діють традиції і використовуються елементи планування. Тому можна говорити тільки про перевагу того чи іншого методу вирішення основних проблем організації економіки.

11.5. Проблема економічного вибору. Межа виробничих можливостей суспільства

Уже відомо, що ресурси, якими володіють люди, завжди обмежені. Потреби зростають швидше, ніж ресурсна база, тому виникає протиріччя між потребами і ресурсами. Саме це викликає низку економічних проблем, які об'єднуються під рубрикою *проблеми економічного вибору*. Мається на увазі пошук найбільш ефективних і оптимальних, альтернативних варіантів поєднання і використання ресурсів. Таких варіантів, які дозволяють зменшувати протиріччя між потребами і ресурсами, а отже, повніше задовольняти людські потреби при даній ресурсній базі. Це означає нове поєднання ресурсів, яке є більш оптимальним і дає в цілому економію і збільшення продукту.

У сучасних умовах проблема економічного вибору стоїть в центрі економічної політики держави, на її розв'язання направлені науково-технічний прогрес, заходи по удосконаленню організації виробництва, пошук нових моделей економічного розвитку.

Щоб розглянути проблему економічного вибору, потрібно знати два поняття:

1. *повна зайнятість ресурсів* - всі ресурси, які придатні до виробництва, зайняті, тобто використовуються повністю;

2. *повний обсяг виробництва* - ресурси у виробництві використовуються найбільш ефективно, тобто в такій комбінації і на такій технічній основі, що забезпечують найбільший економічний

результат.

Розв'язання проблеми економічного вибору передбачає досягнення повної зайнятості ресурсів і повного обсягу виробництва.

Проблема економічного вибору знаходить своє відображення у так званій *кривій виробничих можливостей суспільства*.

Щоб зрозуміти цю криву, розглянемо найпростішу модель економіки, у якій виробляються тільки два товари, два економічні блага - наприклад, авторучки і яблука. Для прикладу можна взяти будь-які товари. Для простоти беремо тільки два, але така ж модель може бути побудована і для економіки, у якій виробляються мільйони товарів, і вона, звичайно, буде набагато складнішою. Отже, в економіці є обмежена кількість ресурсів, яку можна використати для виробництва авторучок і яблук. Якщо збільшувати виробництво одного товару (ручок), то необхідно скорочувати виробництво іншого (яблук). Збільшення випуску ручок вимагає залучення більшого обсягу капіталу, кількості людей, зайнятих у виробництві, інших ресурсів. Де їх взяти? А взяти їх ніде, крім як у сфері виробництва яблук. Тому в останній зменшиться обсяг капіталу, кількість працівників тощо. Результатом буде зменшення обсягів виробництва яблук. Тепер подивимося, як це буде виглядати в таблиці (табл. 11.1) та у вигляді графіка (рис. 11.5).

Таблиця 11.1

Виробничі можливості виготовлення яблук і авторучок

	Яблука, млн. т	Авторучки, млн. шт.
	0	60
	1	52
I	2	42
	3	30
	4	16
	5	0

З таблиці 11.1 видно, що існує шість варіантів використання ресурсів при відповідній їх комбінації. Якщо всі наявні ресурси направити на виробництво ручок, то можна виробити їх 60 млн. шт., але тоді зовсім не залишиться ресурсів для виробництва яблук, і обсяг їх виробництва буде дорівнювати нулю. Якщо ж, навпаки, усі сили направити на виробництво яблук, то буде вироблено 5 млн. т яблук, а ручок - жодної. Між цими двома крайніми варіантами багато проміжних, при яких одночасно виробляються і авторучки, і яблука (що звичайно і відбувається).

Математично ця залежність може бути задана функцією:

$$y = -x^2 - 7x + 60 \quad (11.1)$$

Побудуємо графік цієї функції, відклавши по осі X обсяги виробництва яблук, а по осі Y - виробництво ручок (рис. 11.5).

Цей графік представляє собою не що інше як *межу виробничих можливостей суспільства*.

Крива (межа) виробничих можливостей суспільства - крива, що показує можливості даної економіки по виробництву двох товарів за наявних ресурсів і їхнього ефективного використання.

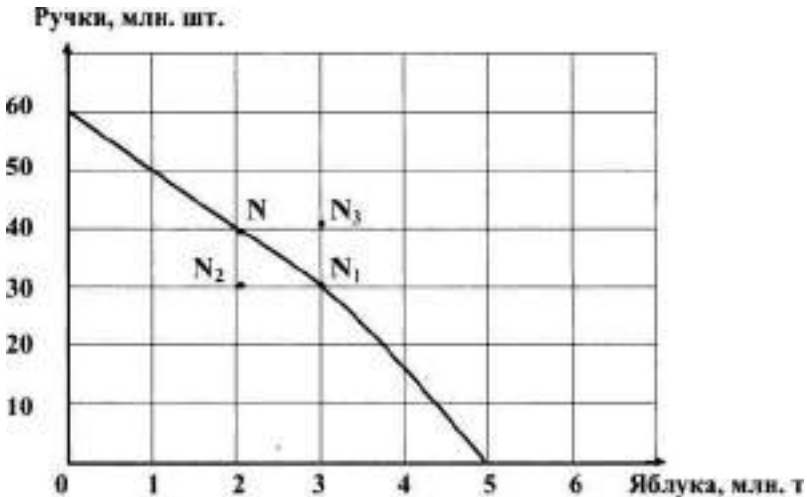


Рис. 11.5. Виробничі можливості суспільства з виготовлення яблук і авторучок

Межа означає, що за наявних ресурсів суспільство не може вийти за ці межі, тобто не може виробити більшу кількість товарів, ніж та, що обмежена кривою виробничих можливостей. Точки на кривій -

альтернативні варіанти використання ресурсів при повній їх зайнятості і повному використанні. Суспільство може знаходитися в точках N , N_1 і N_2 , а в точці N_3 - ні.

Припустимо, що в даний момент економіка знаходиться в точці N , тобто виробляється 42 млн. ручок і 2 млн. т яблук. Якщо буде прийнято рішення збільшити виробництво яблук до 3 млн. т, то буде необхідно зменшити виробництво ручок до 30 млн. шт. ($N \rightarrow N_1$). І навпаки, збільшення виробництва ручок з 30 до 42 млн. шт. вимагає зменшення виробництва яблук з 3 до 2 млн. т ($N_1 \rightarrow N_2$). Чи можна виробляти одночасно 30 млн. шт. ручок і 2 млн. т яблук? Звичайно, можемо! На графіку це точка N_2 , яка знаходиться нижче межі виробничих можливостей. Це означає, що в суспільстві існують невикористані резерви - трудові ресурси, виробничі потужності, сировинні ресурси. Добре це чи погано? З одного боку, погано, оскільки не всі ресурси використовуються зі стовідсотковою ефективністю. Але з іншого боку, добре, оскільки при збільшенні попиту на будь-який товар, наприклад яблука, можна, не скорочуючи виробництво ручок, збільшити виробництво яблук.

Розглянемо наступну ситуацію. Відомо, що під час війни рівень життя населення різко падає. Ресурси, якими володіє країна, направляються на виробництво військової продукції, а отже, зменшується виробництво цивільної продукції, діє принцип: «Все для фронту, все для перемоги!» Припустимо далі, що наша економіка функціонує зі стовідсотковою ефективністю і знаходиться в точці A (рис. 11.6). Але починається війна. Країні потрібна зброя, і її виробництво збільшується з 30 до 50 тис. шт. Це призводить до зменшення обсягів виробництва цивільної продукції з 200 до 100 тис. шт., а отже, до падіння рівня життя населення. На графіку це показано у вигляді руху від точки A до точки B . А що відбулося б, якби економіка знаходилася в точці C ? У цьому випадку можна було б збільшити виробництво військової продукції з 30 до 50 тис. шт., не скорочуючи виробництво цивільної продукції - 100 тис. шт.

Знову повернемося до першого графіка (рис. 11.5). Ми з'ясували, що за даної кількості ресурсів суспільство не може знаходитись в точці N_3 . Чи означає це, що дане суспільство ніколи не зможе виробити 42 млн. ручок і 3 млн. т яблук. Звичайно, ні. Це можливо, але тільки за *двох умов*:

- > або збільшиться кількість ресурсів, які можна використовувати для виробництва даних товарів;
- > або зросте ефективність використання наявних ресурсів.

В обох випадках межа виробничих можливостей змінить своє розташування - вона буде рухатися праворуч вгору. Якщо кількість ресурсів зменшується чи зменшується ефективність їхнього використання, крива буде рухатися ліворуч вниз (рис. 11.7).

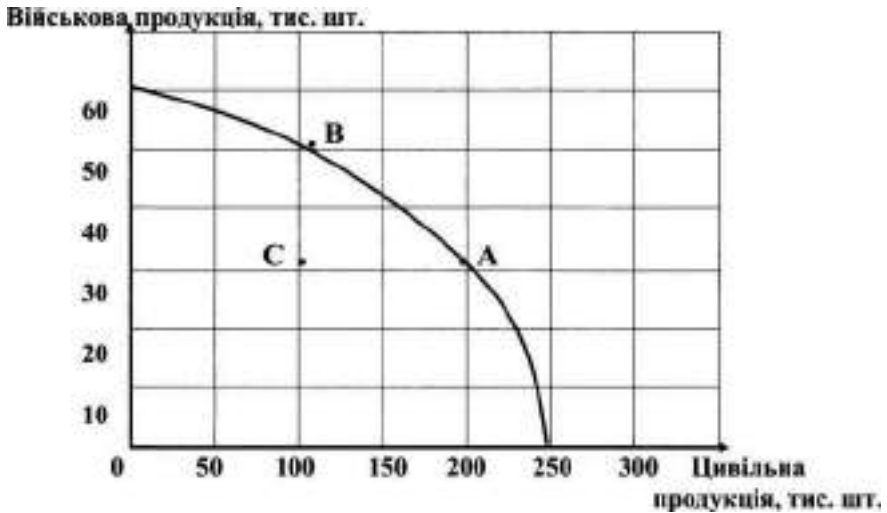


Рис. 11.6. Межа можливостей суспільства з виробництва цивільної і військової продукції

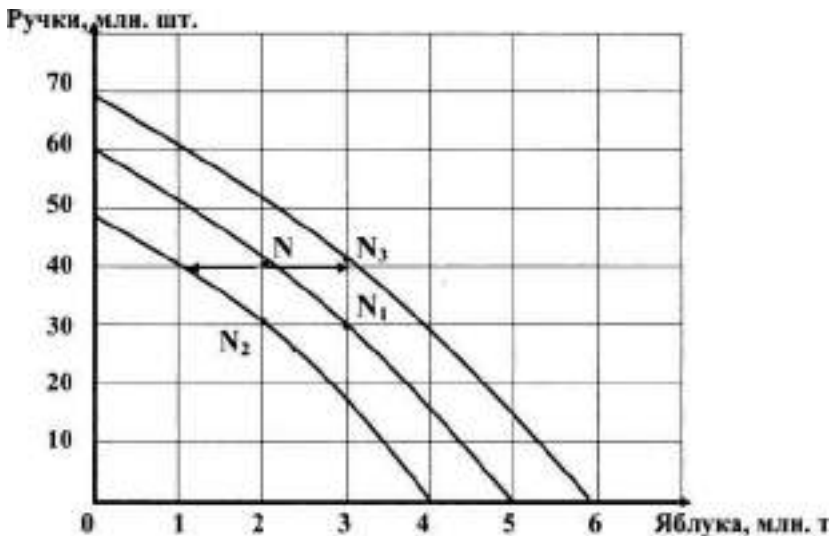


Рис. 11.7. Рух кривої виробничих можливостей

Крива виробничих можливостей також може змінювати свою форму. Припустимо, вчені відкрили спосіб збільшення врожайності яблук. Це означає, що при тій самій кількості ресурсів можна виробити більшу кількість яблук. Наша крива буде виглядати наступним чином (рис. 11.8).

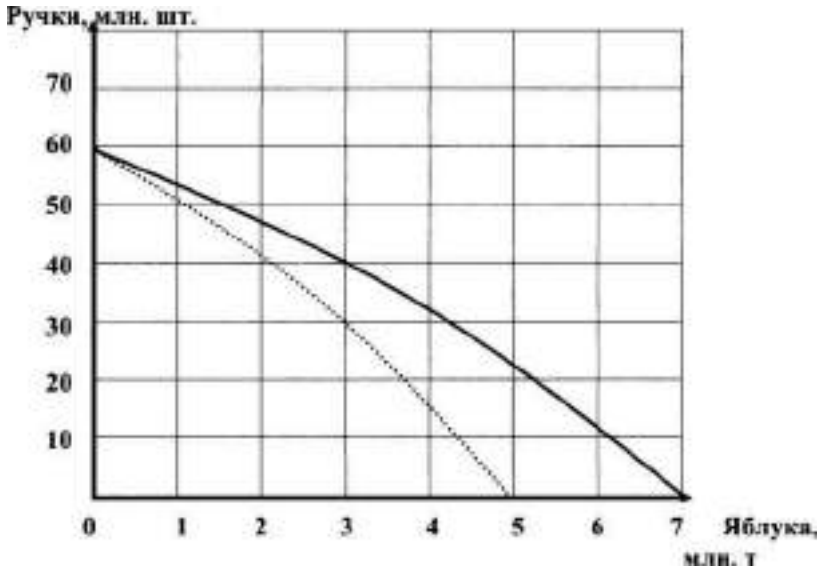


Рис. 11.8. Зміна форми кривої виробничих можливостей

Таким чином, використовуючи екстенсивний або інтенсивний шлях розвитку можна впливати на обсяги виробленої продукції, стан економіки та положення кривої виробничих можливостей.

11.6. Альтернативна вартість

. Якщо проаналізувати криву виробничих можливостей, то виявимо одну дуже важливу закономірність економічного розвитку - *тенденцію зростання витрат*. Повернемося до нашої таблиці 11.1 і подивимося, як скорочується виробництво ручок при збільшенні виробництва яблук.

Припустимо, що спочатку вироблялися тільки ручки. Ті ресурси, якими ми володіємо, дозволяють нам виробити 60 млн. шт. ручок. Тепер ми прийняли рішення виробляти і яблука. Для виробництва 1 млн. т яблук ми змушені відмовитися від виробництва 8 млн. шт. ручок. Далі ми збільшуємо виробництво яблук ще на 1 млн. т. Як зменшиться обсяг виробництва ручок? Виявляється, ще на 10 млн. шт. Третій

мільйон тонн яблук скоротить виробництво ручок на 12 млн. шт., четвертий - на 14, і нарешті, п'ятий - на 16 млн. т (табл. 11.2). Це означає, що кожен наступний крок дається усе складніше і складніше, а економічною мовою означає, що при переході від виробництва ручок до виробництва яблук зростає альтернативна вартість яблук - при подальшому збільшенні виробництва яблук ми змушені відмовлятися від усе більшої кількості ручок.

Альтернативна вартість товару - кількість одного товару, яким приходиться жертвувати (зменшувати виробництво) при збільшенні виробництва іншого товару.

Таблиця 11.2

Альтернативна вартість виробництва яблук

Яблука, млн. т.	Авторучки, млн. шт.	Альтернативна вартість 1 млн. т. яблук, млн. шт. ручок
0	60	-
1	52	8
2	42	10
3	30	12
4	16	14
5	0	16

Те ж саме відбудеться, якщо ми будемо збільшувати виробництво яблук, а отже, скорочувати виробництво ручок.

У чому ж причина того, що альтернативна вартість виробництва товару зростає? Головна причина полягає в неповній взаємозамінності ресурсів. Не всі ресурси, що використовуються для виробництва ручок, можна використовувати для виробництва яблук. Можна перекинути на виробництво яблук частину виробничих ресурсів, частину трудових ресурсів, але тільки частину. Виробниче устаткування, яке використовується для виготовлення пластмасових деталей, не можна використати у процесі вирощування яблук, а інженер-технолог не одразу перекваліфікується у агронома, і на все це потрібні час і гроші. Тому перехід від виробництва одного товару до іншого ніколи не буває легким.

Контрольні запитання:

1. Дайте визначення поняттю «мікроекономіка».
2. Що є об'єктом вивчення мікроекономіки як науки?
3. Що є предметом мікроекономіки? У чому складність і

специфіка даного предмету?

4. Чому ринок став основним об'єктом уваги з боку мікроекономіки як науки?

5. Які методи використовує мікроекономіка при вивченні економічних явищ?

6. Розкрийте функції мікроекономіки як наукової дисципліни.

7. Чому проблема вибору є головним об'єктом уваги з боку мікроекономіки? Який зміст ця наука вкладає в поняття «обмеженість»?

8. Назвіть і дайте характеристику основним проблемам економіки.

9. Поясніть, що показує межа (крива) виробничих можливостей.

10. Що таке альтернативна вартість?

Розділ 12. ОСНОВНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

- 12.1. Базові організаційні форми.
- 12.2. Акціонерні товариства. Управління корпорацією.
- 12.3. Цінні папери.
- 12.4. Ринки цінних паперів.

12.1. Базові організаційні форми

Підприємства (фірми) можуть обирати різні організаційні форми в залежності від джерел капіталу і поставлених цілей. Основними формами організації бізнесу являються наступні:

1. *Одноосібне підприємство* — це така форма організації, в якій підприємством володіє і управляє одна людина. Власник такого підприємства має значний ступінь свободи, може ні з ким не радитися і відповідає тільки перед клієнтами і законом, але відповідає цілком. Недоліком цієї форми є обмеженість фінансових джерел.

2. *Товариство* - підприємство, створене на паях двома або більше партнерами, що виділили і об'єднали свої капітали (гроші, устаткування, майно та ін.) для здійснення виробничої або комерційної діяльності.

3. *Корпорація* - така фірма, капітал якої утворюється за рахунок випуску і продажу акцій. Ця форма в сучасному світі є пануючою.

Це три основні організаційні форми підприємства. У реальній дійсності існує набагато більша кількість похідних і змішаних форм. Відповідно до чинного законодавства допускається створення наступних форм організації підприємства:

1. *Державне підприємство*, яке засновується органами управління України за рахунок бюджетних асигнувань. Є юридичною особою.

2. *Муніципальне підприємство*, яке засновується місцевими Радами народних депутатів чи органами місцевого самоврядування за рахунок коштів місцевого бюджету. Є юридичною особою.

3. *Індивідуальне (сімейне) приватне підприємство* - підприємство, яке належить громадянину на правах власності чи членам його родини на правах загальної часткової власності. Майно підприємства формується з майна громадянина чи родини. Власник підприємства несе відповідальність в межах, обумовлених статутом підприємства.

4. *Повне товариство* - об'єднання декількох громадян і (або) юридичних осіб для спільної господарської діяльності на підставі договору між ними. Всі учасники товариства несуть повну солідарну відповідальність усім своїм майном. Не є юридичною особою.

5. *Змішане товариство* - те ж, що і повне товариство, але члени

його поділяються на дійсних членів і членів-вкладників. Дійсні члени несуть відповідальність усім своїм майном, а члени-вкладники - тільки в межах свого внеску в майно товариства. Є юридичною особою.

6. *Товариство з обмеженою відповідальністю (акціонерне товариство закритого типу)* - об'єднання громадян і (або) юридичних осіб для спільної господарської діяльності. Всі учасники несуть відповідальність тільки в межах свого внеску (паю). Є юридичною особою.

7. *Акціонерне товариство відкритого типу* - підприємство, капітал якого створюється за рахунок продажу акцій у формі відкритої підписки. Всі акціонери несуть обмежену відповідальність. Є юридичною особою.

8. *Об'єднання підприємств* - союзи, асоціації, концерни, міжгалузеві, регіональні й інші об'єднання, що створюються на договірній основі для спільної діяльності.

9. *Філії і представництва підприємства* - відособлені підрозділи з правом відкриття поточних і розрахункових рахунків.

10. *Підприємство, створене на основі оренди і викупу майна трудовим колективом.*

Однак усі перераховані вище форми підприємства можуть бути зведені до трьох основних форм організації бізнесу.

12.2. Акціонерні товариства. Управління корпорацією

Компанії, створені на основі випуску акцій, називаються *акціонерними товариствами* або *корпораціями*.

Акціонерне товариство - організація, що створена на основі добровільної угоди юридичних і фізичних осіб, які об'єднали свої кошти шляхом випуску акцій.

. У сучасних умовах у світі більшість великих і могутніх компаній є корпораціями.

У чому ж полягають причини такого широкого поширення корпорацій?

> *По-перше, акціонерне товариство дозволяє зібрати воедино багато дрібних капіталів, які окремо нічого не значать.* Випускаються акції, номінальна вартість яких становить усього декілька доларів, а в остаточному підсумку утворюються компанії з мільярдними активами. Чим нижча ціна однієї акції, тим більша кількість людей може ці акції купити, тим більші фінансові ресурси можуть бути зібрані в акціонерному товаристві.

> *Іншою перевагою акціонерного товариства є гнучкість і здатність до саморозвитку.* Крім концентрації величезних капіталів

корпорація має значну гнучкість і можливості для здійснення проектів, пов'язаних з великим ризиком. Ризик у корпорації розподілений між усіма акціонерами пропорційно їхнім внескам. Тому кожен акціонер ризикує не усім своїм майном, а тільки тією його частиною, що вкладена в акції даної компанії.

Корпорація є організацією із так званою обмеженою відповідальністю (англ. «limited»). Обмежена відповідальність полягає в тому, що акціонер відповідає за борги акціонерного товариства тільки в межах розміру свого паю, але не своїм майном. Тобто при банкрутстві компанії акціонер втрачає тільки свої акції, але ніхто не буде описувати його особисте майно (будинок, машину, землю, акції інших компаній) і пускати з молотка. На відміну від цього товариство з необмеженою відповідальністю (англ. «unlimited») відповідає за своїми обов'язками не тільки своїм капіталом, але і всім майном акціонерів. У нашій країні всі акціонерні товариства мають обмежену відповідальність.

Корпорація має своєрідну структуру управління, яка відрізняється від інших форм підприємства. Оскільки власниками корпорації є одночасно всі акціонери, то її *вищим органом управління* виступають *загальні збори акціонерів*. Як правило, вони скликаються один раз на рік і вирішують найбільш важливі питання (визначають стратегію розвитку, приймають рішення щодо великих капіталовкладень, призначають керівників, змінюють статут тощо). Жодне важливе рішення не може бути прийняте без участі акціонерів.

Загальні збори акціонерів скликаються один раз на рік. А як же здійснюється управління акціонерним товариством в період між зборами? У цей час вищим органом є *Рада директорів*, до якої на загальних зборах акціонерів обираються найбільш впливові і заможні акціонери. З числа директорів збори призначають генерального директора товариства. Для оперативного управління компанією Рада директорів за поданням генерального директора призначає *правління*, до складу якого входять професійні менеджери, які мають необхідну і відповідну для цього підготовку.

Члени правління можуть і не бути власниками акцій цієї ж компанії і просто одержувати за свою роботу оплату. Хоча часто, для того щоб зацікавити менеджерів, частина заробітної плати і премії їм виплачуються акціями. Правління є виконавчим органом суспільства. Члени правління прямо можуть бути і не зацікавлені в прибутковій і успішній роботі компанії, тому необхідно здійснювати за їхньою діяльністю поточний контроль. Цей контроль здійснюється двома органами: *радою директорів* і *ревізійною комісією*. Рада директорів здійснює загальний контроль за роботою правління. Це не означає, що члени Ради директорів щодня втручаються в оперативну діяльність

правління. Але вони можуть висловити свою думку, якщо діяльність правління суперечить рішенням загальних зборів. Ревізійна комісія створюється з метою здійснення контролю за фінансовою діяльністю правління. Комісія здійснює перевірки фінансово-господарської діяльності за рішенням загальних зборів, за власною ініціативою або за вимогою акціонерів. Вона може вимагати будь-які документи і на їхній основі робити висновки про правильність здійснення витрат грошей. Якщо комісія виявляє зловживання, що можуть нанести шкоду акціонерному товариству, то вона може і повинна вимагати позачергового скликання загальних зборів. У цілому структуру управління корпорацією можна зобразити у вигляді наступної схеми (рис. 12.1).

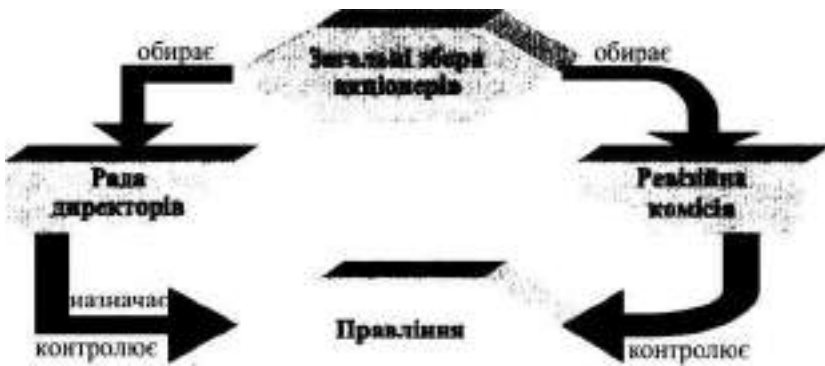


Рис. 12.1. Структура управління акціонерним товариством

Корпорація управляється на основі певних *принципів*.

- > *По-перше*, прийняття всіх рішень відбувається шляхом голосування.

- > *По-друге*, кількість голосів, якою володіє кожен акціонер, повинна бути пропорційна його паю. Чим більше акцій належить акціонеру, тим більша його участь в прийнятті рішень.

- > *По-третє*, правління підконтрольне загальним зборам акціонерів.

Якщо в якогось акціонера буде більше акцій, а відповідно і голосів, ніж у всіх інших акціонерів, що приймають участь у голосуванні, то він стає власником *контрольного пакета акцій*. Цей пакет називається так тому, що надає право практично повного контролю над компанією. Теоретично контрольний пакет повинен містити $50\% + 1$ акцію. У цьому випадку у всіх інших акціонерів буде $50\% - 1$ акція, тобто менша кількість, і в процесі голосування вони завжди програють. Разом з тим, багато акціонерів не беруть участь у голосуванні і задовольняються

тільки одержанням дивідендів. У цьому випадку контрольний пакет акцій може бути набагато меншим. Як правило, чим більше акцій випускає корпорація, тим менша величина контрольного пакету.

12.3. Цінні папери

Сучасне суспільство характеризується усе більш широким використанням в економіці *цінних паперів*. Цінний папір виражає певне майнове право і приносить своєму власнику дохід. Саме тому він і називається цінним.

Цінний папір - документ, що виражає майнове право і приносить дохід у формі дивіденду чи відсотка.

Існують різні види цінних паперів: векселя, ощадні і депозитні сертифікати, заставні, казначейські зобов'язання держави й інші, але найбільш розповсюдженими в сучасному світі є *облігації та акції*.

Акція являє собою цінний папір, що свідчить про внесення власником акції визначеного паю в капітал акціонерного товариства, забезпечує одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також надає право брати участь в управлінні акціонерним товариством.

Акція - цінний папір, що випускається акціонерним товариством і що засвідчує право власності на частку його капіталу.

Дохід на одну акцію називається *дивідендом*. За підсумками фінансового року частина прибутку за винятком податків, коштів, що використовуються на розширення і поповнення резервів, направляється на виплату дивідендів.

Дивіденд - частина ■ прибутку акціонерного товариства, що розподіляється серед акціонерів пропорційно кількості акцій.

Якщо фінансовий рік був успішним, дивіденд буде високим, якщо ні, то дивіденд може бути взагалі не виплачений. Акції, як правило, є безстроковими, тобто її власник одержує дивіденди доти, поки компанія існує і отримує прибуток. Акція може бути випущена сто років тому, але все одно буде приносити дохід правнукам першого власника акції. Іноді замість акції акціонеру виписують сертифікат, що засвідчує право володіння визначеною кількістю акцій.

На відміну від акції, *облігація* є просто кредитним документом, що приносить його власнику фіксований дохід у вигляді визначеного відсотка, і через певний час викуповується назад тією компанією, що її випустила. Власник облігації є тільки кредитором компанії, тобто він просто дає їй гроші в борг на певний строк.

Облігація - боргове зобов'язання у вигляді цінного паперу, що надає право її власнику на виплату номінальної суми вартості цього цінного паперу в обговорений термін і щорічно обговорених відсотків.

Власник облігації не одержує ніяких прав в управлінні компанією. Власник же акції є співвласником компанії і, отже, бере участь в управлінні нею.

Розглянемо приклад. Припустимо, компанія для одержання додаткового капіталу випускає акції та облігації. Випущено 10 000 акцій і 5 000 облігацій. Величина дивіденду залежить від прибутковості компанії, а облігація вартістю 100 грош. од. випущена на 10 років із щорічною виплатою 5 %. Власник облігації щороку буде одержувати відсотки в розмірі 5 грош. од. на кожну облігацію протягом 10 років, а наприкінці десятого року компанія викупить у нього облігацію, повернувши йому первісні 100 грош. од. Нехай у даному фінансовому році прибуток, призначений для виплати дивідендів і відсотків, склав 100 000 грош. од. Як ці гроші будуть розподілені? Спочатку компанія повинна задовольнити фінансові вимоги власників облігацій. Усього за облігаціями буде виплачено 25 000 грош. од., оскільки величина відсотка на кожну облігацію складає 5 грош. од. (5 грош. од. x 5 000 шт. = 25 000 грош. од.). Після цього залишиться $100\,000 - 25\,000 = 75\,000$ грош. од. Ці гроші будуть пропорційно розподілені за всіма акціями, дивіденд за акцією складе 7,5 грош. од. ($75\,000$ грош. од. / $10\,000$ шт. = 7,5 грош. од.). Якщо в наступному році прибуток становитиме тільки 50 000 грош. од., то за облігаціями все одно доведеться виплатити 25 000 грош. од., а дивіденд складе всього 2,5 грош. од. ($25\,000$ грош. од. / $10\,000$ шт. = 2,5 грош. од.). Власник облігації одержує гарантований фіксований відсоток, а власник акції ризикує, оскільки прибуток, а відповідно і дивіденд, є величинами досить невизначеними.

Існують різні *види акцій*'.

- ❖ *іменні і на пред'явника;*
- ❖ *прості (звичайні) і привілейовані;*
- ❖ *безголосі, одноголосі і багатоголосі.*

Спочатку акції виникли як *іменні* - на кожній акції було написано ім'я її власника. Після продажу акції на ній робився передатний напис - *індосамент*, - і акція змінювала ім'я свого власника. Однак це ускладнювало оборот акцій, і виникли *акції на пред'явника*. Та людина, що пред'являла акцію, одержувала право брати участь у голосуванні, а наприкінці року - одержати дивіденд за акцією. Зараз у світі більшість акцій є акціями на пред'явника. Чинне українське законодавство з 2005 року не допускає існування акцій на пред'явника. Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства», який набув чинності 29 квітня 2009 року, усі акції товариства є іменними.

Акції також поділяються на *прості (звичайні) і привілейовані*. Привілейовані акції відрізняються від простих тим, що вони надають власнику безумовне право на отримання фіксованого дивіденду,

величина якого обумовлюється заздалегідь і не залежить від прибутку, отриманого в цьому році. Тому вона може бути і більше, і менше дивіденду за простими акціями. Разом з тим привілейовані акції не дають права брати участь в управлінні компанією (якщо інше не передбачено статутом товариства). Чому? Тому що власники привілейованих акцій, з одного боку, не зацікавлені в збільшенні прибутковості компанії, оскільки все одно одержать дивіденд, а з іншого боку, можуть втягнути компанію в ризиковані операції, що обернуться збитками. І в тому, і в іншому випадку постраждають власники простих акцій. Після виплати відсотків за облігаціями, виплачуються дивіденди за привілейованими акціями і тільки після цього залишок прибутку розподіляється між власниками простих акцій.

Продовжимо наш приклад і визначимо дивіденд за простою акцією, якщо з 10 000 акцій 2 000 штук складають привілейовані акції, вартістю 50 грош. од., що приносять дивіденд у розмірі 11 %.

Отримані дані зводимо в таблицю 12.1.

Таблиця 12.1

Відсотки за облігаціями і дивіденди за привілейованими та простими акціями

Показники	1 рік	2 рік	3 рік 1
Прибуток, грош. од.	100 000	50 000	140 000 1
Відсотки за облігаціями, грош. од.	25 000	25 000	25 000
Загальна сума дивідендів за привілейованими акціями, грош. од.	11 000	11 000	11 000
Залишок прибутку для виплати дивідендів за простими акціями, грош. од.	64 000	14 000	104 000 1
Дивіденд за простою акцією, грош. од.	8	1,75	13

Різниця між *безголосними, одноголосними і багатоголосними* акціями зрозуміла із самої назви. Засновники акціонерного товариства намагаються, випускаючи акції, залишити в себе такі акції, що дають право голосу, а безголосі продають широкій публіці. Це дозволяє залучити величезні кошти й у той же час зберегти за собою контроль над компанією. Але все-таки більшість компаній випускають в основному одноголосі акції.

Перший раз акція випускається в обіг за *номінальною вартістю*.

Номінальна вартість акції - це ціна акції, отримана шляхом розподілу статутного капіталу акціонерного товариства на випущену кількість акцій. Номінал акції визначається під час заснування акціонерного товариства і залежить від того, на яку категорію інвесторів орієнтується товариство, розміщуючи акції. Всі акції акціонерного товариства повинні мати однакову номінальну вартість. Акціонерне товариство може проводити процедуру деномінації акцій, за якої відбувається зміна їх номінальної вартості.

Однак в подальшому, за умови перепродажу акції, встановлюється її ринкова ціна, чи *курс акцій*.

Курс акцій - ринкова ціна акції на фондовій біржі чи позабіржовому ринку в процесі купівлі-продажу.

Від чого залежить курс акцій? Ця величина залежить від багатьох факторів, зокрема фінансового стану товариства, перспектив його розвитку, розміру дивідендів тощо і може бути вище, нижче або дорівнювати номінальній вартості. Курс акцій також залежить від співвідношення попиту та пропозиції на акції даної корпорації, але коливається навколо розрахункового курсу акції, що може бути визначений за наступною формулою:

$$\text{Курс акцій} = \frac{\text{дивіденд}}{\text{норма позичкового процента} + \text{плата за ризик}} \times 100 \quad (12.1)$$

Позичковий процент - відсоток, що виплачується за депозитами (внесками) у банк. Врахування у формулі плати за ризик необхідне для того, щоб зацікавити власника грошей у купівлі акції. Якщо величина дивіденду, яку він зможе одержати, буде дорівнювати звичайному позичковому проценту, то йому простіше покласти гроші в банк і гарантовано одержувати відсотки. Тому величина дивіденду повинна бути трохи вище позичкового процента для того, щоб ще більше зацікавити власника грошей. Як видно з формули, курс акцій зовсім не залежить від номінальної вартості акцій. Ринкову ціну акції визначає тільки величина дивіденду, рівень позичкового процента, а також співвідношення попиту та пропозиції на дані акції. Однак, це -

розрахунковий курс, і ніхто не може сказати, що в реальній дійсності він буде саме таким.

Дивіденд, що виплачується за акцією, може змінюватися, а відповідно змінюється і курс акцій. Однак, крім загальної зміни курсу акцій тієї чи іншої компанії, неминучими є кон'юнктурні коливання курсів залежно від співвідношення попиту та пропозиції на дані акції. Такі коливання відбуваються постійно, щогодини і щохвилини, хоча дивіденд виплачується всього один раз на рік. Коливання курсів акцій передбачити дуже складно.

На зміну курсів акцій можуть вплинути найрізноманітніші події, коливання валютних курсів, зміни стану справ у компанії та у всій галузі, чутки, повідомлення, висловлювання офіційних представників компаній або уряду.

12.4. Ринки цінних паперів

Купуються і продаються акції на ринку цінних паперів.

Ринок цінних паперів - механізм взаємодії попиту і пропозиції цінних паперів, що регулює відносини між суб'єктами купівлі-продажу акцій, облігацій та їхніх похідних інструментів.

Ринок цінних паперів поділяють на первинний і вторинний.

Первинний ринок утворюють інститути, через які продаються цінні папери, що випускаються вперше. Таким чином, здійснюється так звана *первинна емісія*.

Первинний ринок виконує функції, що наведені на рис. 12.2.

Вторинний ринок утворюється в процесі перепродажу раніше випущених цінних паперів.

Найбільш відомою формою вторинного ринку є *фондова біржа*. Вона являє собою організований ринок цінних паперів, де торгівля відбувається за визначеними правилами. Характерною ознакою фондової біржі є її некомерційний характер, їй заборонено займатися підприємницькою діяльністю. Зовні вона представляє собою великий операційний зал, де члени біржі, одержуючи інформацію про курси акцій, здійснюють угоди купівлі-продажу в інтересах своїх клієнтів або ж у своїх власних інтересах.

На фондовій біржі можуть діяти:

> *брокери* (англ. «broker» - маклер, посередник) - посередники між покупцем і продавцем цінних паперів - вони виконують замовлення клієнтів, одержуючи за свою роботу комісійні;

> *дилери* (англ. «dealer» - торговець) - укладають угоди від свого імені за свій рахунок.

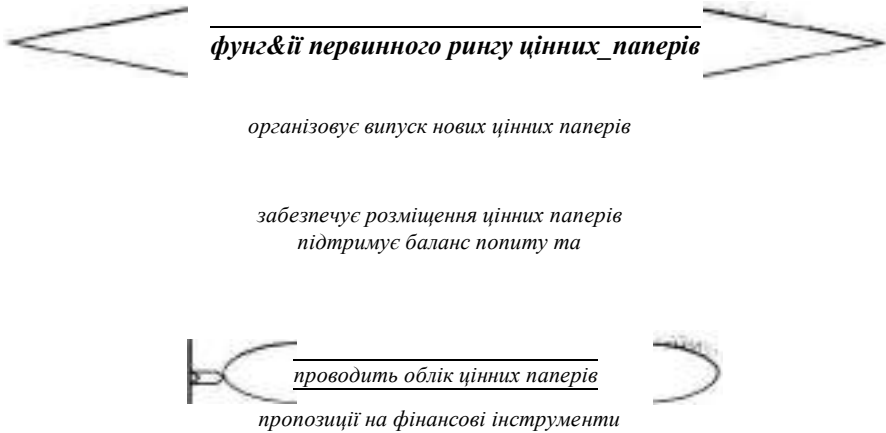


Рис. 12.2. Функції первинного ринку цінних паперів

Існують спеціальні назви біржових гравців. «*Бики*» - це спекулянти на фондовій біржі, які грають на підвищення курсу цінних паперів, тобто купують акції, сподіваючись на зростання їхньої курсової вартості. «*Ведмеді*» грають на зниження. Це дуже відомі біржові персонажі. У залі Нью-Йоркської фондової біржі навіть стоїть скульптура, що зображує боротьбу бика з ведмедем.

Для того, щоб продаватися на біржі, акції і цінні папери повинні пройти так звану процедуру *лістингу*.

Лістинг - це список компаній, акції яких допущені на біржу. Оскільки фондова біржа несе відповідальність за якість цінних паперів, що продаються на біржі, вона перевіряє компанії перед допуском акцій на біржу. Наприклад, на Нью-Йоркську фондову біржу допускаються акції, що відповідають трьом ознакам:

- > корпорацією повинно бути випущено не менш 1 млн. акцій;
- > кількість акціонерів повинна бути не менш 300 осіб;
- > дохід, отриманий торік, повинен бути не менш 2,5 млн. дол.

Акції, які не пройшли процедуру лістингу, продаються на так званому «вуличному» позабіржовому ринку, причому більшість акцій продається саме на цьому ринку. На біржу не потрапляють 98 % акцій корпорацій у США, 97 % - у Франції і 99 % - у Великобританії.

Контрольні запитання:

1. Назвіть основні форми організації бізнесу.
2. Що таке акціонерне товариство?

3. Охарактеризуйте структуру управління акціонерним товариством.
4. Скільки акцій включає контрольний пакет акцій?
5. Що таке цінні папери?
6. Що таке акція? Які існують види акцій?
7. Власники яких акцій мають право в управлінні акціонерним товариством?
8. Що таке індосамент?
9. Дайте визначення дивіденду?
10. Як розраховується курс акцій?
11. Що таке облігація?
12. У чому полягає призначення первинного і вторинного ринку цінних паперів?
13. Які функції виконує фондова біржа?
14. Які суб'єкти функціонують на ринку цінних паперів?
15. Що таке лістинг?

Розділ 13. СУЧАСНА РИНКОВА ЕКОНОМІКА

- 13.1. Типи економіки.
- 13.2. Основні типи товарного ринку.
 - 13.2.1. Ринок досконалої конкуренції.
 - 13.2.2. Ринок монополістичної конкуренції.
 - 13.2.3. Олігополістичний ринок.
 - 13.2.4. Ринок абсолютної монополії.
- 13.3. Економічний механізм ринку.

13.1. Типи економіки

Зараз у більшості країн світу існує ринкова економічна система, в якій обмін виробленими продуктами відбувається на ринку, люди виробляють продукти не тільки для власного споживання, але і для того, щоб продати їх іншим людям і на виручені гроші купити необхідні продукти. Однак так було не завжди.

Відповідно до форм організації суспільного виробництва, які були розглянуті у розділі 6, виділяють декілька типів економіки.

Досить давно, коли виробництво було ще не розвинуте, люди всі необхідні їм речі виробляли для себе самі. У первісній людській громаді, а трохи пізніше в родині всі необхідні продукти вироблялися членами громади (чи родини) спільно і потім спільно споживалися. Не існувало грошей і не потрібно було купувати один в одного вироблені продукти. Такий тип економіки називається *натуральним господарством*.

Натуральне господарство - тип економіки, в якому продукти виробляються тільки для власного споживання, а не для продажу чи обміну.

Розглянемо різні типи економічних систем на прикладі. Припустимо, для того щоб існувати, людям необхідні наступні продукти: хліб, м'ясо, одяг, посуд. Нехай у нас є чотири господарські одиниці **А, Б, В і Г** (громади чи родини). Усі ці продукти вироблялися в кожній господарській одиниці і там же споживалися. Тоді цей процес виробництва можна представити у вигляді наступної схеми (рис. 13.1).

У натуральному господарстві ніхто не мав потребу купувати продукти. Однак потім люди помітили, що в одних краще виходить виробляти одну річ, в інших - іншу, і вони стали постійно займатися виготовленням однієї і тієї ж речі. Це називається поділом праці чи спеціалізацією на виробництві того чи іншого продукту.

		Б
і	хліб	хліб
	м'ясо	м'ясо
I	одяг	одяг
I	посуд	посуд
	В	Г
	хліб	хліб
	м'ясо	м'ясо
	одяг	одяг
	посуд	посуд

Рис. 13.1. Натуральне господарство (відсутність обміну)

Поділ праці - виділення і відокремлення різних видів трудової діяльності.

Виготовляючи один і той самий продукт, люди підвищували свою майстерність і *продуктивність праці*, тобто виробляли речі більш якісно й у великих кількостях. Відбулася спеціалізація виробництва.

Спеціалізація виробництва - форма поділу праці; процес зосередження виробництва окремих продуктів у відособлених господарських одиницях.

Стало вигідним не виробляти самому все необхідне для споживання, а обмінювати свої вироблені продукти на продукти, вироблені іншою людиною. Так виник обмін, а разом з ним і *другий тип економіки - децентралізований обмін, тобто кожна людина виробляла свій продукт і обмінювала його на інші продукти, необхідні їй*. Якщо вона виробляла хліб, то в одному місці обмінювала його на м'ясо, в іншому - на одяг, а в третьому - на посуд (рис. 13.2).

Але це теж було не дуже зручно. Наприклад, родина А має хліб і хоче отримати у родини Г посуд. Але родині Г зараз хліб не потрібен, а потрібно м'ясо. У цьому випадку родина А спочатку повинна звернутися до родини Б, обміняти хліб на м'ясо, а потім м'ясо обміняти на посуд. Можна уявити, скільки потрібно було б зробити актів обміну, якби в нас було не чотири продукти, а скажімо, тисяча. Такі проблеми дійсно виникали, а в деяких народів виникають дотепер.

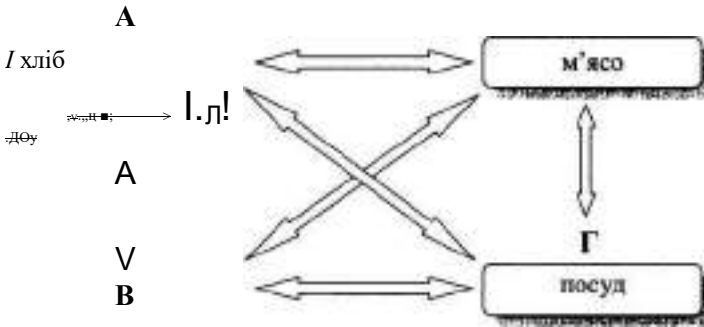
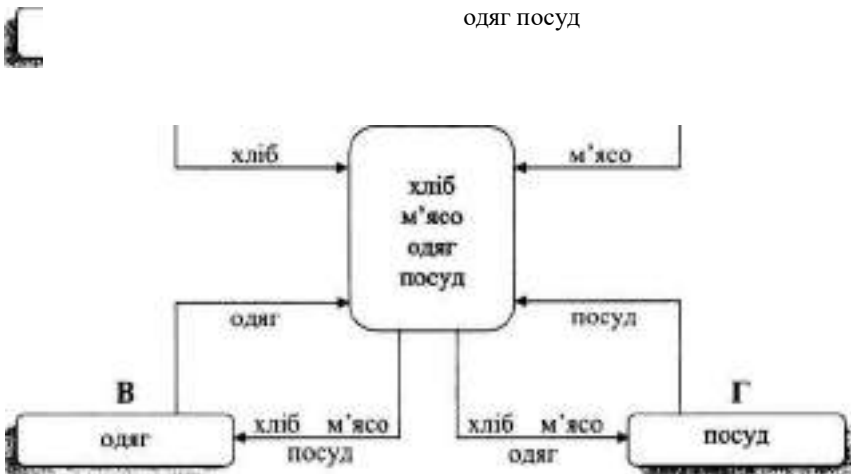


Рис. 13.2. Децентралізований обмін

Тому згодом в процесі розвитку економічних відносин виник *третій тип економіки - централізований обмін через ринок* (рис. 13.3).

Тепер відпала необхідність шукати того, хто міг би свій товар обміняти на інший; можна було просто продати свій товар, а потім купити потрібний товар.

Нагадаємо, що *товар - це продукт праці, вироблений не для*



власного споживання, а для обміну шляхом купівлі-продажу на ринку.

Ринок розвивався й удосконалювався протягом століть і до сьогодення досяг досить розвинутого стану.

Ринок - сфера товарно-грошового обміну.

Навіщо нам потрібен ринок? Як видно з визначення, ринок - це сфера поверхневих економічних відносин. На ринку може продаватися тільки те, що вже вироблено. Тому точніше буде говорити про створення *ринкової економіки, тобто сукупності економічних відносин, що охоплюють і обмін, і виробництво, і споживання*. Ринок нам потрібен для того, щоб здійснити реальні перетворення в самому процесі виробництва, щоб визначити реальну ціну товару, реальну заробітну плату працівника і зробити вигідним виробництво саме тих товарів, що дійсно потрібні суспільству.

13.2. Основні типи товарного ринку

Існує декілька типів ринку, і кожен підприємець повинен знати, на якому ринку він діє, оскільки від цього буде залежати його підприємницька стратегія. Науці відомі чотири *основні типи товарного ринку*.

1. Ринок досконалої (вільної) конкуренції.
2. Ринок монополістичної конкуренції.
3. Олігополістичний ринок.
4. Ринок абсолютної (чистої) монополії.

Характерні ознаки цих типів ринку представлені у таблиці 13.1.

Перераховані типи ринку можна поділити на дві групи - ринок досконалої конкуренції і ринок недосконалої конкуренції. Термін «недосконала конкуренція» використовується для характеристики усіх тих типів ринку, що відрізняються від досконалої конкуренції.

Крім того, всі типи ринку поділяються на *реальні* та *ідеальні*. До *реальних* типів ринку можна віднести монополістичну конкуренцію та олігополію, до *ідеальних* - досконалу конкуренцію і чисту монополію.

Олігополія і монополістична конкуренція притаманні багатьом реально існуючим ринкам. До олігополістичних структур належать, наприклад, телебачення, виробництво автомашин, сигарет; до монополістично-конкурентних - виробництво одягу, ліків, побутової електротехніки, надання банківських послуг населенню, видання журналів і газет тощо.

На відміну від монополістичної конкуренції та олігополії, досконала конкуренція і чиста монополія не характеризують які-небудь реально існуючі ринки, а представляють ідеальні типи

ринків. Звичайно, термін «ідеальні ринки» означає не те, що ці ринки є найкращими, а те, що вони існують як абстрактні ідеї.

Таблиця 13.1

Характерні ознаки основних типів товарного ринку

Характерні ознаки	Типи ринку			
	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Чиста монополія
Кількість фірм, які виробляють продукт	Дуже велика кількість незалежних фірм	Багато фірм	Декілька фірм	Одна фірма
Тип продукту	Стандартизований; однорідні товари	Диференційований і залежно від ринків	Стандартизований або диференційований	Унікальний; не має близьких заміників
Умови входження на ринок	Дуже легкі, відсутні перешкоди	Відносно легкі	Обмежені, вимагають великих інвестицій	Блоковані
Контроль над цінами	Відсутній; ціни визначає ринок	Обмежений	Обмежений взаємною залежністю; значний у разі таємної змови	Значний, інколи повний контроль
Нецінова конкуренція	Відсутня	Наголос на рекламу, торговельні знаки, марки	Типова, особливо за диференціації продукту	Реклама зв'язку фірми з громадськими організаціями
Приклади	Сільське господарство	Роздрібна торгівля	Сталеливарна, автомобільна, побутові електроприлади	Місцеві підприємства комунальних послуг

Ринки, що існують реально, до ідеальних можуть тільки наближатися. Наприклад, найближчими до досконалої конкуренції є деякі ринки сільськогосподарської продукції (пшениця, кукурудза), а також деякі фінансові ринки або біржі. Так само важко знайти ринки чистої монополії. Навіть у фірм, які займають монополіно- домінуюче становище на ринку, майже завжди є один-два дрібних конкуренти. Крім того, дуже рідко якась продукція унікальна настільки, що взагалі не має заміника. Отже, ідеальних ринкових структур у реальному світі не існує.

Аналіз ідеальних ринків застосовується в науці для досягнення певних цілей.

> *По-перше*, аналіз ідеальних ринків розкриває, яким чином розміщувалися би ресурси і встановлювалися ціни, якби не було ніяких ринкових недосконалостей - диференціації продуктів, немобільності ресурсів, поганого знання ринку тощо.

> *По-друге*, цей аналіз показує шлях до найефективнішого розміщення ресурсів за певних умов чи обмежень.

> *По-третьє*, аналіз ідеальних ринків допомагає нам збагнути таку економічну систему, в якій рух товарів, послуг і ресурсів є безперешкодним.

> *По-четверте*, такий аналіз дає змогу побудувати точні моделі, які демонструють усі альтернативи відносно обсягу випуску продукції та рівня цін, а отже, сприяють максимізації прибутків фірми.

13.2.1. Ринок досконалої конкуренції

Досконало конкурентний ринок - це ринок з найвищим рівнем конкуренції.

Ринок досконалої (вільної) конкуренції характеризується наступними ознаками:

а) велика кількість продавців і покупців продукції;

б) однорідність продукції на ринку;

в) нездатність продавця впливати на ціну своєї продукції;

г) можливість вільної появи на ринку та виходу з нього покупців та продавців.

Усі ці ознаки пов'язані між собою. Якщо одну і ту ж продукцію продають багато продавців, то між ними виникає гостра конкуренція. Якщо один з виробників підвищує ціну, то покупці відвертаються від нього і купують точно такий же продукт в іншого продавця (виробника). Тому жоден продавець на такому ринку не може встановити ціну, яка буде відрізнятись від тієї ціни, яка встановилася в даний момент на ринку під впливом попиту та пропозиції. Можливість укладання таємних змов на такому ринку невелика. Прикладами такого ринку є світовий ринок зерна, деяких інших продуктів харчування, а на міському ринку - ринок квітів одного виду.

Звичайно, продавець на ринку досконалої конкуренції може встановити ціну нижче ціни конкурентів і швидко продати весь свій товар, але тоді він одержить менший прибуток.

Фірму, яка працює на ринку досконалої конкуренції називають *конкурентною фірмою*. Кожна конкурентна фірма має дуже незначну частку у загальному випуску продукції, що поступає на ринок, і ця частка не перевищує 1 % загального продажу. Тому така фірма не може впливати на ринкову ціну змінюючи обсяги свого продажу, а отже, змушена продавати свій товар за тією ціною, яка склалась на ринку, тобто приймає ціну як задану. Таку фірму називають *«прайстейкером»* (англ. «price» - ціна і «take» - брати, отже «брати ціну»). Фірма на ринку досконалої конкуренції немає влади над споживачем, оскільки продає продукцію ідентичну продукції конкурентів. Це означає, що

підвищення ціни на незначну величину може призвести до повної втрати покупців, а зниження ціни призведе лише до втрати доходу.

В економічній літературі поширена думка, що ринкова економіка з досконалою конкуренцією забезпечує високу виробничу та розподільну ефективність. Водночас виникає кілька гострих проблем.

> *По-перше*, така система розподіляє доходи між учасниками виробничого процесу дуже нерівномірно. Нерідко виявляється, що значна частина населення не може задовольнити своїх елементарних потреб. Тому чимало політиків та економістів вважають, що розподіл доходів, який забезпечує конкурентна економіка, варто доповнити їх державним перерозподілом.

> *По-друге*, така економіка призводить до значних побічних наслідків, у тому числі негативних. За умов конкуренції кожен виробник намагається мінімізувати витрати. Це означає, що фірми уникатимуть витрат, пов'язаних, наприклад, зі збереженням довкілля.

> *По-третьє*, за умов досконалої конкуренції не можна забезпечити виробництво благ громадського вжитку, наприклад мостів, маяків, дамб тощо, а також раціональну оборону. Ці блага конче потрібні споживачам.

> *По-четверте*, невеликий розмір типової конкурентної фірми не дає їй змоги фінансувати значні науково-дослідні розробки. Тому ця структура ринку, на думку багатьох економістів, не сприяє вдосконаленню наявних продуктів і створенню нових.

Отже, в ринковій економіці, крім досконалої конкуренції, мають існувати й інші типи ринку, щоб виправляти мінуси досконалої конкуренції.

13.2.2. Ринок монополістичної конкуренції

Монополістична конкуренція є однією з двох найбільш поширених типів ринку.

Монополістична конкуренція - це тип ринку, за якого багато продавців пропонують диференційований продукт, тобто товари, які є близькими, але недосконалими заміниками.

Характерними рисами ринку монополістичної конкуренції є:

а) велика кількість продавців та покупців продукції, на кожного з яких припадає незначна частка загального обсягу продажу продукту;

б) диференціація продукту;

в) здатність продавця у визначених межах впливати на ціну своєї продукції, оскільки товари, які пропонують різні виробники, є недосконалими заміниками. За достатньо великої кількості фірм у галузі відсутнє відчуття взаємозалежності виробників: встановлюючи ціну на свій товар, окрема фірма може не зважати на реакцію конкурентів;

г) можливість порівняно легкого проникнення в галузь, яке вимагає від фірми додаткових витрат на вирізнення свого товару серед інших, а також значних зусиль в сфері реклами та використання торговельної марки.

Найбільш важливим поняттям тут є диференціація продукту, тобто наявність у продукту таких властивостей, які відрізняють його від продуктів конкурентів. Такими властивостями можуть бути якість продукту, упаковка, умови продажу, післягарантійне обслуговування, місце розташування магазину тощо. Якщо товар виробника хоча б трохи відрізняється від товарів конкурентів, то за умови підвищення ціни не всі споживачі відмовляться його купувати, оскільки їх цікавлять саме ці властивості. Якщо продавець пропонує на ринку диференційований продукт, то він деякою мірою є монополістом і може трохи впливати на ціну свого продукту.

Фірму, що діє за таких умов, називають *монополістичним конкурентом*.

Потреби людей дуже різноманітні, і кожна фірма прагне знайти на ринку свою «нішу», використовуючи диференціацію продукту. Наприклад, у США виробляється і продається 10 тисяч сортів борошна, 500 видів гірчиці, 4 тисячі видів консервованої кукурудзи. Цей список можна продовжити. Таким чином, фірми прагнуть стати в деякій мірі монополістами, знайти свого покупця. Диференціація продукту здійснюється не тільки за якістю. Іноді це досягається за рахунок більш високого рівня сервісу.

Монополістична конкуренція поєднує характерні ознаки і монополії, і чистої конкуренції. З одного боку (подібно до монополії), кожна фірма сама встановлює ціну на свій товар, з іншого (як і за умов досконалої конкуренції) - подібний товар постачають багато інших виробників. Монополістична конкуренція передбачає вагому складову конкуренції поряд з незначною часткою монопольної влади. Прикладами ринків з монополістичною конкуренцією є роздрібна торгівля, ринки одягу та взуття, меблів, ліків, книг тощо.

13.2.3. Олігополістичний ринок

Слово «олігополія» (грец. «oligo» - декілька, «роїео» - продаю, торгую) у перекладі означає «декілька продавців».

Олігополія - це такий тип ринку, за якого домінує невелика кількість продавців, а вхід у галузь нових виробників обмежений високими бар'єрами.

Олігополістичний ринок характеризується наступними ознаками:

- а) невелика кількість продавців продукції;
- б) вони пропонують або однорідну, або диференційовану продукцію;
- в) ціни встановлюються за принципом лідерства, тобто більшість фірм прагнуть встановити приблизно таку ж ціну, як і найбільш велика і сильна фірма на цьому ринку;
- г) доступ до ринку новим продавцям ускладнений - необхідність значних капіталовкладень для створення підприємства в зв'язку з великомасштабним виробництвом фірм.

Стосовно кількості фірм у галузі, то звичайно вона не перевищує десяти. Така ситуація характерна, наприклад, для металургійної промисловості, хімічної, автомобілебудування, інших галузей обробної промисловості (виробництво домашніх холодильників, пилососів, пральних машин, телефонних апаратів), для яких характерна висока ступінь концентрації виробництва усього на декількох фірмах.

Розрізняють класичну (жорстку) олігополію, у якій головну роль відіграють 3-4 фірми, і м'яку (аморфну) олігополію, коли основну частину продукції випускають 6-8 фірм.

Олігополістичні ситуації можуть виникати в галузях, що виробляють як стандартизовані товари (алюміній, мідь), так і диференційовані (автомобілі, пральні порошки, сигарети, електропобутові прилади).

Високі бар'єри для вступу в галузь пов'язані, насамперед, з економією на масштабі виробництва (ефект масштабу), що виступає найважливішою причиною поширення і тривалого збереження олігополістичних структур. У деяких галузях максимальний ефект масштабу досягається при дуже великих обсягах випуску, які вимагають величезних інвестицій. Такі великі інвестиції доступні далеко не для усіх фірм, тому створюються об'єктивні передумови для збереження панівного положення олігополістів.

Олігополістична концентрація породжується і деякими іншими бар'єрами для входження в галузь: права власності на патенти, винаходи; монополійний контроль над рідкісними джерелами сировини; високі витрати на рекламу та інші природно сформовані або штучно створені бар'єри.

Така риса олігополії як загальна взаємозалежність означає, що олігополія виникає у тому випадку, якщо кількість фірм у галузі настільки мале, що кожна з них при формуванні своєї економічної

політики змушена брати до уваги реакцію з боку конкурентів. Олігополіст повинен враховувати можливі дії супротивника, повинен бути готовим до різних варіантів розвитку ситуації на ринку в результаті різної поведінки конкурентів.

Коли продавців продукції небагато і кожен з них має значну силу, дуже небезпечно вступати в цінову конкуренцію, намагатися перемогти конкурентів шляхом зниження цін. В остаточному підсумку це призведе до руйнування багатьох фірм і істотного ослаблення тих, що вижили. Тому на ринку олігополії фірми уважно спостерігають одна за одною і намагаються не вступати у відкриту жорстку конкурентну боротьбу.

13.2.4. Ринок абсолютної монополії

Якщо олігополія означає «декілька продавців», то монополія (грец. «*μονο*» - один, «*πωρεο*» - продаю) - «один продавець». Таким чином, *абсолютна (чиста) монополія* існує на ринку в тому випадку, якщо на ньому діє тільки один продавець, у якого немає конкурентів.

Чиста монополія - це такий тип ринку, коли лише один продавець пропонує товар, для якого немає близьких заміників.

Зрозуміло, що на цьому ринку продавець може змінювати ціну в дуже широких межах і *максимально висока ціна буде обмежена тільки платоспроможним попитом*. Треба сказати, що це зустрічається дуже рідко, а якщо зустрічається, то діяльність такої фірми регулюється державою.

Характерними рисами цього ринку є:

а) єдиний продавець продукції (тому за чистої монополії поняття фірми та галузі є синонімами);

б) продукт унікальний, адже немає його близьких заміників (тому лише за його допомогою можна задовольнити певну потребу споживачів);

в) продавець (монополіст) має ринкову владу, повністю контролює ціни;

г) конкуренти не можуть вийти на ринок, де панує монополія - це зумовлено існуванням бар'єрів для виходу на даний ринок.

Основною причиною виникнення монополії є бар'єри для входження у галузь. Такими бар'єрами є наступні:

> *Позитивний ефект масштабу*. У деяких галузях ефективність виробництва досягається лише за умови випуску великих обсягів продукції і володіння вагомою часткою ринку, тобто позитивний ефект масштабу є значним.

^*Правові та адміністративні перешкоди*. Бар'єри для входження у галузь часто створює держава. Уряд видає патенти, які захищають

винахідників від незаконного використання конкурентами результатів їх праці (продукту, технологічних інновацій тощо). Патенти забезпечують фірмам високі монопольні прибутки і уможливають фінансування нових науково-дослідних проєктів. Поширеним видом адміністративного регулювання входження у галузь є ліцензування - надання права на постачання товару чи послуги, наприклад, ліцензії на телевізійне та радіомовлення, на послуги перевезення, державна монополія на продаж алкогольних виробів чи проведення лотерей.

> *Власність на важливі ресурси.* Контроль за важливими видами рідкісних ресурсів часто дає змогу утримувати монопольне становище, наприклад, володіння покладами алмазів компанією De Beer>; контракти з висококваліфікованими гравцями та на оренду спортивних арен практично унеможливають появу нових професійних ліг у баскетболі, хокеї чи бейсболі.

> *Розмір ринку (географічна монополія).* У невеликому віддаленому населеному пункті саме незначні обсяги ринку перешкоджають появі конкурентів для єдиних бензоколонки, відділення банку, автомайстерні тощо.

Зазвичай бар'єри на шляху входження у галузь не є абсолютно нездоланими, особливо у довгостроковому періоді. Науково-технічний прогрес сприяє пошуку вдалих заміників товарів чи послуг, які пропонує фірма-монополіст. Сьогодні збереження монополії часто обумовлене підтримкою з боку уряду.

Дзеркальним відображенням монополії є *монопсонія* - ринок з єдиним покупцем товару, послуги чи ресурсу. Нерегульована монопсонія призводить до встановлення занижених цін і купівлі менших обсягів продукції.

13.3. Економічний механізм ринку

Всі елементи ринку тісно пов'язані між собою в єдиний механізм. Ціни на одні товари впливають на ціни на інші товари. Ціна впливає на пропозицію та попит. Зміна попиту або пропозиції впливає на зміну ціни продукції. Механізм функціонування ринку зображений на рис. 13.4.



Рис. 13.4. Механізм функціонування ринку

Як видно зі схеми, в умовах ринкової економіки з однієї сторони знаходиться суспільство, яке виступає власником факторів виробництва (праці, землі, капіталу) і має потребу в товарах і послугах, а з іншого боку - бізнес, що пред'являє попит на фактори виробництва і може запропонувати суспільству товари і послуги. Таким чином, в одну сторону рухаються ресурси, необхідні для виробництва, а в іншу - товари і послуги.

Наприклад, якщо зростають ціни на фактори виробництва (наприклад, на фактор праці через зростання заробітної плати), то це викликає зростання виробничих витрат і вплине на зростання ринкової ціни на товари і послуги. Людина тепер одержує більш високу заробітну плату, але і товари змушена купувати за більш високими цінами. З іншого боку, підвищення виробниками цін на готові товари і послуги призведе до зниження попиту на ці товари і до зростання цін на фактори виробництва.

Ринок впливає на виробників та споживачів, тому потрібно знати, що собою являє таке поняття як «економічний механізм ринку».

Економічний механізм ринку - це сукупність економічних форм і залежностей, які визначають ринкові взаємовідносини споживачів і виробників, і таким чином, впливають на розподіл і використання обмежених ресурсів.

Структурними ланками економічного механізму ринку є:

- > ринковий попит,
- > ринкова пропозиція,

- > ціна,
- > конкуренція.

Економічний механізм ринку включає використання адміністративних методів розподілу ресурсів. Якщо ж такі методи допускаються, то тоді ринок має формальний характер.

Контрольні запитання:

1. Назвіть та охарактеризуйте типи економіки.
2. Що таке поділ праці та спеціалізація виробництва?
3. Якими рисами характеризується натуральне господарство?
4. Якими рисами характеризується децентралізований обмін?
5. Якими рисами характеризується централізований обмін?
6. Дайте визначення категорії «товар»?
7. Дайте визначення категорії «ринок»?
8. Назвіть основні типи товарного ринку та дайте їм визначення.
9. Поясніть, що таке реальні та ідеальні ринки.
10. Назвіть риси, якими характеризується ринок досконалої (вільної) конкуренції.
11. Назвіть риси, якими характеризується ринок монополістичної конкуренції.
12. Назвіть риси, якими характеризується олігополістичний ринок.
13. Назвіть риси, якими характеризується ринок абсолютної (чистої) монополії.
14. Дайте визначення економічному механізму ринку.
15. Назвіть структурні ланки економічного механізму ринку.

Розділ 14. МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ

- 14.1. Попит та пропозиція.
- 14.2. Ринкова рівновага. Дефіцит і надлишок.
- 14.3. Павутиноподібна модель процесу формування ринкової ціни.
- 14.4. Економічні взаємозв'язки в системі цін.

14.1. Попит та пропозиція

Попит на товар залежить від його ціни - чим вище ціна товару, тим менша кількість товарів, що споживачі бажають придбати і, відповідно, менша кількість товарів, що виробники можуть продати. Покупець може придбати товар тільки тоді, коли в нього є достатня кількість грошей. З іншого боку, і продавець не може наказати споживачу купити товар, той вільний розпоряджатися грошима на власний розсуд. Для того щоб продати більшу кількість товарів, виробник повинен або встановити більш низьку ціну, або запропонувати товар більш високої якості.

У житті люди часто вживають терміни «*попит*» і «*пропозиція*». інтуїтивно розуміючи, що це таке. Необхідно дати точні визначення цих найважливіших економічних понять. Часто під попитом мають на увазі просто потребу в товарах чи послугах. Але це не зовсім так. Попит - це дійсно потреба в товарі, але не просто потреба, а потреба, забезпечена грошима - платоспроможна потреба.

Попит - платоспроможна потреба, або бажання (рішення) покупців придбати товари та послуги, підкріплене відповідним грошовим еквівалентом.

Пропозиція являє собою товари, які виробники доставили або можуть доставити на ринок.

Пропозиція - бажання (рішення) виробників, продавців продати певну кількість товару на ринку, або це товари, що знаходяться на ринку.

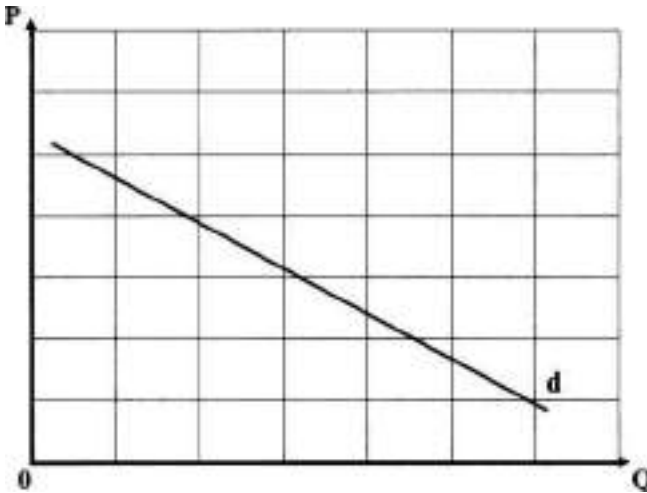
Якщо попит пред'являє потенційний споживач, то пропозицію товарів здійснює виробник. А тепер подивимося, як пов'язані між собою попит, пропозиція і ціна.

Залежність між попитом і ціною виражає особливий економічний закон - *закон попиту*.

Закон попиту - закон, що виражає обернену залежність зміни попиту на товар від зміни ціни.

Його можна сформулювати наступним чином: *якщо ціна на товар зростає, то за інших рівних умов попит на нього зменшується.*

Таким чином, залежність попиту від ціни *обернена* - попит і ціна змінюються в протилежних напрямках. Цю залежність можна зобразити



на графіку у вигляді *кривої попиту* (рис. 14.1).

P (price) - ціна;
Q (quantity) -
 кількість товару,
 величина попиту; **d**
(demand) - попит

Обернена залежність величини попиту від ціни пояснюється *одночасною дією ефекту «доходу», ефекту «заміщення» та дією закону спадної граничної корисності* (розділ 16).

На попит впливає не тільки ціна, а й інші фактори. Крива попиту показує, що відбувається з величиною попиту, коли всі інші фактори незмінні. Якщо ж вони змінюються, то крива попиту змінює своє місце розташування, зрушується в одну чи іншу сторону.

Розглянемо вплив *нецінових факторів* на зміну попиту.

1. *Зміна смаків і уподобань споживачів.* Сприятливі зміни в смаках, викликані, наприклад, рекламою, модою, спричинять

Рис. 14.1. Крива попиту збільшення попиту на даний товар. І навпаки, негативна інформація може зменшити попит на товар.

2. *Зміна кількості покупців.* При збільшенні кількості споживачів даного продукту збільшується і попит на нього. Наприклад, при зростанні народжуваності збільшується попит на пелюшки, «памперси», дитяче харчування тощо. І навпаки, зменшення кількості споживачів даного продукту викликає скорочення попиту.

3. *Зміна доходу.* Певні особливості в зміні попиту на товари відбуваються внаслідок зміни в доходах споживачів. Попит на певні категорії товарів зростає із збільшенням доходів споживачів або знижується із зменшенням доходів.

4. *Зміна цін на інші товари (супутні, які доповнюють товар у споживанні (ручка і чорнило, фарби і пензлі) чи субститути, які замінюють товар у споживанні (кава і чай, окуляри і контактні лінзи, нафта і газ)).* Якщо ціна зростає на супутній (доповнюючий) товар, без якого споживання другого товару взагалі неможливе або обмежене, то попит на нього скоротиться, отже, крива попиту зміститься ліворуч, і навпаки, здешевлення супутніх товарів спричинить зростання попиту і зміщення кривої попиту праворуч.

5. *Очікування зміни ціни товару.* Очікування споживачів щодо зростання цін викликає збільшення поточного попиту на товари і навпаки. Зрозумілим стає, чому високі темпи інфляції супроводжуються одночасно порожніми полицями в магазинах. Що торкається очікування зростання майбутніх доходів, то воно проявляється в розширенні попиту, а очікування зменшення доходів ставить споживача в рамки жорсткої економії вже сьогодні.

Перевіримо дію нецінових факторів попиту на прикладі. Усі знають, що ринкові ціни на квіти перед святами зростають. Припустимо, що в звичайні дні продавці квітів можуть реалізувати на ринку 1 000 гвоздик за ціною 10,00 грош. од. за штуку, чи 2 000 - за ціною 7,50 грош. од., чи 4 000 - за ціною 5,00 грош. од. Але наближається 8 березня, і попит на гвоздики різко збільшується. Що відбудеться з нашою кривою попиту? Вона зрушиться праворуч. Тепер за ціною 10,00 грош. од. можна буде реалізувати 3 000 гвоздик, за 7,50 - 4 000, а за 5,00 - 6 000. Наша крива змістилася в положення c_f (рис. 14.2).

Тому потрібно відрізнити *рух по кривій попиту* і *рух самої кривої попиту*.

Рух по кривій попиту відбувається, коли змінюється обсяг товару, який купується, внаслідок зміни його ціни. У цьому випадку економісти говорять, що *змінилася величина попиту*.

Рух самої кривої попиту відбувається тоді, коли змінюється сам попит під впливом нецінових факторів (свято, мода, реклама, ажіотаж, зростання доходів покупців). У цьому випадку говорять про *зміну попиту*.

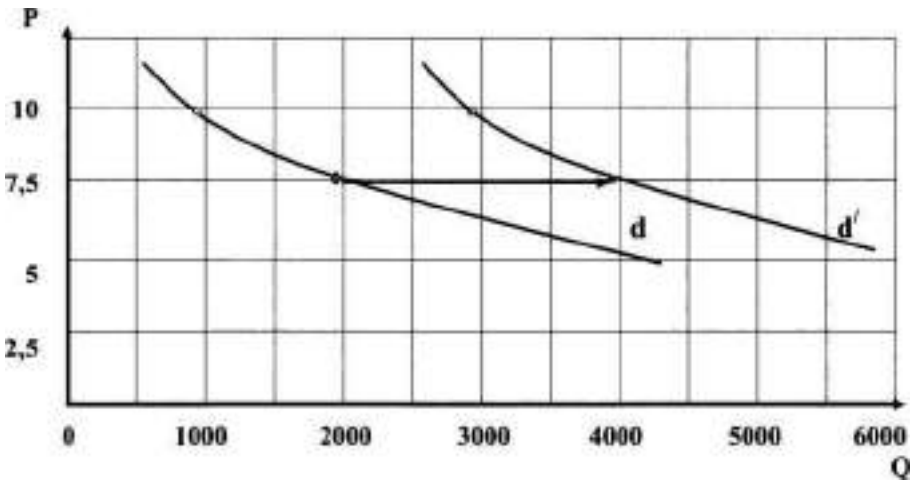


Рис. 14.2. Рух кривої попиту під впливом нецінових факторів

Однак ціна впливає не тільки на попит, але і на пропозицію. Залежність між пропозицією і ціною виражає *закон пропозиції*. Залежність пропозиції від ціни не обернена, як у випадку з попитом, а *пряма*, якщо ціна зростає, величина пропозиції теж зростає, і навпаки. На графіку це буде виглядати наступним чином (рис. 14.3).

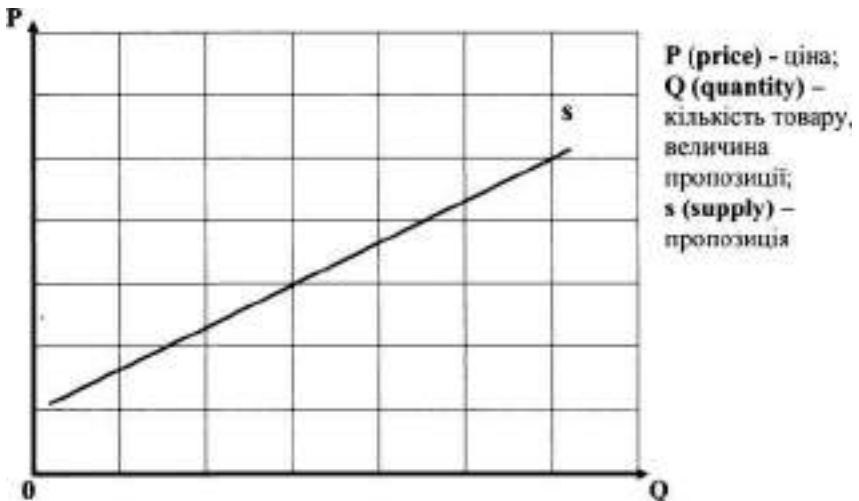


Рис. 14.3. Крива пропозиції

Можна виділити наступні причини, які зумовлюють дію закону пропозиції. По-перше, це *здоровий глузд виробника, його реакція на*

ринкові стимули. Оскільки підприємець у своїй діяльності ставить за мету одержати прибуток, то зростання ціни на його продукт за незмінних всіх інших умов оцінюється ним як фактор збільшення прибутку.

Іншим поясненням прямої залежності величини пропозиції від ціни є дія двох ефектів: ефекту перерозподілу ресурсів на користь виробництва з вищою ціною та ефекту залучення до використання гірших ресурсів. Сутність ефекту перерозподілу ресурсів на користь виробництва з вищою ціною полягає в тому, що економічні ресурси в певних межах піддаються перерозподілу з виробництва одних товарів на інші. Наприклад, певну земельну ділянку можна використовувати для вирощування різних сільськогосподарських культур, для забудови, створення зони відпочинку тощо. При зростанні ціни на певний товар чи послугу власник землі вважатиме вигідним вилучити ці землі з традиційного їх використання на альтернативне і більш прибуткове - на виробництво товару, ціна на який підвищилась. Отже, при зростанні ціни на даний товар виробник залучатиме більше ресурсів на його виробництво і обсяг випуску цього товару збільшиться. Ефект залучення до використання гірших ресурсів полягає в тому, що зростання кількості використаних ресурсів зумовлює збільшення обсягів виробництва.

Крива пропозиції показує, що відбувається з величиною пропозиції, коли всі інші фактори незмінні. Якщо вони змінюються, то крива пропозиції також змінює своє місце розташування, зрушується в одну чи іншу сторону.

Виділяють наступні *нецінові фактори пропозиції*'.

1. *Зміна цін на ресурси*. При зростанні цін на економічні ресурси зростають витрати виробництва продукту, а отже, знижується прибутковість його виробництва. При незмінності всіх інших умов (наприклад, стабільності ціни товару, фіксованій величині грошового капіталу тощо) виробник змушений буде скоротити обсяги випуску, і навпаки, зниження ціни на економічні ресурси є сигналом підприємцю до збільшення пропозиції, оскільки зниження цін на ресурси при незмінній ціні продукту забезпечує підприємцю більший прибуток. Отже, при незмінних всіх інших умовах зростання цін на економічні ресурси викликає зменшення пропозиції товару, а зниження цін - її збільшення.

2. *Зміни в технології виробництва*. Поява нових високопродуктивних технологій призводить до зменшення витрат виробництва одиниці продукту, а отже, і до розширення пропозиції продукту, а використання застарілих (наприклад, «спрацьованого» обладнання) - до зменшення його пропозиції.

3. *Зміна в податках і субсидіях.* Зміна в системі оподаткування та дотацій також викликає зміни в пропозиції товарів. Оскільки виробник оцінює податки як частину своїх витрат виробництва, які він повинен покрити, то для нього зростання податків означатиме скорочення прибутків, що за незмінності всіх інших умов, спонукатиме підприємця до скорочення обсягів виробництва продукту. Зниження ж податків є стимулом для збільшення пропозиції продукту. Стосовно змін в дотаціях на виробництво товару, які надає держава, то їх збільшення викликає нарощування обсягів виробництва, а скорочення - зменшення пропозиції товару.

4. *Зміна цін на інші товари.* Певний вплив на зміну в пропозиції товару чинять і зміни в цінах на інші товари. Причини цього зв'язку варто шукати в мобільності економічних ресурсів - в можливості їх альтернативного використання. За умов, коли ціна на інший товар зростає, а на даний залишається незмінною, виробник буде вважати доцільним, з точки зору своєї вигоди - одержання більшого прибутку - перенаправити наявні ресурси з виробництва товару, ціна на який не змінилась, на виробництво товару, ціна на який підвищилась. Тому при зростанні цін на інший товар пропозиція даного товару зменшується. І навпаки, зниження ціни на інший товар, для виробництва якого використовуються ресурси, що можуть бути використані для виробництва даного товару, буде сигналом до розширення пропозиції даного товару. Наприклад, при зниженні ціни на сметану (інший товар) пропозиція сиру (даного товару) збільшиться, оскільки власнику молока вигідніше буде використати молоко для виробництва сиру, а не для виробництва сметани. Якщо ж ціна на сметану зросте, то власник молока використає його для виробництва більшої кількості сметани за рахунок зменшення виробництва сиру. Отже, зміни в пропозиції одного товару і зміни в цінах інших товарів відбуваються в протилежних напрямках.

5. *Очікування зміни ціни товару.* Як правило, якщо очікується зростання ціни товару, його продавець буде зацікавлений в «притримуванні» цього товару, що викличе скорочення його пропозиції. І навпаки, якщо очікується зниження ціни товару, продавець буде прагнути «позбутися» товару, внаслідок чого пропозиція товару збільшиться. Проте існують такі товари, на які розглянута закономірність не розповсюджується. Це торкається, в першу чергу, товарів, які швидко псуються. Фермер, який виростив помідори, прогножуючи зростання цін на них в найближчому часі, не зможе відкласти їх продаж, адже такі його дії могли б обернутись для нього збитками.

6. *Зміна кількості виробників:* при збільшенні кількості виробників даного товару його пропозиція збільшиться, а при зменшенні кількості

виробників пропозиція товару знизиться.

Вплив нецінових факторів на криву пропозиції розглянемо на прикладі. Припустимо, що за ціною P_1 кількість виробленої і реалізованої продукції на ринку дорівнює Q_1 . Зниження вартості сировини, так само як і будь-яке зниження витрат, робить виробництво більш прибутковим, стимулюючи розвиток виробництва і надаючи новим фірмам можливість вийти на ринок зі своїм товаром. Тому, якщо ціна на ринку залишається на рівні P_1 , можна очікувати збільшення випуску продукції. На рисунку 14.4 це показано як зростання обсягу виробництва від Q_1 до Q_2 . Випуск зростає незалежно від ціни, а тому крива пропозиції рухається праворуч, що показано на рисунку як зсув від S до S' .

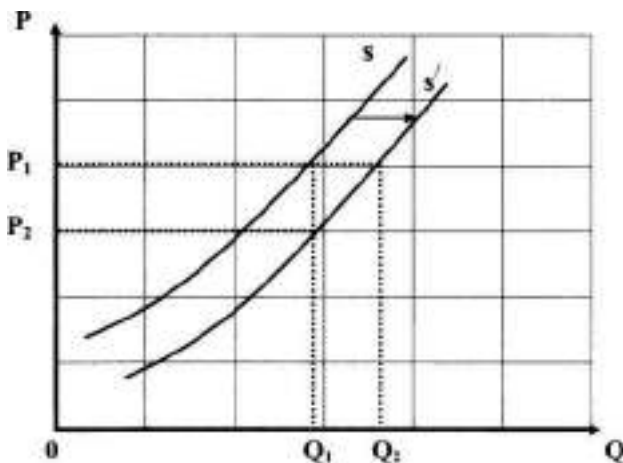


Рис. 14.4. Рух кривої пропозиції

Можна по-іншому простежити вплив зниження вартості сировини - уявити собі, що вироблена кількість товару залишається фіксованою на рівні Q_1 і приблизно уявити, яку ціну зажадають встановити фірми, щоб виробляти таку кількість. Через те, що витрати будуть нижчими, ціна теж буде нижчою - P_2 на рисунку 14.4. Так буде виглядати ситуація незалежно від кількості виробленої продукції. Знову бачимо, що крива пропозиції повинна зрушитися праворуч.

14.2. Ринкова рівновага. Дефіцит і надлишок

Отже, попит та пропозиція товару залежать від ціни на товар. Але як встановлюється сама ціна? Адже криві попиту та пропозиції

показують нам тільки оцінки споживачів і виробників і їхнє бажання купити і продати товар у визначеній кількості за даною ціною. Існує безліч оцінок і споживачів, і виробників, але на ринку встановлюється єдина ціна, за якої попит та пропозиція збігаються. Якщо зобразити криві попиту та пропозиції на одній координатній площині, то отримаємо наступний графік (рис. 14.5).

Криві перетнулися в точці Е (від англійського слова «equilibrium» - рівновага). Ця точка називається *точкою рівноваги*, а ціна, за якої виникає ринкова рівновага, - *рівноважною ціною*.

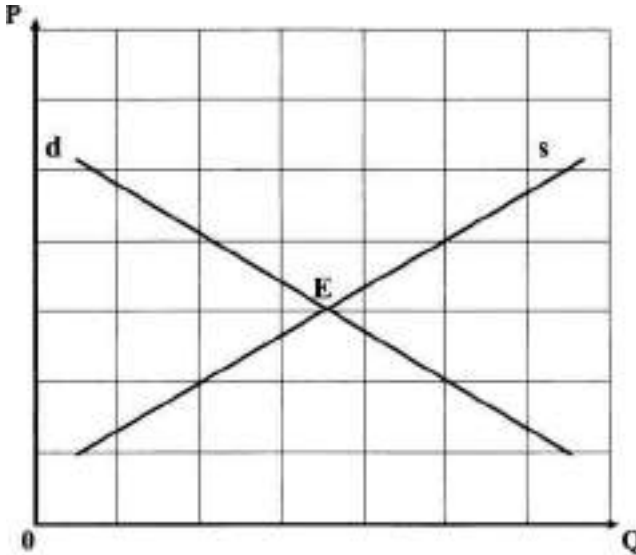


Рис. 14.5. Ринкова рівновага

Рівноважна ціна - ціна, за якої збігаються бажані обсяги попиту і бажані обсяги пропозиції й відсутня тенденція зміни цін і кількості.

За такої ціни кількість продукції, що споживачі хочуть купити, дорівнює кількості продукції, що виробники хочуть продати.

Якщо ціна буде нижче рівноважної, то виникає *дефіцит продукції*, тобто, образно кажучи, більшій кількості грошей протистоїть менша кількість товарів, і результатом цього є

перевищення попиту над пропозицією, що виражається в добре нам знайомих чергах. Якщо ж ціна буде вище рівноважної, то відбудеться перевищення пропозиції над попитом і, як результат, - надлишок.

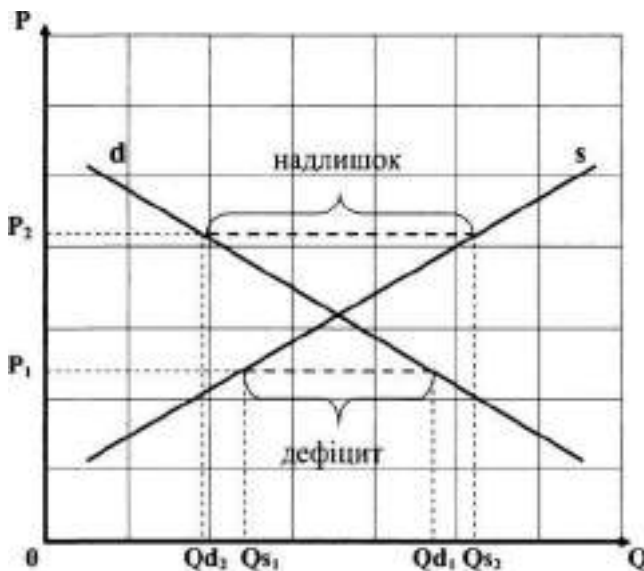


Рис. 14.6. Дефіцит і надлишок

Графічно це буде виглядати наступним чином (рис. 14.6).

Для визначення величини дефіциту (AQ_d) необхідно знайти різницю між обсягом попиту та обсягом пропозиції при ціні P₃:

$$= Q_{d1} - Q_{s1} \quad (14.1)$$

А для визначення величини надлишку (AQ_n) необхідно знайти різницю між обсягом пропозиції та обсягом попиту при ціні P₂:

$$= Q_{s2} - Q_{d2} \quad (14.2)$$

14.3. Павутиноподібна модель процесу формування ринкової ціни

Ситуація дефіциту чи надлишку не може тривати довго. За умов вільних цін ціна незабаром встановиться на рівні рівноважної. Якщо

ціна не рівноважна - вище чи нижче - вона все одно буде прагнути до рівноважного стану, подібно загасаючим коливанням маятника. Якщо ціна нижче рівноважної, то вона буде прямувати вгору. Чому? Та тому, що буде виникати конкуренція між споживачами, що виражається в чергах, обмеженні споживання, талонах, купівлях з- під прилавка. На ринку буде знаходитись менша кількість продукції, ніж споживачі можуть і хочуть купити, і ціна неминуче зросте. Якщо ціна виявиться вище рівноважної, то в остаточному підсумку вона почне знижуватися, оскільки в цьому випадку виникає конкуренція вже між виробниками. Споживачі зможуть і захочуть купити меншу кількість товарів, ніж їм можуть і хочуть запропонувати виробники. На ринку буде знаходитись багато товарів і мало грошей. Кожен виробник буде прагнути продати більшу кількість своєї продукції порівняно з конкурентами. Як він може це зробити? Найпростіший та надійний спосіб - зниження ціни. Коли виробник знизить ціну, попит на його продукцію збільшиться. Конкурентам це, звичайно, не сподобається, і вони теж будуть змушені знизити ціну товару. Так діє стихійний механізм встановлення ринкової ціни. Кожен економічний агент - і виробник, і споживач - прагне до особистої вигоди. Виробник прагне продати якнайдорожче, а споживач - купити якнайдешевше. І в процесі боротьби між споживачами і виробниками, а також і між самими виробниками, і самими споживачами формується ринкова ціна, яка влаштовує усіх.

Для ілюстрації процесу формування ринкової ціни застосовується так звана *павутиноподібна модель* (рис. 14.7).

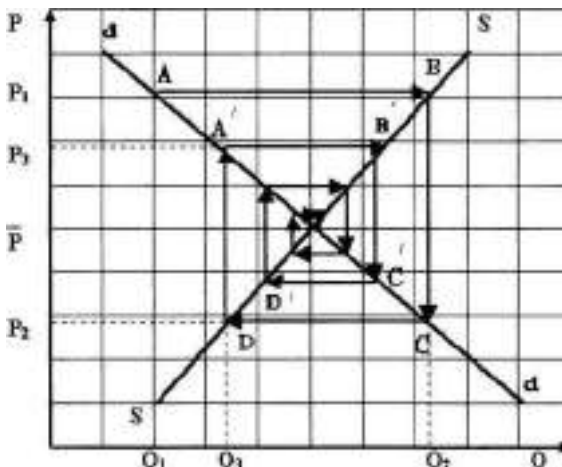


Рис. 14.7. Павутиноподібна модель формування ринкової ціни

Припустимо, що ціна P_1 під впливом певних факторів вийшла зі стану рівноваги й встановилася на рівні вище рівноважної ціни. У цьому випадку на ринку виникає ситуація надлишку - споживачі хочуть і можуть придбати кількість продукції, що дорівнює Q_1 , а виробники хочуть продати кількість продукції, що дорівнює Q_2 . Виробники орієнтуються на високу ціну і збільшують виробництво продукції. На графіку це показано рухом від точки **A** до точки **B**. Але незабаром виявляється, що вони даремно намагалися - споживачі не хочуть купувати багато товарів за такими високими цінами. Величина надлишку складе $Q_2 - Q_1$.

Далі ціна почне знижуватися, конкуренція між продавцями змусить їх робити це, і буде знижуватися до рівня P_2 . Чому до P_2 ? Тому що таку кількість продукції споживачі зможуть розкупити тільки за ціною P_2 .

На графіку відбувається рух в точку **C**. Ціна знизилася і, звичайно, виробники почнуть скорочувати обсяги виробництва, оскільки така ціна їм не вигідна, і загальне скорочення виробництва буде відбуватися до рівня Q_3 . Саме на цьому рівні вертикальна лінія перетинає криву пропозиції. На нашому ринку виникла протилежна ситуація - ситуація дефіциту.

Тепер виробники хочуть продати кількість продукції, що дорівнює Q_3 , а споживачі хочуть купити більше за низькими цінами - Q_2 . Величина дефіциту складе $Q_2 - Q_3$. З точки **C** відбувається рух в точку **D**. А що відбудеться з ціною дефіцитного товару? Звичайно, вона буде збільшуватися. І буде збільшуватися до рівня P_3 . Саме за цією ціною споживачі зможуть і захочуть розкупити всю продукцію. З точки **D** ми прийшли в точку **A**⁷.

Але на цьому не зупинилися. Далі ми перейдемо в точку **B**⁷, потім - у **C**⁷ і так доти, поки ціна не встановиться на рівні рівноважної ціни **P**.

На графіку вийшла «павутинка», що завершила свій рух у точці перетину кривих попиту та пропозиції. Це і є точка рівноваги.

У нас вийшли своєрідні загасаючі коливання. Якщо врахувати фактор часу, то зможемо одержати наступний графік (рис. 14.8).

Звичайно, у реальній дійсності коливання можуть і не бути такими сильними. Просто в ситуації надлишку ціна почне поступово знижуватися і через певний час досягне рівноважного стану. Але коливання все одно будуть продовжуватися доти, поки виробники і споживачі в процесі конкуренції не дійдуть до точки рівноваги.

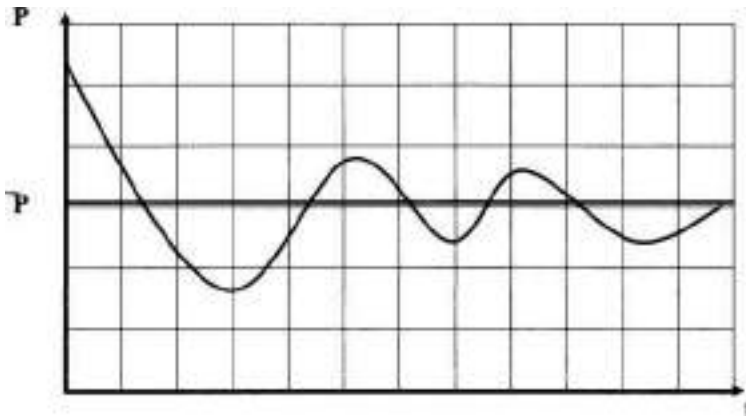


Рис. 14.8. Формування рівноважної ціни з врахуванням фактору часу

14.4. Економічні взаємозв'язки в системі цін

Усі ціни на ринку тісно пов'язані між собою. Зміна ціни одного товару може вплинути на ціни інших товарів. Як же ціни одних товарів можуть впливати на ціни інших товарів? Існують три основних типи взаємозв'язків у системі цін.

1. *Ефект доповнення* - зв'язок між цінами товарів, які доповнюють один одного в своїх споживчих властивостях, тобто споживання одного товару звичайно допускає одночасне споживання іншого товару, наприклад, чай і цукор, автомобілі і бензин, зошит і ручка. Як зміниться, припустимо, ринкова ціна автомобіля, якщо зросте ринкова ціна на бензин? Відповідь можна одержати через ланцюжок висновків:

- а) якщо зростає ціна на бензин, то попит на бензин зменшується;
- б) якщо попит на бензин зменшується, то зменшується попит і на товар, що його доповнює, тобто на автомобілі;
- в) якщо зменшується попит на автомобілі, то ціна автомобіля знижується.

Відповідь наступна: ціни на взаємодоповнюючі товари змінюються в протилежних напрямках.

2. *Ефект заміщення (заміни)* - зв'язок між цінами товарів, які заміщують один одного в своїх споживчих властивостях, тобто за відсутності одного товару можна використовувати його замітник.

Такими товарами є, наприклад, чай і кава, чорнильна і кулькова ручки, трамвай і тролейбус тощо. У цьому випадку ціни змінюються в одному і тому ж напрямку:

а) якщо зростає ціна на каву, то попит на неї зменшиться і перейде на її товар-замінник - чай;

б) якщо попит на чай збільшиться, то зросте і його ціна.

3. *Ефект доходу - зв'язок між цінами товарів, які не пов'язані споживчими властивостями і витратами споживачів.* Доходи споживачів завжди обмежені. Тому, якщо споживач в умовах зростання ціни витрачає на даний товар більшу кількість грошей, то в нього залишається менше грошей на купівлю інших товарів. Як змінюються ціни на ці товари? Наприклад, підвищуються ціни на продукти харчування. Люди все одно будуть їх купувати і, відповідно, витратити більше грошей. Тому на купівлю інших товарів у них залишиться менше грошей, попит на них зменшиться, а відповідно, знизиться і ціна.

Протилежне відбувається, якщо зростає ціна на товар не першої необхідності, наприклад кришталь. В ситуації зростання ціни на кришталь попит на нього впаде, причому зменшиться в більшій мірі, ніж знизиться ціна. Тому загальні витрати покупців на кришталь зменшаться й у них залишиться більше грошей на купівлю інших товарів. Попит на них зросте, а відповідно, зростуть і ціни. Таким чином, у другому випадку ціни змінюються в однаковому напрямку.

Контрольні запитання:

1. Дайте визначення попиту. Як звучить закон попиту?
2. Чим пояснюється обернена залежність між величиною попиту та ціною?
3. Назвіть нецінові фактори попиту. Як графічно виглядає зміна попиту під впливом нецінових факторів?
4. Дайте визначення пропозиції. Як звучить закон пропозиції?
5. Чим пояснюється пряма залежність між величиною пропозиції та ціною?
6. Назвіть нецінові фактори пропозиції. Як графічно виглядає зміна пропозиції під впливом нецінових факторів?
7. Дайте визначення рівноважної ціни. Зобразіть графічно як відбувається утворення ціни рівноваги на ринку.
8. За яких умов на ринку виникає дефіцит або надлишок?
9. Зобразіть і дайте пояснення павутиноподібній моделі процесу формування ринкової ціни.

Розділ 15. ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

- 15.1. Еластичність попиту.
- 15.2. Еластичність пропозиції.
- 15.3. Врахування фактору часу при аналізі еластичності.

15.1. Еластичність попиту

Попит на товар залежить від його ціни, доходу споживача і цін на інші товари. Аналогічним чином пропозиція залежить від ціни на цей товар і витрат на його виробництво. Однак найчастіше ми хочемо знати величину зростання чи зменшення пропозиції та попиту. Наскільки чутливий попит до зміни цін? Якщо ціна підніметься на 10 %, як зміниться попит? Як зміниться попит, якщо дохід зросте на 5 %? Щоб відповісти на подібні питання, скористаємося поняттям *еластичності*.

Еластичність - міра реакції однієї змінної величини на зміну іншої} точніше це число, що показує відсоткову зміну однієї змінної в результаті одновідсоткової зміни іншої змінної. Найважливішим прикладом служить *еластичність попиту за ціною* (або *цінова еластичність попиту*), яка показує залежність зміни обсягу попиту від зміни ціни.

Цінова еластичність попиту - це відношення зміни обсягу попиту (у відсотках) до зміни ціни (у відсотках).

Цінова еластичність попиту позначається E_d .

Розглянемо докладніше цей показник.

Розрізняють три види еластичності попиту¹:

- I. *Пряма еластичність попиту за ціною.*
- II. *Перехресна еластичність попиту за ціною.*
- III. *Еластичність попиту за доходом.*

I. Пряма еластичність попиту за ціною. Позначаючи кількість товару і ціну літерами Q і P , записуємо еластичність попиту за ціною як:

$$(15.1)$$

де ΔQ - зміни у величині попиту, %;

ΔP - зміни цін, %.

Можна записати еластичність попиту від ціни в такий спосіб:

$$\epsilon_{Q_i, P_i} \quad (15.2)$$

$$\frac{dQ_i}{dP_i} \quad (15.3)$$

$$Q_i \text{ \& } P_i \quad (15.4)$$

де E - коефіцієнт еластичності попиту за ціною;
 P - первісне значення ціни;
 Q - первісна величина попиту;
 ΔQ - зміна попиту;
 ΔP - зміна ціни.

Оскільки між ціною та величиною попиту існує обернена залежність (закон попиту), то коефіцієнт еластичності попиту за ціною завжди від'ємний. Однак для аналізу важлива абсолютна величина показника $|E|$ («мінус» опускається).

Отримане рівняння показує, що еластичність попиту за ціною дорівнює добутку зміни кількості, яка викликана одиначною зміною ціни ($\Delta Q/\Delta P$), та відношення ціни до кількості (P/Q). Але в процесі руху вниз по кривій попиту $\Delta Q/\Delta P$ може змінитися, а ціна і кількість змінюються постійно. Отже, еластичність попиту за ціною повинна вимірюватися в окремій точці кривої попиту, і буде в цілому змінюватися в процесі руху по кривій.

Це легше всього побачити на прикладі лінійної кривої попиту, тобто кривої попиту, яка буде задана наступним рівнянням:

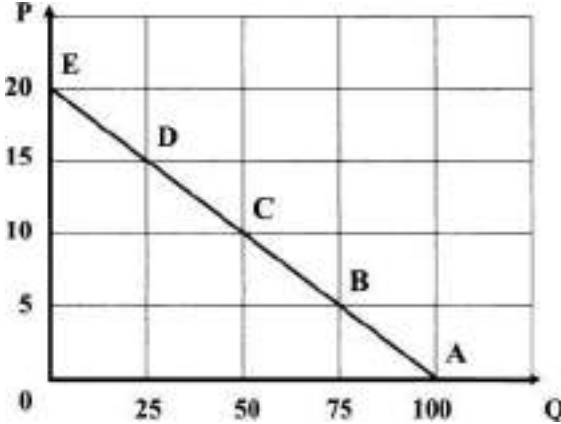
$$Q = a - bP \quad (15.6)$$

Для цієї кривої відношення $\Delta Q/\Delta P$ є величиною постійною і дорівнює $(-b)$, крива, однак, не має постійного коефіцієнта еластичності.

У будь-якій точці цієї кривої еластичність може бути розрахована за формулою:

$$E = \frac{BP}{(a-BP)} \quad (15.7)$$

Наприклад, крива попиту задана функцією $Q=100-5P$. Визначимо



точки цієї кривої.

Таблиця 15.1

Координати функції $Q = 100 - 5P$

Точки	P	Q
A	0	100
B	5	75
C	10	50
D	15	25
E	20	0

Рис. 15.1. Графік функції $Q = 100 - 5P$

Спробуємо знайти еластичність попиту за ціною в точці **B**.

$$E = \frac{5 \cdot 75}{100 - 5 \cdot 75} = \frac{1}{3}$$

Знаючи функцію попиту, одразу можна знайти точку одиничної еластичності. $E = 1$, коли

$$2B \quad (15.8)$$

У нашому випадку за ціною 10 грош. од. ($100/(2 \times 5)$) еластичність дорівнює 1. Це точка С.

Таким чином, еластичність буває різного типу. Існує *п'ять типів еластичності попиту*:

1. *Нееластичний попит*, якщо $|E_d| < 1$ - нечутливий до зміни ціни, зменшення ціни приводить до зменшення загального виторгу.

2. *Еластичний попит*, якщо $|E_d| > 1$ - чутливий до зміни ціни, зменшення ціни спричиняє збільшення загального виторгу.

3. *Одинична еластичність*, якщо $|E_d| = 1$ - зниження ціни компенсується таким обсягом продажів, який не змінює торговельного виторгу.

4. *Абсолютно нееластичний попит*, якщо $|E_d| = 0$ - вкрай нечутливий до зміни ціни, існує прямий зв'язок між ціною й виторгом. Попит на деякі товари наближається до стану абсолютної нееластичності. Як приклад можна навести сіль, медикаменти і ряд інших товарів. Якщо від ліків залежить життя людини, то вона купить їх за будь-які гроші. Саме тому в багатьох країнах ціни на ліки регулюються державою, існує система медичного страхування.

5. *Абсолютно еластичний попит*, якщо $|E_d| = +\infty$ - вкрай чутливий попит, дуже мале зниження ціни спонукає покупців збільшувати покупки від 0 до межі своїх можливостей, підвищуючи при цьому торговельний виторг.

Графічно типи еластичності попиту за ціною можна представити наступним чином (рис. 15.2).

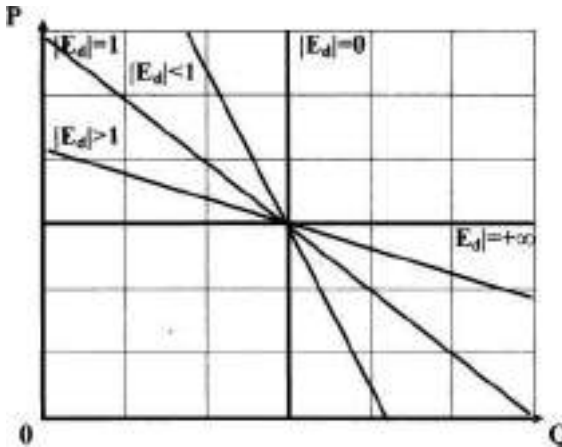


Рис. 15.2. Типи еластичності попиту за ціною

На цінову еластичність попиту впливає *ряд факторів*.

1. *Наявність товарів-субститутів (замінників)*. Чим більше

замінників даного товару, тим більше можливостей у покупця відмовитися від придбання цього товару у разі підвищення його ціни, і отже, тим еластичніший попит на нього. Наприклад, попит на хліб загалом нееластичний, але на окремі його сорти - відносно еластичний.

2. *Фактор часу.* Чим триваліший період часу, що витрачається на прийняття рішення, тим більше можна знайти замінників і тим еластичніший попит на товар. Наприклад, підвищення цін на залізничні квитки в короткостроковому періоді призведе до того, що попит на них стане нееластичним. Але в довгостроковому періоді він буде еластичним (можна купити машину, змінити місце приживання чи роботу та ін.). Детально вплив фактору часу на еластичність попиту за ціною розглянуто у третьому пункті цього розділу.

3. *Значущість товару для споживача.* Попит на товари першої необхідності звичайно нееластичний, а на предмети розкоші - еластичний. Наприклад, попит на електроенергію, хліб - нееластичний, а на смарагди, французький коньяк - еластичний.

4. *Питома вага товару в доході споживачів.* Чим більшу частку займає товар у бюджеті споживача, тим вища еластичність попиту на нього. Наприклад, 10 %-ве підвищення цін на олівці чи жувальні гумки практично не позначиться на зміні попиту, а 10 %-ве подорожчання житлових будинків, машин буде відчутним, а значить, і попит на них - еластичним.

II. Перехресна еластичність попиту за ціною. Попит на деякий товар може бути чутливим і до зміни цін на інші товари. Наприклад, оскільки масло і маргарин товари-замінники, попит на один з них залежить від ціни на інший. Цю реакцію називають *перехресною еластичністю*.

Перехресна еластичність попиту за ціною означає відсоткову зміну кількості товару за одинвідсоткового збільшення цін на інші товари.

Тому еластичність попиту на масло відносно ціни маргарину складає:

$$E_{P_m} = \frac{Q_b}{P_m} \cdot \frac{P_m}{P_o} \cdot \frac{\Delta P_o}{P_o} \quad (1510)$$

де Q_b - кількість масла;

P_m - ціна маргарину.

У даному прикладі з маслом і маргарином перехресна еластичність за ціною додатна, тому що це *товари-замінники* вони конкурують на ринку, і зростання ціни маргарину, що здешевлює масло стосовно нової ціни маргарину, веде до збільшення попиту на масло (крива попиту на масло зміститься вправо, і його ціна зросте). Деякі товари є *супутніми* і

використовуються разом, тому зростання цін на один знижує споживання іншого. Бензин і масло для двигуна автомобіля тому приклад. Якщо ціна на бензин зростає, споживання бензину знижується, тому що водії їздять менше. Але зменшується також і попит на масло для двигунів (крива попиту на масло для двигунів зміститься вліво). Таким чином, еластичність масла для двигуна відносно бензину від'ємна.

Отже, для взаємозамінних товарів коефіцієнт перехресної еластичності додатний, а для тих, що доповнюють один одного, - від'ємний.

III. Еластичність попиту за доходом. При формуванні цінової політики необхідно враховувати зміну не тільки ціни на даний товар, але й зміну доходів споживача. *Еластичність попиту за доходом* характеризує відносну зміну обсягу попиту на будь-який товар від відносної зміни доходу споживача.

Еластичність попиту за доходом - показник відсоткової зміни обсягу попиту при зміні доходу споживача на 1 %.

Еластичність попиту за доходом - це реакція обсягу попиту Q на зміну доходів покупців I .

$$E_I = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta I/I} \quad <^{15}_9>$$

Еластичність попиту за доходом, подібно до еластичності попиту за ціною, залежить також від оцінки товару споживачем.

Нормальні товари - товари, попит на які збільшується при зростанні доходів. До них належать, насамперед, ті, що забезпечують основні потреби людини: продукти харчування, стандартні промислові товари. При початковому збільшенні доходів попит на них досить швидко підвищується, але потім швидкість зростання попиту зменшується. Прискореними темпами зростає попит на послуги, пов'язані з мандрівками, розвагами та отриманням освіти. Високу еластичність попиту за доходом мають високоякісні товари тривалого користування. Для цієї групи товарів $E_I > 0$.

Нормальні товари поділяють на три категорії:

♦ *Товари першої необхідності.* Для них $0 < E_I < 1$. Це означає, що попит на ці товари зростає повільніше, ніж дохід споживача.

♦ *Товари другої необхідності.* Для них $E_I = 1$. Попит на ці товари зростає пропорційно зростанню доходу споживача.

+ *Предмети розкоші.* Для них $E_I > 1$. Зростання попиту на ці товари перевищує зростання доходів, що характерно для предметів розкоші.

Нейтральні товари - обсяги споживання цих товарів не залежать від доходу споживача, це в основному дешеві товари, які не мають ефективних субститутів.

Неякісні товари - їх споживання зменшується за умови зростання доходу споживача. Для цієї групи товарів $E < 0$.

Але нормальні, неякісні і нейтральні товари - це не властивості речей, а оцінка споживачів. Причому в одних країнах це благо є нормальним, в інших - неякісним або предметом розкоші. Це залежить від життєвих стандартів, які визначаються загальним економічним розвитком країни.

Еластичність попиту за доходом має широке застосування.

> *По-перше*, для визначення значення і ролі товару у споживанні й проведенні відповідної державної політики: в політиці оподаткування (наприклад, введення акцизів на споживання предметів розкоші); у соціальній політиці (виділення товарів першої необхідності).

> *По-друге*, у прогнозуванні фірмами змін обсягів продажу в умовах зростання або зменшення доходів населення.

15.2. Еластичність пропозиції

Еластичність пропозиції за ціною (або *цінова еластичність пропозиції*) вимірює реакцію виробників на зміни в цінах.

Цінова еластичність пропозиції - це відношення зміни величини пропозиції (у відсотках) до зміни ціни (у відсотках).

Цінова еластичність пропозиції позначається E_p .

Формула розрахунку коефіцієнта еластичності пропозиції за ціною виглядає наступним чином:

$$E_p = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \div \frac{P_2 - P_1}{P_1}$$

(15.12)

$$E_s = \frac{\Delta Q}{Q_1} \times \frac{P_1}{\Delta P}, \quad (15.13)$$

$$E_s = \frac{P_1}{Q_1} \times \frac{\Delta Q}{\Delta P}, \quad (15.14)$$

де E_s - коефіцієнт еластичності пропозиції за ціною;

P_1 - первісне значення ціни;

Q_1 - первісна величина пропозиції;

ΔQ - зміна пропозиції;

ΔP - зміна ціни.

Оскільки крива пропозиції має позитивний нахил, ціна і величина пропозиції змінюються в одному напрямку, тоді й цінова еластичність пропозиції позитивна.

Існують наступні *типи цінової еластичності пропозиції*, які показані на рисунку 15.3.

1. Нееластична пропозиція, якщо $|E_s| < 1$.
2. Еластична пропозиція, якщо $|E_s| > 1$.
3. Одинична еластичність пропозиції, якщо $|E_s| = 1$.
4. Абсолютно нееластична пропозиція, якщо $|E_s| = 0$.
5. Абсолютно еластична пропозиція, якщо $|E_s| = +\infty$.

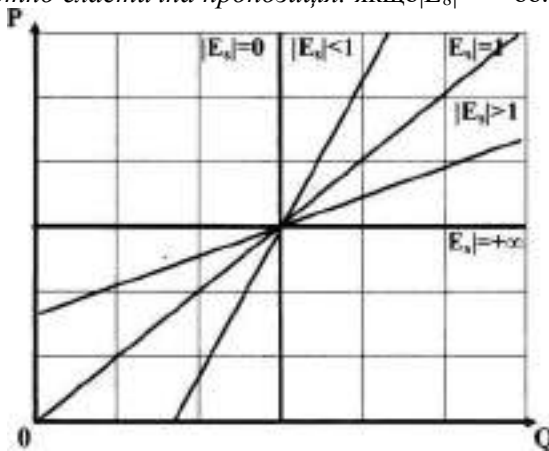


Рис. 15.3. Типи еластичності пропозиції за ціною

На еластичність пропозиції товару впливають такі *фактори*:

1. Можливість переходу від виробництва інших товарів до

виробництва даного виду товару. Якщо цей процес переходу буде легким, то пропозиція товару буде високоеластичною.

2. *Мобільність факторів виробництва* - легкість, з якою потрібні ресурси можуть бути залучені до виробництва.

3. *Витрати виробництва*. Якщо збільшення обсягу виробництва товару пов'язане з різким подорожчанням виробництва, то еластичність пропозиції цього товару буде невисокою.

4. *Фактор часу*. В умовах досить короткого періоду часу пропозиція є абсолютно нееластична. Тому зміна попиту (підвищення або зниження) зумовлює зміну цін (підвищення або зниження), але не відображається на величині пропозиції. Із зростанням періоду пропозиція стає більш еластичною. Це зумовлено тим, що підвищення попиту спричиняє не тільки зростання цін, а й збільшення обсягів виробництва. Наприклад, якщо ціна зростає, виробник не зможе одразу до неї пристосуватися. Якщо ціна пшениці зростає, а поле вже засіяне, виробник може використовувати більше добрив або найняти більше працівників для прополювання, але все ж йому необхідно буде чекати наступного сезону, щоб засіяти більше пшениці. Якщо ціна малолітражних автомобілів зростає, то виробникам необхідно переобладнати існуючі заводи та побудувати нові, перш ніж вони істотно збільшать випуск продукції. Отже, з часом виробники пристосовуються до зміни ціни, і пропозиція, реагуючи на ці зміни, стає еластичнішою. В умовах тривалого періоду часу пропозиція майже абсолютно еластична.

15.3. Врахування фактору часу при аналізі еластичності

Здійснюючи аналіз попиту та пропозиції, важливо виділяти тривалість часового періоду. Іншими словами, якщо нас цікавить, наскільки зміниться попит чи пропозиція в результаті зміни ціни, ми повинні конкретно встановити, через який проміжок часу ми будемо визначати зміни необхідної чи пропонованої кількості. Якщо ми розглядаємо короткостроковий період (один рік або менше), то мова буде йти про короткостроковий попит та пропозицію. У цілому криві попиту та пропозиції в короткостроковому періоді виглядають зовсім інакше, ніж в довгостроковому періоді.

1. *Вплив часового періоду на попит.*

Для багатьох товарів попит більш еластичний за ціною для тривалого, а не короткострокового проміжку часу. Одна з причин

полягає в тому, що людям потрібен час, щоб змінити свої споживчі звички. Наприклад, якщо навіть ціна кави різко зростає, попит на неї буде зменшуватися поступово, тому що споживачі будуть пити менше кави не одразу. Інша причина полягає в тому, що попит на один товар може бути пов'язаний із запасом іншого товару в споживачів, що змінюється повільніше. Наприклад, попит на бензин значно еластичніший в довгостроковому періоді. Різке підвищення ціни на бензин скорочує обсяг попиту на нього у короткостроковому періоді за рахунок зменшення кількості поїздок, але це впливає на попит на автомобілі, змушуючи споживачів купувати малолітражні й економічні автомобілі. Але заміна старих автомобілів на нові вимагає тривалого часу, обсяг необхідного бензину зменшується теж повільно.

Короткострокова і довгострокова криві попиту (D_{SR} і D_{LR} відповідно) на подібні товари виглядають наступним чином (рис. 15.4):

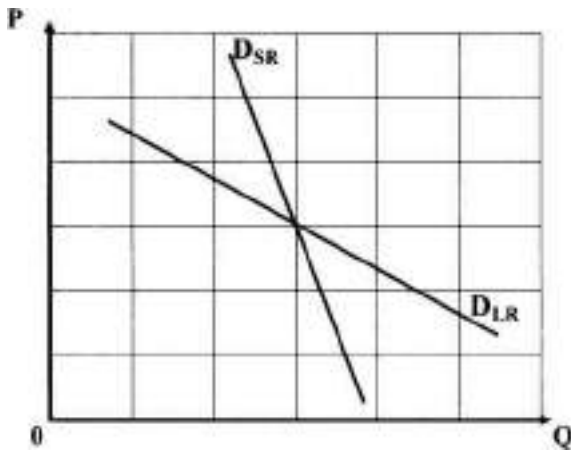


Рис. 15.4. Бензин: криві довгострокового і короткострокового попиту

З іншого боку, для деяких товарів характерною є протилежна картина - попит більш еластичний в короткостроковому, а не довгостроковому періоді. Це товари тривалого користування (автомобілі, холодильники, телевізори чи устаткування в промисловості), тому сумарний запас кожного товару, що належить споживачам, значний у порівнянні з щорічним обсягом їх виробництва. У результаті незначної зміни в сумарному запасі, яким хочуть володіти споживачі, відбудеться значна у відсотковому вираженні зміна обсягу покупок. Припустимо, наприклад, що ціна на товар зросла на 10 % і в результаті сумарний запас, що хочуть мати споживачі, знижується на 5 %. Спочатку це викликає зменшення закупівель значно більше, ніж на 5

%). Але поступово, в результаті зношення запасу (і заміни зношених деталей), попит знову збільшиться. Тому в довгостроковому періоді сумарний запас товару, що належить споживачам, буде на 5 % менший, ніж до підвищення ціни.

Автомобілі можуть бути гарним прикладом такої закономірності (щорічний попит у США, тобто придбання нових машин, - близько 7-10 млн., а парк автомобілів - приблизно 70 млн.). Якщо ціна на автомобілі зросте, багато споживачів відкладуть покупку автомобілів і попит різко зменшиться (незважаючи на те, що загальний парк автомобілів, що хочуть зберегти споживачі, зменшиться ненабагато). Але згодом старі автомобілі зношуються і потребують заміни, і тому попит зросте знову. У результаті довгострокова зміна попиту значно нижче, ніж короткострокова. Криві попиту для товарів тривалого користування в короткостроковому і довгостроковому періоді (D_{LR} і D_{SR} відповідно) виглядають наступним чином (рис. 15.5).

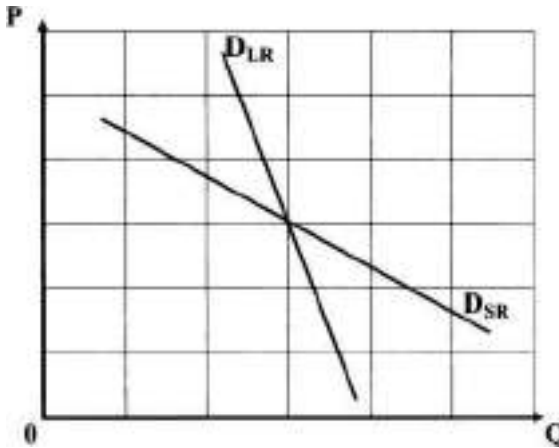


Рис. 15.5. Автомобілі: криві довгострокового і короткострокового попиту

Еластичність попиту за доходом також різна для короткострокового і довгострокового періодів. Для більшості товарів і послуг (продуктів харчування, напоїв, палива, індустрії розваг тощо) еластичність попиту за доходом більша в довгостроковому періоді. Наприклад, розглянемо споживання бензину в період значного економічного зростання, коли сукупний дохід збільшується на 10%. Поступово люди збільшують споживання бензину - вони можуть дозволити собі більше поїздок і власну машину з великим обсягом циліндрів двигуна. Але на це потрібен час, і спочатку попит зростає незначними темпами. Таким

чином, еластичність довгострокового попиту буде більшою, ніж короткострокового.

Для товарів тривалого користування - протилежна картина. Візьмемо знову для приклада автомобілі. Якщо сукупний дохід зростає на 10%, парк машин, яким хотіли б володіти споживачі, також збільшиться, приблизно на 5 %. Але це означає значне збільшення обсягу поточних покупок (якщо парк складає 70 млн., 5 %-е збільшення дорівнює 3,5 млн., що наближається до 50 % звичайного попиту в окремі роки). Зрештою споживачі створять бажаний парк машин, після чого збільшиться обсяг покупок з метою заміни старих автомобілів. Розмір цих нових покупок буде більшим, ніж до цього, тому що, чим більше парк машин, тим більше щорічних закупівель. Очевидно, що короткострокова еластичність попиту за доходом буде значно більшою, ніж довгострокова.

2. Вплив часового періоду на пропозицію.

Здійснюючи аналіз впливу часу на еластичність пропозиції, економісти розрізняють *найкоротший ринковий період*, *короткостроковий період* і *довгостроковий період*.

Найкоротший ринковий період настільки короткочасний, що виробники не можуть відреагувати на зміни величини попиту та ціни. Припустимо, що дрібний фермер привіз на ринок весь сезонний врожай - вантажівку помідорів. Крива пропозиції буде повністю нееластичною (вертикальною); фермер продасть увесь врожай незалежно від того, високою чи низькою буде ціна. Чому? Тому що фермер не може запропонувати більше вантажівки помідорів, якщо їх ціна виявиться вищою, ніж він сподівався. Йому, можливо, і хотілося б запропонувати більше, але помідори не можна виростити за ніч. Щоб відреагувати на вищу за очікувану ціну і виробити більше помідорів, потрібен новий сільськогосподарський сезон. Крім того, продукт швидко псується, і тому фермер не може вилучити його з ринку. Якщо ж ціна нижча за очікувану, фермер все одно продаватиме всі помідори. У цьому випадку витрати виробництва не матимуть значення при прийнятті рішення. Навіть якщо ціна помідорів буде нижчою за витрати виробництва, фермер продаватиме всю продукцію, щоб уникнути ще більших втрат через псування помідорів. Упродовж дуже короткого часу пропозиція помідорів з боку нашого фермера фіксована; він може запропонувати тільки одну вантажівку помідорів незалежно від того, якою б високою не була ціна. Можливість псування продукту змушує фермера продавати всю свою продукцію, якою низькою не була б ціна.

Короткостроковий період. У цьому періоді виробничі потужності індивідуальних виробників і всієї галузі залишаються незмінними. Проте фірми уже мають час для більш або менш інтенсивного використання своїх потужностей. Отже, у короткостроковому періоді потужності

нашого фермера, які складаються із землі та сільськогосподарської техніки, - фіксовані. Проте у цьому періоді фермер може застосувати інтенсивніше методи вирощування помідорів, використовуючи більше праці, добрив та пестицидів. Результатом буде збільшення обсягу продукції як реакція на прогнозоване розширення попиту; таке збільшення обсягу продукції відображається еластичнішою пропозицією помідорів. Зауважимо, що зростанню попиту відповідають тепер відносно більша, ніж у межах найкоротшого ринкового періоду, зміна кількості пропонованої продукції і відносно менші зміни ціни.

Довгостроковий період - це період часу, достатній для того, щоб фірми вжили усіх доцільних заходів для пристосування своїх ресурсів до нової ситуації; окремі фірми можуть розширити (або скоротити) виробничі потужності; нові фірми можуть увійти у галузь (або існуючі фірми її залишити). У галузі з виробництва помідорів фермер з попереднього приклада може придбати додаткову ділянку землі та купити більше машин і устаткування. Крім того, вирощуванням помідорів можуть зайнятися інші фермери внаслідок зростання попиту та підвищення ціни. Ці зміни означають ще більшу зміну пропозиції, тобто ще еластичнішу криву пропозиції. Результатом стане невелика зміна ціни і значна зміна обсягу продукції як реакція на передбачуване збільшення попиту.

Для визначення еластичності пропозиції не можна застосовувати оцінку за показником загального виторгу. Пропозиція відображає прямий зв'язок між ціною та величиною пропозиції; крива пропозиції є висхідною. Незалежно від ступеня еластичності чи нееластичності пропозиції ціна та загальний виторг завжди змінюються в одному напрямку.

Отже, еластичність пропозиції також розрізняється в довгостроковому і короткостроковому періодах. Для більшості виробів у довгостроковому періоді пропозиція значно еластичніша від ціни, ніж у короткостроковому, тому що фірми мають обмеження виробничих можливостей в короткостроковому періоді і потребують часу, щоб розширити свої виробничі можливості шляхом використання нових потужностей і найму працівників для роботи на новому виробництві. Цим ми не хочемо сказати, що пропозиція швидко не збільшиться, якщо ціна різко підскочить. Навіть в короткостроковому періоді фірми можуть збільшити випуск товарів, використовуючи існуючі виробничі потужності, збільшуючи тривалість робочого тижня, виплачуючи понаднормові і залучаючи в екстрених випадках додаткову тимчасову роботу силу. Але фірми зможуть значно розширити випуск продукції, якщо в них є час на розвиток виробничих потужностей і найм великої кількості постійних працівників.

На деякі товари і послуги пропозиція в короткостроковому періоді

зовсім нееластична. Здача будинків в оренду в більшості міст є тому прикладом. У межах дуже короткого періоду через фіксовану кількість орендованих будинків зростання попиту лише призведе до підвищення ціни. На більш тривалому відрізку при відсутності контролю за орендною платою високі ціни забезпечать стимул для модернізації існуючих будинків і будівництва нових, і тому обсяг пропозиції збільшиться.

Однак для більшості товарів і послуг фірми можуть знайти способи, щоб збільшити випуск навіть у короткостроковому періоді часу, якщо ціновий стимул досить сильний. Проблема полягає в тому, що через обмеження, які мають фірми, швидке збільшення випуску пов'язане зі значними витратами, і тому для невеликого збільшення пропозиції в короткостроковому періоді може знадобитися більше підвищення цін.

На деякі товари пропозиція більш еластична в короткостроковій, а не в довгостроковій періоді часу. Такі товари є товарами вторинного використання, тобто можуть бути вдруге перероблені і знову виступити як частина пропозиції в ситуації підвищення цін. Прикладом служить вторинне використання багатьох металів (тобто пропозиція металобрухту, який регулярно переплавляється). Коли ціна міді зростає, це стимулює вторинне використання її металобрухту, і тому спочатку обсяг вторинної пропозиції швидко збільшується. Але зрештою запас високоякісного металобрухту зменшиться, що призведе до подорожчання нового виробництва міді, і вторинна пропозиція скоротиться. У результаті довгострокова еластичність вторинної пропозиції буде менше, ніж короткострокова еластичність.

На графіках (рис. 15.6 і рис. 15.7) показані криві короткострокового і довгострокового обсягів пропозиції первинної (видобутої і виплавленої з руди) міді і мідного металобрухту.

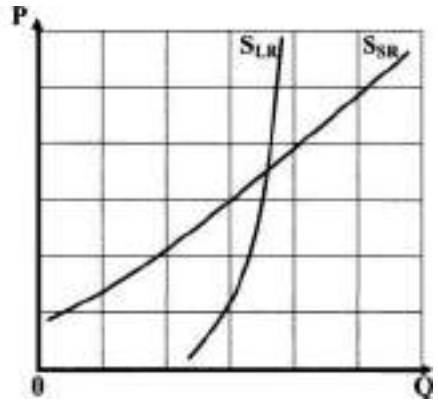
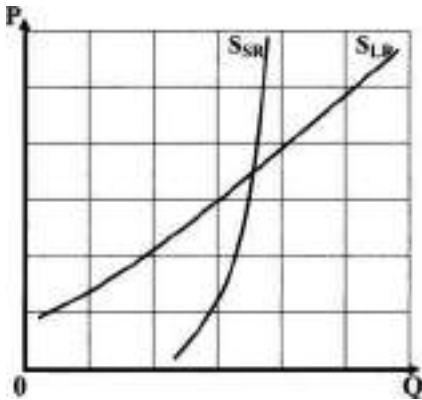


Рис. 15.7. Мідний металобрухт: криві короткострокової і довгострокової пропозиції

Рис. 15.6. Мідна руда: криві короткострокової і довгострокової пропозиції

Контрольні запитання:

1. Дайте визначення еластичності.
2. Які розрізняють види еластичності попиту?
3. За якою формулою розраховується еластичність попиту за ціною?
4. За якою формулою розраховується перехресна еластичність попиту за ціною?
5. За якою формулою розраховується еластичність попиту за доходом?
6. Які розрізняють типи еластичності попиту за ціною?
7. Які фактори впливають на цінову еластичність попиту?
8. Дайте визначення еластичності пропозиції.
9. За якою формулою розраховується еластичність пропозиції за ціною?
10. Які розрізняють типи еластичності пропозиції за ціною?
11. Які фактори впливають на цінову еластичність пропозиції?

12. Який фактор і чому найбільше впливає на цінову еластичність пропозиції?
13. Як змінюється еластичність попиту в короткостроковому і довгостроковому періоді?
14. Як змінюється еластичність пропозиції в найкоротшому, короткостроковому і довгостроковому періоді?

Розділ 16. ТЕОРІЯ СПОЖИВЧОГО ВИБОРУ

- 16.1. Споживчі переваги.
- 16.2. Бюджетні обмеження.
- 16.3. Споживчий вибір.
- 16.4. Концепція корисності. Закон спадної граничної корисності та його вплив на поведінку споживача.
- 16.5. Вплив ефектів заміщення і доходу на криву попиту.

Поведінку споживача краще розглядати в три етапи. *Перший етап* полягає у вивченні переваг, які надають покупки. При цьому особливо потрібні критерії, за якими споживачі можуть надати перевагу одному товару відносно іншого. *На другому етапі* необхідно врахувати той факт, що споживачі зіштовхуються з *бюджетними обмеженнями* - вони мають у своєму розпорядженні обмежені доходи для придбання предметів споживання. У залежності від цін на різні товари доходи споживачів дозволяють їм купити певний обмежений набір товарів. *На третьому етапі* нам треба буде сполучити споживчі переваги з бюджетними обмеженнями і *визначити споживчий вибір*. Іншими словами, з огляду на переваги й обмеження доходів споживачів, необхідно визначити, які набори товарів споживачі будуть купувати, щоб максимізувати задоволення своїх потреб. Розглянемо кожен етап окремо.

16.1. Споживчі переваги

Теорія поведінки споживачів починається з трьох основних припущень (умов), що стосуються визначення споживачами переваги певного набору споживчих товарів і послуг відносно іншого. Ці припущення характерні для більшості людей у більшості ситуацій.

Перше припущення полягає в тому, що *споживач має сформовану систему переваг*. Це означає, що споживачі можуть порівняти і класифікувати всі набори споживчих товарів і послуг. Іншими словами,

із двох наборів А і В споживач надасть перевагу А замість В, чи В замість А, чи А і В будуть однакові для споживача за рівнем корисності. Зазначимо, що ці переваги ігнорують вартість. Споживач може надавати перевагу біфштексу відносно гамбургеру, але купить все ж таки гамбургер, тому що він дешевший.

Другим важливим припущенням є те, що уподобання споживачів транзитивні. Транзитивність означає, що якщо споживач надає перевагу набору А, а не набору В, а потім набору В, а не набору С, то споживач також надає перевагу набору А, а не набору С. Дане припущення про транзитивність гарантує раціональність (погодженість) переваг.

Третє припущення говорить, що всі товари бажані, і, залишивши осторонь вартість, споживачі завжди надають перевагу більшій кількості будь-якого товару.

Ці три припущення утворюють основу моделі теорії споживання. Вони не пояснюють споживчих переваг - вони лише описують їх.

Якщо виконані три припущення, про які йшла мова вище, то споживач може завжди вказати, що два набори рівноцінні, або надати перевагу одному з них. Ця інформація може потім використовуватися для класифікації всіх можливостей споживчого вибору. Щоб зобразити це графічно, припустимо, що є тільки дві групи товарів - продукти харчування і одяг, які доступні для споживання. У даному випадку споживчі набори будуть включати певні співвідношення видів продуктів і одягу, які людина захоче придбати.

У таблиці 16.1 наведений ряд можливих варіантів наборів споживчих товарів, що містять різну кількість видів одягу і продуктів харчування.

Таблиця 16.1

Альтернативні асортиментні набори споживчих товарів		
Асортиментні набори товарів	Кількість видів продуктів харчування	Кількість видів одягу
А	20	30
В	10	55
С	40	20
Д	30	45
Е	10	20
Ф	10	40

На рисунку 16.1 показані ті ж набори, що й у таблиці 16.1. На горизонтальній осі відкладені одиниці продуктів харчування, що

купуються кожен місяць, а на вертикальній - одиниці одягу.

Набору А з 20 одиницями продуктів харчування і 30 одиницями одягу надається перевага над набором Е тому, що набір А містить більше продуктів харчування і більше одягу (відповідно до третього припущення, що більша кількість краще, ніж менша). Таким же чином набору D, що містить ще більше продуктів і одягу, буде надаватися перевага над набором А.

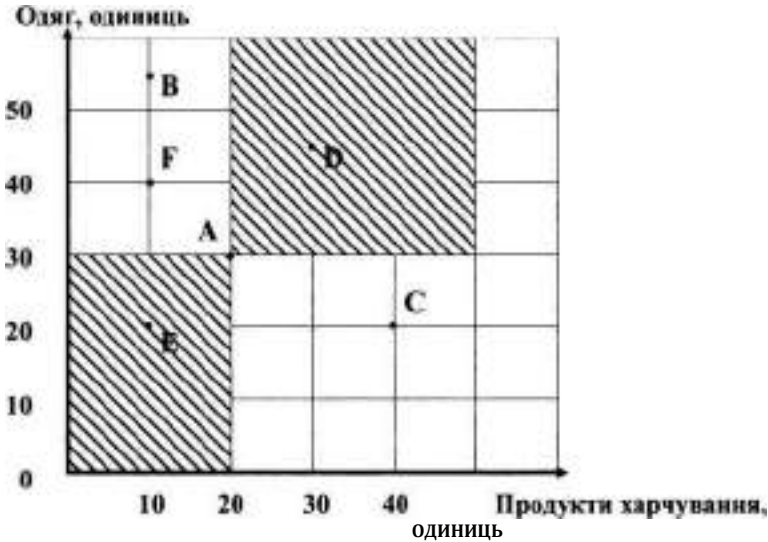


Рис. 16.1. Порівняння індивідуальних переваг споживачів

Фактично можна легко порівняти всі набори на заштрихованих ділянках (таких, як D і E) з A, тому що вони містять або більше, або менше продуктів харчування й одягу. Однак порівняння набору A з наборами B та C неможливі без більш повної інформації щодо їхньої оцінки споживачем, тому що набір B містить більше одягу, але менше продуктів харчування, а набір C містить більше продуктів харчування, але менше одягу, ніж A.

Цю додаткову інформацію надає рисунок 16.2, на якому зображена крива байдужості яка проходить через точки A, B і C. Ця крива показує, що споживач байдужий до цих трьох наборів продуктів, тобто споживач, рухаючись від набору A до набору B, не почуває себе ні краще, ні гірше, відмовившись від 10 одиниць продуктів харчування й одержавши 20 одиниць одягу. Так само споживач однаково реагує на набори A і C (тобто може відмовитися від 10 одиниць одягу, щоб одержати 20 одиниць продуктів харчування).

Крива байдужості представляє собою сукупність споживчих наборів, які забезпечують однаковий рівень задоволення потреб.

Отже, споживач байдужий до вибору наборів, представлених точками на кривій.

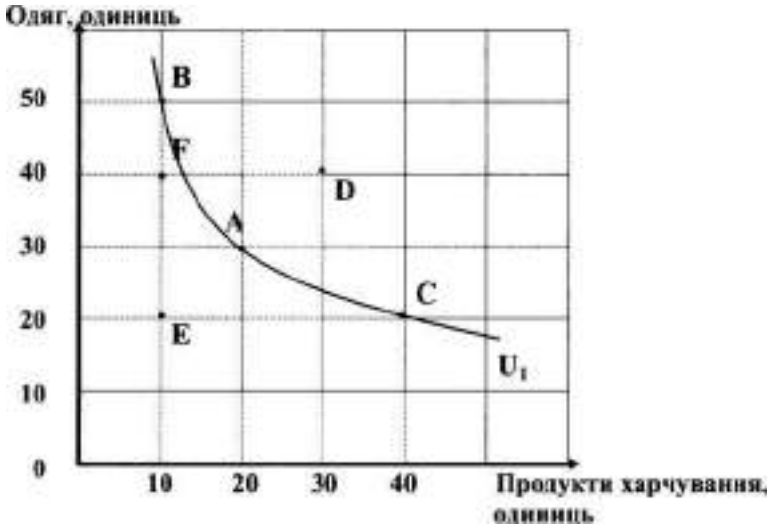


Рис. 16.2. Крива байдужості

Зазначимо, що крива байдужості на рисунку 16.2 зображена зверху вниз зліва направо. Щоб зрозуміти, чому це так, припустимо замість цього, що крива байдужості йде вгору, з точки А в напрямку до D. Це суперечить припущенню, що, чим більше споживчих товарів, тим краще. Тому що набір D містить більше і продуктів харчування, і одягу, ніж набір А, йому повинні надати перевагу, отже, він не може знаходитися на тій же кривій байдужості, що і А. Зазначимо, що будь-якому набору товарів, що лежить вище і праворуч кривої байдужості U_1 на рисунку 16.2, буде надаватися перевага над будь-яким набором на U_1

Отже, споживач не розрізняє набори товарів, які розташовані на одній кривій байдужості. Рівень корисності кожного з наборів на кривій байдужості однаковий. Тому можна вважати, що крива байдужості показує альтернативні набори товарів, які забезпечують однаковий рівень корисності.

Щоб описати вподобання людини щодо всіх наборів продуктів харчування й одягу, можна зобразити ряд кривих байдужості, що називається *картою кривих байдужості*.

Карта кривих байдужості - це засіб відображення переваг споживача, що відповідають різному рівню задоволення його потреб.

На рисунку 16.3 зображені три криві байдужості, що утворюють частину карти кривих байдужості. Карта кривих байдужості складається з безлічі ліній, що не перетинаються.

Одяг, ж.одиниць

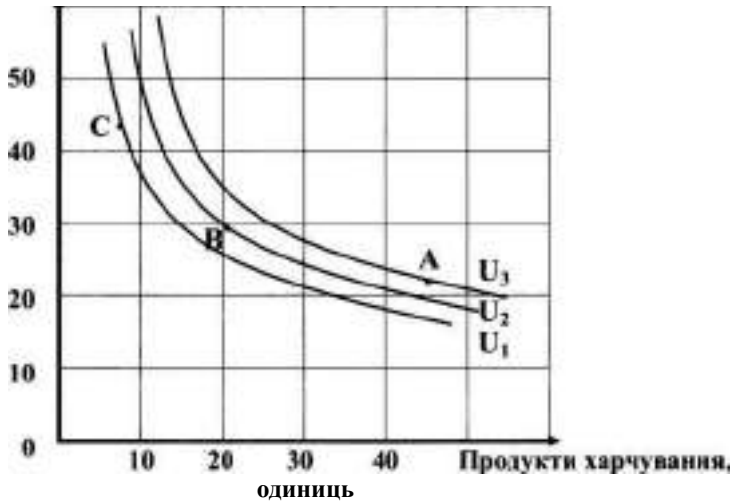


Рис. 16.3. Карта кривих байдужості

Властивості кривих байдужості:

1. *Криві байдужості мають негативний нахил.* При споживанні більшої кількості одного з двох споживчих благ, завжди буде зменшуватись споживання іншого. Криві, що описують зворотну залежність - змінні величини, і є завжди спадними.

2. *Криві байдужості не перетинаються.* Якщо дві криві перетнулися в певній точці, то корисність наборів благ на цих двох кривих однакова. І вони становлять одну криву байдужості. Це припущення породило протиріччя, тому воно не є правильним.

Існує нескінченна кількість кривих байдужості, які не перетинаються, - кожна з будь-якого можливого рівня потреб. У дійсності для кожної точки на графіку, що представляє набір споживчих товарів, знайдеться крива байдужості, що проходить через неї.

3. *Чим далі крива байдужості знаходиться від початку координат, тим привабливішими для людини є набори благ, які розташовані на цій кривій.* Крива байдужості U_3 відповідає найвищому рівню задоволення.

4. *При збільшенні споживання певного блага зменшується величина іншого, яку людина жертвує заради отримання додаткової одиниці*

першого блага (прояв закону спадної граничної корисності). Якщо у людини, наприклад, багато одягу, але мало їжі, то заради додаткової одиниці їжі вона схильна пожертвувати значною часткою одягу. Якщо ж людина має багато їжі, то заради додаткової одиниці їжі вона вже буде схильна жертвувати вже меншою часткою гардеробу.

Мовою графіки та математики це означає, що кут нахилу поверхні байдужості до горизонтальної осі зменшується при збільшенні споживання блага, величина якого відображається на цій осі. Іншими словами, поверхні байдужості є випуклими функціями.

Люди йдуть на компроміси, коли здійснюють вибір між двома, трьома чи більшою кількістю товарів, і криві байдужості можуть допомогти пояснити такі компроміси. Крива байдужості на рисунку 16.4 ілюструє це.

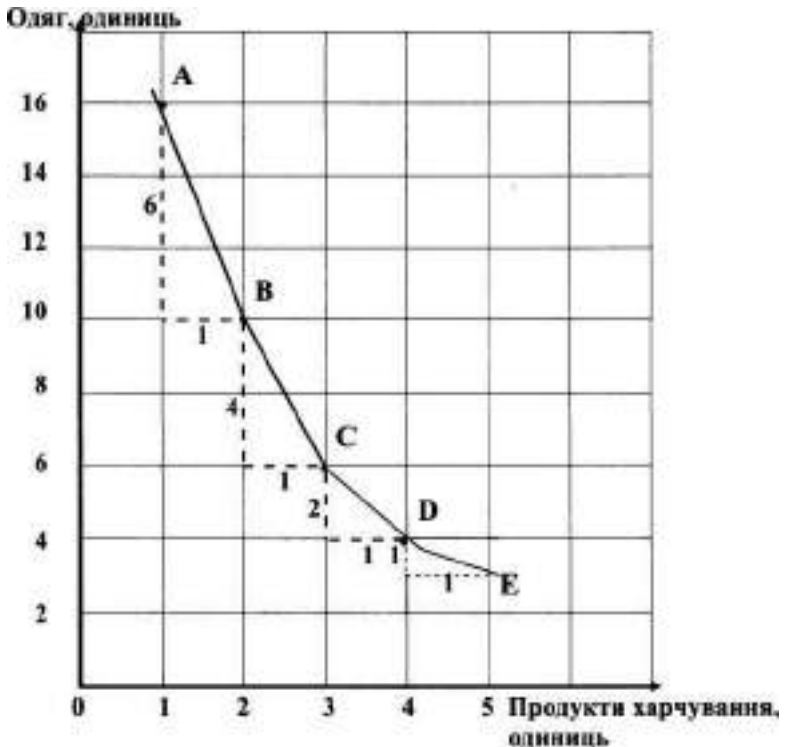


Рис. 16.4. Графічна побудова граничних норм заміщення

Рухаючись від набору споживчих товарів А до набору В, бачимо, що споживач готовий відмовитися від шести одиниць одягу, щоб одержати одну одиницю продуктів харчування. Однак, рухаючись від набору В до набору С, він готовий поступитися лише чотирма одиницями одягу, щоб

одержати додаткову одиницю продуктів харчування, а при переміщенні від С до D він відмовиться тільки від двох одиниць одягу заради однієї одиниці продуктів харчування. Чим більше одягу і менше їжі споживає людина, тим від більшої кількості одягу вона готова відмовитися заради продуктів харчування.

Аналогічним чином, чим більшою кількістю продуктів харчування людина володіє, тим меншою кількістю одягу вона готова пожертвувати, щоб одержати більше їжі. Ця модель відбиває той факт, що більшість споживачів одержують усе менше і менше задоволення в міру споживання ними усе більшої і більшої кількості будь-якого товару. У цілому обсяг додаткових потреб, які споживач задовольняє при більшому споживанні певного товару, знижується, коли загальний обсяг споживання зростає. Таким чином, криві байдужості мають *випуклу форму* (тобто увігнуту всередину). При випуклих кривих байдужості споживач надає перевагу збалансованому набору споживчих товарів перед набором, який містить тільки один вид товарів.

Щоб кількісно визначити обсяг одного товару, яким споживач готовий пожертвувати заради іншого, використовується показник, який називається *гранична норма заміщення*.

Гранична норма заміщення ($MR_{>}$) одного товару іншим товаром представляє собою максимальну кількість іншого товару, від якого готова відмовитися людина, щоб одержати одну додаткову одиницю першого товару.

Гранична норма заміщення $MR_{>xy}$ - кількість блага Y, від якої споживач відмовиться задля одержання додаткової одиниці блага X за збереження сталого рівня загальної корисності.

ДО

л(.

(16.1)

де Q_y - кількість блага Y;

Q_x ~ кількість блага X.

Гранична норма заміщення характеризує смаки споживачів, тобто відносну цінність благ. Чим більше $MR_{>xy}$, тим більше блага Y вимагає споживач за відмову від одиниці блага X, тим ціннішим є для нього продукт X.

16.2. Бюджетні обмеження

Карта байдужості дає опис шкали особистих переваг споживача щодо різних комбінацій товарів і послуг. Але переваги не пояснюють

цілком поведінку споживача. На індивідуальний вибір впливають також *бюджетні обмеження*, які за допомогою цін на різні товари і послуги обмежують споживання людей.

Щоб зрозуміти, як бюджет обмежує вибір людини, розглянемо ситуацію, коли споживач має у своєму розпорядженні фіксований дохід I , який може бути витрачений на два види товарів - продукти харчування й одяг. Нехай Q_F - кількість продуктів харчування, яку придбав споживач, а Q_C - кількість предметів одягу. Позначимо ціну двох товарів як P_F і P_C . Тоді $P_F \times Q_F$ (тобто добуток ціни продуктів харчування та їхньої кількості) представляє суму грошей, витрачених на харчування, а $P_C \times Q_C$ - сума витрат на одяг.

Бюджетна лінія вказує на всі комбінації товарів F і C , при яких загальна сума витрат дорівнює доходу. Тому що є тільки два види товарів і споживач витратить весь дохід на продукти харчування й одяг. В результаті комбінації продуктів харчування і одягу, які він може придбати, будуть лежати на прямій, яка задана рівнянням:

$$P_F \cdot Q_F + P_C \cdot Q_C \sim I \quad (16.2)$$

Знаючи ціни товарів і величину доходу споживача, можна визначити кількість товару, яку споживач може придбати. Якщо він витратить весь дохід на товар F , то він зможе придбати його в кількості:

$$Q_F = \frac{I}{P_F} \quad (16.3)$$

А якщо споживач витратить весь дохід на товар C , то він зможе придбати його в кількості:

$$Q_C = \frac{I}{P_C} \quad (16.4)$$

Знаючи значення Q_F і Q_C , можна побудувати бюджетну лінію (рис. 16.5).

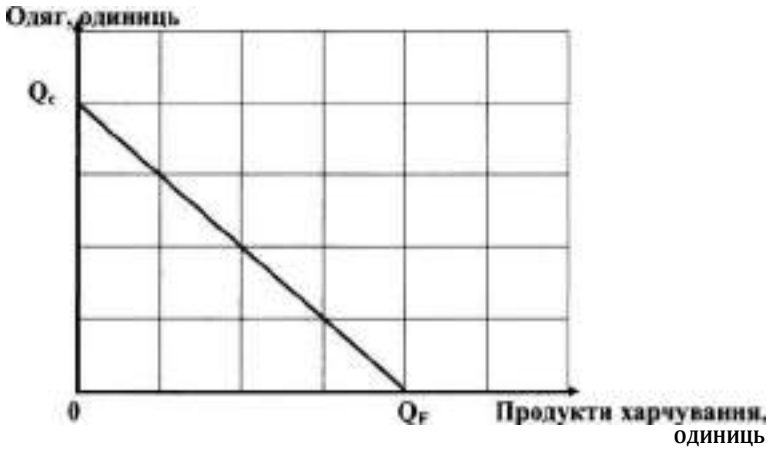


Рис. 16.5. Бюджетна лінія

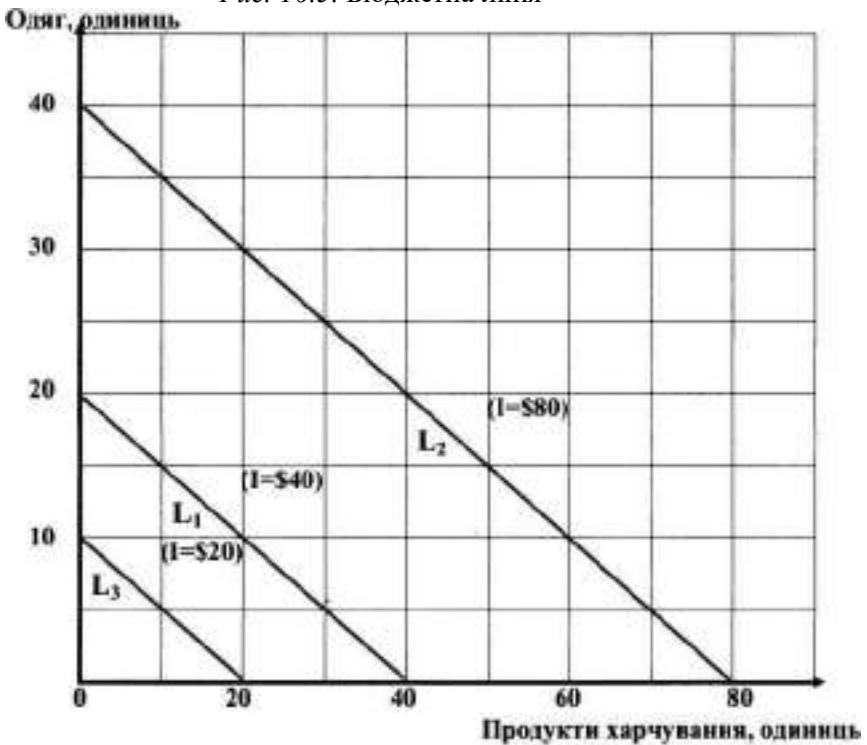


Рис. 16.6. Вплив величини доходу на бюджетну лінію

Таким чином, бюджетна лінія залежить від величини доходу і цін на товари. Однак доходи і ціни часто змінюються. Подивимося, що

відбувається при цьому з бюджетною лінією.

Зміна доходу. Що відбудеться з бюджетною лінією, коли змінюється дохід? При збільшенні доходу (з 40 до 80 дол.) бюджетна лінія зрушується праворуч (від лінії L_1 до лінії L_2). Зазначимо, однак, що L_2 залишається паралельною до L_1 . При бажанні споживач може подвоїти закупівлю як продуктів харчування, так і одягу. Якщо ж дохід скорочується (з 40 до 20 дол.), бюджетна лінія зрушується ліворуч (від L_1 до L_3) (рис. 16.6).

Зміна цін. Що відбудеться з бюджетною лінією, якщо ціна одного товару змінюється, а ціна іншого залишається без зміни? У цьому випадку зміниться кут нахилу бюджетної лінії (рис. 16.7).

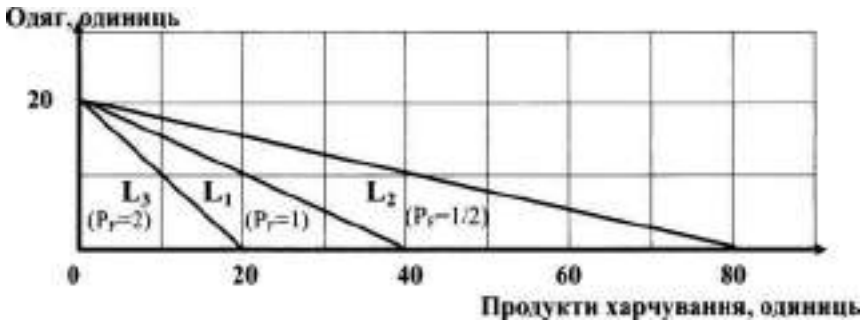


Рис. 16.7. Вплив зміни цін на бюджетну лінію

16.3. Споживчий вибір

Вивчивши переваги і бюджетні обмеження споживача, тепер можна показати, як окремі споживачі обирають, скільки товарів кожного виду купити. Споживачі роблять свій вибір раціональним шляхом - тобто вони обирають товари так, щоб *досягти максимального задоволення своїх потреб при заданому, обмеженому бюджеті*.

Оптимальний набір споживчих товарів і послуг повинен відповідати двом вимогам.

- > По-перше, він повинен знаходитися на бюджетній лінії.
- > По-друге, оптимальний набір споживчих товарів і послуг повинен надати споживачу їх найвдалішу комбінацію.

Ці дві умови зводять проблему максимізації задоволення потреб споживача до вибору відповідної точки на бюджетній лінії.

У прикладі з одягом і продуктами харчування, як і з будь-якими видами товарів, можна графічно проілюструвати вирішення проблеми

споживчого вибору. Для цього необхідно зобразити на одній координатній площині карту кривих байдужості і бюджетну лінію (рис. 16.8).



Рис. 16.8. Графік максимізації задоволення потреб споживача

Три криві байдужості дають опис переваг людини щодо продуктів харчування й одягу. Серед трьох кривих крайня U_3 дає найбільше задоволення, крива U_2 дає наступний ступінь задоволення, а крива U_1 - найменший. Бюджетна лінія обмежує можливості споживача. Таким чином, у точці А буде досягнута рівновага споживача - стан споживання, при якому досягнута оптимальна комбінація двох товарів при заданих цінах і рівні доходу споживача. Споживач одержує максимально можливу в даних умовах корисність.

Іноді споживання деяких категорій товарів зводиться до мінімуму. Наприклад, деякі люди зовсім не витрачають грошей на подорожі і розваги. Аналізуючи криві байдужості, можна виявити умови, при яких споживачі не купують певний товар.

На рисунку 16.9 зображені криві байдужості і бюджетна лінія **AB**, при яких споживач надає перевагу купівлі тільки продуктів харчування, а не одягу. Така ситуація називається «кутовим» рішенням, тому що, коли один з товарів не споживається, набір товарів розташований на межі координатної площини.

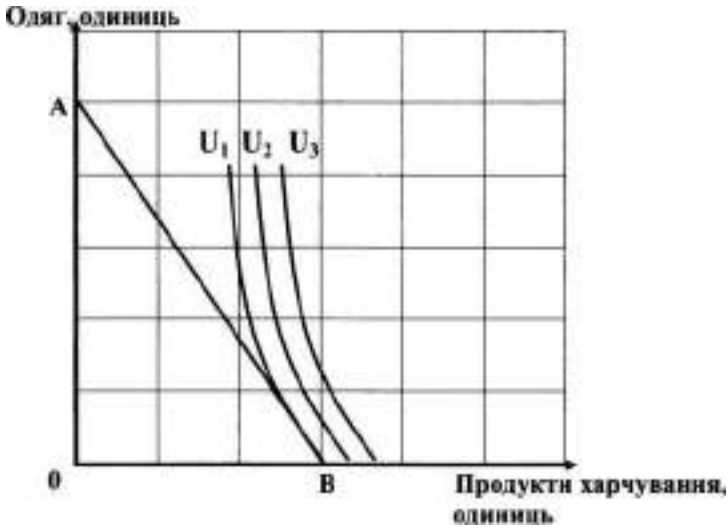


Рис. 16.9. «Кутове» рішення

16.4. Концепція корисності. Закон спадної граничної корисності та його вплив на поведінку споживача

Одне з пояснень дії закону попиту пов'язано із *суб'єктивною теорією корисності*. У її основі - принцип спадної граничної корисності. Корисність - це те, заради чого людина споживає товари чи послуги; те, що вона відчуває як задоволення; задоволення від споживання.

Корисність - це здатність товару або послуги задовольняти потреби людини; задоволення, яке отримує людина від споживання товару чи послуги.

Корисність - це поняття суб'єктивне. Корисність одного і того ж товару може бути зовсім різною для різних людей, і навіть для тієї ж особи за різних умов (наприклад, порція морозива у липні і січні). Суб'єктивність корисності ускладнює її кількісне вимірювання, проте часто для зручності аналізу вводять уявну одиницю корисності - *ютиль* (англ. «utility» - корисність).

Збільшення кількості товарів, які споживаються, змінює корисність. Величина додаткової корисності, яка може бути отримана від споживання додаткової одиниці будь-якого блага, називається *граничною корисністю* та позначається MU (*Marginal Utility*).

Гранична корисність (MU) - це додаткова корисність від споживання кожної наступної одиниці блага.

Сукупна корисність від споживання всіх наявних одиниць блага називається *загальною корисністю* та позначається *TU (Total Utility)*.

Загальна корисність (TU) — сукупна корисність від споживання всіх одиниць блага.

Загальну і граничну корисність можна виразити одну через іншу. Загальна корисність являє собою суму граничних корисностей спожитих одиниць блага.

$$TU_n = MU_1 + MU_2 + \dots + MU_n \quad (16.5)$$

А гранична корисність є не що інше, як приріст загальної корисності, додаткова корисність.

$$MU_n = TU_n - TU_{n-1}, \quad (16.6)$$

Зміст *закону спадної граничної корисності* полягає в тому, що починаючи з певного моменту, додаткові одиниці конкретного продукту приносять споживачеві все менше додаткове (граничне) задоволення. Це пояснюється тим, що потреба в конкретному продукті із збільшенням його кількості буде поступово задовольнятися, і споживач оцінюватиме кожну наступну одиницю продукту корисністю (задоволенням), що буде зменшуватись. Якщо оцінити задоволення в умовних одиницях (в «ютилях»), то закон спадної граничної корисності можна продемонструвати на такому умовному прикладі: споживання першої одиниці продукту ми оцінюємо, нехай, граничною корисністю, рівною 10 ют., другої одиниці - 8 ют., третьої - 5 ют., четвертої - 2 ют., п'ятої - 0 ют. При цьому загальна корисність може збільшуватися, оскільки вона являє собою суму граничних корисностей. Однак це буде продовжуватися доти, поки гранична корисність не стане негативною. Коли гранична корисність n-ї одиниці стає негативною, то загальна корисність починає скорочуватися.

Закон спадної граничної корисності - чим більше кількість блага, що споживається, тим меншою стає гранична корисність, яка одержується в результаті споживання кожної нової одиниці блага.

Отже, при споживанні кожної наступної одиниці товару величина додаткового задоволення для людини зменшується. Даний закон

отримав назву *першого закону Госсена*, від імені німецького економіста Германа Генріха Госсена (1810-1859), який сформулював його у 1854 році.

У силу дії закону спадної граничної корисності з метою створення зацікавленості у купівлі додаткових одиниць продукту, які стають все менш привабливими для споживача, продавець повинен знизити на нього ціну. Лише нижча ціна може зацікавити покупця придбати додаткову кількість менш «цінних» для нього одиниць продукту.

Споживач завжди діє раціонально, тому він буде намагатися змінити набір продуктів, поки це забезпечує йому приріст корисності. Якщо, відмовляючись від чергової одиниці одного товару на користь іншого товару, він не зможе збільшити загальну корисність, це означає, що досягнуто точку рівноваги. Цю ситуацію економісти називають *точкою споживчої рівноваги*.

Рівновага споживача означає, що досягнуто точку, коли загальна корисність у рамках даного бюджету не може бути збільшена і споживач перестає що-небудь змінювати у своєму споживанні. Це відбувається тоді, коли гранична корисність, що одержується в розрахунку на 1 грош. од., витрачену на один товар, стає рівною граничній корисності, що одержується на 1 грош. од., витрачену на інший товар. У цьому виявляється дія *закону рівних граничних корисностей*. Даний закон отримав назву *другого закону Госсена*. Згідно з цим законом, кожний учасник обміну прагне досягти максимуму вигоди, розподіляючи свої кошти між купівлею різних товарів. Він намагається отримати однакове задоволення від кожної суми грошей, витраченої на кожний із товарів, який хоче придбати. Щоб отримати максимум корисності, споживач так розподіляє кількість споживчих благ (наприклад, молока і хліба), щоб їх гранична корисність дорівнювала однаковій величині.

Закон рівних граничних корисностей - товар користується підвищеним попитом доти, поки гранична корисність, яка припадає на одну витрачену грошову одиницю, не буде дорівнювати граничній корисності інших товарів на одну грошову одиницю.

Закон наголошує на тому, що оптимальна структура споживання досягається за умов рівності граничних корисностей благ, які споживаються. У загальному вигляді це може бути записано наступним чином:

$$\frac{MC_1}{P_1} = \frac{MC_2}{P_2} = \frac{MC_3}{P_3} = \dots = \frac{MC_{j < TT}}{P_j} = \text{Середня МУ на 1 грош. од.} \quad (16.7)$$

Механізм дії цього

закону можна представити в такий спосіб. Припустимо, що певний товар має порівняно з іншими підвищену граничну корисність, тому

споживання його збільшується. У цьому випадку, як ми знаємо, його гранична корисність починає зменшуватися, наближатися до загального рівня граничної корисності. Навпаки, товар, що має знижену граничну корисність, скорочує свою частку в споживанні, але при цьому його гранична корисність збільшується. Чим дорожче товар, тим менше корисності припадає на кожен грошову одиницю. Споживач буде зменшувати його споживання доти, поки рівень його граничної корисності не зрівняється з граничною корисністю інших товарів у розрахунку на кожен витрачену грошову одиницю. Корисність, яку у цьому випадку одержить споживач, буде максимальною.

Між придбаною та оплаченою корисністю товару існує різниця, що називається *додатковою вигодою (чи надлишком) споживача*. Ця вигода є результатом того, що оплата товару робиться відповідно до граничної, тобто найменшої корисності останньої з запропонованих одиниць блага.

Додаткова вигода споживача - різниця між загальною корисністю спожитих товарів і сумою їхніх цін.

16.5. Вплив ефектів заміщення і доходу на криву попиту

Між величиною попиту і ціною існує обернена залежність: чим вище ціна товару, тим менше кількість бажаючих його купити.

Пояснення цього факту можуть бути різні. Кожен покупець пред'являє попит на величезну кількість товарів. Тому одна з можливостей збільшення попиту на певний товар створюється за рахунок скорочення попиту на інші товари.

Припустимо, що в зв'язку з появою великої кількості автоматів Popcorn ціна порції повітряної кукурудзи знизилася. У цьому випадку може відбутися переключення попиту з тих товарів, що колись купувалися нарівні з повітряною кукурудзою. Їх відтепер стануть купувати менше. Покупці будуть надавати перевагу товару, що став дешевшим, заміщати ним інші, які в нових умовах порівняно подорожчали. Наприклад, якщо раніше покупці розподіляли свої грошові кошти між купівлею повітряної кукурудзи і хрусткої картоплі, то тепер навіть в умовах незмінності ціни картоплі вони будуть більше купувати кукурудзи. Буде діяти так званий «*ефект заміщення*». Тим самим підтверджується закон попиту: зниження ціни товару призведе до зростання попиту, зокрема, за рахунок відмови від купівлі більш дорогих товарів-замінників.

Отже, «*ефект заміщення*» полягає в тому, що зниження ціни на товар робить його більш привабливим для покупця порівняно з

товарами-замінниками, ціни на які не змінились, і спонукає споживача замінити цим товаром товари-замінники.

Збільшення покупок може бути викликано також і тим, що покупець у зв'язку зі зниженням ціни на певний товар вивільняє певну суму грошей. У цьому випадку він починає діяти як споживач, у якого збільшився дохід. Якщо раніше він обмежував свої покупки у відповідності до свого доходу, то тепер він може на той же номінальний дохід купити більше товару. Таке збільшення попиту економісти пояснюють дією «*ефекту доходу*». Так, маючи дохід 10 грошових одиниць, покупець може придбати 2 одиниці товару за ціною 5 грош. од. і 5 одиниць цього ж товару за ціною 2 грош. од.

Отже, «*ефект доходу*» полягає в тому, що зниження ціни на товар при попередньому незмінному доході дозволяє купувати більшу його кількість.

«Ефект заміщення» і «ефект доходу» можуть діяти одночасно. За певних умов їхні дії доповнюють один одного. «Ефект заміщення» як реакція на зниження ціни («Я купую більше повітряної кукурудзи, зменшуючи купівлю хрусткої картоплі, тому що кукурудза стала дешевше!») підсилюється дією «ефекту доходу» («Тепер на ті ж гроші я можу купити більше повітряної кукурудзи, адже вона стала дешевшою!»). Така ситуація характерна для так званих *нормальних товарів* (ще їх називають *стандартними*).

За інших умов, наприклад у випадку *нижчих товарів*, названі ефекти суперечать один одному, діють у протилежних напрямках. Розглянемо випадок, коли відбувається зниження ціни на певний товар, що відноситься до цієї категорії. Нехай таким товаром для споживача є пиріжки, що продаються з вуличних лотків. Він їх купує, якщо дуже голодний. Непогано б з'їсти шоколадний батончик, але цього дозволити собі не можна. Якщо дохід споживача збільшиться, то він зможе відмовитися від купівлі пиріжків, навіть якщо буде дуже голодний, оскільки в нього з'явиться інша можливість втамувати голод. Якщо ціна на цей товар зменшиться, то під впливом «ефекту заміщення» може відбутися переключення попиту з інших дорожчих товарів. Споживач буде купувати більше пиріжків (при незмінності інших факторів). Тим часом варто врахувати, що зниження ціни нехай трохи, але вплине на реальний дохід споживача. І якщо він вважає пиріжки нижчим товаром, то «ефект доходу» буде діяти в протилежному від «ефекту заміщення» напрямку («Ні, я не буду купувати більше пиріжків, хоча вони і подешевшали, краще куплю щось солідніше»).

Таким чином, у випадку споживання нормальних товарів обидва ефекти діють в одному напрямку, а у випадку споживання нижчих товарів їх спрямованість протилежна (табл. 16.2).

Таблиця 16.2

>Н ефектів доходу та заміщення

Ефект	Напрямок зміни ціни	Споживання товару	
		нормального	нижчого
Ефект заміщення:	ціна зменшується	зростає	зростає
	ціна зростає	зменшується	зменшується
Ефект доходу:	ціна зменшується	зростає	зменшується
	ціна зростає	зменшується	зростає

Залежно від того, який ефект спрацьовує сильніше, динаміка ціни та динаміка споживання будуть мати однакову або протилежну спрямованість. Тому, у залежності від сили того чи іншого ефекту і буде визначатися вид кривої попиту.

Якщо «ефект заміщення» має більший вплив, то із зростанням ціни товару X його споживання зменшується, а при її зниженні - збільшується. Крива попиту в цьому випадку класично покаже обернену залежність між ціною і попитом.

Але, якщо переважає «ефект доходу», може скластися ситуація, коли при зростанні ціни зростає і споживання, а зменшення ціни викликає зниження споживання. Проте така ситуація зустрічається нечасто, і вона характерна для товарів, які споживач визначає за нижчі. Отже, для деяких нижчих товарів існує теоретична можливість того, що дія «ефекту доходу» буде сильнішою, ніж дія «ефекту заміщення». Крива попиту в цьому випадку покаже не обернену, а пряму залежність між ціною і попитом.

Товар, для якого «ефект доходу» переважає над «ефектом заміщення» називається *товаром Гіффена*, а зростання споживання цього ж товару внаслідок підвищення ціни на нього - *ефектом (парадоксом) Гіффена*. Товар Гіффена повинен одночасно бути неякісним в уявленні споживача і займати значну частку в структурі його витрат.

Роберт Гіффен (1837-1910) - англійський вчений, який виявив, що незаможні робітники Англії збільшують споживання дешевших, неякісних товарів при їх подорожчанні. Така ситуація спостерігалася і при аналізі структури споживання малозабезпечених верств населення України під час економічної кризи 90-х років.

Крім парадокса Гіффена, існує ще декілька *винятків із закону попиту*, коли підвищення ціни зумовлює зростання споживання товару:

> помилкове ототожнення споживачами зростання цін з

підвищенням якості продукції;

> в умовах нестабільної економічної ситуації зростання цін може сприйматися і як передвісник інфляційного стрибка.

Залежно від того, як впливають зміни доходу споживача (I) та ціни товару (P) на обсяг його споживання (Q) усі блага класифікують в такий спосіб:

якщо $I \propto Q$ => Q T (i) - нормальні блага;

якщо $I \propto Q^{-1}$ => Q i (f) - блага нижчої споживчої цінності;

якщо $P \propto Q$ => Q I (f) - звичайні блага;

якщо $P \propto Q^{-1}$ => Q f (i) - товари Гіффена.

Отже:

1. всі нормальні товари є звичайними;
2. якщо для блага нижчої споживчої цінності «ефект заміщення» переважає «ефект доходу», то воно також буде звичайним;
3. якщо для блага нижчої споживчої цінності «ефект доходу» переважає «ефект заміщення», то це - благо Гіффена.

Контрольні запитання:

1. У які три етапи розглядається поведінка споживача? Охарактеризуйте кожен з них.
2. Назвіть основні три припущення, які лежать в основі теорії поведінки споживача.
3. Що являє собою крива байдужості і який вигляд вона має?
4. Що таке карта кривих байдужості?
5. Назвіть властивості кривих байдужості.
6. Як розраховується гранична норма заміщення?
7. Як зображується і що показує бюджетна лінія?
8. Як впливає зміна величини доходу на бюджетну лінію?
9. Як впливає зміна ціни на бюджетну лінію?
10. Поясніть, що таке рівновага споживача?
11. Дайте визначення корисності, граничної корисності, загальної корисності.
12. У чому суть закону спадної граничної корисності?
13. У чому суть закону рівних граничних корисностей?
14. Як впливає ефект заміщення і доходу на криву попиту?
15. Що таке товари Гіффена?

Розділ 17. ТЕОРІЯ ВИРОБНИЦТВА

- 17.1. Основні риси факторів виробництва. Виробнича функція.
- 17.2. Ізокванта та її властивості.
- 17.3. Сукупний, середній і граничний продукт.
- 17.4. Заміщення факторів виробництва.

17.1. Основні риси факторів виробництва. Виробнича функція

У виробництві використовується багато факторів, але основними факторами виробничого процесу є праця, капітал і земля (природні ресурси).

Усі фактори процесу виробництва характеризуються двома основними рисами.

> *По-перше*, вони є *взаємодоповнюючими*, тобто один фактор виробництва доповнює інший і передбачає його використання.

> *По-друге*, вони є *взаємозамінними*, тобто замість одного фактора у певній пропорції можна використовувати інший фактор.

Таким чином, існує багато варіантів комбінацій факторів виробництва і необхідно обрати оптимальний варіант. Що ж являє собою *оптимізація в економіці*? Це - процес одержання заданого результату при мінімальних витратах чи максимального результату при заданих витратах.

Саме на це питання і дає відповідь *теорія виробництва*. Головна проблема, яку вона вирішує, полягає у визначенні такої комбінації різних факторів виробництва, яка дозволяє максимізувати випуск і мінімізувати витрати.

Існує особливий технічний закон, який пов'язує випуск з витратами. Він одержав назву виробничої функції.

Виробнича функція - це економіко-математична модель залежності результату виробництва від витрат виробництва, що обумовили цей результат.

При вивченні виробничої функції може бути використана схема «чорної скриньки» (рис. 17.1). Виробнича система виступає в ролі «чорної скриньки», у яку з однієї сторони надходять ресурси, а з іншого боку - виходять готові продукти. Ми можемо і не знати, що відбувається усередині «чорної скриньки», ми тільки змінюємо кількість ресурсів і пропорції, у яких поєднуються різні ресурси, і спостерігаємо, що відбувається на виході.

ПРАЦЯ |
КАПІТАЛ |

«Чорна скринька»

Рис. 17.1. «Чорна

ВИРОБНИЧА
СИСТЕМА

↳ ТОВАРИ

ЗЕМЛЯ |
скринька»



Припустимо, виробник витратив 5 одиниць праці, 10 одиниць капіталу і 2 одиниці землі й одержав 200 одиниць продукції. Потім збільшив кількість праці до 10 одиниць, капітал скоротив до 8 одиниць, а кількість природних ресурсів залишив на тому ж рівні. У результаті він виробив 250 одиниць продукції. Отже, існує певний зв'язок випуску з витратами. Цей зв'язок називається *виробничою функцією*, яка може використовуватись для вивчення економічних процесів як у мікроекономіці, так і в макроекономіці. У загальному вигляді мікроекономічна виробнича функція може бути записана наступним чином:

$$y = f\{x_1, x_2, \dots, x_n\} \quad (17.1)$$

де y - випуск продукції;

x_1, x_2, \dots, x_n , - різні фактори виробничого процесу (праця, капітал, сировина, енергія...).

У мікроекономіці не існує стандартних виробничих функцій, кожна фірма має свою особливу виробничу функцію.

У макроекономіці виробнича функція показує зв'язок між національним доходом (чи національним продуктом) і витратами праці, капіталу і природних ресурсів:

$$Y = f(L, K, >), \quad (17.2)$$

де Y - національний дохід;

L - витрати праці;

K - витрати капіталу;

$>$ - витрати природних ресурсів.

Розглянемо найпростішу виробничу функцію - двофакторну функцію, де в якості змінних використовуються тільки два фактори - праця і капітал. У 1928 році двоє американських вчених - математик Ч. Кобб і економіст П. Дуглас проаналізували статистичні дані обробної промисловості США і знайшли зв'язок між кількістю відпрацьованих людино-годин (L) і величиною основного капіталу (K), з

одного боку, і величиною національного доходу (Y), з іншого. На підставі досліджень вони вивели свою відому функцію, що ввійшла в історію як *функція Кобба-Дугласа*. Вона може бути представлена наступним чином:

$$\Gamma = A_0 X \Gamma^{\alpha} X \Gamma^{\beta} \quad (17.3)$$

де a_0 - коефіцієнт пропорційності;

a_1 - коефіцієнт еластичності випуску за працею;

a_2 - коефіцієнт еластичності випуску за капіталом.

Про що говорять коефіцієнти a_0 , a_1 і a_2

a_0 - коефіцієнт пропорційності, який підбирається емпірично; як правило, він близький до одиниці;

a_1 - коефіцієнт еластичності випуску за витратами праці, який характеризує відносний приріст випуску на одиницю відносного приросту витрат праці. Він розраховується за наступною формулою:

$$a_1 = \frac{\Delta Y / Y}{\Delta L / L} \quad \langle 17.4 \rangle$$

Наприклад, якщо $a_1 = 0,75$, то це означає, що збільшення витрат праці (L) на 1 % при незмінній величині капіталу (K) призведе до збільшення випуску (Y) на 0,75 %.

a_2 - коефіцієнт еластичності випуску за витратами капіталу, який характеризує відносний приріст випуску на одиницю відносного приросту витрат капіталу. Він розраховується за наступною формулою:

$$a_2 = \frac{\Delta Y / Y}{\Delta K / K} \quad \langle 17.5 \rangle$$

Можна розрахувати як зміниться випуск при одночасному збільшенні і витрат праці, і витрат капіталу. Коефіцієнти a_1 і a_2 завжди менше 1. А чому дорівнює їхня сума? Позначимо її через **A**:

$$A = a_1 + a_2 \quad (17.6)$$

Існує три можливі випадки значення **A**:

1. **A = 1**. Це означає, що збільшення обох ресурсів у *t* разів призведе до збільшення випуску в *t* разів.

2. **A > 1**. У цьому випадку досягається позитивний ефект виробництва, тобто випуск збільшується більш ніж у *t* разів.

3. $A < 1$. У цьому випадку досягається *негативний ефект розширення виробництва*, оскільки випуск продукту збільшиться менше ніж у тразів.

17.2. Ізокванта та її властивості

Розглянемо певну комбінацію двох факторів виробництва - праці і капіталу - і відповідний цим комбінаціям випуск продукції - велосипедів. Це можна зобразити у вигляді так званої виробничої таблиці.

Таблиця 17.1

Виробнича таблиця

Праця, людино-години	Капітал, машино-години			
	50	100	150	200
25	50	75	89	95
50	75	210	350	550
75	137	375	550	675
100	163	450	625	790
125	180	550	675	800
150	195	575	720	840
175	207	613	760	820
200	215	625	790	825

З таблиці 17.1 видно, що однакового випуску можна досягти за умови різних комбінацій виробничих ресурсів. Наприклад, для того, щоб випустити 550 велосипедів, можна витратити або 50 людино- годин праці і 200 годин роботи машин, або 75 людино-годин праці і 150 годин роботи машин, або 125 людино-годин праці і 100 годин роботи машин. В усіх цих випадках випуск буде однаковий. Цю залежність можна зобразити на графіку. Крива, яка відображає різні комбінації двох факторів виробництва, за яких досягається однаковий випуск, називається *ізоквантою*.

Ізокванта - це крива однакової кількості продукту, яка відображає множину комбінацій вхідних ресурсів, що забезпечують певний фіксований рівень випуску.

Ізокванта, що забезпечує випуск 550 велосипедів, зображена на рисунку 17.1.

Ізокванти іноді називають *кривими байдужості виробництва*, оскільки у певному розумінні виробнику байдуже, у якій точці кривої він знаходиться - **A**, **B** чи **C**. У кожній з цих точок випуск дорівнює 550 велосипедам.

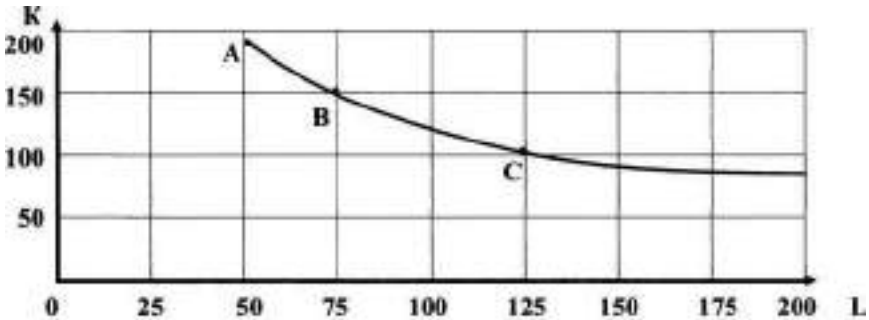


Рис 17.1. Крива байдужості виробництва велосипедів

Сукупність ізоквант утворюють *карту байдужості виробництва*, яка відображає різні випуски продукції при всіх можливих комбінаціях праці і капіталу.

Карта байдужості виробництва - сукупність ізоквант.

Зобразимо на графіку на основі наших даних три ізокванти, що відображають комбінації праці і капіталу для випуску відповідно 550, 625 і 790 велосипедів (рис. 17.2).

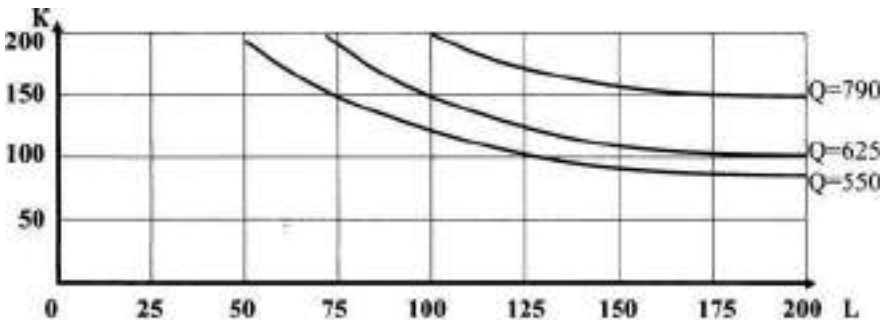


Рис. 17.2. Карта байдужості виробництва велосипедів

Ізокванти мають наступні *властивості*:

1. *Мають негативний нахил.* Це означає, що при скороченні одного

фактора виробництва, наприклад праці, для збереження незмінного випуску необхідно збільшувати інший фактор виробництва - капітал, і навпаки. Тому ізокванти мають форму увігнутих кривих, які мають негативний нахил.

Ізокванта не може мати позитивний нахил, оскільки це означало б, що точно такий же випуск досягається при збільшенні витрат обох факторів виробництва.

2. *Ніколи не перетинаються.* Перетинання ізоквант означало б, що при одній і тій само комбінації ресурсів випуск може бути різним.

3. *Чим далі від початку координат розміщена ізокванта, тим більший обсяг випуску вона характеризує.*

4. *Якщо всі ресурси абсолютно необхідні для виробництва, то ізокванти не мають спільних точок з осями координат. Якщо без якогось ресурсу можна обійтись, то ізокванта буде перетинати вісь координат.*

17.3. Сукупний, середній і граничний продукт

Тепер перейдемо до розгляду сукупного, середнього і граничного продукту.

Сукупний продукт фактора виробництва - це кількість продукту, яка вироблена при визначеній кількості даного фактора і незмінних інших факторах виробництва.

Це поняття є корисним і практичним, оскільки в багатьох випадках певний фактор виробництва є заданим і не може бути змінений. Це найбільш характерно для короткострокового періоду. Наприклад, кількість верстатів на заводі, виробничі приміщення, кількість землі, придатної для обробки тощо. У цих випадках збільшення виробництва досягається за рахунок збільшення якогось одного фактора виробництва, наприклад праці, і незмінних інших факторах.

Повернемося до прикладу з виробником велосипедів. Припустимо, відбулося збільшення попиту на велосипеди, а отже, і ринкової ціни на них. Виробник бажає збільшити обсяг випуску велосипедів з метою одержання більшого прибутку, але виробничі потужності - верстати, устаткування, приміщення - не можуть бути швидко збільшені і залишаються незмінними. Тому для збільшення виробництва велосипедів він може використовувати тільки один фактор - працю, тобто платити працівникам понаднормові, організувати роботу в дві зміни, найняти додаткову кількість працівників. Припустимо, що величина капіталу обмежена

150 машино-годинами. Тому збільшення сукупного продукту можливо тільки за рахунок збільшення праці. Позначимо сукупний продукт праці TPL і зобразимо в таблиці зміну TPL відповідно до зміни L (табл. 17.2).

Тепер повернемося до попередньої карти ізоквант. Проведемо горизонтальну лінію **aa'**. Перетин цієї прямої з ізоквантами показує обсяг випуску велосипедів, який можна забезпечити при витратах 150 годин роботи машин і витратах праці, що змінюються (рис. 17.3).

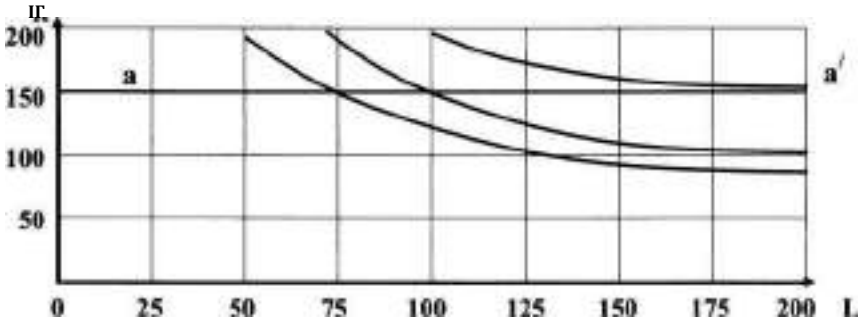


Рис. 17.3. Карта байдужості виробництва велосипедів при обмеженні часу роботи машин

На графіку видно, що при $K=150$ м/г на заводі можна виробити:

- > 550 велосипедів, витративши 75 годин праці;
- > 625 велосипедів, витративши 100 годин праці;
- > 790 велосипедів, витративши 200 годин праці.

Це і будуть значення сукупного продукту праці (TPL).

Відповідно, можна також визначити сукупний продукт капіталу (ТРК).

Середній продукт фактора виробництва - це відношення сукупного продукту даного фактора виробництва до витраченої кількості цього фактора.

Середній продукт праці (APL) може бути розрахований за

$$APL = \frac{TPL}{L} \quad (\text{П-7})$$

наступною формулою:

Якщо на підприємстві TPL при витратах 50 годин L складає 350 велосипедів, то $APL = 350 / 50 = 7$ (велосипедів за годину праці). Заповнимо наступний стовпчик таблиці 17.2.

За даними таблиці можна помітити, що середній продукт праці спочатку збільшується, а потім починає скорочуватися.

Середній продукт капіталу (**APK**) може бути розрахований за

$$APK = \frac{TPK}{L} \quad (17.8)$$

формулою:

При збільшенні витрат будь-якого фактора виробництва сукупний продукт збільшується. Це збільшення сукупного продукту характеризується поняттям граничного продукту.

Граничний продукт фактора виробництва - це додатковий продукт, що одержується при збільшенні даного фактора виробництва на 1 одиницю.

Таким чином, він представляє собою приріст сукупного продукту фактора виробництва при збільшенні витрат цього фактора. Наприклад, граничний продукт праці (MPL) може бути розрахований за наступною формулою:

$$MPL_n = TPL_n - TPL_{n-1} \quad (17.9)$$

$$MPL = \frac{\Delta TPK}{\Delta L} \quad (17.10)$$

або інакше:

Відповідно, граничний продукт капіталу (**MPK**) може бути розрахований за наступною формулою:

$$MPK_n = TPK_n - TPK_{n-x} \quad (17.11)$$

або інакше:

$$\frac{MPK}{MPK_M} = \frac{\Delta TPK}{\Delta M} \quad (17.12)$$

Розрахуємо за нашими даними MPL при збільшенні витрат праці на 1 годину. Для цього визначимо приріст сукупного продукту праці при

збільшенні витрат праці на 25 годин і потім отриману величину поділимо на 25. Дані занесемо в таблицю 17.2.

Таблиця 17.2

ний, середній і граничний продукт праці

L	TPL	APL	MPL
25	90	3,6	3,6
50	350	7,0	10,4
75	550	7,3	8,0
100	625	6,25	3,0
125	675	5,4	2,0
150	720	4,8	1,8
175	760	4,3	1,6
200	790	3,95	1,2

Граничний продукт праці до певного значення зростає, а потім починає зменшуватися. У цьому проявляється дія закону *спадної граничної продуктивності факторів виробництва*. Суть його полягає в наступному: *якщо один фактор виробництва збільшується, а інші фактори залишаються незмінними, то неминуче настає момент, коли додатковий продукт цього фактора виробництва починає зменшуватися.*

Іншими словами, якщо один із факторів виробництва є змінним, а решта постійними (незмінними), то по мірі нагромадження кількості змінного фактору, гранична продуктивність кожної наступної одиниці цього змінного фактору буде зменшуватись.

17.4. Заміщення факторів виробництва

Дотепер розглядалися фактори виробництва без урахування їхньої ціни. Далі необхідно відповісти на питання - як виробник повинен будувати свою виробничу стратегію, виходячи з цін на взаємозамінні фактори виробництва та їх граничних продуктів.

Даний аналіз уперше провів американський економіст Дж. Б. Кларк у XIX ст. Він міркував наступним чином. На підприємстві зайнято 1 000 працівників. Підприємець наймає ще 20 працівників. Це призводить до одержання граничного (додаткового) продукту, але весь додатковий продукт підприємець змушений виплатити цим 20 працівникам у вигляді заробітної плати, тобто граничні працівники одержують весь граничний продукт. На підставі

цього Кларк зробив висновок, що підприємець повинен збільшувати кількість працівників доти, поки заробітна плата не стане рівної граничному продукту праці. Це призведе до збільшення прибутку підприємця. Граничний продукт праці, таким чином, поділяється на дві частини: одна йде на заробітну плату, інша складає прибуток підприємця. Зобразимо це на графіку (рис. 17.4).

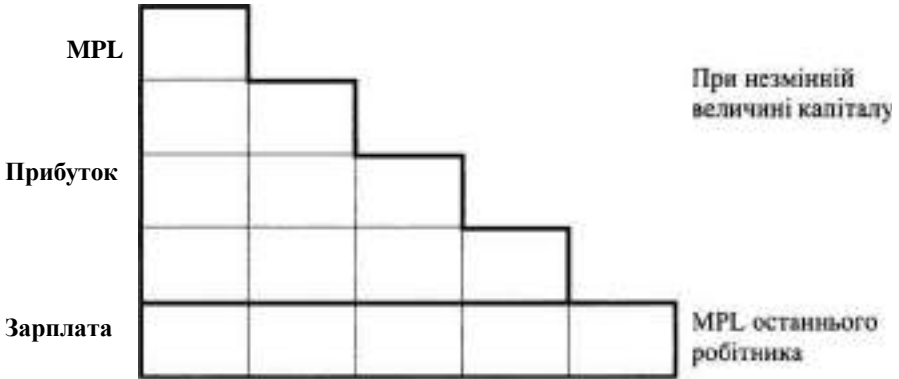


Рис. 17.4. Граничний продукт праці

Аналогічно можна показати граничний продукт капіталу при незмінній величині праці.

Тому попит на взаємозамінні фактори виробництва (праця і капітал) підприємець пред'являє виходячи з того, що збільшення будь-якого фактора виробництва буде приносити йому додатковий продукт, який можна продати на ринку і покрити витрати на збільшення цього фактора виробництва. Тому доти, поки граничний продукт даного фактора виробництва більше витрат на додаткову одиницю даного фактора, прибуток підприємця буде збільшуватися. І підприємець при збільшенні витрат завжди повинен порівнювати додаткові витрати і додатковий дохід.

Тому, щоб мінімізувати загальні витрати і отримати максимальний прибуток, підприємець повинен врівноважити граничний продукт у розрахунку на кожен грошову одиницю, витрачену на кожен фактор виробництва:

$$MP_X _ MP_2 _ MP_3 _ _ MP_n$$

(17.13)

У такий спосіб підприємець мінімізує свої витрати і при заданому доході максимізує прибуток.

Обираючи комбінації факторів виробництва, які забезпечують однаковий випуск, підприємець повинен вибирати найбільш дешеву комбінацію факторів, тобто повинен враховувати ціни на фактори виробництва. Повернемося до виробника велосипедів. Для випуску 550 велосипедів можна застосувати наступні комбінації факторів виробництва:

- > 50 людино-годин праці і 200 годин роботи машин;
- > 75 людино-годин праці і 150 годин роботи машин;
- > 125 людино-годин праці і 100 годин роботи машин.

Тепер припустимо, що 1 година роботи машин обходиться виробнику велосипедів у 40 грош, од., а 1 людино-година праці - у 30 грош. од. Який із трьох варіантів обере виробник - витратить більше праці і менше капіталу, чи навпаки, менше праці і більше капіталу?

Розрахуємо витрати виробника:

- 1) $50 \times 30 + 200 \times 40 = 9\ 500$ грош. од.;
- 2) $75 \times 30 + 150 \times 40 = 8\ 250$ грош. од.;
- 3) $125 \times 30 + 100 \times 40 = \mathbf{7\ 750}$ грош. од.

За отриманими даними бачимо, що мінімальні витрати будуть у третьому випадку, коли використовується більше праці і менше капіталу. Тепер припустимо, що на ринку праці виросла заробітна плата, і 1 година праці стала коштувати підприємцю вже 50 грош. од. Чи змінить він комбінацію праці і капіталу? Це можна перевірити:

- 1) $50 \times 50 + 200 \times 40 = 10\ 500$ грош. од.;
- 2) $75 \times 50 + 150 \times 40 = \mathbf{9\ 750}$ грош. од.;
- 3) $125 \times 50 + 100 \times 40 = 10\ 250$ грош. од.

Тепер більш економним виявився другий варіант. При підвищенні ціни праці підприємець скоротив кількість праці і замінив її більшою величиною капіталу, і зберіг при цьому попередній випуск велосипедів.

З проведеного аналізу можна вивести *правило заміщення факторів виробництва*, якщо ціна будь-якого фактора збільшується, а ціни інших факторів залишаються незмінними, то варто замінити даний фактор іншими факторами виробництва.

Проведений аналіз дозволив вивести закономірності, що існують у виробничій сфері, і допоміг зрозуміти принципи раціональної поведінки виробника.

Контрольні запитання:

1. У чому суть процесу оптимізації в економіці?
2. Що таке виробнича функція?
3. Який вигляд має функція Кобба-Дугласа?
4. Що таке ізокванта і як вона виглядає?
5. Назвіть властивості ізоквант.
6. Що таке сукупний продукт фактора виробництва?
7. Що таке середній продукт фактора виробництва і за якою формулою розраховується?
8. Що таке граничний продукт фактора виробництва і за якою формулою розраховується?
9. У чому суть закону спадної граничної продуктивності факторів виробництва?
10. Сформулюйте правило заміщення факторів виробництва.

Розділ 18. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА

- 18.1. Визначення витрат виробництва.
- 18.2. Витрати виробництва у короткостроковому періоді.
- 18.3. Витрати виробництва у довгостроковому періоді.
- 18.4. Ефект масштабу.

18.1. Визначення витрат виробництва

У ринковій економіці виробництво має товарний характер, тому витрати факторів виробництва трансформуються у витрати виробництва, тобто набувають вартісної оцінки.

Розуміння економістами витрат ґрунтується на факті обмеженості ресурсів і можливості їхнього альтернативного використання. Тому вибір певних ресурсів для виробництва якогось товару означає неможливість виробництва якогось альтернативного товару. *Витрати в економіці безпосередньо пов'язані з відмовою від можливості виробництва альтернативних товарів і послуг.* Тобто, економічні або альтернативні витрати будь-якого ресурсу, який було обрано для виробництва товару, дорівнюють його вартості, або цінності, при найкращому з усіх можливих варіантів використання. Така концепція витрат одержала яскраве втілення в кривій виробничих можливостей.

Якщо розглядати витрати з позиції окремої фірми, то можна сказати, що *економічні витрати - це платежі, які потрібно здійснити для отримання і використання ресурсів, тобто дохід, який фірма повинна забезпечити постачальникам ресурсів, щоб не допустити їх альтернативного використання.*

Економічні витрати поділяють на *явні* та *неявні* витрати.

Явні (зовнішні) - представляють собою плату постачальникам ресурсів (праці, сировини, енергії, придбання устаткування, транспортних послуг тощо). Вони відображаються на балансі підприємства, тому їх називають *бухгалтерськими*. У бухгалтерській звітності їм відповідає поняття собівартості. Собівартість - грошовий вираз витрат підприємства на виробництво продукції. Вона відображає витрати сировини і матеріалів, амортизаційні відрахування, оплату праці, відрахування на соціальне страхування, плату за кредит та інше.

Неявні (внутрішні) - це неоплачені витрати на власний ресурс, який самостійно використовується фірмою. Вони не враховуються як витрати в бухгалтерській звітності і представляють собою недоотримані доходи внаслідок відмови від використання власних ресурсів за межами фірми. З точки зору фірми, ці внутрішні витрати дорівнюють грошовим платежам, які можна було б отримати за цей ресурс при найкращому з

можливих способів його застосування. Неявні (внутрішні) витрати - це грошові платежі, які могло б отримати підприємство при альтернативному використанні власних ресурсів (підприємець використовує власні приміщення, але міг би надавати їх в оренду і отримувати дохід; вкладає кошти в розвиток виробництва, але міг би покласти їх у банк на депозит). До неявних витрат відносять і нормальний підприємницький прибуток.

Отже, зовнішні і внутрішні витрати формують економічні витрати. До складу економічних витрат належить нормальний прибуток.

Нормальний прибуток - плата за виконання підприємцем його підприємницьких функцій. Його розмір визначається рівнем дохідності, який є середнім (нормальним) для певної галузі і утримує підприємця в ній.

Таким чином, *економісти вважають витратами всі платежі - зовнішні або внутрішні, включаючи в останні і нормальний прибуток, - необхідні для того, щоб залучити й утримати ресурси в межах даного напрямку діяльності.*

З цього випливає висновок про те, що економісти і бухгалтери по-різному трактують значення «прибуток».

Бухгалтерський прибуток являє собою загальну виручку фірми за винятком зовнішніх витрат.

Іншою формою прибутку є прибуток економічний.

Економічний прибуток - додатковий прибуток підприємця в результаті його більш ефективної (порівняно з конкурентами) діяльності в цій галузі.

Економічний прибуток - це загальна виручка за винятком усіх витрат (зовнішніх і внутрішніх, включаючи в останні і нормальний прибуток підприємця).

Тому якщо економіст говорить, що фірма ледь покриває витрати, то це означає, що всі зовнішні і внутрішні витрати відшкодовуються, а підприємець одержує такий дохід, якого ледь вистачає щоб утримати його в рамках даного напрямку діяльності. Якщо сума грошових надходжень перевищує економічні витрати фірми, то всякий залишок накопичується в руках підприємця. Цей залишок називається *економічним або чистим прибутком*:

$$\text{економічний} _ \text{ загальна витрати} \\ \text{прибуток виручка на всі ресурси} \quad (18.1)$$

Витрати, які фірма несе при виробництві заданого обсягу продукції, залежать від можливості зміни кількості всіх залучених ресурсів. Кількість багатьох ресурсів, що використовуються, - більшої частини видів живої праці, сировини, палива, енергії тощо - може бути змінена

легко і швидко. Інші ресурси вимагають тривалішого періоду часу для освоєння - виробничі потужності.

Оскільки на зміну кількості ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, витрачається різний час, необхідно розрізнити *короткостроковий* і *довгостроковий періоди*.

Короткостроковий період - це період часу занадто короткий, щоб підприємство змогло змінити свої виробничі потужності, але досить тривалий для зміни ступеня інтенсивності використання цих фіксованих потужностей.

Довгостроковий період - це період часу досить тривалий, щоб змінити кількості всіх залучених ресурсів, включаючи і виробничі потужності.

Таким чином, якщо *короткостроковий період представляє собою період фіксованих потужностей, то довгостроковий період - період потужностей, що змінюються.*

Важливо розуміти, що короткостроковий і довгостроковий періоди відрізняються один від одного скоріше концептуально, ніж за тривалістю.

18.2. Витрати виробництва у короткостроковому періоді

Кожен підприємець повинен добре уміти рахувати свої витрати виробництва.

Витрати виробництва - витрати фірми на виготовлення продукції або загальні обсяги всіх платежів, які здійснює підприємство для залучення ресурсів у виробництво.

Існують різні *види витрат виробництва*, які з різних точок зору характеризують витрати фірми на виготовлення продукції. Насамперед, підприємцю необхідно знати свої загальні витрати для виробництва певної кількості продукції.

1. *Валові (сукупні) витрати - загальні витрати, необхідні для виробництва певної кількості продукції.*

Вони позначаються TC ($Total Co>t$). Валові (сукупні) витрати виробництва поділяються на *постійні витрати* FC ($Fixed Co>t$) і *змінні витрати* VC ($Variable Co>t$).

$$TC = FC + VC \quad (18.2)$$

Ці види витрат називаються так тому, що по-різному змінюються при зміні обсягів виробництва фірми.

2. *Постійні витрати (FC) - частина валових витрат, які не*

змінюються при зміні обсягів виробництва фірми.

Тобто це витрати, величина яких не залежить від обсягів виробництва і вони мають місце навіть в ситуації припинення виробництва.

До постійних витрат відносяться, наприклад, орендна плата, витрати на утримання споруд, охорону, обслуговування позик, частина відрахувань на амортизацію устаткування, заробітна плата адміністративного персоналу, а також неявні витрати. Збільшуються обсяги виробництва фірми чи скорочуються, у тому і в іншому випадку необхідно мати на підприємстві директора, бухгалтера, головного інженера тощо. Таким чином, частина витрат на заробітну плату відноситься до постійних витрат виробництва. Фірма несе постійні витрати навіть у тому разі, якщо не випускає жодної одиниці продукції.

3. *Змінні витрати (VC) - частина валових витрат, які збільшуються разом зі збільшенням обсягів виробництва, і навпаки.*

На відміну від постійних, змінні витрати змінюються разом з обсягом виробництва. Саме тому вони і називаються змінними. Зі збільшенням виробництва потрібно більше сировини, матеріалів, електроенергії, устаткування, більша кількість працівників. Усі ці витрати і відносяться до змінних витрат.

До змінних витрат належать витрати на сировину, електроенергію, транспортні послуги, більшу частину послуг праці та інші змінні ресурси.

Розглянемо на графіку, що відбувається з цими видами витрат при зміні обсягів виробництва. Для цього побудуємо криві валових, постійних і змінних витрат виробництва (рис. 18.1).

Постійні витрати на графіку представлені у вигляді *горизонтальної прямої лінії*. Це означає, що і при обсязі виробництва, що дорівнює одній одиниці, і при обсязі виробництва в один мільйон одиниць постійні витрати складають одну й ту саму величину. Крива змінних витрат виходить з початку координат і має *позитивний нахил*, тобто при збільшенні обсягів змінні витрати також збільшуються. Валові витрати представляють суму постійних і змінних витрат, тому крива валових витрат зміщена вгору на величину постійних витрат і проходить паралельно до кривої змінних витрат.

Крім того, необхідно розраховувати також *собівартість продукції* або *витрати фірми на одну одиницю продукції*. Цей вид витрат виражається поняттям *середніх витрат виробництва*.

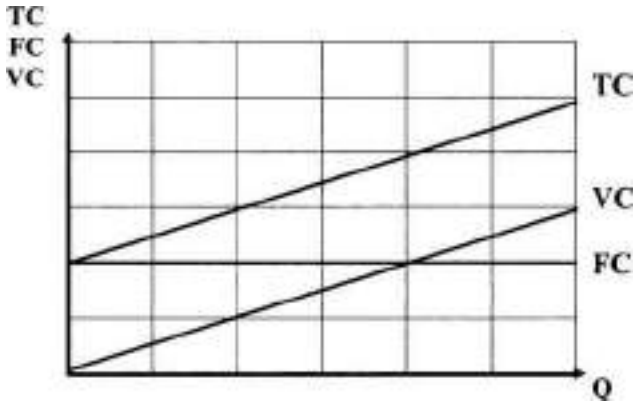


Рис. 18.1. Валові, постійні і змінні витрати

4. *Середні одиничні витрати виробництва - витрати фірми на виробництво однієї одиниці продукції.*

Вони позначаються AC (*Average Unit Cost*). Для того, щоб визначити значення середніх одиничних витрат виробництва, необхідно знайти відношення величини валових витрат до обсягу випуску продукції:

$$AC = \frac{TC}{Q} \quad (18-3)$$

Також корисними в аналізі економічних процесів є поняття *середніх постійних* і *середніх змінних витрат виробництва*.

5. *Середні постійні витрати виробництва - AFC (Average Fixed Unit Cost)* представляють собою величину постійних витрат в розрахунку на одиницю продукції та розраховуються за формулою:

$$AFC = \frac{FC}{Q} \quad (18.4)$$

6. *Середні змінні витрати виробництва - AVC (Average Variable Unit Cost)* представляють собою величину змінних витрат в розрахунку на одиницю продукції та розраховуються за формулою:

$$AVC = \frac{VC}{Q} \quad (18.5)$$

Динаміку усіх видів середніх витрат можна зобразити графічно (рис. 18.2).

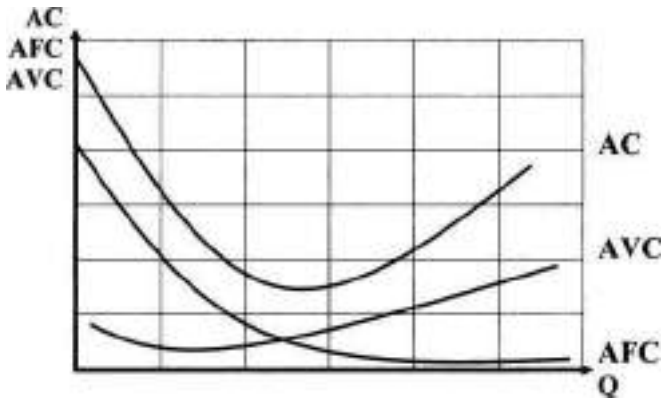


Рис. 18.2. Середні, середні постійні і середні змінні витрати виробництва

Постійні витрати виробництва представляють собою незмінну величину, і при збільшенні обсягів виробництва одна й та сама сума поділяється на більшу кількість виробленої продукції. Тому середні постійні витрати при збільшенні обсягів виробництва увесь час зменшуються. На графіку це представлено у вигляді кривої, що має негативний нахил. Середні змінні витрати при збільшенні обсягів виробництва спочатку знижуються, а потім починають зростати. Середні витрати є сумою середніх постійних і середніх змінних витрат, і крива середніх витрат - це результат динаміки середніх постійних і середніх змінних витрат. Спочатку знижуються і середні постійні, і середні змінні витрати. Звісно, що це веде до зниження і середніх витрат, відбувається економія на масштабах виробництва. Але з певного обсягу виробництва починає діяти закон спадної дохідності (закон спадної віддачі). Коли криві середніх постійних і середніх змінних витрат перетинаються, середні витрати досягають свого мінімуму. А в подальшому відбувається зростання середніх витрат виробництва.

Важливим поняттям у теорії фірми є *граничні витрати виробництва*.

7. *Граничні витрати* - витрати, що пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукції.

Вони позначаються *MC (Marginal Cost)*. Граничні витрати - це додаткові витрати, що фірма несе при збільшенні виробництва. Фірма

збільшує виробництво на одну одиницю і визначає як збільшилися її витрати. Це і будуть граничні витрати виробництва.

Математично вони розраховуються як різниця між наступним та попереднім значенням валових витрат виробництва:

$$MC_n = TC_n - TC_{n-1} \quad (18.6)$$

Наприклад, при виробництві 35 одиниць продукції валові витрати виробництва склали 500 грош. од., а при виробництві 36 одиниць - 540 грош. од. Це означає, що граничні витрати виробництва 36-й одиниці склали 40 грош. од.

$$Л/C_{36} = TC_{36} - TC_{35} = 540 - 500 = 40 \text{ грош. од.}$$

Динаміка граничних витрат має певні закономірності (рис. 18.3).

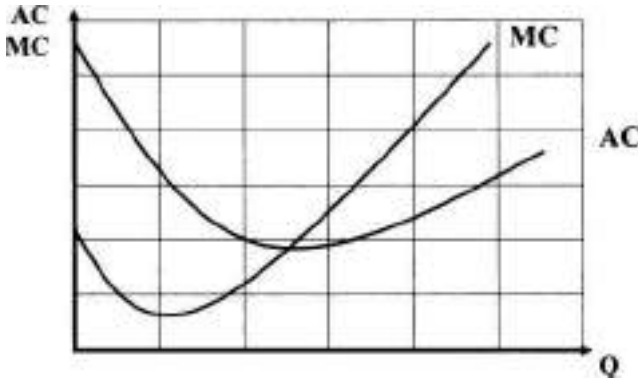


Рис. 18.3. Середні і граничні витрати

Граничні витрати, починаючи з певного обсягу виробництва, виявляють тенденцію до зростання. Іншими словами, при зростанні обсягів виробництва настає момент, коли граничні витрати починають збільшуватися, тобто кожна наступна одиниця продукції обходиться підприємцю дорожче, ніж попередня. Це має дуже важливе значення для пояснення процесу формування ринкової ціни. Чому крива пропозиції має позитивний нахил? Чому підприємці збільшують пропозицію товарів тільки в тому випадку, якщо зростає ціна на ринку? Саме тому, що кожна наступна одиниця продукції зазвичай обходиться підприємцю усе дорожче, і поставити її на ринок він згоден тільки в тому випадку, якщо ринкова ціна дозволить йому покрити витрати і отримати нормальний прибуток. Тому можна сказати, що в основі кривої

пропозиції лежить крива граничних витрат.

На графіку криві середніх і граничних витрат перетинаються в одній точці, причому в цій точці крива середніх витрат досягає свого мінімуму. Чому? Справа в тому, що поки граничні витрати залишаються менше середніх витрат, середні витрати знижуються. Коли граничні витрати (кожна додаткова одиниця продукції) стає більше середніх витрат, останні починають зростати. І перетнуться вони в точці мінімуму середніх витрат.

18.3. Витрати виробництва у довгостроковому періоді

Протягом тривалого періоду часу всі бажані зміни в структурі ресурсів можуть бути здійснені фірмою. Тому при аналізі базовими витратами є ATC (*Average Total Cost*), тому що в довгостроковому періоді усі витрати є змінними і немає ніякої різниці між постійними і змінними витратами.

Уявіть собі, що підприємство обробної промисловості спочатку мало мінімальні виробничі потужності, а потім, завдяки успішній економічній діяльності, усе більше і більше розширювалося. Що буде відбуватися із середніми витратами в процесі цього розширення підприємства?

Спочатку певний час розширення виробничих потужностей буде супроводжуватися зниженням середніх загальних витрат. Однак, зрештою, введення усе більших і більших потужностей призводить до зростання ATC . Дану закономірність можна проілюструвати за допомогою графіка (рис. 18.4).

Крива $ATC-1$ показує динаміку середніх загальних витрат для найменшого розміру підприємства, крива $ATC-5$ - для найбільшого. Співвідношення між п'ятьма кривими в точності відповідає викладеному вище правилу. Будівництво усе більш великих підприємств буде призводити до зниження мінімальних витрат на виробництво одиниці продукції аж до досягнення розмірів третього підприємства. Однак за цією межею розширення виробничих потужностей буде означати підвищення мінімального рівня середніх загальних витрат.

Принципове значення мають тонкі лінії, перпендикулярні горизонтальній осі. Вони показують ті обсяги виробництва, при яких фірма повинна змінити розмір підприємства, щоб забезпечити собі можливо більш низькі витрати виробництва одиниці продукції.

Незважаючи на те, що сума загальних витрат при великих масштабах виробництва буде більшою, витрати виробництва одиниці продукції виявляться нижче, ніж колись.

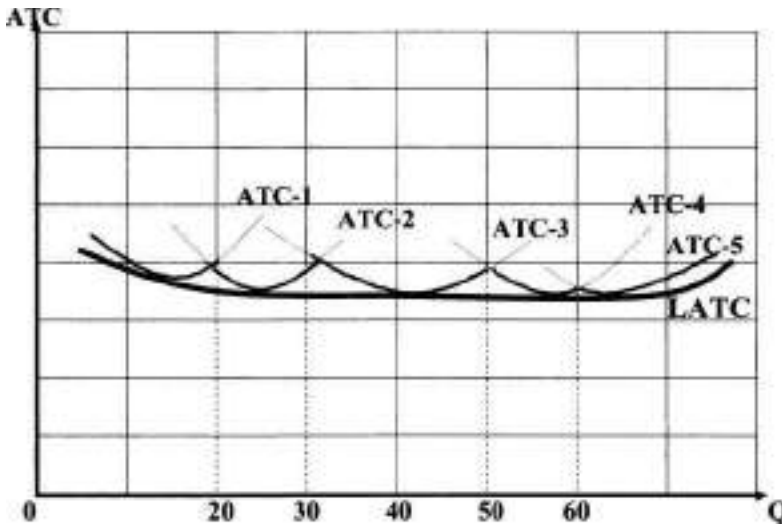


Рис. 18.4. Крива довгострокових середніх витрат: п'ять можливих розмірів підприємства

Крива довгострокових середніх витрат $LATC$ складається з ділянок кривих короткострокових витрат ($ATC-1, ATC-2, \dots, ATC-n$) стосовно підприємств різного розміру, серед яких фірма могла б зробити свій вибір. Крива довгострокових середніх загальних витрат ($LATC$) показує найменші витрати виробництва одиниці продукції, з якими може бути забезпечений будь-який обсяг виробництва за умови, що фірма мала у своєму розпорядженні досить часу для проведення всіх необхідних змін у розмірах підприємства.

Чим більше буде варіантів можливих розмірів підприємств, тим більш плавною буде виглядати крива довгострокових витрат $LATC$.

18.4. Ефект масштабу

Отже, послідовне збільшення розмірів підприємства протягом певного часу спричиняє зниження витрат виробництва одиниці продукції, але, починаючи з певного моменту, все більші і більші розміри підприємства означають підвищення середніх загальних витрат. Власне, чому ж крива довгострокових витрат $LATC$ має дугоподібну

форму?

Дугоподібність кривої довгострокових середніх одиничних витрат можна пояснити за допомогою того, що економісти називають *позитивним і негативним ефектом зростання масштабів виробництва*, чи *ефектами масштабу*.

Позитивний ефект масштабу. Позитивний ефект масштабу (ефект масового виробництва, чи економія, обумовлена зростанням масштабів виробництва) пояснює спадну частину кривої довгострокових витрат *LATC* (рис. 18.5). В результаті зростання розмірів підприємства цілий ряд факторів починає діяти в напрямку зниження середніх витрат виробництва.

1. *Спеціалізація праці.* Підвищення рівня спеціалізації праці, що використовується, стає можливим зі зростанням розмірів підприємства. Замість того, щоб виконувати п'ять-шість різних операцій виробничого процесу, кожен працівник може тепер одержати одне-єдине завдання. Одержавши можливість зосередитися на виконанні одного завдання, цей працівник зможе працювати набагато продуктивніше. Нарешті, більш високий рівень спеціалізації праці виключає втрати часу на перехід працівника від одного завдання до іншого.

2. *Спеціалізація управлінського персоналу.* Великі масштаби виробництва дозволяють також ефективніше використовувати працю фахівців з управління завдяки їхній більш глибокій спеціалізації. Керівник, здатний контролювати працю 20 працівників, буде не повністю використовувати свої здібності на дрібному підприємстві, де працює лише десяток працівників. До того ж дрібні фірми не здатні використовувати працю менеджера за прямим призначенням. З розширенням масштабу виробництва до виконання кожної управлінської функції буде притягнутий відповідний фахівець. У результаті це призведе до підвищення ефективності і зниження витрат виробництва одиниці продукції.

3. *Ефективне використання капіталу.* Дрібні фірми найчастіше виявляються нездатними скористатися найбільш ефективним з технологічної точки зору виробничим устаткуванням. Машини для виробництва багатьох видів продукції можна купити лише в дуже великих і вкрай дорогих комплектах. Більш того, ефективне використання цього машинного устаткування вимагає великих обсягів виробництва. Виходить, тільки великі виробники можуть дозволити собі придбати й ефективно експлуатувати краще устаткування.

ATC

	^Д^			^Д^			
	Економ	ШЯ від	Посі	ійна ві	У здача : Зросі		
	зрост;	ШЯ	від	зроста	ння І витр« ів	ання	
	масш	габів	IV	аспітаї	: зросз	ат від	
	вироби	ицтва	ви	робнии	гва : масш	табів	
					виообі	иптвa'	

qі

42

Рис. 18.5. Крива довгострокових середніх витрат

4. *Виробництво побічної продукції (з відходів виробництва).*

Організатор великомасштабного виробництва має у своєму розпорядженні більш широкі можливості для виробництва побічної продукції, ніж дрібна фірма. Велика фабрика може виготовити цілий ряд інших продуктів з відходів, які більш дрібним виробником були б викинуті через непотрібність.

Усі ці технологічні фактори - підвищення рівня спеціалізації праці працівників і керівників, можливість використання найбільш ефективного устаткування й ефективна утилізація відходів - будуть робити свій внесок у зниження витрат виробництва одиниці продукції тим виробником, який здатний розширити масштаби операцій. Тобто збільшення кількості усіх залучених у виробництво ресурсів на $x\%$ призведе до більш ніж пропорційного зростання обсягу виробництва (більш ніж на $x\%$); необхідним результатом буде зниження АТС.

Негативний ефект масштабу. Згодом розширення фірми може призвести до негативних економічних наслідків і, отже, до зростання витрат виробництва одиниці продукції.

Основна причина виникнення негативного ефекту масштабу пов'язана з певними управлінськими труднощами, які виникають при спробі ефективно контролювати і координувати діяльність фірми, що перетворилася на великомасштабного виробника. На невеликому підприємстві керівник добре уявляє собі виробничий процес і тому може швидко увійти в курс будь-якого напрямку діяльності фірми, легко сприйняти інформацію, отриману від своїх підлеглих, і прийняти чітке й ефективне рішення.

Однак, в результаті зростання розмірів фірми, ланки управління, що знаходяться між адміністративним апаратом і власне процесом

виробництва, стають усе більш численними; вище керівництво виявляється суттєво віддаленим від дійсного виробничого процесу на підприємстві. Для однієї людини виявляється неможливим зібрати, зрозуміти і обробити всю інформацію, необхідну для прийняття раціональних рішень у масштабах великого підприємства. У результаті страждає ефективність і зростають середні витрати виробництва. Тобто *збільшення кількості всіх ресурсів на $x\%$ призведе до менш ніж пропорційного зростання обсягу виробництва (менш ніж на $x\%$); АТС збільшаться*. Негативний ефект масштабу ілюструється зростаючим відрізком кривої довгострокових витрат LTC (рис. 18.5).

Постійна віддача від зростання масштабів виробництва. У деяких випадках різниця між обсягом виробництва, за якого припиняється дія позитивного ефекту масштабу, і обсягом виробництва, за якого починає діяти негативний ефект масштабу, може бути досить значною. Графічно вона виглядає як відрізок, що відповідає постійній віддачі від зростання масштабів виробництва, на якому середні довгострокові витрати будуть незмінними (рис. 18.5). У його межах певне *збільшення кількості всіх ресурсів викликає пропорційне збільшення обсягу виробництва. АТС не змінюються*.

Контрольні запитання:

1. Дайте визначення витратам виробництва.
2. Дайте визначення економічним, внутрішнім і зовнішнім витратам. Наведіть приклади цих витрат на підприємстві.
3. Що таке нормальний прибуток?
4. Чим відрізняється бухгалтерський і економічний прибуток?
5. Наведіть класифікацію витрат у короткостроковому періоді.
6. Як розраховуються середні витрати, середні постійні витрати та середні змінні витрати?
7. Що таке граничні витрати? Як вони розраховуються?
8. Зобразіть графічно, як виглядають криві AC , AFC , AVC , MC .
9. Як виглядає крива середніх витрат в довгостроковому періоді?
10. Чому крива довгострокових витрат $LATC$ має дугоподібну форму?
11. Поясніть, у чому суть негативного ефекту масштабу?
12. Поясніть, у чому суть позитивного ефекту масштабу?
13. Поясніть, у чому суть постійної віддачі від зростання масштабів виробництва?

Розділ 19. ПОВЕДІНКА ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ

- 19.1. Раціональна поведінка підприємства в умовах досконалої конкуренції.
- 19.2. Раціональна поведінка підприємства в умовах недосконалої конкуренції.
- 19.3. Графічний аналіз максимального прибутку.

19.1. Раціональна поведінка підприємства в умовах досконалої конкуренції

Розглянемо раціональну поведінку підприємства. Що означає «раціональна поведінка» в економічному змісті? Для комерційного підприємства (фірми) це означає прагнення до одержання *максимально можливого прибутку*. Що ж повинна робити фірма, щоб отримати максимальний прибуток, якщо відома ціна на продукцію і витрати виробництва?

На ринку досконалої конкуренції жодне підприємство (фірма) не може впливати на ціну своєї продукції. На ринку діє багато продавців, що пропонують покупцям недиференційований однорідний продукт, і ціна встановлюється тільки під впливом загального ринкового попиту та пропозиції усіх підприємств. Жодне підприємство не може підвищити ціну на свою продукцію, оскільки це призведе до того, що всі покупці стануть купувати продукцію конкурентів. Таким чином, крива попиту на продукцію окремого підприємства має вигляд *горизонтальної лінії* (рис. 19.1).

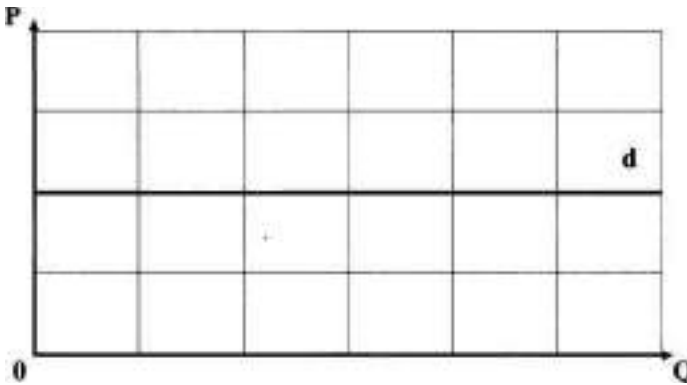


Рис. 19.1. Попит на продукцію окремого підприємства в умовах досконалої конкуренції

Якщо підприємство підвищує ціну, то його обсяги продажу

знижуються до нуля. Якщо ж підприємство знижує ціну, то теоретично його обсяги продажу зростають до нескінченності.

Постає питання: що ж може зробити підприємець, щоб отримати максимальний прибуток? Для відповіді на це питання необхідно визначити, які фактори впливають на його величину. Оскільки прибуток Pr (*Profit*) - це різниця між валовим доходом і валовими витратами, він розраховується в такий спосіб:

$$Pr = TR - TC, \quad (19.1)$$

де TR - валовий дохід,

TC - валові витрати.

Величина *валового доходу* позначається TR (*Total Revenue*) та розраховується за формулою:

$$TR = PxQ \quad (19.2)$$

Величину валових витрат, в свою чергу, можна представити як добуток кількості виробленої продукції (0 та середніх одиничних витрат (AC)):

$$TC = ACxQ \quad (19.3)$$

Тоді можна формулу прибутку шляхом перетворень привести до наступного вигляду:

$$Pr = TR - TC = PxQ - ACxQ = Qx(P - AC) \quad (19.4)$$

Таким чином, на величину прибутку впливають три головні фактори - ціна, середні одиничні витрати (собівартість) та кількість виробленої продукції.

Оскільки на ринку досконалої конкуренції підприємство не може змінювати ціну, а величина витрат виробництва задана технічним і технологічним рівнем даного підприємства, підприємець може змінювати лише обсяги виробництва, для того щоб отримати максимальний прибуток. Тому у загальному вигляді проблема максимізації прибутку може бути сформульована наступним чином: *яку кількість продукції підприємство повинно виробляти і продавати, щоб отримати максимальний прибуток.*

Відповідь на це питання можна одержати, порівнявши ринкову ціну на продукцію і граничні витрати підприємства (оскільки величина

граничних витрат точніша, ніж величина середніх одиничних витрат). Співвідношення між цими величинами описується правилом максимізації прибутку.

> **Правило максимізації прибутку в умовах досконалої конкуренції:** *обсяги виробництва і реалізації необхідно збільшувати доти, поки граничні витрати, що пов'язані з виробництвом кожної додаткової одиниці, будуть менше, ніж ціна продукції на ринку. Це буде призводити до збільшення прибутку.*

Прибуток максимальний там, де ціна дорівнює граничним витратам: $P = MC$.

Якщо $P > MC$, то виробництво необхідно розширювати.

Якщо $P < MC$, то виробництво необхідно скорочувати.

На графіку оптимальний обсяг виробництва визначається на рівні перетину кривих попиту на продукцію підприємства і граничних витрат (рис. 19.2).

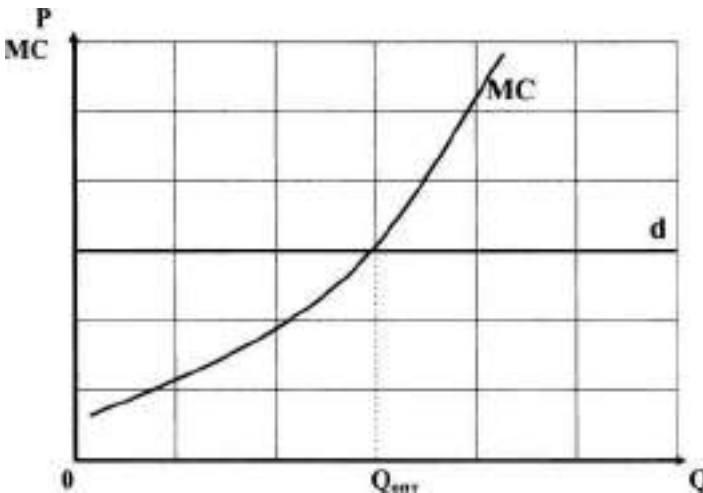


Рис. 19.2. Максимізація прибутку в умовах досконалої конкуренції

Якщо обсяг виробництва буде більше або менше за оптимальний, то в обох випадках прибуток буде менше за максимальний. Існує тільки одне значення обсягу виробництва, при якому підприємство отримає максимальний прибуток.

Економічний зміст цього правила полягає в наступному: продаючи кожну наступну одиницю продукції, підприємство одержує дохід, який в умовах досконалої конкуренції дорівнює ціні. Одночасно підприємство

здійснює витрати на виробництво і реалізацію цієї одиниці, і поки цей додатковий дохід буде вищий за додаткові витрати, прибуток підприємства буде збільшуватися.

Правило максимізації прибутку вірно не лише для однієї компанії, але і для всієї економіки. З цього правила можна вивести принцип досягнення максимальної економічної ефективності використання ресурсів. *Економіка досягає максимальної економічної ефективності використання всіх ресурсів, коли граничні витрати виробництва товарів дорівнюють їхнім цінам.*

19.2. Раціональна поведінка підприємства в умовах недосконалої конкуренції

Формування раціональної стратегії поведінки підприємства на ринку недосконалої конкуренції має деякі відмінності. На відміну від ринку досконалої конкуренції, ринок недосконалої конкуренції допускає можливість виробника впливати на ціну своєї продукції. Виробник може встановлювати більш високу або більш низьку ціну, при цьому скоротивши або збільшивши кількість покупців. Якщо на ринку досконалої конкуренції додатковий дохід, що одержує підприємство від продажу кожної наступної одиниці, не змінюється і дорівнює ринковій ціні, то на ринку недосконалої конкуренції збільшення обсягу продажів призводить до зниження ціни, а відповідно, і до зниження додаткового доходу. Тому необхідно розглянути поняття граничного доходу. При збільшенні обсягів продажу підприємства збільшується валовий дохід. Приріст валового доходу і дає значення *граничного доходу MR (Marginal Revenue)*.

Граничний дохід - додатковий дохід, що одержує підприємство при збільшенні обсягів продажу на 1 одиницю.

Математично значення граничного доходу можна одержати, якщо знайти різницю між наступним та попереднім значеннями валового доходу:

$$(19.5)$$

Розглянемо поведінку недосконалого конкурента на прикладі. Усі наявні і розраховані дані зводимо в таблицю 19.1. Нехай відомі попит на продукцію підприємства, ціна, постійні і змінні витрати.

Знаходимо значення валового доходу, валових, середніх і граничних витрат, граничного доходу і прибутку.

Таблиця 19.1

Динаміка основних показників підприємства при зміні обсягів виробництва (грош. од.)

Q	p	TR	FC	VC	TC	AC	MC	MR	Pr
0	-	0	100	-	100	-	-	-	-100
1	100	100	100	50	150	150	50	100	-50
2	95	190	100	100	200	100	50	90	-10
3	90	270	100	150	250	83	50	80	20
4	85	340	100	175	275	69	25	70	65
5	80	400	100	200	300	60	25	60	100
6	75	450	100	220	320	53	20	50	130
7	70	490	100	245	345	49	25	40	145
8	65	520	100	280	380	48	35	30	140
9	60	540	100	320	420	46	40	20	120
10	55	550	100	370	470	47	50	10	80
11	50	550	100	440	540	49	70	0	10
12	45	540	100	530	630	53	90	-10	-90

Основною метою діяльності комерційного підприємства (фірми) на ринку є одержання максимального прибутку. Тому дане підприємство повинно орієнтуватися саме на прибуток, а не на інші показники, які не завжди вірно допоможуть визначити правильну стратегію. Аналіз отриманих даних показує, що максимальний прибуток підприємство одержить при обсязі виробництва, що дорівнює 7 одиницям продукції. Якби підприємство орієнтувалося на максимальний валовий дохід (ГЛ), то воно виробило і продало б 10 або 11 одиниць продукції. У цьому випадку валовий дохід був би найбільшим - 550 грош. од., але прибуток склав би всього 80 або 10 грош. од. у порівнянні зі 145 грош. од. при оптимальному обсязі виробництва. Якби підприємство за основу своєї стратегії взяло б показник середніх витрат і прагнуло виробити продукцію за мінімальною собівартістю, то йому необхідно було б виробити 9 одиниць продукції і прибуток склав би 120 грош. од., що теж менше, ніж при оптимальному обсязі виробництва. Мінімальні граничні витрати досягаються при виробництві 6 одиниць продукції, а прибуток при такому обсязі виробництва складає 130 грош. од.

Існує тільки один обсяг виробництва, при якому прибуток досягає свого максимального значення - 145 грош. од. Цей обсяг складає 7 одиниць продукції. Ні при яких інших значеннях обсягу виробництва підприємство не отримає більший прибуток.

Оптимальний обсяг виробництва підприємства, яке діє в умовах недосконалої конкуренції, також можна визначити за допомогою правила максимізації прибутку.

> Правило максимізації прибутку в умовах недосконалої конкуренції: *обсяги виробництва і реалізації необхідно збільшувати доти, поки граничні витрати, що пов'язані з виробництвом кожної додаткової одиниці, будуть менше, ніж граничний дохід, що одержується від продажу цієї одиниці продукції на ринку.*

Іншими словами, якщо $MR > MC$, то виробництво необхідно розширювати.

Якщо $MR < MC$, то виробництво необхідно скорочувати.

Там, де $MR = MC$, досягається максимальний прибуток.

Повернемося до нашого прикладу і порівняємо значення граничного доходу і граничних витрат. При виробництві шостої одиниці продукції граничні витрати складуть 20 грош. од., а граничний дохід - 50 грош. од. Чи вигідно підприємству виробити і продати шосту одиницю продукції. Звичайно, так! Приріст витрат складе 20 грош. од., а приріст доходу - 50 грош. од., тобто прибуток збільшиться на 30 грош. од. Далі підприємство здійснить виробництво сьомої одиниці. Приріст доходу складає 40 грош. од., а приріст витрат 25 грош. од. Прибуток збільшився ще на 15 грош. од. При виробництві восьмої одиниці приріст доходу складе 30 грош. од., а приріст витрат - уже 35 грош. од. Це означає, що якщо підприємство виробить і продасть восьму одиницю продукції, то його прибуток скоротиться порівняно з попереднім значенням на 5 грош. од. Тому виробляти восьму одиницю підприємству не вигідно. Максимальний прибуток підприємства досягається при випуску і реалізації семи одиниць продукції. Покажемо графічно ілюстрацію цього методу (рис. 19.3).

Прибуток максимальний там, де граничні витрати дорівнюють граничному доходу. На графіку це точка перетину кривих MR і MC . Перетин відбувся трохи правіше обсягу виробництва, що дорівнює семи одиницям продукції. Якби провели більш точні розрахунки або можна було б поділити на більш дрібні одиниці продукцію, то можливо було б визначити більш точно оптимальний обсяг виробництва. Тому зупинимося на попередньому значенні обсягів виробництва, тобто сім одиниць продукції. Як тепер визначити кількісне значення прибутку? Для цього проводимо вгору вертикальну лінію, що буде перетинати криві попиту і середніх витрат. Різниця між ціною і середніми витратами

представляє собою не що інше, як прибуток, отриманий за одну одиницю продукції. Якщо потім помножити цю величину на кількість одиниць продукції, то одержимо величину прибутку.

Скористаємося формулою 19.4 і підставимо у неї дані з прикладу, узявши більш точне значення середніх витрат:

$$Pr = Q \times (P - AC) = 7 \times (70 - 49.29) = 145$$

На графіку (рис. 19.3) величина прибутку представлена у вигляді прямокутника, обмеженого кривими попиту і середніх витрат.

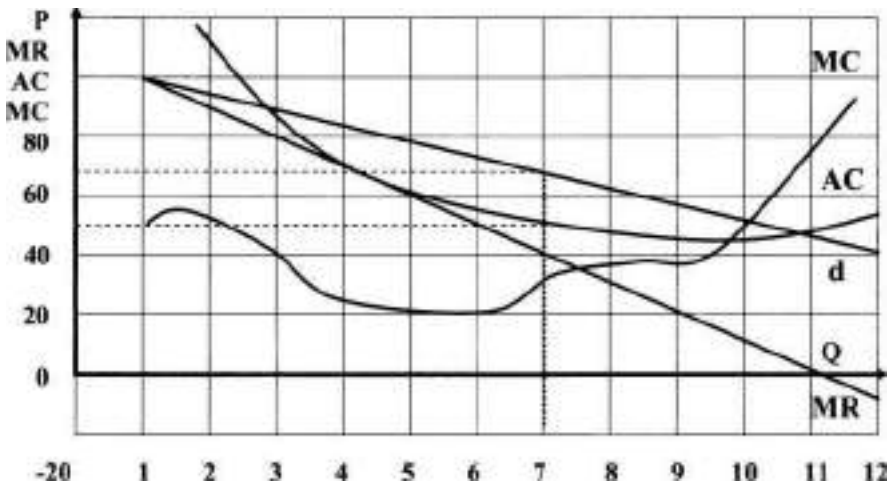


Рис. 19.3. Криві попиту, граничного доходу, середніх і граничних витрат підприємства

І при першому, і при другому методі визначення максимального прибутку одержуємо однакове значення. При використанні другого методу немає необхідності перебирати всі можливі значення прибутку. Просто спочатку визначається оптимальний обсяг виробництва, при якому граничні витрати дорівнюють граничному доходу, а потім знаходиться величина прибутку.

Таким чином, існують два способи визначення точки максимального прибутку, тобто обсягу виробництва, при якому прибуток підприємства буде максимальним. При виробництві і меншої, і більшої кількості продукції порівняно з оптимальним обсягом прибуток буде складати меншу величину.

Перший спосіб - базується на порівнянні валового доходу і валових витрат при кожному обсязі виробництва. У цьому випадку

використовується формула 19.1.

Другий спосіб - за правилом максимізації прибутку (або для підприємств, що діють на ринку досконалої конкуренції; або для підприємств, що діють на ринку недосконалої конкуренції).

19.3. Графічний аналіз максимального прибутку

Якщо знаходити величину максимального прибутку за допомогою першого способу - порівнюючи значення валового доходу і валових витрат, то цей аналіз можна представити графічно, зобразивши на одному графіку криві валового доходу, валових витрат і, як результат, криву прибутку (рис. 19.4).

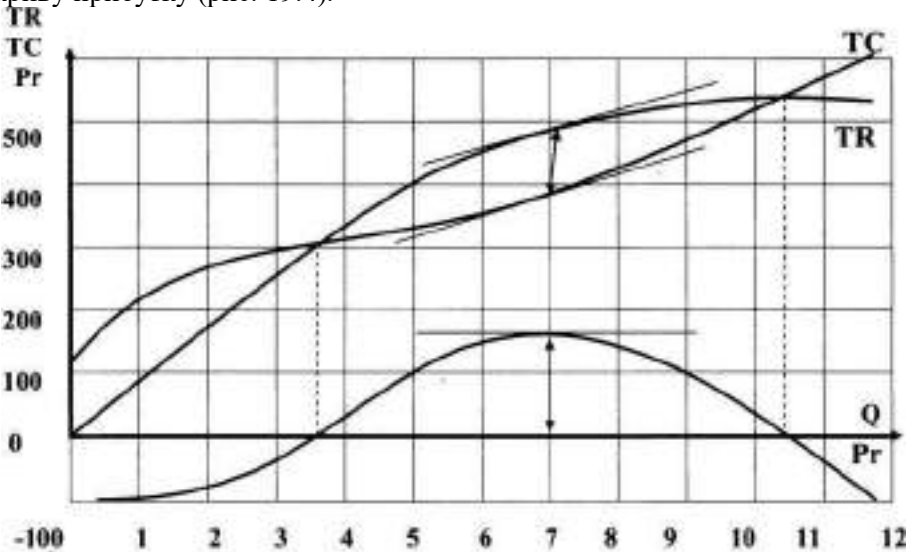


Рис. 19.4. Криві валового доходу, валових витрат і прибутку

Там, де криві **TR** і **TC** перетинаються, прибуток дорівнює нулю. При цих же обсягах виробництва, як видно на графіку, крива **Pr** перетинає вісь абсцис. На відрізках, де крива **TC** розташовується вище кривої **TR**, підприємство зазнає збитків, тобто прибуток негативний. На одному відрізку (між точками перетину цих кривих) крива **TR** лежить вище кривої **TC** - це *зона прибутку*. У будь-якій точці на цьому відрізку підприємство буде отримувати прибуток. Але підприємство цікавить не просто прибуток, а максимальний прибуток. Максимальний прибуток буде там, де існує найбільша відстань між кривими **TR** і **TC**. Графічно це можна визначити в такий спосіб: дотичні, проведені до кривих **TR** і **TC**,

повинні бути паралельні. Якщо дотичні розходяться, то виробництво необхідно розширювати; якщо ж дотичні сходяться, то виробництво необхідно скорочувати. Дотична, яка проведена до кривої прибутку через точку максимального прибутку, буде паралельна осі абсцис.

Контрольні запитання:

1. Сформулюйте правило максимізації прибутку в умовах досконалої конкуренції.
2. Зобразіть графічно як визначається оптимальний обсяг виробництва в умовах досконалої конкуренції.
3. Що таке граничний дохід і як він розраховується?
4. Сформулюйте правило максимізації прибутку в умовах недосконалої конкуренції.
5. Які два методи використовуються для визначення максимального прибутку фірми в умовах недосконалої конкуренції.
6. Зобразіть графічно як знайти величину максимального прибутку, використовуючи значення валового доходу і валових витрат.

Розділ 20. КОНКУРЕНЦІЯ І МОНОПОЛІЯ

- 20.1. Конкуренція: виникнення, сутність, функції та види.
- 20.2. Координація економічних рішень в умовах конкуренції.
- 20.3. Монополія: причини виникнення, сутність і форми прояву.
- 20.4. Економічна шкода монополії.
- 20.5. Антимонопольне регулювання.

20.1. Конкуренція: виникнення, сутність, функції та види

Конкуренція (лат. «concurrentia» - стикатися, зіштовхуватися) означає *суперництво між суб'єктами ринкового господарства за найбільш вигідні умови виробництва, продажу і купівлі товарів*. Такий вид економічних відносин функціонує тоді, коли виробники товарів виступають як самостійні і ні від кого не залежні суб'єкти господарської системи. У такому самому становищі повинні бути і покупці товарів.

Конкуренція як боротьба між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва і збуту товарів та послуг, за привласнення найбільших прибутків є основою механізму функціонування товарного виробництва, являє собою своєрідний наріжний камінь вільного підприємництва. В силу того, що конкуренція являється для товаровиробників зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва, форм і систем заробітної плати тощо, можна сказати, що конкуренція виступає важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною її господарського механізму.

Умовами виникнення конкуренції як економічного процесу є:

- а) масовий розвиток підприємництва;
- б) наявність на ринку двох і більше товаровиробників, що реалізують свою продукцію;
- в) перехід змагальності зі сфери споживання у сферу виробництва;
- г) орієнтація підприємницької діяльності виключно на попит.

Конкурентна боротьба за економічне процвітання і виживання є економічним законом ринкового господарства.

Продавці прагнуть продати свої товари найдорожче, але конкуренція змушує їх збувати продукцію дешевше, щоб стимулювати попит покупців. У боротьбі між продавцями, які прагнуть продати найдорожче, і покупцями, які прагнуть купити дешевше, виграють ті, хто більш згуртований і має можливість нав'язати свою (вигідну для них) ціну. В умовах «вільної» конкуренції на ринку всі рівні, як

продавці, і всі рівні, як покупці, але перемагає той, хто при тій самій якості товару має менші витрати виробництва або при тих самих витратах виробляє продукцію вищої якості.

Конкуренція - категорія товарно-ринкової економіки. Її зародження і виникнення історично належать до простого товарного виробництва. У процесі конкуренції кожен дрібний виробник намагається створити для себе найбільш вигідні умови виробництва і збуту товарів. Особливого розвитку конкуренція набула з переходом до великого товарного виробництва. У ХХ і на початку ХХІ ст. конкуренція в усіх країнах свідомо використовується як одна з рушійних сил економічного і соціального прогресу.

Економічна роль конкуренції проявляється в наступних її *функціях*:

1. Як показує історичний досвід, конкуренція, пронизуючи всі зв'язки виробництва і споживання, є *єдиною* можливим засобом досягнення збалансованості між попитом і пропозицією, а в кінцевому підсумку - між суспільними потребами і виробництвом.

2. Конкуренція виконує функцію спілкування і погодження інтересів виробників. В умовах розвинутого поділу праці інтерес кожного пов'язаний і взаємодіє з інтересами інших товаровиробників. Виконуючи цю функцію, конкуренція через ринковий механізм підпорядковує індивідуальні прагнення суб'єктів господарювання суспільним інтересам.

3. Конкуренція змушує товаровиробників *знижувати* індивідуальні виробничі витрати. Зменшення витрат вимагає від підприємців постійно працювати над удосконаленням технічної бази виробництва, шукати шляхи економії сировини, матеріалів, устаткування і робочого часу, а також підвищення продуктивності праці.

4. Стимулювання підвищення якості продукції та послуг. Ця функція набуває особливого значення в умовах науково-технічної революції, яка надає кожному виробникові можливості вдосконалювати споживні вартості, широко орієнтуватися на задоволення найрізноманітніших потреб покупців, усього суспільства. Конкуренція спонукає виробників неухильно запроваджувати у виробництво все нові й нові види продукції, а також виробляти один і той самий продукт найрізноманітніших модифікацій.

5. Історично найважливіша функція конкуренції - *формування* ринкової ціни. Це така ціна, яка врівноважує в собі не тільки попит і

пропозицію, але й ціни попиту і пропозиції. За допомогою ринкової ціни конкуренція забезпечує збалансоване співвідношення між суспільними потребами і суспільним виробництвом.

Виконуючи ці функції, конкуренція забезпечує зростання економічної ефективності виробництва, підвищення його технічного рівня, удосконалення якості та структури суспільного продукту.

Розрізняють види і форми конкуренції за різними



класифікаційними ознаками (рис. 20.1).

Рис. 20.1. Класифікація видів і форм конкуренції

I. За галузевою ознакою розрізняють *внутрішньогалузеву* і *міжгалузеву* конкуренцію.

Внутрішньогалузева - це конкуренція між виробниками певної галузі. Об'єктами такої конкуренції є умови виробництва, ринки збуту, «портфелі» замовлень, витрати виробництва, якість продукції та послуг. Вона зумовлює зростання ефективності всієї галузі, кількісних і якісних показників, її подальший розвиток.

Міжгалузева конкуренція здійснюється між виробниками (підприємствами, підприємцями) даної галузі й виробниками інших галузей. Об'єктом такої конкуренції є більш висока норма прибутку в тій чи іншій галузі, отже, і боротьба за вигідніше вкладення капіталу. Ця конкуренція сприяє міжгалузевому переливанню капіталів і переміщенню ресурсів до більш ефективних галузей і сфер виробництва. Швидке переміщення капіталу і ресурсів з однієї галузі до іншої дає суспільству можливість найбільш раціонально використовувати засоби виробництва і робочу силу.

II. За масштабами охоплення існує конкуренція на національному ринку та міжнародна конкуренція.

Міжнародна конкуренція являє собою конкуренцію виробників на світовому ринку і включає в себе як внутрішньогалузеву, так і міжгалузеву форми конкуренції. На світовому ринку домінуюча роль належить компаніям найбільш розвинутих країн. Міжнародна конкуренція сприяє зниженню інтернаціональних витрат, збалансованому розвитку світового ринку, переливанню капіталу не тільки між галузями виробництва, але й між державами світової співдружності.

III. За методами конкурентної боротьби конкуренцію можна поділити на сумлінну і несумлінну (нечесну).

На ринку сумлінної конкуренції суперники використовують такі методи конкурентної боротьби, як *цінові* і *нецінові*. *Цінова конкуренція* означає, що основним методом боротьби проти конкурентів є ціна. Для неї характерними є зниження або підвищення цін. *Нецінова конкуренція* передбачає використання інших методів.

Основними методами сумлінної конкуренції є:

> підвищення якості продукції. Йдеться про суворе додержання технологічної дисципліни. Відомо, що якість товару певної назви може бути різною, залежно від того, де його виробляють. Поліпшення якості продукції може бути забезпечене також використанням технічних новинок, які становлять комерційну таємницю;

> зниження цін («війна цін»);

> реклама - щоб привернути увагу споживачів, інформувати їх про властивості товару, спонукати до купівлі, нагадати про існування того чи іншого товару;

> розвиток до- і після реалізаційного обслуговування (ремонт виробу, надання запасних частин, безплатні консультації тощо);

> створення нових товарів і послуг із використанням досягнень

НТР.

Нечесна (несумлінна) конкуренція - діяльність господарського суб'єкта, спрямована на одержання комерційної вигоди і забезпечення домінуючого становища на ринку, яка не виключає обман споживачів, партнерів, інших господарських суб'єктів і державних органів.

Основними методами несумлінної конкуренції є:

> дезінформація споживачів - поширення виробником неправильних відомостей про споживчі властивості товару (клас, сорт, якість виготовлення);

> використання товарного знака, фірмового найменування без дозволу господарського суб'єкта, на ім'я якого вони зареєстровані;

> поширення неправдивих повідомлень про товари своїх конкурентів, яке завдає шкоди діловій репутації конкурентів;

> намагання деяких фірм впливати на постачальників ресурсів і банки - для того, щоб вони відмовляли конкурентам у постачанні

сировини, матеріалів, а також у наданні кредитів;

> переманювання провідних спеціалістів конкурентів шляхом підкупу, встановлення вищих окладів та надання різних пільг;

> порушення законів.

IV. За типами ринку у сучасній економічній науці розглядаються дві основні форми конкуренції:

1. *Досконала (чиста) конкуренція* - це така модель ринку, при якій вплив кожного учасника економічного процесу на загальну ситуацію настільки малий, що ним можна знехтувати.

Досконала конкуренція є історично і логічно початковим видом конкуренції. Вона виникла разом із виникненням товарного виробництва і протягом тисячоліть становила цілу епоху так званої вільної конкуренції. Її називають також абсолютною, чистою, ідеальною, немонополістичною.

2. *Недосконала (обмежена) конкуренція* репрезентується двома основними формами: *монополістичною конкуренцією* та *олігополією*. Об'єднує їх те, що на відміну від чистої конкуренції, вони дають змогу окремії фірмі впливати на ринок, використовуючи для цього ряд важелів і, насамперед, важіль ціни.

Монополістична конкуренція - це конкуренція, яка виникає між монополіями. Вона може бути внутрішньо- та міжгалузеву, а також міжнародною. На відміну від вільної конкуренції, в умовах панування монополій конкуренція контролюється і певною мірою обмежується. Ступінь обмеження конкуренції залежить від масштабів монополізації виробництва й ринку. Основною ознакою монополії є можливість фірми (монополії) впливати на ринкові ціни та розвиненість нецінової конкуренції.

Монополістична конкуренція - це така модель ринку, для якої властивою є відносно велика, але значно менша, ніж за умов чистої конкуренції, кількість підприємств, що випускають диференційовану продукцію.

Олігополія - є конкуренція, при якій декілька великих фірм монополізують виробництво і збут основної маси продукції і ведуть між собою переважно нецінову конкуренцію.

Отже, конкуренція - двигун економічного прогресу. Лауреат Нобелівської премії Ф. фон Хайєк говорив, що суспільство, яке покладається на конкуренцію, більш успішно, ніж інші, досягає цілей і що саме конкуренція показує, як можна ефективніше виробляти речі. У цьому, без сумніву, позитивна роль конкуренції у суспільному розвитку.

Позитивні та негативні наслідки конкуренції наведені в таблиці 20.1.

Таблиця 20.1

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Наслідки конкуренції	
<ul style="list-style-type: none"> > стимулювання процесу усупільнення виробництва; > стимулювання технічного прогресу; > підвищення продуктивності праці, якості продукції, зниження витрат виробництва; > регулювання темпів і масштабів виробництва; > вплив на формування раціональної структури виробництва, асортименту продукції; > активізація інноваційного процесу; > гнучке пристосування до попиту; > залежність доходів і підприємця, і працівника від кількості та якості праці; > можливість регулювання з боку держави. 	<ul style="list-style-type: none"> > застосування нечесних прийомів у боротьбі; > надмірна експлуатація природних ресурсів та екологічні порушення; > сприяння значної диференціації виробників (дрібні виробники витісняються великим капіталом: одні банкрутують, інші збагачуються); > зростання ступеня експлуатації найманої праці; > соціальне і майнове розшарування населення, зростання безробіття; > посилення інфляції.

20.2. Координація економічних рішень в умовах конкуренції

Кожна людина постійно приймає певні рішення. Як виробник вона спробує знайти кращу сферу використання своїх засобів, вирішує питання: що? як? для кого виробляти? Як споживач вона робить свій вибір, прагнучи одержати максимальну корисність з врахуванням своїх можливостей. При цьому вона не може не враховувати дій інших людей і їхніх інтересів.

Взаємодія з іншими суб'єктами змушує кожну людину приймати рішення на основі доступної їй інформації. Завдяки цьому вона пристосовується до зовнішніх умов, координує свої дії з діями багатьох інших людей. Можна сказати, що в економічній системі в цілому існує особливий спосіб координації дій усіх суб'єктів. Цей спосіб - ринкова взаємодія, конкуренція.

Конкуренція - боротьба за найкращі умови виробництва і збуту товарів. Конкуренція - природна властивість ринку, та сила, що допомагає розвиватися економіці, провокує дії всіх учасників економічних процесів і заважає застою. Результатом конкурентної боротьби є підвищення ефективності виробництва, зниження цін і витрат, підвищення якості і розширення асортименту товарів, які

пропонуються.

Якщо розглядати дії будь-якого виробника, то конкурентами його будуть:

- або виробники аналогічної продукції *{внутрішньогалузева конкуренція}'*,
- або виробники товарів-замінників *{міжгалузева конкуренція}'*,
- або ті, хто тільки збирається зайнятися виробництвом і шукає сферу застосування свого капіталу.

На ринку досконалої конкуренції немає ніяких обмежень для отримання інформації, для доступу на ринок, немає можливості безпосередньо власними діями викликати зміни ринкових умов, які можуть вплинути на інших. Немає можливості виділитися і товару: для продажу пропонуються однакові товари і послуги.

Фірми прагнуть диференціювати свої товари, щоб скоротити кількість конкурентів. На це направлена реклама, що всіляко підкреслює особливі властивості продукції будь-якої фірми. Використання диференціації продукту як методу конкурентної боротьби призводить до зміни типу ринку. Чим вище рівень диференціації, тим менше конкурентів, тим більше ринок наближається до ознак ринку монополістичної конкуренції.

Особливо помітними стають обмеження конкуренції в умовах олігополії. Це відбувається хоча б тому, що олігополістична структура ринку припускає такий рівень концентрації виробництва, при якому кожен «новачок» повинен мати значний стартовий капітал. Уявіть, яку суму потрібно мати, щоб закріпитися, наприклад, на ринку автомобілів чи комп'ютерів.

Якщо виробники на олігополістичному ринку вирішать досягти успіху, змінюючи на свою користь ціни, то незабаром переконаються в безперспективності такої політики. *Цінова конкуренція* в цих умовах призводить до того, що програють усі, включаючи ту фірму, що вирішила знизити ціни для того, щоб збільшити збут і одержати найбільший прибуток.

Цінова конкуренція в умовах висококонцентрованого виробництва і збуту стає неефективною і навіть небезпечною. Їй на зміну приходять *нецінова конкуренція*. У цьому випадку боротьба розвертається навколо споживчих властивостей та якості товарів.

У випадку нецінової конкуренції виробник для залучення покупців може використовувати різні заходи, наприклад, такі:

- > надання продукту абсолютно нових якостей;
- > зміна однієї чи декількох властивостей товару;
- > створення продуктів-замінників;
- > створення нових продуктів для задоволення нової потреби;
- > поліпшення до- і післяпродажного обслуговування;

> використання нових форм просування товарів і послуг.

Швейцарський учений Х. Фризенвінкель поділив усі компанії на п'ять типів у залежності від стратегії конкурентної боротьби:

1. *Горді леви* - великі компанії, що динамічно розвиваються, лідери у своїй сфері діяльності. Мають наступні переваги:

- а) технічне лідерство;
- б) перспективне сегментування ринку;
- в) агресивна конкурентна позиція.

2. *Могутні слони* - великі компанії, які втратили динамізм, але отримали підвищену стабільність за рахунок:

- а) великих обсягів виробництва і збуту;
- б) диверсифікованості виробництва;
- в) наявності широкої мережі філій і відділень.

3. *Неповороткі бегемоти* - великі компанії, що поступово банкрутують. Мають великі обороти, але зазнають збитків. Причини:

- а) розпорошення сил і засобів в багатьох напрямках;
- б) ускладнення організаційної структури і бюрократизація управління;
- в) універсалізація виробництва.

4. *Хитрі лисиці* - невеликі компанії, які проводять ефективну «нішову» стратегію і є лідерами у своїй сфері, не вступаючи в конкуренцію з левими і слонами.

5. *Сірі миші* - дрібні компанії, що мають низький рівень спеціалізації і не є лідерами у своїй сфері. Перші кандидати в банкрути.

20.3. Монополія: причини виникнення, сутність і форми прояву

Після розгляду конкуренції як економічного явища варто звернути увагу на те, що розвиток конкуренції на певному історичному етапі призводить до виникнення монополій. Це було зумовлено процесами концентрації і централізації капіталу й виробництва наприкінці XIX ст.

Концентрація виробництва - процес зосередження засобів виробництва, працівників і обсягів виробництва на великих підприємствах.

Концентрація капіталу - це процес збільшення розмірів індивідуального капіталу за рахунок капіталізації додаткової вартості (прибутку).

Централізація капіталу - це збільшення розмірів капіталу шляхом об'єднання індивідуальних капіталів або внаслідок поглинання.

Відмінність концентрації капіталу від його централізації полягає в

тому, що концентрація приводить до збільшення не тільки індивідуального, але і сукупного суспільного капіталу, тоді як централізація збільшує розміри тільки індивідуального капіталу.

Виникаючи на певному етапі концентрації та централізації виробництва й капіталу з метою послаблення конкуренції, монополія стає тією силою, що створює конкуренцію, обмежує її, стає над нею, а то й зовсім зводить її нанівець. Досвід показує, що за певних умов монополія (включаючи державну) може стати важливим доповненням до конкуренції, як, у свою чергу, конкуренція може доповнювати монополію.

Шляхами виникнення монополій є:

>*горизонтальна інтеграція* - об'єднання компаній однієї сфери виробництва з метою захоплення більшої частини ринку (наприклад об'єднання двох швейних фірм);

>*вертикальна інтеграція* - об'єднання підприємств різних галузей, пов'язаних єдиною технологією з метою скорочення витрат виробництва (наприклад придбання автомобільною компанією шинного та сталеливарного заводів);

> *диверсифікація* - придбання підприємств різних галузей, не пов'язаних технологічно, з метою різногалузевого розміщення капіталу (наприклад купівля торговельною фірмою готелю або банком - туристичного бюро).

Монополія є угода, об'єднання відносно невеликої кількості великих підприємств, що зосередили в своїх руках виробництво і збут значної, вирішальної частини продукції якоїсь галузі економіки. Метою і результатом функціонування такого об'єднання є усунення конкуренції між його учасниками і посилення їх позицій в конкурентній боротьбі з іншими немонополізованими підприємствами цієї галузі.

Монополія (грец. «*моно*» - один; «*роїео*» - продаю) - *це захоплення фізичною чи юридичною особою частини або всього ринкового простору і встановлення на ньому свого панування.*

Окремі монополії з'явилися ще кілька століть тому, але великого поширення вони набули наприкінці XIX і на початку XX ст. У вузькому розумінні монополія означає виключне право на володіння будь-чим або на здійснення якихось заходів.

Монополія - це підприємство або група підприємств, що випускає значну частину продукції даної галузі, або декількох галузей і може диктувати ринку ціни.

Учасники монопольного об'єднання поділяють між собою обсяги виробництва відповідних товарів, ринки їх збуту та сировинні ринки. Вони проводять узгоджену політику щодо оплати праці найманих працівників та цін на свою продукцію і сировину, матеріали. В результаті цього монополістичні об'єднання забезпечують собі пануюче

становище на відповідних ринках.

Можливість диктувати ціни є найбільш визначальним критерієм монопольного утворення. Треба мати на увазі: як для контролю над акціонерним товариством досить мати в одних руках 20 %, а то й 10% акцій, так для панування на ринку великому підприємству досить виробляти 10-20% продукції. У світовій же практиці монополією вважається зосередження в одних руках 30 % ринку.

Процес концентрації, централізації та усупільнення виробництва є складним і різноманітним за своїм характером і результатами. Все це знаходить своє відображення і в існуванні різних форм монополій, а також різних ступенів монополізації суспільного виробництва.

В залежності від особливостей походження та механізмів здійснення й утримання монопольної влади розрізняють такі основні види монополій:

1. Відкрита монополія - виникає як цілком закономірний результат більш ефективного господарювання.

Граючи за правилами ринку, прагнучи до прибутку, конкуренти впроваджують нововведення (нові товари, нові технології, нові форми організації виробництва і збуту), набуваючи тим самим переваги. Це призводить до ускладнення конкуренції, до появи на її шляху різноманітних бар'єрів. Той, хто виділюється в ході конкуренції, виявляється, хоча б тимчасово, в особливому стані. Виникає так звана *відкрита монополія*, що не має спеціального правового захисту від конкуренції і, як правило, має тимчасовий характер.

2. Закрита монополія - виникає в результаті появи юридичних обмежень на шляху конкуренції.

Наприклад, якщо держава надає підприємству певні привілеї, виключне право займатися даним видом діяльності. До юридичних бар'єрів може бути віднесено, наприклад, ліцензування експорту, державна реєстрація діяльності, охорона авторських прав, використання товарних знаків, патентна система. У цьому випадку говорять про *закриту монополію*, що захищена юридичними заборонами.

3. Природна монополія, яка виникає в галузях, де завдяки специфічним умовам не може бути великої кількості конкурентів.

Виятковість становища може бути пов'язана з володінням невідтворюваними природними ресурсами, наприклад, особливо родючими ділянками землі, або з наданням деяких послуг (комунальні послуги, зв'язок, енергозабезпечення, метрополітен тощо). У цих випадках ринкове регулювання істотно обмежене.

Природна монополія - це монополія, яка офіційно визнається як технологічно необхідна і економічно доцільна та існує у галузях, де економія, що зумовлена зростанням масштабу виробництва, особливо значна і може бути реалізована тільки за умови концентрації всього

галузевого обсягу випуску одним виробником.

Кого можна назвати монополістом? Чи є показники монополізації? Ступінь монополізації ринку характеризується, наприклад, показником частки продажів, зосередженої в руках одного, трьох, п'яти, десяти провідних постачальників. Також можна використовувати і такий показник як «загальний рівень монополізації економіки», що характеризує питому вагу 100 або 200 найбільших корпорацій у ВВП, основному капіталі, чисельності зайнятих. У США для цієї мети використовується *індекс Херфіндела - Хіришана*:

$$I_{XX} = \frac{D}{n} \sum_{i=1}^n X_i^2 \quad (20. i)$$

де X_i - частка фірми на ринку;

n - загальна кількість фірм на ринку.

З математичної точки зору індекс представляє суму питомої ваги усіх компаній, що діють на ринку, і може змінюватися від величини, близької до нуля (у випадку досконалої конкуренції), до 10 000 (у випадку абсолютної монополії).

Якщо $I_{XX} < 1\ 000$, то дозволяються будь-які злиття і поглинання.

Якщо $I_{XX} > 1\ 800$, то злиття і поглинання забороняються.

Якщо ж його величина знаходиться в проміжку **від 1 000 до 1 800**, то для злиття потрібен спеціальний дозвіл.

Найбільш безпечною з точки зору монополізації вважається ситуація, коли на ринку діє не менш 10 фірм. При цьому найбільша з них не має права тримати в руках понад 31 % загального обсягу продажів, дві - понад 44 % продажів, три - 54 %, чотири - 64 %.

Економіка нашої країни характеризується високим рівнем монополізації. Частка деяких підприємств у загальному виробництві складає 50-100 %.

Основними *формами монополій* є *картель, синдикат, трест, багатогалузевий концерн, конгломерат, консорціум* (табл. 20.2).

Організаційні форми монополії

Форма	Сутність
Картель	це об'єднання декількох підприємств однієї галузі виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу та комерційну самостійність і домовляються про частку кожного в загальному обсязі виробництва, ціну, ринки збуту.
Синдикат	це об'єднання низки підприємств однієї галузі промисловості, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва, але втрачають власність на вироблений продукт, тобто зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність.
Трест	це об'єднання низки підприємств однієї або декількох галузей промисловості, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу та комерційну самостійність, тобто об'єднують виробництво, збут, фінанси, управління, а на суму вкладеного капіталу власники окремих підприємств отримують акції тресту, що дає їм право брати участь в управлінні та привласнювати відповідну частку прибутку. Управління ведеться радою директорів.
Багатогалузевий концерн	це об'єднання десятків і сотень підприємств різних галузей промисловості, транспорту, торгівлі, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і вироблений продукт, а головна фірма здійснює фінансовий контроль над іншими учасниками об'єднання.
Конгломерат	група підприємств, що належать одній фірмі та здійснюють одну або більше стадій виробництва різноманітних неконкурентних продуктів.
Консорціум	тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети.

20.4. Економічна шкода монополії

«Чиста» конкуренція і «чиста» монополія - два протилежні стани ринку. Для «чистої» конкуренції характерним є найменший з можливих рівень цін і найбільший з можливих обсяг виробництва. Для «чистої» монополії - найвищі з можливих ціни і менший, ніж в умовах конкуренції, обсяг виробництва. У житті найчастіше існують проміжні варіанти, що поєднують в собі риси того й іншого.

Розглянемо, що відбувається на ринку з появою монополії. Така ситуація, називається недосконалою конкуренцією. Ціна в цьому

випадку не є заданою, вона може змінюватися. Виробник розуміє, що чим більше продукції він виробить, тим за більш низькою ціною буде змушений її продавати.

У фірми-монополіста ціна (**P**) вище граничних витрат (**MC**). Різниця між цими величинами буде залежати від монопольної влади фірми. Коефіцієнт монопольної влади був запропонований економістом А. Лернером у 1934 році. Він одержав назву *показника монопольної влади Лернера*:

$$\kappa_L = \frac{P - MC}{P} \quad (20.2)$$

Значення цього показника завжди знаходиться між 0 і 1. Для абсолютно конкурентної фірми $P = MC$ і, отже, $\kappa_L = 0$. Чим більше κ_L , тим більшою є монопольна влада.

А які суспільні втрати від монопольної влади несе фірма? Для відповіді на це питання розглянемо, що відбувається на ринку при зміні конкурентного ринку монопольним.

За умов досконалої конкуренції умовою максимізації прибутку є рівність граничних витрат і ціни: $MC = P$ (точка **K** на рис. 20.2).

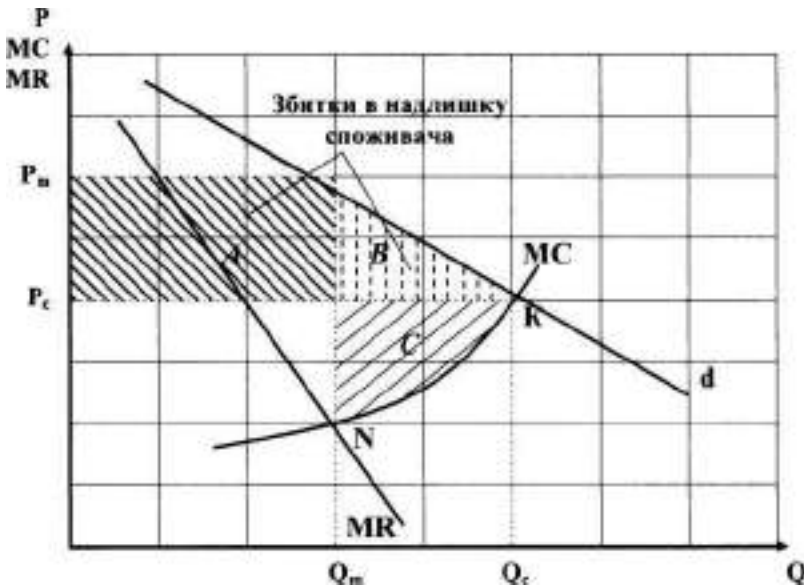


Рис. 20.2. Графічне зображення чистих збитків від монопольної влади

За монополії максимальний прибуток буде отриманий, якщо $MR = MC$ - точка N.

Щоб максимізувати прибуток, фірма здійснює такий обсяг виробництва, при якому граничний дохід дорівнює граничним витратам. Монопольна ціна й обсяг виробництва позначені як P_T і Q_m . На конкурентному ринку ціна повинна дорівнювати граничним витратам і конкурентна ціна P_c і кількість продукції Q_c повинні знаходитися на перетині кривої попиту і кривої граничних витрат. Тепер подивимося, як змінюється надлишок, якщо відбудеться рух від рівноважних ціни P_c і кількості Q_c до монопольних ціни P_T і кількості продукції Q_m .

За умов монополії ціна вище і споживачі купують менше продукції. Через більш високу ціну ті споживачі, що купують товар, втрачають частину надлишку, яка дорівнює $(P_m - P_c) \times Q_m$ і представлена площею прямокутника А. Ті споживачі, що не можуть купити товар за ціною P_T , але купили б його за ціною P_c , також втрачають надлишок у розмірі площі трикутника В. Отже, сукупна втрата споживчого надлишку складає $A + B$. Виробник, однак, продаючи товар за більш високою ціною, отримує прибуток, що зображений на графіку у вигляді прямокутника А, але втрачає частину надлишку, що зображена на графіку у вигляді трикутника С, та представляє собою додатковий прибуток, який виробники одержують від продажу $(Q_c - Q_m)$ за ціною P_c . Таким чином, загальний прибуток виробника складе $A - C$. Віднявши втрату споживчого надлишку від прибутку виробника, одержимо чисті збитки, що дорівнюють $B + C$. Це *повні чисті збитки від монопольної влади*. Навіть якщо прибутки монополіста були обкладені податком і перерозподілені на користь споживачів продукту, ефективність не буде досягнута, тому що обсяг виробництва буде нижче, ніж в умовах вільної конкуренції. Загальні чисті збитки - це суспільні витрати такої неефективності.

Результатом монополізації стає порушення процесу ринкового розподілу доходів у суспільстві, поява товарних дефіцитів, уповільнення економічного зростання, розвиток інфляції.

Монополія не є «абсолютним злом», це елемент ринкового механізму. Тому завдання держави полягає не в усуненні монополії, а в знаходженні розумного для суспільства поєднання монополії і конкуренції. Воно вирішується за допомогою антимонопольного законодавства.

20.5. Антимонопольне регулювання

Якщо фірма досягає монопольного становища законним ринковим шляхом, витісняючи конкурентів як кращий виробник, то вона стає об'єктом підвищеної уваги з боку відповідних служб, але не більше того. Рішення про її розформування може бути прийнято тільки у випадку наявності доказів прагнення до монополізації ринку. А довести це досить важко.

Підприємства тих галузей, де існує природна монополія, діють у режимі регламентації. Це галузі «прямого регулювання»: залізниця, рейсовий автомобільний і авіаційний транспорт, телефонно-телеграфний зв'язок, електроенергетика, газове господарство, водопостачання. Мета регламентації - не допустити завищення цін і зменшення пропозиції послуг, не допустити дискримінації в цінах (поділ клієнтів на вигідних і не вигідним). Для цих підприємств встановлюються межі зростання цін, межі рентабельності, їхні капіталовкладення знаходяться під контролем. Ці підприємства нерідко знаходяться в державній і муніципальній власності.

В усіх країнах угоди про злиття і про купівлю компаній повинні бути затверджені відповідними органами. Така політика спрямована, насамперед, проти злиття «горизонтального» типу, коли об'єднуються підприємства, що конкурують між собою, тому що виробляють продукцію однакового виду. Якщо об'єднуються підприємства різних галузей (конгломеративні злиття), то це навіть заохочується, оскільки сприяє конкуренції.

Що стосується «несумлінної ділової практики», то усі випадки розслідуються і припиняються антимонопольною адміністрацією. До «несумлінної ділової практики» відносяться:

- > цінова дискримінація (знижки для одних клієнтів, надбавки для інших);
- > примусові угоди (продаж чи купівля з якоюсь попередньою умовою, примусові «набори» товарів і послуг);
- > примусова прив'язка покупців до продавців;
- > зниження цін нижче витрат виробництва (демпінг із наміром витиснення суперників з ринку);
- > відмова в постачаннях як санкції проти неугодних клієнтів, що мають справу з конкурентами даної фірми, різного роду бойкоти.

Подолання наслідків монополізму - це складна і клопітка справа. Одним з найважливіших напрямів ліквідації монополії є рішуча деконцентрація виробництва, а її конкретною формою - розукрупнення більшості об'єднань і великих підприємств у всіх галузях економіки (в промисловості, сільському господарстві, будівництві, торгівлі, на транспорті тощо). Деконцентрацію великих

державних підприємств варто здійснювати шляхом відокремлення (відсікання) від них колишніх самостійних підприємств, філій, окремих цехів і виробничих структур, які знову повинні здобути статус самостійного підприємства.

Особливе значення для подолання державного монополізму, для ліквідації організаційно-галузевих (відомчих) монополій має приватизація великої частки державної власності.

На шляху до конкурентної ринкової економіки необхідно сформувати багатомільйонний сектор вільних підприємців, які вміють ефективно господарювати. В результаті виникне важливий сектор ринкової економіки, який складається з дрібних і середніх за своїми розмірами фірм. Вони будуть сприяти швидкому розвитку ринку багатьох видів продовольчих і промислових товарів, особливо сфери послуг.

Досвід всіх країн з розвинутою ринковою економікою виявив наступну закономірність: чим більше підприємців, зайнятих виробництвом корисних благ, тим більше буде насичуватись товарами ринок, тим швидше зростатиме споживання. Проте зі збільшенням кількості підприємців посилюється конкуренція між ними, в результаті зростає заінтересованість підприємців у тому, щоб підвищувати якість товарів і послуг, а також робити їх дешевшими.

Демонізація виробництва, роздержавлення і приватизація - усе це, поряд з іншими заходами, дозволить створити в Україні всі умови для нормальної ринкової конкуренції. Виникнуть конкурентна пропозиція та конкурентний попит. Конкурентна пропозиція означає, що даний продукт виробляється і пропонується на ринку необмеженою кількістю підприємств. Відповідно до цього, попит на цей продукт повинна висловлювати необмежена кількість покупців. З точки зору сучасних потреб, кожен товар повинен вироблятися і пропонуватись для збуту, як мінімум, 8-10 товаровиробниками. Це стане можливим тоді, коли в Україні діятимуть щонайменше близько 1 млн. підприємств різних форм власності. Тоді ж сформується і більш-менш конкурентний попит.

В умовах сучасного ринкового господарювання держави здійснюють антимонопольне регулювання на основі *антимонопольного законодавства*, яке містить нормативні акти, що визначають організаційні та правові засади розвитку конкуренції, заходи попередження, обмеження і припинення монополістичної діяльності та нечесної конкуренції.

Антимонопольне законодавство зародилося в США в період бурхливого утворення монополій. До головних актів цього законодавства відносяться: Акт Шермана 1890 року про незаконність картельних угод; рішення Верховного суду 1904 року про контроль над

злиттями компаній; закон Клейтона 1914 року про заборону дискримінації в торговельній практиці; закон Робінсона-Патмана 1936 року, що заборонив дискримінацію в цінах; закон Целлера- Кефопера 1950 року про контроль над злиттями компаній.

В інших промислово розвинутих країнах антимонопольне законодавство було введено значно пізніше. До початку 90-х років ХХ ст. антимонопольне законодавство було прийнято більше ніж в 40 країнах. Нині законодавчі акти, що охороняють свободу конкуренції, існують у всіх державах Західної Європи.

Національні законодавства відображають специфічні умови своїх країн. Разом з тим антимонопольне законодавство має єдині основи.

> Воно, *по-перше*, ставить під державний контроль злиття компаній.

> *По-друге*, забороняє угоди і змови фірм щодо цін і умов торгівлі.

> *По-третє*, воно унеможливує недобросовісну конкуренцію.

У ст. 42 Конституції України записано: «Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом».

З 1992 року в Україні також діє закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», який спрямований на демонополізацію економіки, фінансову, матеріально-технічну, інформаційну, консультативну підтримку підприємств, які сприяють розвитку конкуренції. Даний закон передбачив утворення спеціального *Антимонопольного комітету України*. До його компетенції входять:

> розробка заходів з розвитку конкуренції, демонополізації виробництва і обігу, розукрупнення високомонополізованих структур;

> комплексний аналіз стану ринків і конкуренції на них;

> підготовка пропозицій з питань удосконалення антимонопольного законодавства;

. > розгляд справ про порушення антимонопольного законодавства.

Закон став важливим важелем здійснення антимонопольної боротьби. Він надав визначення підприємства-монополіста в Україні - ним вважається підприємство, частка якого на ринку певного товару перевищує 35 %.

Антимонопольний комітет України спрямовує свою діяльність на захист саме конкуренції, а не осіб, які беруть участь у ній.

У січні 2001 року Верховна Рада України прийняла Закон України «Про захист економічної конкуренції», яким заборонено ряд антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання:

- > встановлення цін чи інших умов придбання та реалізації товарів;
- > розподіл ринків за територіальним принципом, асортиментом товарів;
- > спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів;
- > усунення з ринку або обмеження доступу на ринок інших суб'єктів господарювання;
- > застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими суб'єктами господарювання;
- > суттєве обмеження конкурентоспроможності таких суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивних на те причин.

Підтримка державою конкуренції полягає в тому, що держава може кваліфікувати дії окремих компаній як протизаконні у таких випадках:

- > наявність монополізації ринку, зокрема коли частка в загальному обсязі продукції, що продається на ринку, сягає понад 35 %;
- * ~
- > фіксування цін;
- > злиття компаній, якщо це веде до зниження конкуренції;
- > переведення директоратів (заборонено бути членом ради директорів двох конкуруючих компаній);
- > зв'язані контракти, коли придбання товару можливе при умові придбання ще й іншого товару.

Отже, антимонопольне законодавство поставило певні перепони монополізації ринкової економіки. Одночасно держава виступає гарантом збереження конкуренції в її цивілізованих формах.

Контрольні запитання:

1. Що таке конкуренція?
2. Охарактеризуйте умови виникнення конкуренції.
3. Назвіть функції конкуренції.
4. Які Ви знаєте види та форми конкуренції?
5. Охарактеризуйте ринок монополістичної конкуренції.
6. Охарактеризуйте ознаки олігополістичного ринку.
7. Назвіть позитивні та негативні наслідки конкуренції.
8. Яка роль конкуренції в ринковому ціноутворенні?
9. Що таке монополія і який вплив вона здійснює на процес ринкового ціноутворення?

10. Назвіть причини виникнення монополії. Якими методами може досягатися монополізація ринку?
11. Охарактеризуйте види монополії.
12. Які форми монополістичних об'єднань Ви знаєте?
13. Назвіть і поясніть суть методів недійвової конкуренції.
14. Для чого використовується індекс Херфіндела-Хіршмана?
15. Як розраховується показник монопольної влади Лернера?
16. У чому полягає сутність антимонопольних дій у державах з розвинутою ринковою економікою?
17. Які заходи здійснює держава для захисту чистої конкуренції? Як відбувається захист конкуренції державою в Україні?
18. Розкрийте зміст антимонопольного законодавства.
19. Які законодавчі акти та які державні структури створені з метою проведення антимонопольної політики в Україні?
20. Перерахуйте функції та обов'язки антимонопольних органів.
21. Які перешкоди, на Вашу думку, існують в Україні на шляху розвитку конкуренції?

Розділ 21. ДЕРЖАВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 21.1. Межі втручання держави в економіку.
- 21.2. Методи державного регулювання економіки.
- 21.3. Суспільні товари.
- 21.4. Зовнішні ефекти.

21.1. Межі втручання держави в економіку

Ринковий механізм вільної конкуренції має багато переваг, його можливості величезні, але все-таки не безмежні. Існують сфери, де механізм вільної конкуренції не спрацьовує і необхідне втручання держави.

> По-перше, це правильна організація грошового обігу.

> По-друге, надання державою суспільних товарів. Існують такі потреби, які неможливо виміряти в грошах і перетворити в попит. Мова йде про послуги колективного користування: національна оборона, державне управління, єдина енергетична система, національні мережі комунікацій, охорона суспільного порядку, вакцинація, хлорування питної води тощо. Тут не обійтися без втручання держави в економіку.

> По-третє, усунення державою наслідків зовнішніх ефектів. У процесах ринкового виробництва і споживання можуть виникати своєрідні дефекти, що не мають грошового вираження і не фіксуються ринком. Ці зовнішні ефекти порушують ринкову рівновагу й обумовлюють неоптимальний розподіл ресурсів, що робить необхідним втручання держави в економіку.

Функції, які виконуються державою щодо організації грошового обігу, надання суспільних товарів і усунення наслідків зовнішніх ефектів, становлять максимальні межі її втручання в економіку вільного ринку. Разом з тим ці функції утворюють мінімально необхідні межі регулювання реального ринку. Як видно, нерегульованого ринку взагалі не буває, тому що певний вплив з боку держави має навіть ідеальний вільний ринок.

Якщо звернутися до *реального конкурентного ринку*, то виявляться нові сфери економічного життя, де проявляється обмеженість механізму ринку, що робить необхідним ширшу участь держави в господарських процесах. Сукупність таких сфер визначає *максимально допустимі межі втручання держави в економіку*:

1. Перерозподіл доходів. Ринок визнає справедливими доходи, які отримані в результаті вільної конкуренції на ринках факторів виробництва. Розміри доходів залежать від ефективності вкладення факторів. У суспільстві є люди, які не володіють ні землею, ні

капіталом, ні працею (незаможні непрацездатні). їм немає чого запропонувати на ринках факторів виробництва, вони не беруть участь у конкуренції, не одержують ніяких доходів. Непрацездатними є діти, люди похилого віку, інваліди. У суспільстві існують безробітні, які є працездатними, але не можуть знайти ринкове застосування своїй праці. Навіть людям, що пропонують той чи інший фактор виробництва, ринковий розподіл не гарантує мінімуму доходів, що забезпечать стандарт добробуту. Ринковий розподіл доходів не впливає на тих, хто зайнятий виробництвом суспільних товарів, їх утримання стає турботою держави, а не ринку.

В усіх перерахованих випадках держава має право втручатися в перерозподіл доходів, тому що те, що справедливо з позиції ринкового механізму, несправедливо з загальнолюдських норм моралі, порушує право людини на гідне існування в суспільстві.

2. *Зайнятість*. Механізм ринку не реалізує автоматично право на працю для тих, хто може і хоче працювати. Помітимо, що реалізація зазначеного права не тотожно забезпеченню всіх працездатних членів суспільства гарантованими робочими місцями. Для ефективної роботи ринку потрібен оптимальний резерв робочої сили. З ряду причин у ринковій економіці неминучим є безробіття, що ставить перед державою чимало складних проблем. Її обов'язком стає регулювання ринку робочої сили з метою підтримки певного рівня зайнятості, матеріального забезпечення людей, що втратили робочі місця чи не зуміли знайти їх.

3. *Монополізм і інфляція* - важкі «хронічні хвороби» ринкової економіки, які потребують постійного проведення державою антимонопольно! і антиінфляційної «профілактики».

4. *Розвиток фундаментальних наукових досліджень* і пов'язаних з ними великих інвестицій з тривалими строками окупності, високим ступенем ризику і невизначеністю щодо прибутку практично не під силу ринковому механізму. Тут не обійтися без участі держави, яка стимулює структурну політику і науково-технічний прогрес. Ринок ефективно працює за умови комерційного освоєння перспективних видів нової техніки і технології.

5. Держава проводить *регіональну політику*, вирішуючи проблеми, що виникають в результаті впливу на ринкову економіку історичних, національних, демографічних і інших неринкових факторів.

6. *Реалізація національних інтересів у світовій економіці* передбачає проведення державою відповідної зовнішньоторговельної політики, контроль над міжнародною міграцією капіталів і робочої сили, вплив на валютні курси, управління платіжними балансами та інше.

Такі у загальних рисах верхні максимально допустимі межі державного втручання в ринкову економіку.

Якщо ж держава намагається робити більше, ніж їй дозволено в

ринковій економіці, - продовжує розподіляти виробничі ресурси, здійснює адміністративний контроль над цінами, списує підприємствам кредиторську заборгованість, зберігає робочі місця в технологічно відсталих виробництвах, веде фіскальну політику, намагається забезпечити високу соціальну захищеність населення без врахування реальних можливостей економіки, то в економіці формується відстала структура виробництва, низька якість продукції, збільшується відставання від розвинутих країн в сфері науково-технічного прогресу і рівня життя народу. В результаті страждають ті, заради кого держава перевищила межі розумного втручання в економіку. Тоді рано чи пізно виникає необхідність роздержавлення економіки, позбавлення її від надмірної державної активності.

Основними напрямками економічної діяльності держави є наступні:

1. *Забезпечення нормальних умов функціонування ринкового механізму, що передбачає регулярну демонополізацію економіки, її антиінфляційну профілактику за допомогою стабільної грошової політики, підтримка бездефіцитної системи державних фінансів тощо.* У країнах, які формують ринкове господарство, державі також необхідно створювати багатосекторну економіку та діючу систему економічних регуляторів і багато чого іншого.

2. *Виконання функцій, окреслених мінімально необхідними і максимально допустимими межами втручання держави в економіку.* У вирішенні цих економічних проблем ринковий механізм виявляє свою неспроможність чи неефективність.

3. *Розробка, прийняття й організація виконання господарського законодавства, тобто правової основи підприємництва, оподаткування, банківської системи тощо.*

21.2. Методи державного регулювання економіки

Держава виконує свої функції, застосовуючи *адміністративні та економічні методи*. До них ринкова система висуває наступні вимоги.

> *По-перше, виключаються будь-які дії держави, що розривають ринкові зв'язки.* Неприпустимі, наприклад, тотальне директивне планування, натуральний розподіл виробничих ресурсів і предметів споживання (фонди, талони, купони тощо), загальний адміністративний контроль над цінами тощо. Звідси не випливає, що в умовах ринкової економіки держава знімає із себе всяку відповідальність, наприклад, за рівні і динаміку цін. Навпаки, держава уважно стежить за цінами і, спираючись головним чином на економічні методи управління, намагається не допустити їхнього безконтрольного інфляційного росту, причому має для цього набагато більше можливостей, ніж в ситуації

адміністративного ціноутворення.

> *По-друге, впливати на ринок можна в основному економічними методами.* Якщо держава покладається виключно на *адміністративні методи*, то вона здатна зруйнувати ринковий механізм. Разом з тим це не означає, що в розвиненому ринковому господарстві адміністративні методи взагалі не мають права на існування, у ряді випадків їх застосування не тільки припустиме, але і необхідне.

> *По-третє, економічні регулятори не повинні ослаблювати або замінювати ринкові стимули, їх варто застосовувати за принципом «не заважай ринку».* Якщо держава ігнорує ці вимоги, не звертає увагу на те, як дія економічних регуляторів відбивається на механізмі ринку, останній починає давати збої.

> *По-четверте, держава, застосовуючи економічні регулятори, повинна постійно контролювати принесені ними позитивні і негативні ефекти, нести відповідальність за довгострокові наслідки своїх рішень.*

Припустимо, що держава має намір стимулювати освоєння у виробництві новітніх технологій, комерційні перспективи яких невідомі. Які б методи вона не використовувала (податкова політика, приватизація, інвестиції з бюджету), яким би не був кінцевий результат на ринках товарів і послуг, неминучим буде вивільнення раніше зайнятих працівників, ускладнення ситуації на ринку праці, яку держава зобов'язана врегулювати.

> *По-п'яте, необхідно враховувати національну специфіку, яка відчутно впливає на економічну діяльність.* Своєчасне врахування національних особливостей, дбайливе відношення до історичних традицій господарювання, точні оцінки варіантів економічної поведінки не абстрактних виробників і споживачів, а сучасних громадян, утворюють сукупність вимог, без виконання яких держава навряд чи зможе налагодити ефективне регулювання економіки.

Економічні та адміністративні методи взаємопов'язані. Так, будь-який економічний регулятор включає в себе елементи адміністрування, оскільки контролюється тією чи іншою державною службою. Наприклад, грошова система відчує вплив ставки міжбанківського кредиту не раніше, ніж буде прийняте адміністративне рішення про її підвищення. У свою чергу, у кожному адміністративному регуляторі є щось економічне тому, що він опосередковано впливає на поведінку суб'єктів економічної системи. Здійснюючи прямий контроль над цінами, держава створює для виробників особливий економічний режим, змушує їх переглядати виробничі програми, шукати нові джерела фінансування капіталовкладень тощо. Доводиться пристосовуватися і споживачам - змінювати структуру поточного попиту, а також співвідношення між його обсягом і сумою заощаджень.

У той же час **економічні та адміністративні методи протилежні**. Економічні методи не звужують свободу вибору для суб'єктів, що зберігають за собою право на вільне прийняття ринкового рішення. Коли, припустимо, держава використовує для регулювання економіки ставку відсотка за своїми борговими зобов'язаннями, власник грошового доходу вбачає у цьому ознаку того, що до доступних йому варіантів вигідного розміщення заощаджень (банківський вклад, купівля цінних паперів приватних корпорацій, придбання нерухомості тощо) додався ще один. І тут усе залежить від уміння держави залучити власника заощаджень на свою сторону, щоб досягти цілей регулювання.

Навпаки, **адміністративні прийоми суттєво обмежують свободу економічного вибору, а часом зводять її до нуля**. Це відбувається там, де адміністрування виходить за економічно обґрунтовані межі, знаходить риси тотальності, перероджується в адміністративно-командну систему. Тоді контроль стає всеосяжним, охоплюючи весь господарський процес - виробництво і його структуру, витрати, ціни, якість продукції, заробітну плату, прибуток і його розподіл тощо.

Разом з тим адміністративні заходи, придушуючи індивідуальну економічну свободу, цілком виправдані, якщо вони використовуються в тих випадках, коли максимальна свобода одних суб'єктів призводить до важких втрат інших суб'єктів і ринкової економіки в цілому.

Існують сфери, де застосування адміністративних методів ефективно і не суперечить ринковому механізму:

> *По-перше, жорсткий державний контроль монопольних ринків.*

> *По-друге, регулювання зовнішніх ефектів і їхніх наслідків для навколишнього середовища. У цій сфері економічні регулятори недостатні і неефективні, тому що, якщо знищено озеро або ліс, то ніякі фінансові санкції їх не відновлять. Необхідні адміністративні заходи: консервація частини національних ресурсів, що виключає їхню комерційну експлуатацію, виділення природоохоронних зон, у яких є неприпустимими певні види виробничої діяльності, пряма заборона використання екологічно шкідливих технологій.*

> *По-третє, розробка екологічних стандартів, що гарантують населенню екологічно безпечне життя, національних стандартів і інших, а також контроль за їх дотриманням.*

> *По-четверте, визначення і забезпечення мінімально допустимих параметрів добробуту населення - гарантованого мінімуму заробітної плати, допомога по безробіттю тощо.*

> *По-п'яте, захист національних інтересів у системі світового господарства, наприклад, ліцензування експорту чи державний контроль над імпортом капіталу.*

У країнах з розвинутою ринковою економікою адміністративні

методи давно перетворилися на невід'ємну частину господарського механізму і ніде не ставиться завдання замінити їх чимось іншим. Світова і вітчизняна практика свідчать про те, що адміністрування небезпечно, коли не має економічного обґрунтування. Повністю відкидати його - означає неточно уявляти собі як діє сучасна ринкова економіка.

Хоча світова господарська практика знає чимало комбінацій різних методів регулювання, їх внутрішня структура, як правило, залишається незмінною. Одні методи (як економічні, так і адміністративні) виконують в економіці основну роль, спрямовані на досягнення поставлених цілей, а інші виступають як амортизатори, що призначені для подолання негативних ефектів, які неминуче супроводжують державне регулювання ринкової економіки.

21.3. Суспільні товари

Суспільні товари (англ. «public good»), що надаються державою *позиваються задовольняти колективні потреби, які неможливо виміряти в грошовій формі і які, в зв'язку з цим, не може надати ринок.*

На відміну від суспільних, товари, попит на які виражається в грошовій формі і може бути задоволений ринком, називаються *приватними.*

Властивості, що характеризують суспільні товари:

> *споживаються колективно, спільно;*

> *не можуть бути виключені зі споживання.* Якщо хоча б один член суспільства бере участь у споживанні суспільного товару, всі інші громадяни роблять те ж саме, навіть у тих випадках, коли вони цього не хочуть;

> *їх пропозиція забезпечується державою!*

> *державі невідомі індивідуальні потреби в суспільних товарах;*

> *індивідуальне споживання суспільного товару не завдає шкоди інтересам інших споживачів.*

У ряді випадків досить важко чітко відокремити суспільні товари від приватних. Є чимало послуг, що мають ознаки і тих, і інших, наприклад, вища освіта. З одного боку, її послуги близькі до суспільного товару (студенти споживають їх колективно і порівну), з іншого боку - до приватного, тому що не відповідають принципу невиключності зі споживання. Виходить, що державі варто утримуватися як від загальної націоналізації сфери вищої освіти, так і від її розвитку на чисто ринковій основі. Більш ефективним буде проміжний варіант: доступні для всіх університети співіснують з приватними, які користуються державною

підтримкою у вигляді пільгового оподаткування, фінансування фундаментальних досліджень, субсидій тощо.

Таким чином, *суспільний товар може перейти цілком або частково до групи приватних товарів.*

Суспільні товари пов'язують, з одного боку, колективні потреби, з іншого боку - податкову і бюджетну політику держави. При цьому розміри і структура бюджетних витрат залежать від оптимальної пропозиції суспільних товарів, які є грошовими оцінками державних послуг. Складність завдання полягає в тому, що державі необхідно оцінити оптимальну пропозицію суспільних товарів в умовах повної невизначеності, тому що принцип невиключності зі споживання спонукає людей не виявляти свої переваги.

З концепції суспільних товарів економістами були зроблені наступні висновки для економічної політики держави:

> По-перше, оскільки громадянин країни купує суспільний товар за ціною, яка дорівнює податку, то необхідною є підтримка рівноваги між доходами бюджету, що формуються з податків, і його витратами.

> По-друге, структура бюджетних витрат повинна відповідати структурі попиту на суспільні товари.

> По-третє, із збільшенням або зменшенням спектра суспільних товарів повинен відповідно збільшуватися або зменшуватися державний бюджет.

21.4. Зовнішні ефекти

У деяких ситуаціях ринковий механізм не може автоматично забезпечити рівновагу через особливі дефекти, які виникають у процесах ринкового виробництва і споживання. Так звані *зовнішні ефекти не виражаються в грошовій формі, і ринок не реагує на них.* Це робить необхідним втручання держави в економіку, яке начебто виправляє недосконалість ринку і забезпечує псевдоринкову рівновагу. Зовнішні ефекти виражають залежність індивідуального і соціального добробуту не тільки від економічних факторів, але і від соціальних, політичних і інших наслідків індивідуальних ринкових дій.

Зовнішні ефекти можна класифікувати наступним чином:

❖ *за джерелами виникнення - виробничі і споживчі;*

❖ *за об'єктами впливу - виробництво і споживання.*

Крім того, кожен ефект характеризується знаком - позитивним або негативним. Таким чином, *існують вісім основних типів зовнішніх ефектів.*

Розглянемо один з варіантів - *негативний вплив виробничого зовнішнього ефекту на виробництво.* Класичним прикладом є

забруднення навколишнього середовища, внаслідок якого соціальні витрати стають більше ринкових (приватних) витрат (рис. 21.1).

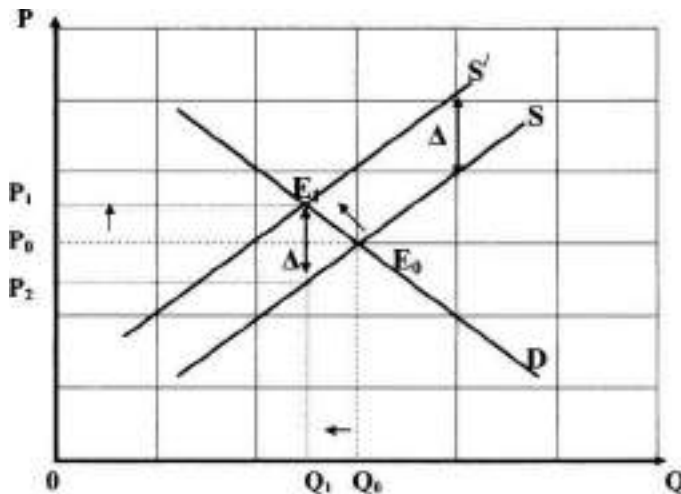


Рис. 21.1. Наслідки дії зовнішнього ефекту

На рисунку 21.1 D - пряма попиту на товар X ; S - пряма пропозиції, що характеризує ринкові (приватні) витрати на виробництво товару X .

У виробництві товару X встановлюється ринкова рівновага попиту та пропозиції в точці E_0 . Підприємство виробляє товар X в кількості Q_0 за ціною P_0 , одержуючи валову виручку, яка дорівнює $P_0 \cdot Q_0$. При цьому воно забруднює навколишнє середовище і завдає цим реальної шкоди добробуту місцевих жителів. Якість життя може знизитися так, начебто ці люди позбавилися частини заробітної плати або зіткнулися з раптовим різким подорожчанням товарів і послуг. І якщо ринок дає їм можливість якось виправити ситуацію (більше заробити, змінити структуру попиту тощо), то зовнішні ефекти не подолати без участі держави.

Для компенсації негативних зовнішніх ефектів підприємства-забруднювача держава витрачає кошти. У результаті соціальні витрати на виробництво товару X перевищують ринкові (приватні) на величину A , що виражає пряма соціальних витрат $>$, яка проходить вище прямої ринкових (приватних) витрат S . Різниця між соціальними і приватними витратами, виражена в грошовій формі, дорівнює різниці цін $P_1 - P_2$.

На ринку товару X встановлюється псевдоринкова рівновага в точці E_1 , яка обумовлена втручанням держави в ринковий механізм. Нова ціна рівноваги P_1 відображає баланс інтересів виробника товару X і суспільства. Очевидно, що при незмінному попиту на товар X перехід до

ціни P_i означає перерозподіл ресурсів і скорочення обсягу продажів до величини Q_b при цьому валова виручка складе $P > x Q_b$. Держава повинна певним чином, наприклад, за допомогою спеціального податку, вилучити в підприємства-збруднювача різницю валових виручок ($P_o Q_o - P_i Q_i$) і використати її для ліквідації екологічної шкоди. У світовій економічній науці такий податок одержав назву *податок Пігу*.

Інший приклад - *позитивний вплив військового виробництва на індивідуальний добробут споживачів (позитивний вплив виробничого зовнішнього ефекту на споживання)*. Споживач, сплачуючи податок, купує суспільний товар - національну оборону - і задовольняє свою потребу в безпеці від зовнішніх ворогів. Однак виробники цієї державної послуги, тобто військові корпорації, прагнучи забезпечити потребу в безпеці, сприяють розвитку науково-технічного прогресу, результати якого безкоштовно використовуються всіма членами суспільства. Це відбувається тому, що за ціною-податком споживач купує тільки «національну оборону», а не соціальні наслідки милітаризації. Отже, споживачі залишаються в боргу перед військово-промисловим комплексом, тому що безкоштовно збільшують за його рахунок свій добробут. Для компенсації цього зовнішнього ефекту держава може надати субсидії військовим корпораціям, збільшити ціни на військовоу продукцію, збільшити прибуткові податки.

Прикладом *негативного впливу споживчого зовнішнього ефекту на споживання і виробництво* можуть бути автомобільні *затори на дорогах*. Тут непросто виділити зовнішній ефект - з кого стягувати податок і на чию користь перерозподіляти ресурси, тому що власники авто, які страждають від заторів на дорогах, самі їх і спричиняють.

Держава, виконуючи свою функцію, виявляє зовнішні ефекти; вимірює їх у грошовій формі; приймає рішення, які компенсують недосконалість ринкової системи. Після цього відбувається негайна реакція суб'єктів господарювання і зміна макроекономічних параметрів (перерозподіл доходів, ресурсів, зміна структури цін тощо). В оптимальному варіанті державні рішення, які регулюють зовнішні ефекти, не повинні обмежувати індивідуальні економічні інтереси, адже вони лише дають грошову оцінку тому збільшенню ринкових (приватних) витрат або доходу, яке вже сталося. Ті учасники економічного процесу, у яких держава вилучає частину грошових доходів, не програють, оскільки вони сплачують за вже отримані ними вигоди. Перерозподіл доходів на користь тих, хто несе не враховані ринком приватні витрати або недоотримує приватний дохід, означає зростання їхнього індивідуального добробуту.

Пропозиції економістів щодо регулювання зовнішніх ефектів зводяться до наступного:

> *По-перше, введення спеціальних податків, які разом із субсидіями*

з державного бюджету дозволять перерозподіляти кошти на користь постраждалих від зовнішніх ефектів.

> По-друге, встановлення за допомогою держави цін, які враховують зовнішні ефекти.

Це розширює економічні функції держави і відповідає умовам досконалої конкуренції.

Контрольні запитання:

1. Перерахуйте, в які сфери економіки необхідним є втручання держави?
2. Назвіть мінімально необхідні межі втручання держави в економіку.
3. Назвіть максимально допустимі межі втручання держави в економіку.
4. Назвіть основні напрямки економічної діяльності держави.
5. Які методи регулювання застосовує держава для виконання своїх функцій?
6. Які вимоги висуває ринкова система до методів державного регулювання економіки?
7. У чому полягає взаємопов'язаність і протилежність економічних і адміністративних методів?
8. Що таке суспільні товари? Назвіть їх властивості.
9. Що таке зовнішні ефекти?
10. Які Ви знаєте види зовнішніх ефектів?

МЯ'КРОЕКОКОМКЯ

Розділ 22. ПРЕДМЕТ, МЕТОД І ФУНКЦІЇ МАКРОЕКОНОМІКИ

- 22.1. Предмет макроекономіки. Об'єкт і суб'єкти макроекономічного аналізу.
 22.2. Методи макроекономічних досліджень. Функції макроекономіки.
 22.3. Цілі національної економіки.

22.1. Предмет макроекономіки. Об'єкт і суб'єкти макроекономічного аналізу

Макроекономіка вивчає функціонування економіки як єдиного цілого з позиції взаємодії її великих складових частин і підрозділів.

Специфічним завданням макроекономіки є пізнання, систематизація, узагальнення і роз'яснення процесів, що обумовлюються механізмом функціонування економіки в цілому. Це такі макроекономічні проблеми як інфляція, безробіття, економічне зростання, добробут нації та інші. Термін «макроекономіка» також часто використовується для позначення економіки даної країни - національної економіки.

Об'єктом макроекономічного аналізу виступає економічна система в цілому та її агреговані параметри.

Економічна система - це певним чином упорядкована система зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ і послуг.

Економічні системи багатовимірні і формалізовано записуються наступним чином:

$$E > = f(A_h, A_2, \dots, L) >, \quad (22.1)$$

де $E >$ - економічна система, що визначається властивостями $A >$.

Ці властивості виступають критеріями при визначенні типу економічної системи.

Існує чотири основні типи економічних систем, які поділяються на *ринкові* і *неринкові*. Їх класифікація наведена на рисунку 22.1. Більш детально основні типи економічних систем та їх характерні риси розглянуті в розділі 5.2.

1. Ринкові економічні системи:

1. *Ринкова економіка вільної конкуренції (вільного ринку)* - чистий капіталізм (XIX ст. - початок XX ст.).

Основні риси:

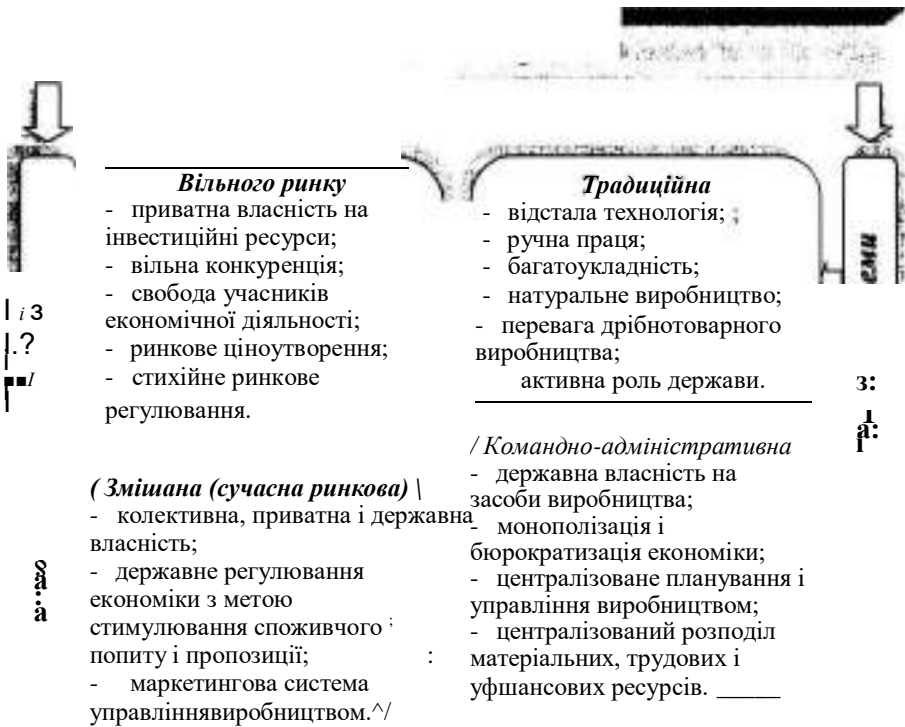
> приватна власність на інвестиційні ресурси;

- > вільна конкуренція;
- > свобода учасників економічної діяльності;
- > ринкове ціноутворення;
- > стихійне ринкове регулювання.

2. *Сучасна ринкова (змішана) економіка* - сучасний капіталізм (друга половина XX ст.).

Основні риси:

- > колективна, приватна і державна власність;
- > державне регулювання економіки з метою стимулювання споживчого попиту і пропозиції;



- > маркетингова система управління виробництвом.

Рис. 22.1. Типи економічних систем

II. Неринкові економічні системи:

1. *Традиційна економічна система* (властива слаборозвиненим країнам).

Основні риси:

- > відстала технологія;

- > ручна праця;
- > багатокладність;
- > натуральне виробництво;
- > перевага дрібнотоварного виробництва;
- > активна роль держави.

2. Командно-адміністративна система.

Основні риси:

- > державна власність на засоби виробництва;
- > монополізація і бюрократизація економіки;
- > централізоване планування і управління виробництвом;
- > централізований розподіл матеріальних, трудових і фінансових

ресурсів.

Об'єкт дослідження макроекономіки характеризується *агрегованими показниками*, які відображають сукупність специфічних економічних одиниць так, якщо б ті складали єдине ціле.

Суб'єктами макроаналізу виступають:

1. *Сектор домашніх господарств*. Він включає усі приватні господарства країни, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб.

Домашні господарства виявляють три види економічної активності: пропонують фактори виробництва, направляють частину доходу на витрати, що пов'язані з поточним споживанням, а частину - на заощадження.

2. *Підприємницький сектор* - це сукупність усіх фірм, зареєстрованих у межах країни, що виробляють і реалізують товари і послуги з метою одержання прибутку.

Підприємницький сектор виявляє наступні види економічної активності: пред'являє попит на фактори виробництва, пропонує результати своєї діяльності (товари і послуги) та інвестує у виробництво.

3. *Державний сектор* - усі державні інститути та організації, що виробляють суспільні блага (державна охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища, оборона, охорона суспільного порядку, будівництво доріг тощо). Держава купує для виробництва суспільних благ товари і послуги, вироблені підприємствами. Виробництво суспільних благ покривається податками, стягнутими з домашніх господарств і підприємств. Однією з важливих функцій держави є функція пропозиції грошей (емісія), необхідних для домашніх господарств, підприємств і самої держави.

4. *Сектор закордон* включає усі іноземні господарські суб'єкти і державні інститути. Вплив закордону на вітчизняну економіку здійснюється через взаємний обмін товарами, послугами, капіталом і національними валютами.

22.2. Методи макроекономічних досліджень. Функції макроекономіки

Макроекономіка, як і економічна теорія, використовує сукупність діалектико-матеріалістичних методів, а саме: аналіз, синтез, індукцію, дедукцію, абстракцію та інші, які детально розглянуті у розділі 1.4.

Але основним методом макроекономічного дослідження є економіко-математичне моделювання.

Макромоделі - це математичні рівняння, у яких виражені реальні економічні процеси в абстрактному і спрощеному вигляді.

Створити модель - це означає знайти функцію, що пов'язує ендогенні та екзогенні параметри макромоделі.

Екзогенні величини - це величини, що знаходяться за макромоделлю (як правило, це технологія виробництва і характер поведінки економічних суб'єктів на кожному ринку).

Ендогенні величини - це величини, що визначаються в результаті вирішення моделі (наприклад, величина реального національного доходу, рівень зайнятості, ставка реальної заробітної плати, реальна ставка відсотка, рівень цін).

Функціональні зв'язки між ендогенними параметрами мають наступну класифікацію:

1. *Поведінкові функції* виражають переваги, що склалися в суспільстві. Прикладом може бути функція споживання домашніх господарств від доходу:

$$C = C(Y) \quad (22.2)$$

2. *Технічні функції* характеризують технічну залежність. Наприклад, виробнича функція:

$$Q=f(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (22.3)$$

3. *Інституціональні функції* зображують інституціонально встановлені залежності між параметрами моделі. Наприклад, сума податкових надходжень (Т) є функцією від доходу (Y) і податкової ставки T(Y), яку встановлює відповідний інститут:

$$T=f(T(Y), Y) \quad (22.4)$$

4. *Дефініційні функції* виражають залежності, що виходять з визначення економічних явищ. Наприклад, сукупний попит на ринку благ (**Y**) складається зі споживчого попиту домашніх господарств (**C**), інвестиційного попиту підприємницького сектора (**I**), витрат держави (**G**) і закордону (**E**).

$$Y=C+I+G+E \quad (22.5)$$

Макроекономічні моделі поділяються на *динамічні* і *статичні*. *Статичні моделі* фіксують економічний процес на початку і наприкінці визначеного періоду і не відображають перехід від одного стану до іншого. *Динамічні моделі* відображають економічні процеси з урахуванням фактору часу.

Макроекономіка виконує п'ять основних *функцій* (рис. 22.2), зміст яких полягає у наступному:

1. *Теоретико-пізнавальна* - дослідження економічних процесів на макрорівні, тобто дослідження економічної системи та її агрегатів і побудова моделей цих процесів.

2. *Практична* - розробка практичних рекомендацій для державної політики на основі економічного аналізу (теоретична основа економічної політики).

3. *Методологічна* - макроекономіка як складова економічної теорії є теоретичним фундаментом для цілого ряду економічних наук і навчальних дисциплін, а також виконує роль керівної основи щодо галузевих і функціональних економічних наук.

4. *Виховна* - макроекономіка покликана створювати новий тип економічного мислення, формувати сучасний світогляд людини.

5. *Прогностична* - прогнозування розвитку економічної системи.



Рис. 22.2. Функції макроекономіки

22.3. Цілі національної економіки

Питання про рівень життя, доходи, багатство нації зводиться до того, наскільки багато вона виробляє. Оцінюючи ту чи іншу національну економіку, важливо знати відповіді на наступні питання.

Як змінюються в економіці ціни на товари і послуги? Чи всі люди, хто може і хоче працювати, мають роботу? Як обмінюється валюта даної країни на валюти інших країн (а це залежить, у першу чергу, від співвідношення між експортом і імпортом, тобто від стану торговельного балансу)? Як вирішуються у цій країні проблеми економічної забезпеченості непрацевдатних громадян?

Усе це і визначає рівень добробуту і життя населення.

Тепер можна сформулювати ті цілі, що стоять перед будь-якою національною економікою та на забезпечення умов досягнення яких повинна бути спрямована діяльність держави.

1. *Стабільне зростання обсягу національного виробництва*, яке припускає, що випуск товарів і послуг щорічно збільшується стійкими темпами без будь-якого різкого уповільнення чи прискорення.

2. *Стабільний рівень цін*. Мається на увазі стабільний рівень конкурентних цін, що встановлюються на основі попиту та пропозиції. Це не означає цінової постійності, адже попит та пропозиція - динамічні характеристики ринку. Однак економіка в цілому повинна прагнути до стану загальної рівноваги, що характеризується балансом загального попиту та загальної пропозиції при визначеному рівні цін. У нормально функціонуючій економіці не повинно бути значного зростання цін, що означає інфляцію.

Ціни відіграють важливу роль у макроекономіці. Високі ціни стимулюють виробництво, призводять до зростання зайнятості

населення. Але якщо зростання цін стає результатом і одночасно причиною зростання витрат виробництва і, отже, скорочення пропозиції товарів і послуг на різних ринках, це, в остаточному підсумку, призводить до падіння темпів виробництва і зростання безробіття. До таких же наслідків призводить значне зниження рівня цін в економіці, що спричинене недостатністю загального попиту.

3. *Повна зайнятість населення.* Економіка забезпечує виробництво продуктів, необхідних для життя населення даної країни. Отже, вона повинна давати можливість участі людей у цьому виробництві та одержання кожною людиною доходу і частки національного продукту відповідно до її внеску. Якщо економіка не забезпечує достатню кількість робочих місць для усіх, хто може і хоче працювати, суспільство сплачує за це своєрідну «ціну» - кількість товарів і послуг, що могли б бути вироблені за відсутності безробіття.

4. *Економічна забезпеченість.* Вироблені в національній економіці продукти повинні забезпечувати існування не тільки працездатних громадян, але і тих людей, що не мають можливості працювати в силу свого віку або за станом здоров'я (діти, пенсіонери, інваліди тощо).

5. *Торговельний баланс.* З обсягом національного виробництва тісно пов'язаний стан торгівлі виробників даної країни з іноземними виробниками. Для ефективного функціонування внутрішнього ринку необхідно підтримувати розумний торговельний баланс країни, тобто співвідношення експортних та імпортних операцій.

Розглянуті макроекономічні цілі є основними. Той факт, що ці цілі стоять перед національною економікою одночасно, створює дуже складну проблему, вирішенням якої повинен займатися уряд при здійсненні своєї економічної політики. Справа в тому, що деякі цілі можуть суперечити одна одній або взаємно виключати одна одну. Наприклад, забезпечення стійких темпів економічного зростання і повної зайнятості населення може спровокувати значне зростання рівня цін, тобто інфляцію, тим самим стане неможливим досягнення стабілізації цін. З іншого боку, сконцентрованість на цій меті унеможливить здійснення економічного зростання і повної зайнятості. Забезпечення повної зайнятості може стати причиною падіння темпів економічного зростання, якщо робочі місця в економіці будуть створюватися без врахування їхньої економічної ефективності.

Усе це приводить до наступного висновку: *Коли основні макроекономічні цілі суперечать одна одній, суспільству необхідно виробляти систему пріоритетів у здійсненні задач, які воно ставить перед економікою.* Серед безлічі макроекономічних проблем найбільш складним є вибір між інфляцією та безробіттям.

Контрольні запитання:

1. Що є предметом макроекономіки?
2. Що виступає об'єктом макроекономічного аналізу?
3. Дайте визначення економічної системи.
4. Наведіть класифікацію економічних систем.
5. Охарактеризуйте традиційну економічну систему.
6. Охарактеризуйте командно-адміністративну економічну систему.
7. Охарактеризуйте економічну систему вільного ринку.

8. Охарактеризуйте змішану економічну систему.
9. Назвіть суб'єкти макроекономічного аналізу.
10. Який метод є основним у макроекономічному дослідженні?
11. Які величини виступають параметрами макромоделі?
12. Наведіть класифікацію функціональних зв'язків між ендогенними параметрами.
13. Назвіть основні функції макроекономіки.
14. Перерахуйте основні макроекономічні цілі.

Розділ 23. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ І МЕТОДИ ЇХ РОЗРАХУНКУ

- 23.1. Система національних рахунків: сутність та принципи.
- 23.2. Валовий національний продукт.
- 23.3. Методи розрахунку валового національного продукту.
- 23.4. Інші макроекономічні показники.

23.1. Система національних рахунків: сутність та принципи

Світова господарська практика (при обчисленні суспільного продукту) виходить з того, що кількість створених економічних благ включає не лише матеріальні блага, а й послуги банків або держави, податкової служби тощо. Тому суспільний продукт та інші макроекономічні показники - це результат функціонування двох сфер економіки: матеріального виробництва та сфери послуг.

Сукупність методів (способів), за допомогою яких розраховується система взаємопов'язаних макроекономічних показників, називається системою національних рахунків (СНР).

Дана система дає змогу побачити і простежити рух суспільного продукту в усіх фазах його відтворення: виробництві, розподілі, обміні та споживанні. Крім того, вона дозволяє визначити загальну економічну рівновагу на рівні балансу «наявні ресурси - використані ресурси».

Теорію національного рахівництва протягом двох століть створювали багато економістів-теоретиків і практиків, серед яких варто відзначити таких вчених ХХ ст., як Р. Стоун, Е. Денісон, В. Леонт'єв (США), Ф. Перр (Франція), Дж. М. Кейнс, Дж. Хікс (Великобританія) та інші. Важливу увагу вдосконаленню методики СНР приділяють міжнародні організації, насамперед ООН.

Протягом майже 70-ти років у колишньому СРСР розвивалась і використовувалась система макроекономічних показників, яка мала назву *Баланс народного господарства (БНГ)* або *система народногосподарського балансу (СНБ)*. Характерною особливістю цієї системи був поділ суспільного виробництва на дві нерівнозначні сфери:

- матеріальне виробництво;
- > невиробнича сфера.

Баланс народного господарства за 1923-1924 рр., розроблений в ЦСУ СРСР під керівництвом П. І. Попова і опублікований 1926 року, було визнано одним із перших у світі офіційних розрахунків макроекономічних показників. Знадобилося ще майже чверть століття, перш ніж аналогічні макроекономічні розробки з'явилися в таких капіталістичних країнах, як США, Англія, Голландія та інші. Проте, ці

розрахунки було проведено вже у формі *Системи національних рахунків (СНР)*. яка виникла на основі вдосконалення методології розробки БНГ.

Система БНГ мала істотні обмеження при аналізі процесів суспільного відтворення, основними з яких були:

1. недооцінка ролі та особливостей нематеріальної сфери в суспільному відтворенні;

2. наявність подвійного рахунку (включення проміжного продукту до суспільного продукту);

3. неврахування впливу на відтворювальні процеси таких видів діяльності, як фінансово-кредитна, рух доходів тощо.

Відомі три історичні етапи розвитку систем макроекономічних показників (табл. 23.1).

Таблиця 23.1

Етапи розвитку систем макроекономічних показників

Етап	Роки	Система макроекономічних показників
1 етап	30-і - початок 50-х рр.	У колишньому СРСР склалась і закріпилась система статистичного обліку у формі БНГ
2 етап	50 - 60-і рр.	У міжнародній статистиці фактично і офіційно функціонують дві за змістом і формою системи макроекономічних показників: СНР - в капіталістичних країнах БНГ - в соціалістичних країнах
3 етап	70-і рр. - до цього часу	Практично всі країни світу використовують СНР

Стандартна СНР, розроблена Статистичною комісією ООН, застосовувалась з 1953 року. У 1968 році була введена нова модель міжнародного стандарту СНР, яка проіснувала до 1993 року і включала такі основні рахунки: зведені рахунки; рахунки виробництва; споживання та використання капіталу; рахунки доходів і витрат; рахунки фінансування капітальних витрат.

З 1993 року діє третя модифікація міжнародної стандартної системи національних рахунків, побудована на останніх досягненнях теорії і практики національного рахівництва в окремих країнах. При розробці цієї системи були визначені межі «економічного виробництва», тобто сфери виробництва валового внутрішнього продукту, які охоплюють виробництво практично всіх товарів і послуг, за винятком ведення домашнього господарства безпосередньо членами сім'ї (приготування їжі, прибирання житла, виховання дітей тощо). До виробництва

включена також діяльність з економічного захисту довкілля.

В основу СНР покладено концепцію господарського кругообігу, яку побудовано на таких принципах:

1. продуктивною є будь-яка праця, отже, до сукупного суспільного продукту належать як речові блага й матеріальні послуги, так і нематеріальні послуги;

2. виробництво, розподіл, обмін і споживання розглядаються як взаємозв'язані сторони єдиного процесу відтворення;

3. органічне поєднання обліку взаємопов'язаних товарно-виробничих, споживчо-розподільчих та дохідно-фінансових операцій;

4. грошові витрати і доходи в економіці еквівалентні, тобто сума грошових витрат дорівнює сумі доходів.

СНР також базується на принципі подвійного запису, в якому позначається, що кожна операція має платника та одержувача, і показується в реальному (ресурсному) та фінансовому аспектах.

Головна мета системи національних рахунків - це інформаційне забезпечення комплексного аналізу процесу створення та використання різних форм сукупного продукту. Ця система дає можливість зіставити економічні показники різних країн, а також усуває труднощі при прийнятті господарських і політичних рішень на міжнародному і національному рівнях. СНР - це узгоджена система збирання, обліку основних потоків статистичної інформації на рівні макроекономічних показників. Такою системою нині користується понад 100 країн - членів ООН.

В Україні Указ Президента «Про перехід до СНР» був прийнятий 23 травня 1992 року. З 1996 року Україна в основному перейшла на цю систему. Даний перехід відкриває нові можливості для аналізу фактичного стану нашої економіки, оскільки дає змогу робити зіставлення основних макроекономічних національних показників з міжнародними.

. Проте впровадження СНР в Україні - досить тривалий процес. Значною мірою він пов'язаний не тільки з узагальненням статистичної інформації (рахівництвом), а й з формуванням реальних (економічно дійових) ринкових структур у вітчизняній економіці.

Основними показниками СНР для національної економіки є:

1. валовий національний продукт (ВНП);
2. валовий внутрішній продукт (ВВП);
3. чистий національний продукт (ЧНП);
4. національний дохід (НД);

5. особистий дохід (ОД);
6. особистий дохід у розпорядженні громадян (ОДР).

23.2. Валовий національний продукт

Для оцінки загального стану економіки необхідно мати певні показники. *Макроекономічні показники* - узагальнюючі економічні показники обсягів виробництва і споживання, робочої сили, доходів і видатків, темпів економічного зростання, обсягів експорту й імпорту, структури капіталовкладень тощо на загальнодержавному рівні.

Найбільш всеохоплюючим показником системи національних рахунків є *валовий національний продукт - ВВП (Gross National Product - GNP)*.

Валовий національний продукт - макроекономічний показник, який характеризує обсяг національного виробництва. Визначається як сума ринкових цін усіх кінцевих продуктів, вироблених вітчизняними виробниками на території країни та за її межами за рік.

Обсяг виробництва нам необхідно врахувати в грошовому вираженні. Чому ми повинні використовувати грошові вимірники? Тому що нам необхідно буде підсумовувати неоднорідні за своїм складом продукти. Припустимо, що в умовній економічній системі в базисному році було вироблено 10 пар чобіт і 5 мішків пшениці, а у звітному році - 5 пар чобіт і 10 мішків пшениці. У якому році величина сукупного продукту була більше? Яким би чином ми не склали мішки пшениці з чоботами, ми не зможемо відповісти на це питання.

Натуральна форма продуктів не дає можливості порівняти обсяги їхнього виробництва. Тому в економіці і застосовуються грошові оцінки. У таблиці 23.2 поряд з натуральними вимірниками наведені грошові оцінки.

Таблиця 23.2

Порівняння натурального і грошового вираження сукупного обсягу виробництва

Рік	Обсяг виробництва в натуральному вираженні	Ринкова вартість
базисний	10 пар чобіт і 5 мішків пшениці	10 за 100 грош. од. + 5 за 50 грош. од. = 1 250 грош. од.
звітний	5 пар чобіт і 10 мішків пшениці	5 за 100 грош. од. + 10 за 50 грош. од. = 1 000 грош. од.

Висновок: у звітному році обсяг виробництва знизився. Отже, національний продукт обчислюється в грошовому вираженні, тобто в цінах, за якими його елементи купувалися всіма споживачами в поточному році (точніше, у середніх цінах для кожної групи товарів і послуг).

Але тут перед нами виникає ще одна проблема, а саме проблема достовірного відображення обсягу виробництва в показнику валового національного продукту, коли рівень цін змінюється. Нині усі країни світу в тій чи іншій мірі зіштовхуються з проблемою інфляції. Це призводить до того, що величина виробленого продукту в натуральних величинах може залишитися незмінною, а грошова оцінка в ситуації зростання цін збільшиться.

Значення ВВП різних років можуть порівнюватися тільки в тому випадку, якщо вартість грошової одиниці не змінюється. Повернемося до нашого прикладу, але будемо виходити з умови, що ціни товарів змінилися у звітному році (табл. 23.3).

Таблиця 23.3

Порівняння обсягів виробництва в умовах зміни цін

Рік	Обсяг виробництва в натуральному вираженні	Ринкова вартість
базисний	10 пар чобіт і 5 мішків пшениці	10 по 100 грош. од. + 5 по 50 грош. од. = 1 250 грош. од.
звітний	5 пар чобіт і 10 мішків пшениці	5 по 1000 грош. од. + 10 по 300 грош. од. = 8 000 грош. од.

Як видно з таблиці, у звітному році відбулося значне зростання показника ВВП, що стало результатом значного зростання цін. Наведений приклад ілюструє необхідність коригування величини ВВП на зростання рівня цін. Рівень цін виражається відносним показником, що називається *індекс цін*. Він визначається як співвідношення цін на товари і послуги за два різні періоди часу.

$$\text{Індекс цін} = \frac{\text{Сума цін набору товарів і послуг поточного року}}{\text{Сума цін аналогічного набору товарів і послуг базисного року}} \quad (23.1)$$

Індекс цін - показник, що виражає співвідношення цін на товари і послуги за два різних періоди часу.

Для аналізу рівня цін використовується декілька індексів. *Індекс цін споживчих товарів* визначається на основі споживчого кошика - набору товарів і послуг, що найбільше споживаються населенням. При

розрахунку індексу цін товарів виробничого призначення до кошика включаються продукти, які використовуються для виробництва інших товарів. Найбільш узагальнюючим індексом цін у макроекономіці є дефлятор ВВП.

Дефлятор ВВП - індекс цін валового національного продукту.

Індекс цін валового національного продукту може служити дефлятором чи інфлятором його величини.

Дефляція як економічний процес являє собою макроекономічне явище, зворотне інфляції, тобто зниження загального (середнього) рівня цін в економіці.

Перерахунок номінальних величин у реальні може здійснюватися у формі дефлювання або інфлювання. Операція *дефлювання* ВВП полягає у визначенні реального обсягу національного виробництва шляхом зменшення вартості ВВП, виробленого в році, коли рівень цін був вище, ніж у базисному році. Індекс цін базисного року приймається за 100 одиниць. У тому випадку, коли рівень цін аналізованого року нижче, ніж у базисному році, індекс цін ВВП перетворюється в інфлятор ВВП у результаті *інфлювання* - операції збільшення вартості продукту. Таким чином, підвищення індексу цін ВВП у даному році порівняно з базисним роком свідчить про інфляцію, зниження ж індексу цін показує дефляцію в національній економіці.

Дефлювання та інфлювання - операції щодо виявлення реальної величини економічних показників шляхом зменшення або збільшення їхньої номінальної величини в умовах зміни рівня цін.

Інфляція і дефляція ускладнюють розрахунок національного продукту, тому що ВВП являє собою грошовий, часовий і кількісний показник. Тому, щоб розмежувати фактори, що призвели до зміни обсягу виробництва: *зміна цін чи зміна кількості проданих товарів і послуг*, - для одержання достовірних даних використовуються показники номінального ВВП і реального ВВП.

Номінальне значення економічного показника - його вираження в поточних цінах.

Реальне значення цього показника - його величина, що виражена в порівняльних цінах.

Номінальний ВВП - це ВВП, виражений у поточних цінах, тобто в цінах поточного (даного) року.

Реальний ВВП - ВВП, виражений у порівняльних (постійних) цінах. Він розраховується шляхом коригування номінального ВВП на показник зміни цін (індекс цін).

$$\text{ВВП номінальний ВВП реальний} = \frac{\text{ВВП номінальний ВВП реальний}}{\text{Індекс цін}}$$

Тепер можна визначити розглянуті показники для нашого прикладу

з умовною економікою, що виробляє чоботи і пшеницю. Величина номінального ВВП наведена в стовпчику 3 таблиці 23.3. Індекс цін звітного року буде дорівнювати:

$$\text{Індекс цін}^{\text{у ч}} = \frac{5 \text{ пар чобіт} \times 1000 \text{ грош. од.} + 10 \text{ мішків пшениці} \times 300 \text{ грош. од. л}}{5 \text{ пар чобіт} \times 100 \text{ грош. од.} + 10 \text{ мішків пшениці} \times 50 \text{ грош. од.}} = 8,0$$

Тепер можна розрахувати реальний обсяг виробництва в цій економіці:

$$\text{ВВП реальний звітного року}^{\text{тип}} \sim \frac{8000 \text{ грош. од.}}{\text{Індекс цін}} = 1000 \text{ грош. од.}$$

Таким чином, за номінальної величини продукту 8 000 грош. од. його реальне значення складає усього лише 1 000 грош. од., тобто відбулося зниження реального обсягу виробництва з 1 250 грош. од. у базисному році до 1 000 грош. од. у звітному році.

Індекси цін використовуються для визначення *рівня* або *темнів інфляції* в економіці.

У визначенні валового національного продукту є ще одна складність, що пов'язана з необхідністю врахування у величині національного продукту тільки *кінцевих продуктів*. Щоб обсяг національного продукту був визначений правильно, необхідно всі продукти, що вироблені в даному році, врахувати тільки *один раз*. Більшість товарів і послуг проходить багато стадій виробничого процесу, перш ніж потрапляє через ринок до кінцевого споживання. Окремі компоненти більшості продуктів (такі, як сировинні ресурси, паливо, матеріали, напівфабрикати, що комплектують вироби та інші) продаються і купуються декілька разів, входять відповідно до технології виробництва до інших елементів кінцевого продукту.

Кінцевий продукт - продукт, призначений для кінцевого використання або споживання, а не для подальшої переробки або перепродажу.

Кінцевий продукт - це той продукт, який не використовується для виробництва інших товарів і послуг.

Проміжний продукт - продукт, що використовується для виробництва інших продуктів.

До валового національного продукту включається вартість тільки кінцевих продуктів. У такий спосіб вирішується *проблема подвійного рахунку і завищеної оцінки ВВП*. На практиці це досягається шляхом

підсумовування не повної, валової вартості продукції всіх підприємств, що беруть участь у виробництві і реалізації кінцевого продукту, а тільки вартості, доданої ними до вартості продуктів, що пройшли обробку чи переробку.

23.3. Методи розрахунку валового національного продукту

Яким же чином на практиці вимірюється ринкова вартість всього обсягу національного виробництва. Це можна зробити двома методами. Акт продажу одиниці товару чи сукупного обсягу виробництва є двояким явищем. Для власників виробничих ресурсів, які пропонують на ринку кінцеві продукти, факти їхнього продажу означають одержання *доходів* від цих ресурсів (капіталу, праці, природних ресурсів). З позиції покупців, придбання товарів і послуг є *витратами*. У масштабах всієї економіки безліч актів купівлі- продажу перетворюється в *потоки доходів* для одних учасників ринку, що обертаються для інших *потокami витрат*. Тому ВВП можна розрахувати, підсумувавши як суму або витрат всіх груп споживачів - *методом потоку витрат*, або доходів всіх груп власників факторів виробництва - *методом потоку доходів*.

Які групи споживачів пред'являють попит на національний продукт, вироблений у даному році?

> *По-перше*, це основний кінцевий споживач, для якого працює економіка, - *це населення даної країни*, що пред'являє попит і здійснює витрати на купівлю товарів і послуг споживчого призначення (Q).

> *По-друге*, ще один великий споживач національного продукту - *підприємницький сектор*, який здійснює інвестиційні витрати усередині країни (7). Які витрати бізнесу відносяться до *інвестицій*? Це:

1. витрати на купівлю машин і устаткування;
2. витрати на будівництво нових виробничих будинків і споруджень;
3. зміна запасів.

«Запаси» являють собою ту частину національного продукту, що вироблена в даному році, але не продана і залишилася у вигляді товарних запасів на наступний рік. До інвестицій їх відносять тому, що вони являю собою *не спожитий продукт*, тобто капітальні вкладення, які не відшкодовані поки що в процесі продажу. Зменшення запасів у даному році означає зменшення величини ВВП. Чому? У даному випадку обсяг проданої продукції перевищує обсяг виробленого в поточному році продукту. Збільшення запасів, навпаки, означає збільшення ВВП, тому що воно свідчить про зростання виробництва, що перевищує зростання продажів.

Інвестиції - витрати підприємств на купівлю устаткування і машин, на будівництво нових виробничих будинків і зміну товарних запасів.

*> По-третє, найбільшим споживачем національного продукту є державний сектор, що здійснює витрати на кінцеву продукцію підприємств і на ресурси з боку держави (електроенергія, транспортні послуги, послуги зв'язку, охорони здоров'я, культури, освіти, комунальні послуги тощо) (G). Варто зазначити, що не всі державні витрати призводять до збільшення обсягу національного виробництва. Так звані *трансфертні платежі держави населенню* у вигляді допомоги по безробіттю, по інвалідності, пенсій, стипендій і інших аналогічних виплат виключаються з витрат держави при розрахунку величини ВВП. Ці платежі не призводять до збільшення обсягу виробництва.*

Трансфертні платежі - витрати держави, які не призводять до збільшення національного продукту і здійснюються у вигляді виплат по соціальному забезпеченню.

*> По-четверте, на продукт даної національної економіки може бути пред'явлений попит іноземними споживачами, у той же час споживачі даної країни можуть купувати товари і послуги, вироблені за кордоном. Тому, розраховуючи валовий національний продукт, враховується *чистий експорт (E)*, тобто різниця між *експортом* (витратами іноземних покупців на продукцію даної країни) і *імпортом* (витратами всіх споживачів даної країни на купівлю іноземних товарів).*

Чистий експорт - різниця між експортом і імпортом.

Отже, розрахунок ВВП за витратами (як сума сукупних витрат)!

$$ВВП = C + I + G + E \quad (23.3)$$

Тепер розглянемо докладніше потік доходів. Додана окремим підприємством на кожному етапі виробництва кінцевого продукту вартість визначається як різниця між доходами підприємства від продажу і витратами на купівлю сировини, матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих у інших підприємств.

Додана вартість - різниця між валовим доходом підприємства і його витратами на сировину, матеріали тощо.

З цього випливає, що додана вартість - це те, що підприємство виплачує як *відшкодування за використані ним виробничі ресурси*: заробітна плата, процент, прибуток, рентні платежі - власникам факторів виробництва. Виходить, що сума всіх доданих вартостей в економіці повинна дорівнювати сумі доходів власників праці, капіталу, природних ресурсів. Виходить, можна записати:

Національний продукт = Національний дохід

Загальні витрати на річний обсяг національного продукту надходять населенню у вигляді *заробітної плати (W), прибутку (Pr), процента (e) і ренти (R)*. Ці доходи й утворюють основний потік при визначенні ВВП даним методом. Однак, крім цих засобів, у вартості національного продукту є два елементи, які не пов'язані з виплатою доходів, але також відносяться до витрат виробництва. Це *амортизаційні відрахування (A)* підприємницького сектора і *непрямі податки на бізнес (Th)*. Амортизаційні відрахування підприємств, що виробляють товари і послуги, є частиною їхніх витрат, але, на відміну від інших елементів витрат, не збільшують дохід, тому що не можуть бути використані для розрахунків з постачальниками ресурсів.

Непрямі податки на бізнес включаються до витрат в зв'язку з тим, що держава обкладає виробництво і реалізацію окремих товарів податками, які стають витратами і збільшують вартість продуктів.

Непрямі податки - податки, якими держава обкладає виробництво або реалізацію окремих продуктів.

До таких податків відносяться податок із продажів, ліцензійні платежі, акцизи, мита, податок на додану вартість, податок з обороту тощо. Включаючи ці податки до ціни своїх продуктів, виробники перекладають їх на споживачів і передають їх державі після реалізації продукції. По суті, непрямі податки є *незаробленим доходом держави*, тому що вона не здійснює ніякого внеску в обмін на їх надходження. Але оскільки ці платежі існують і є частиною ринкової цінності національного продукту, вони повинні бути враховані при підсумовуванні доходів в економіці.

Отже, розрахунок ВВП за доходами (як сума сукупних доходів):

$$ВВП = W + Pr + r + R + A + Th \quad (23.4)$$

Описані методи розрахунку обсягу національного виробництва можна представити у вигляді таблиці 23.4.

Таблиця 23.4

Методи розрахунку величини ВВП

Метод потоку витрат	Метод потоку доходів
Національні рахунки ВВП	
1. Споживчі витрати населення. 2. Інвестиційні витрати підприємницького сектора усередині країни. 3. Державні витрати на купівлю товарів і послуг. 4. Чистий експорт.	1. Заробітна плата. 2. Прибуток. 3. Рентні платежі. 4. Відсоток. 5. Амортизаційні відрахування. 6. Непрямі податки на бізнес.
<i>Разом:</i> ВВП	<i>Разом:</i> ВВП

Іноді окремо розглядається для розрахунку ВВП так званий *виробничий метод (за доданою вартістю)*. Він дає можливість вирахувати вартість проміжного продукту і побачити ВВП як суму доданих вартостей, які створюються на різних етапах виробництва кінцевого продукту.

Наприклад, нехай економіка складається з автомобільної галузі. Для створення авто потрібні наступні технологічні ланки: видобуток руди, виплавка сталі, виробництво металоконструкцій, збір авто. На ринку існує відповідно чотири продавця. Розрахунок доданої вартості наведений в таблиці 23.5.

Таблиця 23.5

Виробничий метод розрахунку ВВП

Технологічна ланка	Виручка від продажу	Додана вартість
Руда	80	80
Сталь	115	35
Металоконструкції	135	20
Авто	190	55
. Разом:	520	190

Як бачимо, сума доданих вартостей дорівнює вартості кінцевого продукту, величина якого враховується у величині валового національного продукту.

23.4. Інші макроекономічні показники

Для виміру обсягу національного виробництва застосовується ще декілька показників, що розраховуються на основі валового національного продукту.

Валовий внутрішній продукт - ВВП (Gross Domestic Product - GDP) - включає всі кінцеві товари і послуги, вироблені безпосередньо усередині країни і тільки з використанням факторів виробництва даної країни протягом року.

Валовий внутрішній продукт - показник обсягу національного виробництва, який визначається як сума ринкових цін усіх кінцевих продуктів, вироблених за рік усередині країни вітчизняними та іноземними виробниками. Може бути розрахований як різниця ВВП і сальдо зовнішньоекономічних операцій.

ВВП відрізняється від ВВП на сальдо зовнішньоекономічних операцій (різниця між грошовими надходженнями і витратами за цими операціями):

$$\text{ВВП} = \text{ВВП} - \text{сальдо зовнішньоекономічних операцій} \quad (23.5)$$

Сальдо зовнішньоекономічних операцій містить у собі сальдо експорту й імпорту товарів і послуг, сальдо переведення заробітної плати іноземних працівників, сальдо переведення прибутків від вивезеного за рубіж капіталу. ВВП може бути менше чи більше ВВП у залежності від знака сальдо. Саме внаслідок того, що ВВП не містить надходжень від міжнародних економічних операцій, цей показник широко використовується для порівняння рівнів розвитку економіки різних країн. Розрахований на душу населення, він стає критерієм національного добробуту.

Інакше кажучи, якщо до ВВП додати доходи громадян даної країни за кордоном і вирахувати доходи іноземців, які працюють у цій країні, то отримаємо показник ВВП. Загальним критерієм відмінностей між цими показниками виступає те, що ВВП - це вартість продукції, яка є власністю громадян даної країни, де б вони не перебували і не функціонували.

Для більшості країн різниця між ВВП і ВВП незначна. Але для розвинутих країн ВВП, як правило, більше ніж ВВП. Наприклад, для Швейцарії, Люксембургу різниця між цими показниками досягає 10 %. Обчислення обсягів ВВП і ВВП не лише полегшує міжнародне порівняння темпів і рівнів економічного розвитку різних країн, а й дає змогу поглибити макроекономічний аналіз.

Показник валового національного продукту як оцінка загального обсягу виробництва країни має недолік в тому, що він містить ту

частину річного виробництва, що необхідна для заміщення використаних у даному році інвестиційних товарів - машин, устаткування тощо. Тому для більш достовірного відображення чистого обсягу виробництва застосовується показник *чистого національного продукту* - ЧНП (*Net National Product - NNP*). Він відрізняється від ВВП на величину амортизаційних відрахувань, що служать характеристикою обсягу капіталу, спожитого у виробництві в поточному році:

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{амортизаційні відрахування} \quad (23.6)$$

Чистий національний продукт - макроекономічний показник, що визначається на основі ВВП і показує чистий обсяг виробництва у країні, без обліку засобів, які направляються на відшкодування спожитого в даному році капіталу.

Щоб визначити, у яку суму обходиться суспільству чистий обсяг виробництва, необхідно визначити ще один макроекономічний показник - *національний дохід* - НД (*National Income - NI*). У практиці, прийнятої в розвинутих країнах, він розраховується як різниця чистого національного продукту і непрямих податків:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{непрямі податки} \quad (23.7)$$

Непрямі податки на бізнес не відбивають поточного внеску економічних ресурсів, тому що держава, обкладаючи ними виробників, не відшкодовує ці платежі виробничими ресурсами, нічого не вкладає у виробництво в обмін на одержання цих виплат.

Національний дохід - макроекономічний показник, що характеризує суму доходів усіх власників факторів виробництва. Визначається як різниця чистого національного продукту та суми непрямих податків на бізнес.

Існує ще такий макроекономічний показник як *особистий дохід* - ОД.

Особистий дохід - це дохід, отриманий приватними особами.

Він поділяється на споживання, заощадження і виплату податків. Величину особистого доходу можна визначити, якщо із суми національного доходу вирахувати виплати на соціальне страхування, податок на прибуток корпорацій, нерозподілений прибуток і додати трансфертні платежі.

$$\text{ОД} = \text{НД} - \text{соц. страхування} - \text{виплати на соціальне страхування} - \text{податок на прибуток корпорацій} - \text{нерозподілений прибуток} + \text{трансфертні платежі}$$

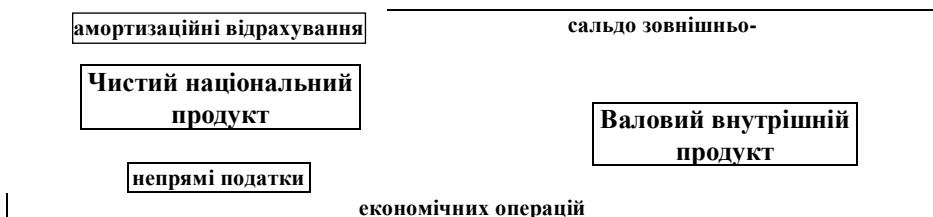
Частина особистого доходу, що залишається після сплати індивідуальних податків, називається *особистий дохід у розпорядженні (ОДР)*. Він поділяється на споживання і заощадження. Розраховується як різниця між сумою особистого доходу та індивідуальних податків:

$$ОДР = ОД - П_{інд} \quad (23.9)$$

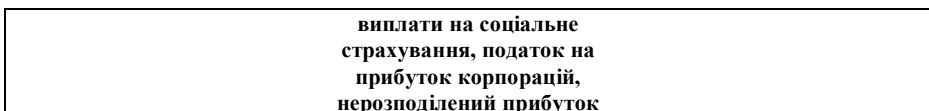
Індивідуальні податки ($П_{інд}$) включають: особисті податки на прибуток; податки на особисте майно; податки на спадщину.

Основні макроекономічні показники, що характеризують обсяг національного виробництва, і їхні співвідношення узагальнені в схемі, яка представлена на рисунку 23.1.

ВАЛОВИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ



[Національний дохід]



ж
трансфертні платежі

Особистий дохід



Рис. 23.1. Взаємозв'язки між основними макроекономічними показниками

Контрольні запитання:

1. Що називається системою національних рахунків?
2. Охарактеризуйте історичні етапи розвитку систем макроекономічних показників?
3. Назвіть основні макроекономічні показники.
4. Що таке валовий національний продукт?
5. Що таке індекс цін. Як він розраховується?
6. Що таке номінальне і реальне значення показника ВВП?
7. Що таке дефляція?
8. У чому полягає зміст операцій дефлювання і інфлювання.
9. Чим відрізняється кінцевий і проміжний продукт?
10. Які існують методи розрахунку валового національного продукту?
11. У чому полягає значення доданої вартості при визначенні величини ВВП?
12. Розкрийте відмінності між валовим національним продуктом і валовим внутрішнім продуктом.
13. Що таке національний дохід і як визначити його величину?
14. Як розраховуються інші макроекономічні показники?

Розділ 24. ЦИКЛІЧНИЙ ХАРАКТЕР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

24.1. Економічні цикли. Фази економічного циклу.

24.2. Види циклів. Причини коливання економічної активності.

24.3. Прогнози економічної активності та антициклічне регулювання.

24.1. Економічні цикли. Фази економічного циклу

Якщо спробувати уявити собі ідеальну економіку, то головною її характеристикою можна було б назвати стійке зростання національного продукту, стабільний рівень цін і, як наслідок, низький рівень інфляції та безробіття. Однак у реальній економічній дійсності, основні макроекономічні цілі не можуть бути досягнуті автоматично. Звичайно, якщо розглядати показники обсягу національного продукту більшості країн у даний час і на початок ХХ ст., можна одержати картину значного економічного зростання, головною рушійною силою якого є науково-технічний прогрес. Однак це тривале економічне зростання було нерівномірним, а періодично переривалося.

На шляху зростання національного продукту зустрічаються періоди різкого прискорення, що супроводжуються значним підвищенням рівня цін і інфляцією, і періоди спаду виробництва і зайнятості населення, коли економічне зростання сповільнюється чи навіть припиняється. Як свідчить практика, ця нерівномірність розвитку ринкового господарства відрізняється *ритмічністю*. Прискорення та уповільнення росту економіки чергуються в деякому ритмі, утворюючи *економічний цикл*. В основі чергування підйомів і спадів виробництва лежать зміни в рівні ділової активності в країні. Тому економічний цикл (або діловий цикл) являє собою повторювані періоди розвитку економіки, що складаються з підйому і спаду загальної ділової активності.

Економічний цикл (діловий цикл) - коливання в макроекономіці, які складаються з чергування спадів і підйомів загальної ділової активності.

Циклічність властива економіці індустріально розвинутих країн протягом двох останніх століть. Жоден цикл не схожий на інший з погляду інтенсивності і тривалості коливань основних макроекономічних показників: ВВП, національного доходу, зайнятості, загального рівня цін. Тому деякі дослідники говорять просто про коливання економічної активності, а не про цикли.

Характеристика економічного циклу охоплює різносторонні аспекти

розвитку економіки: рівень виробництва, зайнятість, доходи і ціни, курси акцій промислових компаній, обсяги продажів, будівництво різних об'єктів та інше. Оскільки економічні процеси впливають на такі неекономічні явища, як народжуваність, здоров'я людей, шлюби, а також політичні події, можна зробити висновок про проникнення економічного циклу в усі сфери життя нації.

Однак не всі коливання ділової активності варто вважати породженням циклічності економіки. У деяких галузях: у сільському господарстві, виробництві окремих видів одягу, взуття, сувенірів, у роздрібній торгівлі, туристичному бізнесі - попит на товари і послуги носить яскраво виражений *сезонний* характер, викликаючи сезонні коливання активності виробників цих продуктів. Якщо коливання в рівні виробництва носять мікроекономічний характер, істотно не впливаючи на стан макроекономіки, говорити про економічний цикл передчасно.

Поряд зі значними розходженнями, усі ділові цикли мають загальні риси. Структура циклів однакова - економіка протягом циклу проходить послідовно *чотири фази*:

- > *підйом*;
- > *пік*;
- > *спад*;
- > *депресію*.

Схематично циклічний характер розвитку економіки можна представити у вигляді наступного графіка (рис. 24.1).



Рис. 24.1. Економічні цикли

Розглянемо, що відбувається в макроекономіці в кожній фазі циклу. У вищій його точці - у фазі *піку циклу* (цей стан ще називають *промисловим бумом*) в економіці складається така ситуація, що виробництво продукції здійснюється на повну потужність, задіяні майже всі наявні виробничі ресурси і забезпечується повна зайнятість населення. Рівень цін має тенденцію до підвищення, однак активність виробників і зростання виробництва поступово припиняються. Весь

виробничий потенціал задіяний практично повністю.

Високий рівень цін стає причиною зростання витрат виробництва. Це призводить до входження економіки в нову фазу циклу: починається *спад виробництва* і скорочення зайнятості, оскільки у багатьох фірм виникають проблеми зі збутом продукції, що загрожує банкрутством. Однак на початковому етапі спаду ціни залишаються на попередньому рівні і не піддаються тенденції до зниження. Рівень цін починає падати тільки в тому випадку, коли спад набуває глибокого і тривалого характеру, перетворюючись в *економічну депресію*.

Нижча точка спаду - *депресія* (або *економічна криза* надвиробництва) відрізняється досягненням найнижчих рівнів виробництва і зайнятості та припиненням їхнього падіння.

Надалі економіка переборює нижчу точку циклу, виходить зі стану депресії і вступає у фазу підйому. Рівень виробництва починає поступово підвищуватися, збільшуючи попит на ринках праці і, отже, зайнятість. Економічне зростання набирає силу, створюючи основу для періоду процвітання суспільства. Адже в цій фазі зростаючими темпами збільшується обсяг національного продукту, підвищуються доходи населення, прискорюється розробка і впровадження в практику науково-технічних відкриттів. На цьому фоні починає зростати рівень цін, ще більш стимулюючи розширення виробництва, поки не буде досягнута повна зайнятість і будуть задіяні усі виробничі потужності. Економіка «перегрівается» і досягає чергового піку у своєму розвитку.

Починається *новий цикл*, але вже з іншими характеристиками тривалості і глибини, а також динаміки основних макроекономічних показників. Таким чином, кожна з фаз циклу має здатність до відтворення наступної фази, у підсумку економічний цикл набуває властивість відтворення, *генерування* нового циклу.

24.2. Види циклів. Причини коливання економічної активності

З погляду тривалості розрізняється декілька видів циклів.

1. *Великі (класичні) економічні цикли* в середньому охоплюють період часу 7-11 років.

2. У середині великого звичайно виділяється два-три *малих («товарних») цикли* тривалістю 3-5 років, що генеруються динамікою відносної величини запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємствах.

3. Тривалістю приблизно двох великих циклів характеризуються за часом ділові цикли, що пов'язані з коливаннями інвестиційної активності в будівельній індустрії, обсяги виробництва в який багато в чому визначають динаміку економічного зростання в цілому. Це

будівельні цикли.

4. Якщо розглядати економічне зростання з історичної точки зору, з початку XIX ст. можна знайти дуже *довгі цикли* тривалістю 5060 років, існування яких виявив російський економіст М. Д. Кондратьєв у 20-х роках XX ст. на основі аналізу динаміки рівнів середніх цін в економіках європейських країн і США.

За теорією довгих хвиль Кондратьєва науково-технічний прогрес розвивається хвилеподібно з циклами 50-60 років. Упродовж останніх століть в історії технологічно-інноваційної еволюції було п'ять хвиль, в результаті яких утворилося 5 технологічних укладів:

> перший уклад (1780-1830 рр.) спирався на нові технології у текстильній промисловості;

> другий (1830-1890 рр.) пов'язаний з розвитком залізничного транспорту та механізацією виробництва практично усіх видів продукції на базі парового двигуна;

> третій (1880-1930 рр.) засновувався на використанні у промисловості електроенергії, розвитку важкого машинобудування і електротехнічної промисловості на базі використання сталюого прокату, досліджень у галузі хімії;

> четвертий (1930-1990 рр.) передбачав подальший розвиток енергетики, яка ґрунтується в основному на використанні нафти та нафтопродуктів, газу, засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів;

> п'ятий (започаткований в середині 80-х років) спирається на досягнення у сфері мікроелектроніки, інформатики, біотехнологій, генної інженерії, нових видів енергії, освоєнні космічного простору, супутникової технології.

Виділення ролі будівельної галузі у формуванні самостійних, відмінних від великих, циклів допомагає зробити перший крок до з'ясування причин коливання в економіці. Справа в тому, що в ході економічного процесу одні змінні відчують більші коливання, ніж інші. Якщо представити як виглядали, наприклад, крива виробництва сталі і крива споживання хліба в країні за два десятиліття, то, більш за все, ми не зможемо «знайти» економічний цикл на другій кривій. Крива виробництва сталі, навпаки, наочно буде показувати наявність коливань у рівнях виробництва і споживання цієї продукції в економіці. Чому? Тому що люди споживають хліб приблизно в однакових кількостях за будь-яких умов (якщо, звичайно, не брати до уваги різні катаклізми, такі як війни). Попит на хліб, як і на багато інших товарів першої необхідності, відрізняється дуже низькою еластичністю за ціною. Сталь та інші продукти виробничого призначення є одними з головних компонентів, необхідних для виробництва капітальних товарів і різних предметів тривалого користування: виробничого устаткування і машин, будівельних конструкцій, автомобілів, холодильників та інших.

За своєю природою попит на товари тривалого користування дуже еластичний і нестійкий, коли в економіці спостерігається спад, знижуються доходи споживачів. Тому купівля нових продуктів даного сегменту може бути відкладена до покращення ситуації в економіці. У період підйому, навпаки, попит на них може швидко зростати під впливом зростання доходів споживачів. Таким чином, наведені аргументи дозволяють нам зробити висновок, що в економіці сфера виробництва капітальних благ і товарів тривалого користування виявляє найбільші коливання. Цей висновок дає ключ до розуміння однієї з глибинних причин економічного циклу.

Якщо ж розглянути цю проблему ширше, то варто зазначити, що економісти підходять до виявлення та аналізу причин циклічних коливань макроекономіки з позицій їхньої приналежності самій економіці чи виникнення за її межами.

До *зовнішніх факторів циклу* окремі дослідники відносять такі неекономічні явища, як:

- > коливання сонячної активності, війни, революції, землетруси, міграція населення і темпи його зростання (Т. Мальтус, Д. Чижевський, У. С. Джевонс);

- > відкриття великих родовищ корисних копалин, науково-технічне відкриття і нововведення (Й. Шумпетер);

- > великі нововведення, такі як залізниці, авіація, автомобілі, комп'ютери та інші, дуже впливають на споживчі витрати та інвестиції;

- > деякі економісти вбачають причину коливань в економіці в змінах співвідношення оптимізму і песимізму учасників ділового життя, тобто виділяють психологічні фактори циклічності виробництва (В. Парето, А. Пігу).

Головною *внутрішнього*, властивою самій економічній системі причиною коливань ділової активності більшість дослідників проблеми циклів називають *динаміку співвідношення двох макроекономічних параметрів - сукупного попиту та сукупної пропозиції*. У даному випадку економісти, що аналізують внутрішні причини, не заперечують значення зовнішніх факторів циклу, але відводять їм роль *генераторів імпульсів довгих хвиль*, тоді як внутрішні причини розглядаються як *перетворювачі цих імпульсів у коливання* в класичних великих циклах.

Національна економіка може бути представлена як гігантський ринок, на якому взаємодіють всі споживачі та усі виробники національного продукту.

Ця взаємодія реалізується у співвідношенні між загальним попитом та загальною пропозицією, що може змінюватися з часом. Тому економічний цикл можна визначити як *цикл або коливання економічної кон'юнктури*.

Обсяг *сукупного попиту* (*AD - Aggregate Demand*) визначається

рівнем загальних витрат, що здійснюються усіма групами споживачів (домашніми господарствами, підприємцями, державним сектором, іноземними споживачами) на придбання всього національного продукту. Цей показник характеризує сукупні витрати в економіці.

Сукупний попит - сума індивідуальних попитів усіх споживачів в економіці на весь обсяг національного продукту.

Сукупна пропозиція ($A>$ - *Aggregate >upply*) складається з безлічі товарів і послуг, що пропонуються виробниками в економіці для реалізації в даному році, тобто обсяг національного продукту формує загальну товарну пропозицію в економіці.

Сукупна пропозиція - сума індивідуальних пропозицій безлічі товарів і послуг в економіці.

Криві сукупного попиту та сукупної пропозиції схематично представлені на графіку (рис. 24.2).

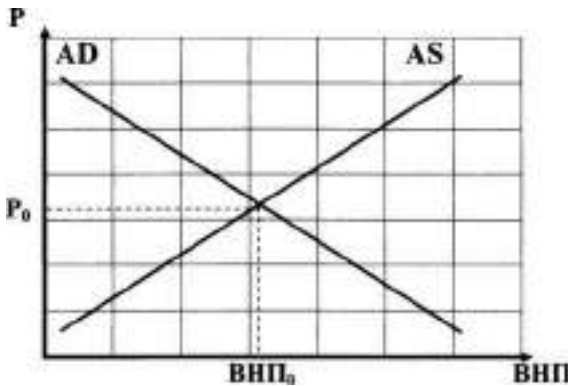


Рис. 24.2. Попит та пропозиція в макроекономіці

У точці перетину кривих AD і $A>$ досягається макроекономічна рівновага, що характеризується рівноважним реальним обсягом виробництва національного продукту $ВВП_0$ і рівноважним рівнем цін P_0 .

В економіці, орієнтованій на ринок, виробництво продукції здійснюється тільки в тому випадку, якщо її можна вигідно реалізувати. Якщо сукупні витрати споживачів знаходяться на відносно низькому рівні, багатьом виробникам не вигідні великі обсяги виробництва. Наслідком стають низький рівень виробництва, доходів, зниження попиту на робочу силу, що означають початок економічного спаду. Зростання рівня витрат свідчить про те, що розширення виробництва приносить прибуток, доходи і зайнятість починають зростати. Таким чином, коливання в співвідношеннях сукупного попиту та сукупної пропозиції стають коливаннями ділової активності в економіці.

24.3. Прогнози економічної активності та антициклічне регулювання

Циклічний, хвилеподібний розвиток є невід'ємною рисою ринкової економіки. Знання цієї особливості дозволяє різним учасникам економічних процесів приймати рішення щодо інвестицій та інших витрат, обсягів виробництва і споживання, на основі певних припущень щодо майбутнього. Статистичні дані щодо динаміки рівня цін, обсягів продажу у різних галузях, доходів населення та інша інформація можуть, наприклад, свідчити про наявність ознак спаду виробництва. Це служить для підприємців сигналом до скорочення майбутніх інвестицій уже сьогодні. І навпаки, якщо виробники очікують у майбутньому на збільшення попиту, вони будуть прагнути вже сьогодні розширювати виробництво. Виходить, що успішне прогнозування загальної економічної кон'юнктури сприяє запобіганню фінансових втрат чи зміцненню фінансового становища окремих підприємців. У той же час, однакова поведінка величезної кількості виробників відповідно до результатів прогнозів призводить до поглиблення спаду або ще більшого зростання виробництва і, в остаточному підсумку, до «перегріву» кон'юнктури, коли сукупна пропозиція перевищить сукупні витрати.

Довгий час, з початку XIX ст. до 30-х років нашого століття економіки найбільш розвинутих країн (Великобританія, Франція, Німеччина, США) функціонували від одного циклу до іншого в режимі саморегулювання, без будь-якого активного впливу на динаміку макроекономічної кон'юнктури з боку державних структур. Однак черговий економічний цикл, який розпочався в 20-ті роки, завершився глибокою депресією 1929-1933 рр., що охопила спочатку економіку США, а потім і європейських країн.

До жовтня 1929 року в американській економіці існувала висока кон'юнктура, що викликала зростання ділової активності. Потім економічний підйом припинився, і значну роль у цьому зіграв біржовий крах, що потягнув за собою глибоку фінансову кризу через різке падіння курсів акцій найбільших компаній. Автоматично це призвело до масових банкрутств, у тому числі і серед банків, які кредитували промислові фірми. Зростання інвестицій більше не могло продовжуватися у ряді найбільших галузей промисловості. У першу чергу, в автомобілебудуванні виник надлишок виробничих потужностей та продукції. Почало зростати безробіття - з 3,2 % у 1929 році до 24,9 % у 1933 році. Обсяг національного виробництва за цей період зменшився у середньому на 50 %, доходи населення - на 45 %, рівень цін - на 30 %. Криза в Америці швидко поширилась на Європу. Різко скоротилася світова торгівля, що призвело до ще більшого зниження сукупного попиту на національний продукт у всіх країнах і поглиблення

промислового спаду.

Найглибша і найтриваліша в історії ринкового господарства депресія 30-х років змусила багатьох економістів шукати шляхи стабілізації економіки, згладжування коливань кон'юнктури. Саме з цього періоду починається інтенсивний розвиток *макроекономічних досліджень в економічній науці*. До цього моменту переважали *мікроекономічні напрямки аналізу економічних процесів*, представники яких вважали ринкову систему в цілому здатною до ефективного використання виробничих можливостей суспільства і до забезпечення повної зайнятості населення. «Велика депресія» показала, що ринковий механізм більше не в змозі ефективно вирішувати основні макроекономічні проблеми. Англійський економіст Дж. М. Кейнс у своїй найбільш важливій книзі «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) на основі аналізу глибинних причин коливань в економіці обґрунтував необхідність активного впливу на діловий цикл з боку держави. Робота Дж. Кейнса зробила переворот в економічній науці, що називають *кейнсіанською революцією*.

Головну причину *економічних спадів і депресій* Дж. Кейнс вбачав у *недостатності сукупного попиту* в цих фазах циклу, обумовлену надлишком частини доходів населення, яка направляється не на поточне споживання, а на заощадження, і дефіцитом інвестиційних витрат підприємств, що викликані цим скороченням поточного споживання. Тому ним був запропонований метод *антициклічного регулювання*, функції якого повинен був взяти на себе уряд. Суть методу полягає у *стимулюванні попиту* за допомогою зниження податків, відсоткової ставки, збільшення витрат держави з метою протидії спаду і безробіттю та у *зменшенні попиту* за допомогою зворотних заходів - проти «перегріву» кон'юнктури та інфляції. Антициклічна політика, яка була заснована на цьому методі, мала дві складові:

- > *політику експансії (розширення)* у періоди низької кон'юнктури;
- > *політику стримування* сукупних витрат у періоди високої кон'юнктури (*політику фінансових рестрикцій*).

Тим самим коливання в економіці можуть бути згладжені, як це видно на графіку (рис. 24.3).



Рис. 24.3. Антициклічне регулювання

Рекомендації Дж. М. Кейнса та його прихильників активно використовувалися урядами США та європейських країн для боротьби з депресією 30-х років ХХ ст. та економічним спадом післявоєнного періоду. Як наслідок, у розвинутих країнах Європи виник значний державний сектор економіки.

Антициклічне регулювання економіки - комплекс державних заходів впливу на економічний цикл з метою згладжування коливань макроекономічної кон'юнктури.

Основною метою антициклічного регулювання за Дж. Кейнсом є вирішення проблеми зайнятості, яка скорочується у фазі спаду і досягає мінімального значення в період депресії. Тому політика експансії сукупних витрат в остаточному підсумку була спрямована на скорочення безробіття. Кейнсіанська теорія виходила з поглядів, які мали практичну основу, відповідно до яких в економіці існує або інфляція (у період підйому та піка циклу), або безробіття (під час спаду та депресії). Тому кейнсіанська антициклічна політика мала ефект, поки такий стан циклу мав місце.

Однак в 70-х роках ХХ ст. глибокі якісні зміни у світовій економіці - поглиблення міжнародної інтеграції національних економік, посилення конкуренції між США, Японією та країнами Західної Європи, науково-технічна революція і зростання ролі наукомістких галузей та інші фактори - призвели до того, що західні країни зіштовхнулися з новою характеристикою циклу - *стагфляцією*, тобто *одночасною наявністю інфляції і безробіття*. У цих умовах кейнсіанська політика стимулювання попиту призводила до зниження безробіття тільки в короткостроковий період часу, ще більше збільшуючи темпи інфляції. У довгостроковому періоді стимулювання попиту взагалі не призводило до зниження безробіття.

Стагфляція - стан економіки, що характеризується одночасно інфляцією та економічним спадом.

Підвищення попиту за політики фінансової експансії в сучасних умовах викликає лише тимчасове зростання обсягів виробництва. Спочатку виробництво та зайнятість зростають, але при цьому зростає також інфляція. Вищий темп інфляції розкручує інфляційну спіраль, в основі якої лежать очікування майбутньої інфляції, які впливають на поведінку всіх учасників економічного процесу.

Інфляційні очікування - припущення споживачів, фірм і найманих працівників щодо появи у майбутньому значної інфляції.

Люди звикають до того, що ціни зростають, і вбачають раціональність своєї поведінки у цих умовах у перетворенні своїх доходів, що знецінюються, у будь-які активи, цінність яких не зменшується (у першу чергу в товари). Тим самим на ринках утворюється *надлишковий* попит, який має *інфляційну* природу, тобто викликає інфляцію та ще більше її посилює. Крім цього, інфляційний процес розширюється під впливом зростання витрат виробництва у підприємств, викликаного зростанням світових цін на енергоносії, а також вимогами підвищення заробітної плати з боку працівників, обумовленими інфляційними очікуваннями та реальним зростанням цін. Заробітна плата становить значну частку виробничих витрат і це змушує виробників підвищувати ціни на свою продукцію. У підсумку розкручується інфляційна спіраль «заробітна плата - ціна».

Таким чином, в основі інфляції лежить тривала нерівновага більшості ринків під впливом попиту. Причому порушення рівноваги здійснюється як під впливом сукупного попиту, так і під впливом сукупної пропозиції. Адже зростання витрат виробництва призводить до скорочення обсягу товарної пропозиції. Дія політики експансії та політики стримування сукупних витрат в умовах стагфляції можна простежити за допомогою графіків, представлених на рисунках 24.4 і 24.5.

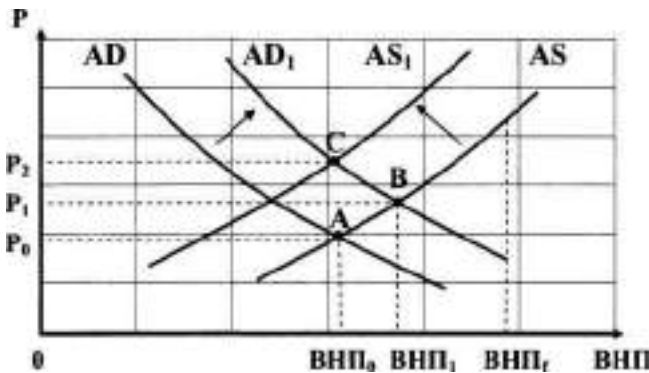


Рис. 24.4. Політика експансії в умовах стагфляції

Розглянемо спочатку, що відбувається з економікою в першому випадку (рис. 24.4). Припустимо, що економіка знаходилася в рівновазі (точка А), яка характеризується реальним обсягом виробництва ВВП₀, що менший за потенційний ВВП_f (тобто вироблений в умовах повної зайнятості), і визначеним рівнем інфляції P₀. Політика експансії призводить до розширення сукупного попиту, це, у свою чергу, призводить до зростання зайнятості і до одночасного зростання інфляції (крива AD зрушується в положення AD_b, нова рівновага встановлюється в точці В, координатами якої є ВВП₁ (ВВП₁>ВВП₀) і вищий, ніж у точці А, рівень інфляції P₁).

Рівновага в точці В встановлюється ненадовго. Через певний час у різних учасників господарського процесу виникають очікування майбутньої інфляції. У зв'язку з цим зростають вимоги підвищення заробітної плати. У підсумку підприємці підвищують ціни, адже прагнуть відшкодувати зростаючі витрати виробництва. Це призводить до скорочення сукупної пропозиції (на графіку - до руху кривої А> у положення А>і). У результаті, коли підприємці і наймані працівники адаптуються до інфляції та знову приймають ті ж рішення, що і до початку зростання цін, економіка переходить до нових рівня зайнятості і виробництва (у точці С), які знизилися порівняно з точкою В, але вже характеризуються набагато вищим рівнем інфляції P₂, ніж первісний у точці А (P₂>P₀).

У другому випадку (рис. 24.5), за умови проведення політики стримування сукупного попиту, ситуація буде протилежною. Спочатку економіка знаходиться в точці С. Після проведення рестрикційної фінансової політики, яка зменшує сукупний попит в економіці (крива AD зрушується в положення AD<), збільшується безробіття і знижується реальний обсяг виробництва (координати точки D). Адаптивні інфляційні очікування в суспільстві послаблюються, вимоги щодо зарплати і витрати виробництва знижуються. Якщо відбулася повна адаптація очікувань і підприємства приймають ті ж самі рішення, що і до проведення політики стримування витрат, економіка повернеться до попереднього рівня зайнятості та виробництва (у точку А). Однак проблема полягає в тому, що перехід з D в А може бути достатньо тривалим. Це означає, що рестрикційна політика дозволяє знижувати інфляцію, але призводить до значних суспільних витрат - зростання безробіття і падіння виробництва.

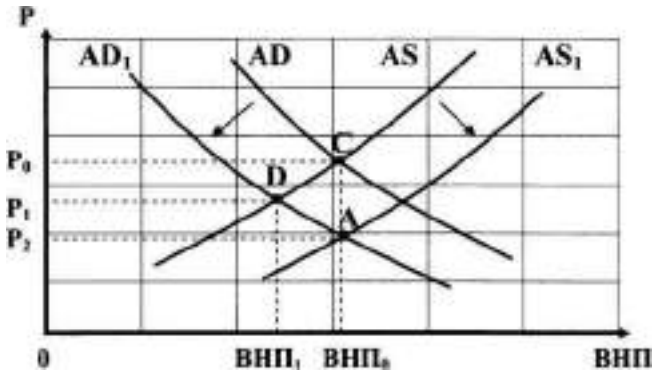


Рис. 24.5. Політика стримування в умовах стагфляції

Розглянуті причини втрати популярності кейнсіанської антициклічної політики з початку 70-х років ХХ ст. до сьогодні обумовили необхідність ширшого підходу до проблеми коливань кон'юнктури. Однієї лише фінансової та грошової політики, що впливають на попит, недостатньо. Політика стимулювання попиту повинна доповнюватися впливом на сукупну пропозицію. Це означає, що заходи, які знижують витрати або долають інфляційні очікування в економіці, дозволяють досягти цього не за рахунок збільшення безробіття. Яким чином можна одночасно знизити інфляцію і розширити виробництво показано на графіку (рис. 24.6).

За допомогою різних заходів економічної політики, спрямованої на стимулювання пропозиції, можна збільшити сукупну пропозицію в економіці (на графіку - зрушити криву $A>$ у положення $A>i$). Це дозволяє як знизити інфляцію, так і збільшити виробництво та зайнятість: нова рівновага досягається за нижчого рівня інфляції P_i і вищого рівня виробництва $ВВП_i$, а відповідно, і зайнятості.

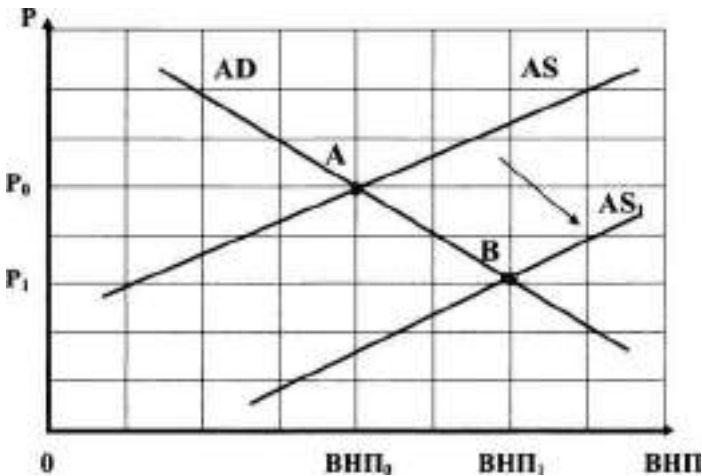


Рис. 24.6. Дія політики стимулювання пропозиції

Якими способами можна стимулювати пропозицію в економіці? Це, у першу чергу, зниження податків на доходи виробників, що дозволяє стимулювати розширення виробництва. Крім того, з метою зниження рівня заробітної плати держава може сприяти усуненню монополії на ринках праці високої кваліфікації шляхом організації навчання дефіцитним спеціальностям, удосконаленню служби працевлаштування. У цілому центральне місце в політиці стимулювання пропозиції займають заходи впливу на заробітну плату. У зв'язку з цим, скорочуючи прибуткові податки з населення і застосовуючи інші заходи політики розподілу, уряд може зберігати певний рівень реальної заробітної плати після сплати податків навіть при незначному зростанні номінальної. Крім того, окремі економісти рекомендують ряд політичних заходів, спрямованих на те, щоб впливати на заробітну плату. Мається на увазі пряме втручання у формування заробітної плати у вигляді законодавства проти її надмірного підвищення. *

Більшість цих і подібних заходів не є елементами вузької політики стабілізації економічної кон'юнктури протягом циклу. Призначення їх більш широке - забезпечення гнучкого та ефективного розподілу обмежених ресурсів суспільства, створення передумов стабільного економічного зростання.

Контрольні запитання:

1. Дайте визначення економічного циклу.
2. Охарактеризуйте фази економічного циклу.
3. Які існують види циклів?
4. Назвіть зовнішні фактори економічного циклу.

5. Назвіть внутрішні фактори економічного циклу.
6. На чому заснований метод антициклічного регулювання за Дж. Кейнсом?
7. Що таке антициклічне регулювання економіки?
8. Які складові включає кейнсіанська антициклічна політика?
9. Що таке стагфляція?
10. У чому полягає дія політики стимулювання пропозиції?

Розділ 25. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ: СУКУПНИЙ ПОПИТ ТА СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ

- 25.1. Сукупний попит.
- 25.2. Сукупна пропозиція.
- 25.3. Макроекономічна рівновага.

25.1. Сукупний попит

Сукупний попит - це модель, яка представлена на рисунку у вигляді кривої, що показує різні обсяги товарів і послуг, тобто реальний обсяг національного виробництва товарів і послуг, який споживачі, підприємства та держава готові купити з метою задоволення своїх потреб за будь-якого можливого рівня цін.

За інших рівних умов, чим нижче рівень цін, тим більшу частину реального обсягу національного виробництва захочуть придбати споживачі усередині країни, підприємства, держава, а також закордонні покупці. І навпаки, чим вище рівень цін, тим менший обсяг національного продукту вони захочуть купити. Таким чином, залежність між рівнем цін і реальним обсягом національного виробництва, на який пред'явлений попит, є оберненою.

Обернена залежність між рівнем цін і обсягом національного виробництва зображена на рисунку 25.1. Крива сукупного попиту має негативний нахил, відхиляється вниз і праворуч, тобто так само, як крива попиту на окремий товар.

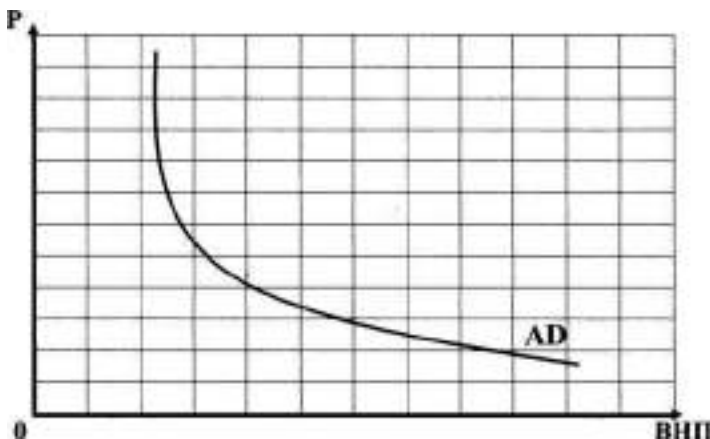


Рис. 25.1. Крива сукупного попиту

Такий вигляд кривої сукупного попиту визначається, насамперед,

трьома факторами:

1. *Ефектом процентної ставки*, який припускає, що траєкторія кривої сукупного попиту визначається впливом рівня цін, який змінюється, на процентну ставку, а отже, на споживчі витрати та інвестиції. Тобто, коли рівень цін підвищується, підвищуються і процентні ставки, а зростання процентних ставок, у свою чергу, призводить до скорочення споживчих витрат і інвестицій. Таким чином, вищий рівень цін, збільшуючи попит на гроші і підвищуючи процентну ставку, викликає скорочення попиту на реальний обсяг національного продукту.

2. *Ефектом багатства*. Другою причиною, яка визначає низхідну траєкторію кривої сукупного попиту, є *ефект багатства*, або *ефект реальних касових залишків*. Справа в тому, що за вищого рівня цін реальна вартість або купівельна спроможність накопичених фінансових активів - зокрема, активів з фіксованою грошовою вартістю, таких як строкові рахунки або облігації, які знаходяться у населення, зменшиться. У такому випадку населення реально стане біднішим, і тому можна сказати, що воно скоротить свої витрати. Сім'я може почувати себе спокійно, купуючи новий автомобіль або вітрильний човен, якщо купівельна спроможність її фінансових активів складає, наприклад, 50 тис. дол. Але якщо інфляція зменшить купівельну спроможність цих активів, скажімо, до 30 тис. дол., сім'я може прийняти рішення про відкладення своєї покупки. І навпаки, в ситуації зниження рівня цін реальна вартість, або купівельна спроможність, матеріальних цінностей зросте і витрати збільшаться.

3. *Ефектом імпортних закупок*. Імпорт (купівля товарів за кордоном) і експорт (купівля вітчизняних товарів іншими країнами) є важливими компонентами сукупних витрат. Варто зазначити, що обсяги вітчизняного імпорту та експорту залежать, крім всього іншого, від співвідношення цін у країні та за кордоном. Так, якщо рівень цін в Україні зросте порівняно з цінами за кордоном, українські покупці будуть купувати більше імпортних товарів, замість вітчизняних. А іноземці будуть купувати менше українських товарів, що призведе до зменшення експорту. Отже, за інших рівних умов, підвищення рівня цін у нас в країні викликає збільшення вітчизняного імпорту і скорочення експорту. Тим самим скоротиться чистий експорт (різниця експорту та імпорту) у сукупному попиті.

Таким чином, за умови підвищення рівня цін у країні ефект імпортних закупівель призводить до зменшення сукупного попиту на вітчизняні товари і послуги. І навпаки, зменшення рівня цін у нашій країні сприяє скороченню імпорту і збільшенню експорту і тим самим збільшенню чистого обсягу експорту в сукупному попиті.

Бачимо, що зміни у рівні цін призводять до таких змін рівня витрат

споживачів усередині країни, підприємств, держави, закордонних покупців, які дають можливість прогнозувати зміни в реальному обсязі національного виробництва. Це свідчить про те, що підвищення рівня цін за інших рівних умов призведе до зменшення попиту на реальний обсяг виробництва. І навпаки, зменшення рівня цін викликає збільшення обсягу виробництва. Це співвідношення представлене на графіку як рух від однієї точки до іншої по кривій сукупного попиту. Однак, якщо одна або декілька «інших умов» змінюються, то зрушується вся крива сукупного попиту. Ці «інші умови» називаються *неціновими факторами сукупного попиту*.

Щоб зрозуміти, що викликає зміни в обсязі національного виробництва, варто відрізнити зміни у *величині попиту на національний продукт*, які викликані змінами рівня цін, від змін у *сукупному попиті*, які викликані змінами однієї або декількох нецінових детермінант сукупного попиту.

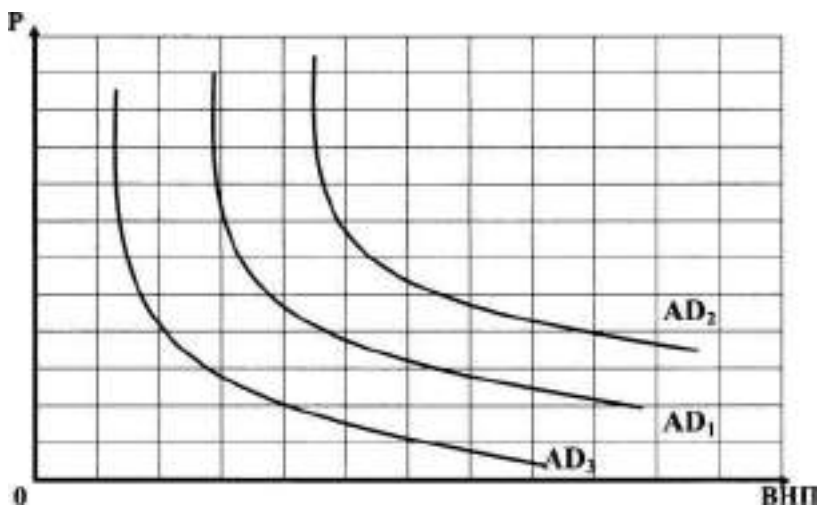


Рис. 25.2. Зміни сукупного попиту

Як показано на рисунку 25.2, збільшення сукупного попиту представлено рухом кривої праворуч - від AD_1 до AD_2 . Це зрушення показує, що за різних рівнів цін бажаний обсяг товарів і послуг зростає. І навпаки, зменшення сукупного попиту показане як рух кривої ліворуч - від AD_1 до AD_3 . Це зрушення показує, що люди будуть купувати менший обсяг продукту, ніж колись, за різних рівнів цін.

Іншими словами, показані на рисунку зміни в обсязі сукупного попиту відбуваються у тому випадку, якщо змінюється один або

декілька факторів, які раніш вважалися постійними. Це *нецінові фактори*, або *важелі*, які зрушують криву сукупного попиту:

1. *Зміни в споживчих витратах:*
 - добробут споживача;
 - очікування споживача;
 - заборгованість споживача;
 - податки.
2. *Зміни в інвестиційних витратах:*
 - процентні ставки;
 - очікувані прибутки від інвестицій;
 - податки з підприємств;
 - технологія;
 - надлишкові потужності.
3. *Зміни в державних витратах.*
4. *Зміни у витратах на чистий експорт:*
 - національний дохід у закордонних країнах;
 - валютні курси.

25.2. Сукупна пропозиція

Сукупна пропозиція - це модель, яка представлена на рисунку у вигляді кривої, що показує рівень наявного реального обсягу виробництва за кожного можливого рівня цін.

Вищі рівні цін створюють стимули для виробництва товарів. Тому залежність між рівнем цін і обсягом національного продукту, який підприємства постачають на ринок, є прямою, або позитивною.

Ця крива складається з трьох сегментів або відрізків. Три сегменти кривої сукупної пропозиції визначаються як:

1. *кейнсіанський (горизонтальний);*
2. *проміжний (висхідний);*
3. *класичний (вертикальний).*

Розглянемо ці три відрізки і дамо їм характеристику (рис. 25.3).

Кейнсіанський (горизонтальний) відрізок. Q_f позначає потенційний рівень реального обсягу національного виробництва за умови повної зайнятості. Бачимо, що горизонтальний відрізок кривої сукупної пропозиції включає реальний обсяг національного виробництва, що значно менше, ніж обсяг національного виробництва за умови повної зайнятості Q^* . Отже, горизонтальний відрізок свідчить про те, що економіка знаходиться в стані глибокого спаду, або депресії, і що не використовується велика кількість машин, устаткування та робочої сили. Ці незалучені до виробництва ресурси, як трудові, так і матеріальні, можна залучити і при цьому не здійснювати (або майже не

здійснювати) ніякого впливу на рівень цін. Коли на цьому відрізку обсяг національного продукту починає збільшуватися, то, ані дефіцит, ані вузькі місця у виробництві, які можуть сприяти підвищенню цін, не виникають. Працівник, який два- три місяці був без роботи, навряд чи буде розраховувати на підвищення зарплати, коли повернеться на свою роботу. Виробники можуть придбати трудові та інші ресурси за твердими цінами і виробничі витрати при розширенні виробництва не зростають, а отже, не буде причин підвищувати ціни на товари. І навпаки, цей відрізок також припускає, що якщо реальний обсяг виробництва скоротиться,

то ціни на товари і ресурси залишаться на тому ж рівні.

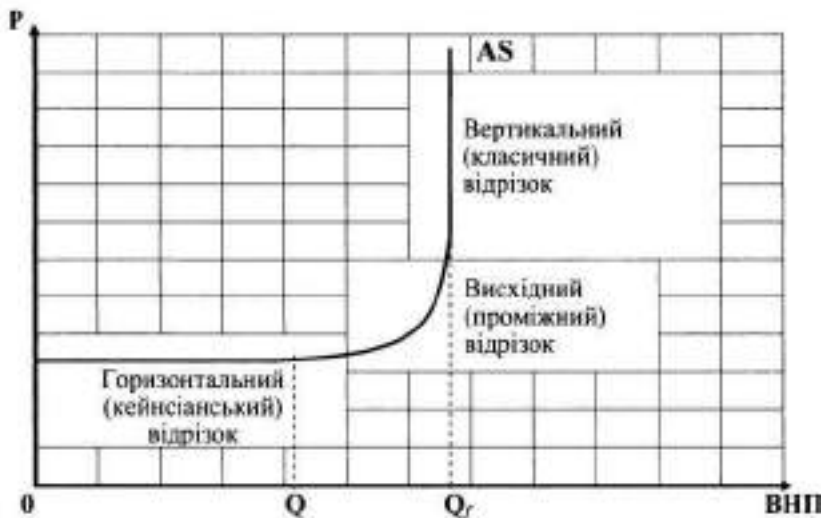


Рис. 25.3. Крива сукупної пропозиції

Класичний (вертикальний) відрізок. Рухаючись праворуч по кривій, побачимо, що економіка досягає повного, або природного, рівня безробіття при обсязі виробництва Q_f . Економіка знаходиться в такій точці кривої своїх виробничих можливостей, коли за короткостроковий період неможливо досягти подальшого збільшення обсягу виробництва. Це означає, що будь-яке подальше підвищення цін не призведе до збільшення його реального обсягу, оскільки економіка вже працює на повну потужність. При повній зайнятості окремі фірми можуть спробувати розширити виробництво, запропонувавши вищу ціну на ресурси, ніж інші фірми. Але ресурси і додатковий обсяг продукту, які одержить одна фірма, інша втратить. У результаті цього ціни (витрати)

на ресурси та у кінцевому випадку ціни на товари збільшаться, але реальний обсяг виробництва залишиться незмінним.

Проміжний (висхідний) відрізок. Нарешті, на проміжному відрізку між Q і Q_f бачимо, що збільшення реального обсягу національного виробництва супроводжується зростанням рівня цін. Чому? Одна причина полягає у тому, що вся економіка практично складається з безлічі ринків товарів та ресурсів і повна зайнятість виникає нерівномірно і неодноразово у всіх секторах або галузях промисловості.

Тому, коли реальний обсяг національного виробництва досягає відрізка QQ_6 наприклад, комп'ютерна промисловість, що відрізняється високою технологією, може зазнати нестачу кваліфікованих працівників, у той час як в автомобільній або сталеливарній промисловості може зберігатися значне безробіття. У деяких галузях промисловості може виникнути дефіцит та інші вузькі місця у виробництві. Розширення виробництва також означає, що, коли воно буде працювати на повну потужність, деякі фірми будуть змушені використовувати застаріле та менш ефективне устаткування. При збільшенні обсягу виробництва на роботу приймають менш кваліфікованих працівників. З усіх цих причин витрати на одиницю продукції збільшуються і фірми повинні підвищувати ціни на товари, щоб виробництво було рентабельним. Тому на проміжному відрізку збільшення реального обсягу національного продукту супроводжується зростанням цін.

Аналіз форми кривої сукупної пропозиції показав, що реальний обсяг національного виробництва збільшується, коли економіка рухається зліва направо, проходячи кейнсіанський і проміжний відрізки сукупної пропозиції. Ці зміни у обсязі національного виробництва є результатом *руху по кривій сукупної пропозиції*, який необхідно відрізнити від *руху самої кривої сукупної пропозиції*. Іншими словами, існуюча крива сукупної пропозиції встановлює залежність між рівнем цін і реальним обсягом національного виробництва *за інших рівних умов*. Але коли одна або декілька з цих «інших умов» змінюються, зрушується сама крива сукупної пропозиції. Зсув кривої від A_1 до A_2 на рисунку 25.4 вказує на збільшення сукупної пропозиції. На проміжному і класичному відрізках кривої сукупної пропозиції вона зрушується праворуч, указуючи на те, що всі підприємства будуть виробляти більший реальний обсяг національного продукту, ніж колись, за умови незмінного рівня цін. На кейнсіанському відрізку кривої сукупної пропозиції збільшення сукупної пропозиції означає зниження рівня цін при різних рівнях обсягу національного виробництва (спадна крива сукупної пропозиції). Для зручності будемо називати збільшення сукупної пропозиції зсувом кривої праворуч. І навпаки, зсув кривої від A_2 до A_3 буде називатися зсувом ліворуч, що вказує на зменшення

сукупної пропозиції. Це означає, що тепер підприємства будуть виробляти менший реальний обсяг національного продукту, ніж раніше, при даному рівні цін (або будуть встановлювати вищі ціни за даного обсягу національного виробництва).

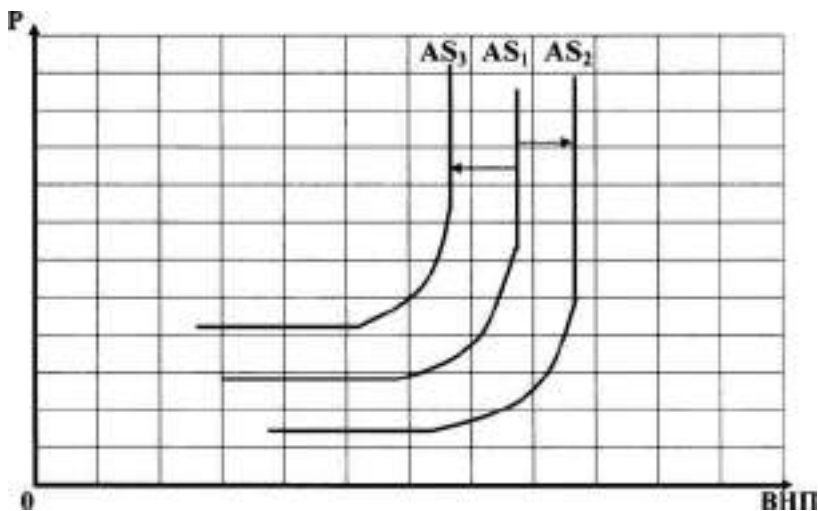


Рис. 25.4. Зміни сукупної пропозиції

«Інші умови», при зміні яких крива сукупної пропозиції зміщується, називаються *неціновими факторами сукупної пропозиції*, тому що усі вони, разом узяті, «визначають», або встановлюють, положення кривої сукупної пропозиції. Вони мають одну загальну рису: коли вони змінюються, то змінюються і витрати на одиницю продукції.

До них відносяться наступні *нецінові фактори*:

1. *Зміна цін на ресурси:*

- наявність внутрішніх ресурсів:
 - а) земля;
 - б) праця;

- в) капітал;
 - г) підприємницькі здібності;
 - ціни на імпортні ресурси;
 - панування на ринку.
2. *Зміни в продуктивності.*
3. *Зміни правових норм:*
- податки з підприємств і субсидії;
 - державне регулювання.

25.3. Макроекономічна рівновага

Перетин кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції визначає рівноважний рівень цін і рівноважний реальний обсяг національного виробництва (рис. 25.5 і 25.6).

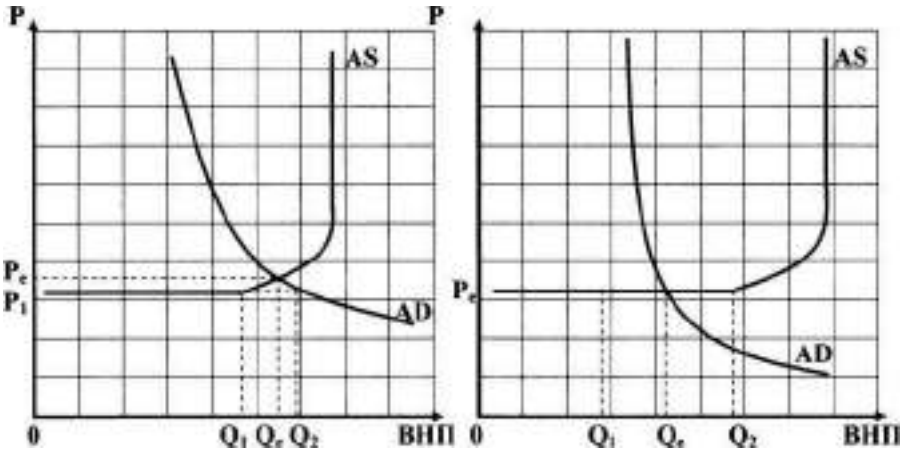


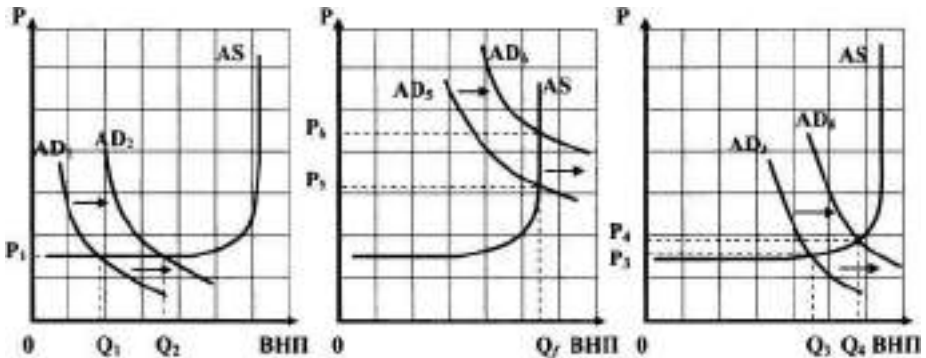
Рис. 25.5. Рівновага на проміжному відрізку кривої сукупної пропозиції

Рис. 25.6. Рівновага на кейнсіанському відрізку кривої сукупної пропозиції

На рисунку 25.5 криві сукупного попиту та сукупної пропозиції перетинаються на проміжному відрізку, зміна рівня цін виключає надвиробництво або недовиробництво товарів. На рисунку 25.6 криві сукупного попиту та сукупної пропозиції перетинаються на

кейнсіанському відрізку: рух до рівноважного реального обсягу національного виробництва не супроводжується зміною рівня цін.

Зміни в рівновазі. Розглянемо вплив зсуву кривих сукупного попиту і сукупної пропозиції на реальний обсяг національного виробництва (а отже, і на зайнятість) і рівень цін.



Зсув кривої сукупного попиту. Визначені наслідки збільшення сукупного попиту залежать від того, на якому відрізку кривої сукупної пропозиції - кейнсіанському, проміжному або класичному - знаходиться економіка (рис. 25.7).

На кейнсіанському відрізку (рис. 25.7 (а)), який відрізняється високим рівнем безробіття і великою кількістю виробничих потужностей, що не використовуються, розширення сукупного попиту (від AD_1 до AD_2) призведе до істотного збільшення реального обсягу національного виробництва (від Q_1 до Q_2) і зайнятості без підвищення рівня ЦІН (P).

На класичному відрізку (рис. 25.7 (б)) робоча сила і капітал використовуються повністю і розширення сукупного попиту (від AD_5 до AD_6) здійснить вплив тільки на рівень цін, підвищуючи його (від P_5 до P_6). Реальний обсяг національного виробництва залишиться на рівні повної зайнятості Q_y .

- (а) Збільшення попиту на кейнсіанському відрізку (б) Збільшення попиту на класичному відрізку (в) Збільшення попиту на проміжному відрізку

Рис. 25.7. Наслідки збільшення сукупного попиту

На проміжному відрізку (рис. 25.7 (в)) розширення сукупного попиту (від AD_3 до AD_4) призведе до збільшення реального обсягу національного виробництва (від Q_3 до Q_4) і до підвищення рівня цін (від P_3 до P_4).

А якщо сукупний попит зменшиться? Наша модель вказує на те, що на кейнсіанському відрізку реальний обсяг національного виробництва зменшиться, а рівень цін залишиться незмінним. На класичному відрізку ціни упадуть, а реальний обсяг національного виробництва залишиться на рівні повної зайнятості. На проміжному відрізку модель припускає, що і реальний обсяг національного виробництва і рівень цін зменшаться.

Але є один важливий фактор, що ускладнює ситуацію і викликає серйозні сумніви у вірогідності прогнозів наслідків скорочення сукупного попиту на класичному і проміжному відрізках. Зворотний рух сукупного попиту - від AD_6 до AD_5 на рисунку 25.7 (б) і AD_4 до AD_3 на рисунку 25.7 (в) - може не відновити первісну рівновагу, принаймні за короткостроковий період часу. Складність полягає у тому, що ціни як на товари, так і на ресурси стають негнучкими і не виявляють тенденції до зниження. Економічні показники, які зросли, не обов'язково знижуються, принаймні до попереднього рівня. Тому деякі економісти вбачають у такій тенденції дію *ефекту храповика* (храповик - це механізм, що дозволяє крутити колесо вперед, а не назад).

Дія ефекту храпового механізму показана на рисунку 25.8, де для простоти опускаємо проміжний відрізок кривої сукупної пропозиції.

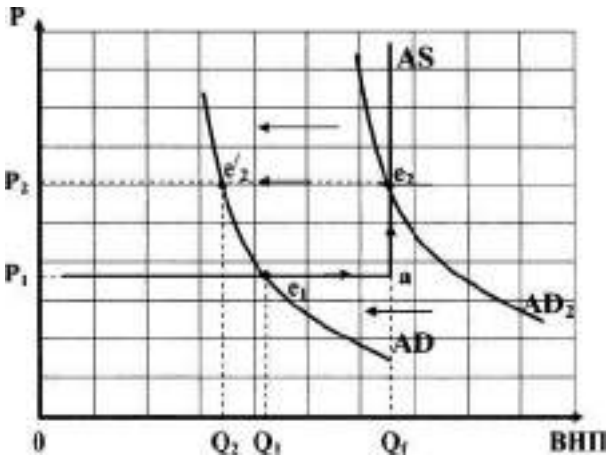


Рис. 25.8. Ефект храповика

Якщо сукупний попит збільшується від AD_1 до AD_2 , то економіка рухається від рівноваги Q_1P_1 у точці E_2 на кейнсіанському відрізку в

напрямку до нової рівноваги Q_2 у точці e_2 на класичному відрізку. Але ціни не знижуються так само легко, як підвищуються, принаймні у короткостроковому періоді. Тому, якщо сукупний попит буде рухатися в зворотному напрямку і зменшиться від AD_2 до AD_1 економіка не повернеться у своє первісне рівноважне положення в точці e_1 . Скоріше збережеться новий, вищий рівень цін P_2 (ціни вже зросли від P_1 до P_2) і тому скорочення сукупного попиту зрушить економіку до стану рівноваги в точці e_2' . Рівень цін залишиться в точці P_2 , а реальний обсяг національного виробництва знизиться до Q_2 .

Іншими словами, через нееластичність цін у бік зниження кейнсіанський відрізок кривої сукупної пропозиції зрушився від рівня ЦН P_1 до рівня P_2 . Через те, що ціни не мають тенденції до зниження, кейнсіанський відрізок настільки зрушився вгору, що крива сукупної пропозиції P_1A змістилася на рівень P_2e_2A .

При збільшенні сукупного попиту від AD_1 до AD_2 рівноважне положення ЗМІСТИТЬСЯ ВІД e_1 до e_2 , причому реальний обсяг національного виробництва зросте від Q_1 до Q_2 , а рівень цін - від P_1 до P_2 . Але, якщо ціни не мають тенденції до зниження, то зменшення сукупного попиту ВІД AD_2 ДО AD_1 не поверне економіку до її первісної рівноваги в точці e_1 , а утвориться нова рівновага - e_2' , за якої рівень цін збережеться (P_2), а обсяг виробництва упаде нижче свого первісного рівня до Q_2 . Ефект храповика призводить до зсуву кривої сукупної пропозиції від P_1A до P_2e_2A .

Тобто існує асиметрія в графіку сукупної пропозиції, яка полягає у тому, що коли обсяг сукупного попиту збільшується, кейнсіанський відрізок зрушується вгору легко і швидко, але коли сукупний попит зменшується, - вниз зрушується повільно або взагалі не відхиляється.

Чому ціни не мають тенденції до зниження? По-перше, заробітна плата, що звичайно складає до 75 % і більше загальних витрат фірми, не має тенденції до зниження, принаймні протягом певного періоду. При такій нееластичності фірмам надзвичайно важко знизити ціни і залишитися рентабельними. Інше пояснення нееластичності цін у бік зниження полягає у тому, що багато промислових фірм володіють достатньою монопольною владою, щоб протистояти зниженню цін у період зниження попиту.

Зсув кривої сукупної пропозиції. Наслідки змін кривої сукупної пропозиції представлені на рисунку 25.9.

Зсув Кривої сукупної пропозиції ліворуч з A_1 до A_2 призведе до інфляції, обумовленої зростанням витрат, тобто до збільшення рівня цін від P_1 до P_2 . Реальний обсяг національного виробництва скоротиться з Q_1 до Q_2 .

Зазначимо, що в даному випадку наслідки зрушень у сукупній пропозиції подвійно негативні. Коли сукупна пропозиція зрушується від

Q_1 до Q_2 , а рівень цін зростає від P_1 до P_2 , зайнятість зменшується і виникає інфляція - спостерігається «стагфляція».

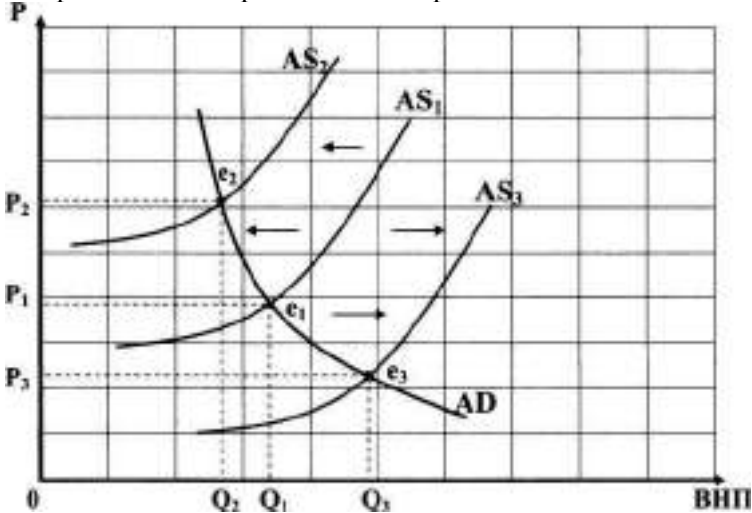


Рис. 25.9. Наслідки змін сукупної пропозиції

Зсув кривої сукупної пропозиції праворуч від AS_1 до AS_3 призведе до позитивних змін в економіці - збільшення реального обсягу національного виробництва від Q_1 до Q_3 і зменшення рівня цін від P_1 до P_3

Контрольні запитання:

1. Що таке сукупний попит?
2. Якими ефектами визначається характер кривої сукупного попиту?
3. Під впливом яких факторів крива сукупного попиту може змінити своє положення?
4. Що таке сукупна пропозиція?
5. З яких сегментів (відрізків) складається крива сукупної пропозиції?
6. Назвіть нецінові фактори сукупної пропозиції?
7. Під впливом яких факторів крива сукупної пропозиції може змінити своє положення?
8. Коли виникає макроекономічна рівновага?
9. У чому полягають наслідки збільшення сукупного попиту?
10. У чому виражається дія «ефекту храповика»?
11. У чому полягають наслідки зміни сукупної пропозиції?

Розділ 26. МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ: БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ

- 26.1. Безробіття: сутність, типи та показники.
- 26.2. Витрати безробіття.
- 26.3. Інфляція: сутність, типи та показники.
- 26.4. Крива Філіпса.

26.1. Безробіття: сутність, типи та показники

Зайнятість населення є дуже важливою характеристикою макроекономіки. Під зайнятістю розуміється чисельність дорослого працездатного населення (у багатьох країнах, і в нашій у тому числі - з 16 років), забезпеченого роботою.

Зайнятість (англ. «employment») - це діяльність громадян, що пов'язана із задоволенням особистих і соціальних потреб, яка приносить їм дохід у грошовій або іншій формі. Вона характеризується системою економічних відносин з приводу забезпечення громадян робочими місцями та визначення форм участі в суспільному виробництві.

Зайнятість населення визначається чисельністю дорослого працездатного населення, що має роботу.

Однак не все працездатне населення в даний момент часу може мати роботу. Тільки та частина дорослого працездатного населення, яка не має роботи або шукає її, формує безробіття.

Безробіття - це соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу. Безробіття вперше виникло у Великобританії на початку XIX ст. Проте до кінця століття воно не мало масового характеру, зростало лише в періоди економічних криз. Першу спробу пояснити сутність і причини безробіття зробив Г. Мальтус. Він пояснював його надто швидким зростанням населення, яке випереджає збільшення кількості засобів до існування, засобом усунення безробіття вважав війни, епідемії та інше.

У відповідності з міжнародними стандартами, розробленими у 1983 році Міжнародною організацією праці (МОП), все населення можна поділити на три категорії (рис. 26.1):

1. *зайняті* - це ті люди, які виконують будь-яку оплачувану роботу, а також ті, що мають роботу, але тимчасово не працюють через хворобу, страйк або відпустку. До цієї категорії належать і ті, хто зайнятий неповний робочий день;

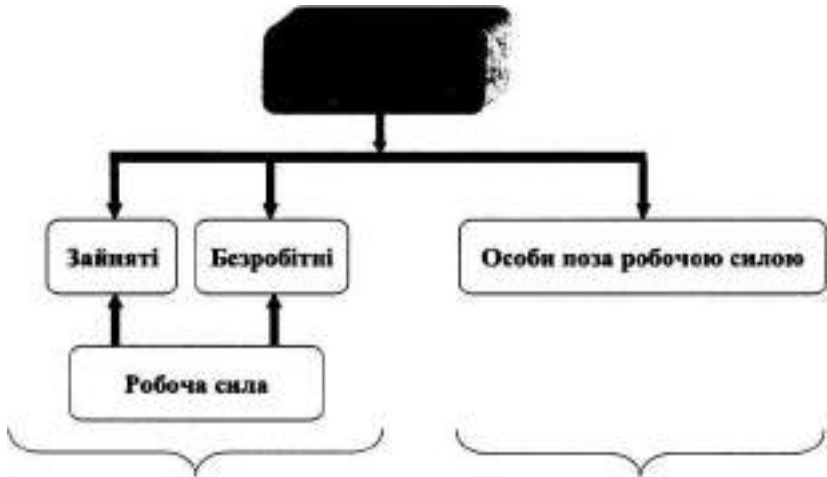
2. *безробітні* - ті, хто не має роботи, але активно її шукає або чекає, щоб повернутися на попереднє місце роботи. Конкретніше: людина

вважається безробітною, коли вона відповідає трьом критеріям, які мають місце одночасно: «без роботи», «робить активні спроби знайти роботу», «готова відразу ж приступити до роботи».

Безробіття характеризується чисельністю працездатного дорослого населення, яке у даний період не має роботи або знаходиться в пошуках її.

Зайняті і безробітні утворюють *робочу силу*, або *економічно активне населення*, в даний момент часу.

3. *особи поза робочою силою*, або *економічно неактивне населення* - це перш за все люди у віці до 16 років, а також ті, хто перебуває в спеціалізованих установах (наприклад, психіатричних диспансерах, виправних закладах тощо); до цієї категорії належать і особи, що вибули зі складу робочої сили - дорослі, які потенційно мають можливість працювати, але не працюють і не шукають роботу (навчаються,



перебувають на пенсії, надто хворі, щоб працювати, або просто не шукають роботу).

Рис. 26.1. Структура населення

Практично неможливо домогтися того, щоб в економіці у певний період часу було зайнято все працездатне населення. Однак причини виникнення безробіття бувають різні. У зв'язку з цим виділяють

наступні види безробіття:

1. *Фрикційне безробіття* виникає тоді, коли частина людей добровільно змінює місце роботи, частина шукає нову роботу після звільнення, частина тимчасово втратила сезонну роботу, а частина, особливо молодь, шукає роботу. Отже, фрикційне безробіття стосується тієї категорії людей, які шукають роботу або сподіваються її знайти найближчим часом. Варто зазначити, що даний вид безробіття деякі економісти називають «пошуковим безробіттям» (К. Макконелл). Воно відбиває суть наступного явища: ринок праці функціонує неефективно і не забезпечує відповідність кількості працівників кількості робочих місць.

Фрикційне безробіття вважається неминучим і певною мірою бажаним, тому що частина працівників, які тимчасово втратили роботу, переходить з низькооплачуваної, малопродуктивної роботи на більш високооплачувану і більш продуктивну роботу. А це призводить до підвищення доходів працівників і більш раціонального розподілу трудових ресурсів, а отже, і до більш оптимального обсягу національного продукту.

Фрикційне безробіття - безробіття, пов'язане з об'єктивно необхідним рухом робочої сили.

2. *Структурне безробіття* є продовженням фрикційного. Воно виникає тоді, коли в результаті науково-технічного прогресу відбуваються важливі зміни в техніці, технології та організації виробництва, а отже, й у структурі попиту на робочу силу. Внаслідок цих змін попит на деякі професії зменшується, або взагалі зникає, а на інші професії, яких раніше не було, зростає. Іншими словами, структура робочих місць і професійна структура працівників не збігається. Виникає категорія працівників, у яких навички та практичний досвід застарілі та нікому не потрібні, а отже, їх неможливо продати. Саме цим структурне безробіття відрізняється від фрикційного, за якого безробітні мають навички, які вони можуть продати. «Структурні» ж безробітні не можуть знайти роботу без відповідної перепідготовки, додаткового навчання і навіть зміни місця проживання.

Структурне безробіття - безробіття, викликане невідповідністю структури робочої сили структурі робочих місць.

3. *Циклічне безробіття* зумовлене спадами виробництва, коли сукупний попит на товари та послуги знижується, зайнятість скорочується, а безробіття зростає. Циклічне безробіття негативно впливає на економіку. В періоди економічного спаду циклічне безробіття доповнює фрикційне і структурне, а в періоди підйому воно відсутнє. Розміри циклічного безробіття визначають як різницю між кількістю зайнятих в даний період часу і чисельністю працівників, які мали б робочі місця за потенційного рівня виробництва, тобто в умовах

нормального завантаження наявних в економіці виробничих потужностей.

Циклічне безробіття - безробіття, викликане економічним спадом.

При дослідженні ринку праці економісти повну зайнятість не розглядають як абсолютну відсутність безробіття. Фрикційне та структурне безробіття вважаються неминучими, отже, «повна зайнятість» не означає стовідсоткову зайнятість робочої сили.

Повна зайнятість населення - зайнятість за наявності в економіці фрикційного і структурного безробіття.

Іншими словами, рівень безробіття за умов повної зайнятості дорівнює сумі рівнів фрикційного та структурного безробіття. Цей показник називають також *природним рівнем безробіття*, який відповідає потенційному ВВП. Слово «природний» тут означає, що фрикційне та структурне безробіття є неминучими, тоді як циклічне безробіття можна подолати за допомогою засобів макроекономічної політики.

Різниця між фактичним та природним рівнем безробіття утворює показник циклічного безробіття.

Рівень безробіття в країні характеризується нормою безробіття, що розраховується як співвідношення загальної кількості безробітних до чисельності робочої сили, виражене у відсотках:

$$\text{Норма (рівень) безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Чисельність ь робочої сили}} \times 100 \% \quad (26.1)$$

В останні роки безробіття носить стійкий і масовий характер у багатьох розвинутих країнах.

26.2. Витрати безробіття

Проблеми, пов'язані з оцінкою рівня безробіття при повній зайнятості, не повинні заважати розумінню важливої істини: надмірне безробіття призводить до значних економічних та соціальних втрат.

Економічні витрати безробіття.

Головна «ціна» безробіття - невипущена продукція. В умовах, коли економіка (держава) не в змозі створити достатню кількість робочих місць для всіх, хто хоче і може працювати, потенційне виробництво товарів і послуг втрачається безповоротно. Економісти визначають цю втрачену продукцію як *відставання обсягу ВВП (розрив ВВП)* - це показник, що характеризує коливання фактичного обсягу ВВП навколо потенційного (обсяг, на який *фактичний ВВП менше потенційного*

ВНП). Потенційний ВНП визначається, виходячи з припущення, що існує природний рівень безробіття за «нормальних» темпів економічного зростання. Чим більший рівень безробіття, тим значнішим буде відставання ВНП.

Відомий дослідник в області макроекономіки Артур Оукен математично виразив залежність між рівнем безробіття і відставанням обсягу ВНП. Це відношення відоме як *закон Оукена*: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень на один відсоток, то відставання обсягу ВНП складає 2,5 %.

Це відношення 1:2,5, або 2:5, тобто відношення рівня безробіття до відставання ВНП, дозволяє обчислити абсолютні втрати продукції, пов'язані з будь-яким рівнем безробіття.

Закон Оукена може бути використаний у таких випадках:

> при розрахунках впливу на безробіття темпів зростання виробництва в даний момент часу;

> для розрахунку того, як програми економічного зростання вплинуть на безробіття. Якщо країна знаходиться у глибокому спаді, скільки необхідно років, щоб прийти до рівня безробіття при повній зайнятості;

> для визначення необхідного зростання з метою зменшення норми безробіття на 1 %;

> для оцінки втрат в реальному ВНП через безробіття.

Позакоекономічні витрати безробіття.

Суть позакоекономічних витрат безробіття (або соціальних наслідків) зводиться до наступного: депресія призводить до бездіяльності, а бездіяльність - до втрати кваліфікації, втрати самоповаги, занепаду моральних принципів, розпаду родини, а також до суспільних заворушень.

Історія переконливо показує, що масове безробіття призводить до швидких, іноді до дуже бурхливих соціальних і політичних змін. Дослідники знаходять прямий зв'язок між зростанням самогубств, убивств, смертності від серцево-судинних захворювань, психічних хвороб і високим рівнем безробіття.

Безробіття і втрати суспільства:

1. При безробітті недостатньо використовується економічний потенціал суспільства.

2. При тривалому безробітті втрачається кваліфікація вивільнених працівників.

3. Зростання безробіття підриває психічне здоров'я нації.

4. Зростання безробіття - фактор зростання злочинності.

5. Безробіття викликає:

> зниження купівельної спроможності;

> скорочення заощаджень;

- > зниження інвестиційного попиту;
- > скорочення пропозиції, спад виробництва.

26.3. Інфляція: сутність, типи та показники

Як економічне явище інфляція існує вже тривалий час. Вважається, що її поява пов'язана з виникненням паперових грошей, з функціонуванням яких вона нерозривно пов'язана.

Термін *інфляція* (лат. «inflation» - надування, вздуття) вперше почав вживатися в Північній Америці в період громадянської війни 1861-1865 рр. і означав процес збільшення паперово-грошового обігу. В XIX ст. цей термін вживається також в Англії та Франції. Широкого розповсюдження в економічній літературі поняття «інфляція» одержало в XX ст. одразу після першої світової війни.

На початку 90-х років XX ст. не було жодної постсоціалістичної країни, яка б не відчула руйнівного впливу інфляції. У класичній економічній теорії інфляція трактується як частина теорії грошей. Вона є процесом підвищення загального рівня цін та зниження купівельної спроможності грошей. Дж. М. Кейнс вперше проаналізував інфляцію як елемент макроекономічної теорії.

Монетаризм, який прийшов на зміну кейнсіанській теорії у 80-х роках, уже не просто включає проблеми інфляції в макроекономічну теорію. Проблеми інфляції стають найважливішою складовою останньої. «Під інфляцією, - пише М. Фрідмен, - я розумію стійке та безперервне зростання цін, яке завжди і всюди виступає як грошовий феномен, викликаний надмірною масою грошей по відношенню до випуску продукції». Це положення переконує в тому, що причини інфляції знаходяться у сфері обігу. А тому допускається обмеження впливу держави в процесі суспільного відтворення.

Інфляція означає зростання загального рівня цін (або, іншими словами, це є падіння купівельної спроможності грошей, підвищення грошової вартості життя).

Від інфляції варто відрізнити інфляційний шок - одноразове підвищення рівня цін, котре може стати імпульсом для прискорення процесу інфляції, а може і не стати.

Інфляція - це явище, яке проявляється у масовому зростанні цін, в зв'язку з чим гроші обезцінюються.

Рівень інфляції показує, як змінилися ціни в економіці, і вимірюється за допомогою такого показника як *індекс цін (I_ц)*.

У залежності від складу кошика розрізняють три види індексів цін:

- ◆ індекс споживчих цін;
- ◆ індекс цін виробництва;
- ◆ дефлятор.

Темп інфляції (T) показує, як змінилася сама інфляція за певний період (прискорилася або сповільнилася), і визначається за формулою:

$$\Gamma = \frac{I_{t0} - I_{t-1}}{I_{t-1}} \times 100\%, \quad (26.2)$$

де I_{t0} - індекс цін базисного (минулого) періоду;

I_{t-1} - індекс цін поточного періоду.

Звичайно рівень і темп інфляції розраховують за рік. Тому, якщо він буде визначений за місяць або інший період, то отриману величину потрібно довести до річного рівня.

Також існує так зване «правило величини 70». Воно дає можливість кількісно виміряти інфляцію, а також розрахувати кількість років, необхідних для подвоєння рівня цін. Для цього необхідно знайти відношення числа 70 до щорічного рівня інфляції. Наприклад, при щорічному рівні інфляції 3 % рівень цін подвоїться приблизно через 23 роки. При 8 %-вій інфляції рівень подвоїться приблизно через дев'ять років.

$$\text{Кількість років, необхідних для подвоєння темпів інфляції} = \frac{70}{T}, \quad (26.3)$$

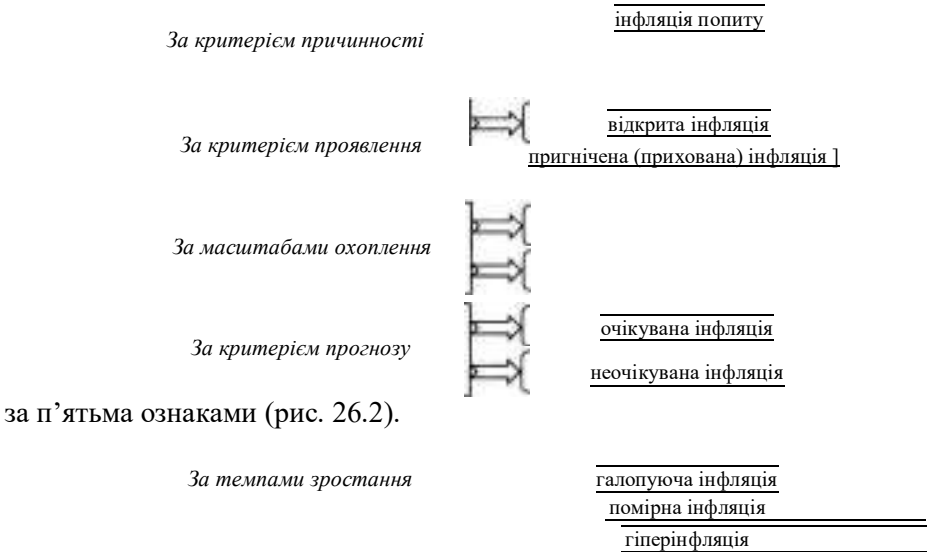
де T - темп щорічного зростання рівня цін, %.

«Правило величини 70» звичайно застосовується, коли необхідно визначити, скільки буде потрібно часу, щоб реальний ВВП або особисті заощадження населення подвоїлися.

Протилежним до поняття інфляції є *дефляція*, яка має місце, коли загальний рівень цін зменшується і купівельна спроможність грошей зростає.

Дезінфляція - це м'яка форма дефляції з метою обмеження інфляції без збільшення рівня безробіття. Означає вилучення з обігу частини надлишкової грошової маси, випущеної в період інфляції, що супроводжується зниженням темпу зростання цін.

В економіці немає якогось одного виду інфляції, оскільки вона виникає під впливом багатьох факторів та підлягає певній класифікації



за п'ятьма ознаками (рис. 26.2).

Рис. 26.2. Класифікація видів інфляції

I. За критерієм причинності економісти розрізняють два види інфляції: *інфляцію попиту* та *інфляцію пропозиції (витрат)*. збалансована інфляція

Інфляцію попиту формують грошові фактори - емісія паперових грошей, швидкість їх обороту, стан фінансово-кредитної системи, співвідношення національної валюти до інших валют. Інфляція попиту виявляється у перевищенні сукупного попиту над пропозицією і виникненні надлишкової платоспроможності. Якщо зростання сукупного попиту не компенсується підвищенням пропозиції, то це призводить до інфляційного зростання цін, яке супроводжується збільшенням грошової маси. Переповнення каналів обігу грошовою масою знецінює грошову одиницю, що є найхарактернішою ознакою інфляції попиту.

Інфляція, що виникає через зростання витрат у періоди високого безробіття та неповного використання виробничих ресурсів, називається *інфляцією витрат*, або *інфляцією пропозиції*.

Інфляцію витрат (пропозиції) формують виробничі фактори - монополізація виробництва, брак конкуренції, структурні перекося в матеріальному виробництві та ціновій політиці, витратний характер

економіки. Головним її імпульсом стає збільшення витрат виробництва в результаті підвищення заробітної плати та цін на сировину, матеріали, устаткування тощо. Інфляція витрат завжди загрожує скороченням товарного забезпечення і, зрештою, породжує спад виробництва і скорочення робочих місць.

Теорія інфляції, що обумовлена зростанням витрат, пояснює зростання цін такими факторами, які призводять до збільшення витрат на одиницю продукції.

Два найважливіші джерела інфляції, яка обумовлена зростанням витрат, - це збільшення номінальної заробітної плати і цін на сировину та енергію.

Зростання витрат на одиницю продукції в економіці скорочує прибутки та обсяг продукції, який фірми готові запропонувати при існуючому рівні цін. У результаті зменшується пропозиція товарів і послуг у масштабі всієї економіки. Це зменшення пропозиції, у свою чергу, підвищує рівень цін.

Найстрашнішим в інфляції витрат є те, що вона породжує *інфляційну психологію*. Це явище виникає тоді, коли в масовій свідомості людей існує впевненість, що інфляція буде наростати і надалі. При цьому працівники починають вимагати підвищення заробітної плати «під майбутнє зростання цін», а підприємці завчасно закладають у ціну своїх товарів очікуване зростання витрат на сировину, енергію, робочу силу і кредит.

Поєднання інфляції попиту та інфляції витрат створює так звану інфляційну спіраль.

II. За критерієм проявлення існує два типи інфляції:

> *відкрита* - проявляється у тривалому зростанні рівня цін. Вона розгортається на ринках, де діють вільні ціни. Рівень інфляції при відкритій формі визначається темпом приросту рівня цін;

> *пригнічена (прихована)* - проявляється через посилення товарного дефіциту. Розгортається в умовах жорсткого державного контролю за цінами.

III. За масштабами охоплення інфляція може бути збалансованою і незбалансованою.

При збалансованій інфляції ціни зростають відносно помірно і одночасно на більшість товарів і послуг. У цьому випадку за результатами середньорічного зростання цін зростає відсоткова ставка центрального банку і, таким чином, ситуація стабілізується.

У випадку незбалансованої інфляції ціни на різні товари і послуги зростають неодноразом і різними темпами на кожен тип товару.

IV. За критерієм прогнозу буває очікувана і неочікувана інфляція.

Очікувану інфляцію можна спрогнозувати на будь-який період часу і вона, як правило, є прямим результатом дій влади.

Неочікувана інфляція характеризується неочікуваним стрибком цін, що негативно відбивається на податковій системі і грошовому обігу. Неочікувана інфляція перерозподіляє багатство між різними групами людей. Вона звичайно сприяє боржникам і спекулянтам. Водночас вона шкодить кредиторам та групам людей з фіксованими доходами, власникам заощаджень. У випадку виникнення у населення інфляційних очікувань відбудеться різке збільшення попиту, яке створює проблеми в економіці і змінює реальну картину сукупного попиту, що веде до збою в прогностичних тенденціях в економіці і за деякої нерішучості уряду ще сильніше збільшує інфляційні очікування, які будуть збільшувати зростання цін. Але у випадку, коли раптовий стрибок цін відбувається в економіці, де відсутні інфляційні очікування, виникає так званий «ефект Пігу» - різке зменшення попиту населення, яке виникає внаслідок сподівань на швидке зниження цін. В результаті зниження попиту виробник змушений знизити ціну, все повертається до стану рівноваги.

І. За темпами зростання існує три категорії інфляції кількісного характеру: *помірна (повзуча), галопуюча, гіперінфляція*.

Помірна інфляція характеризується повільним зростанням цін - 5-10% в рік. Вона стимулює економіку. Коли ціни відносно стабільні, то люди довіряють грошам і охоче нагромаджують їх, оскільки впевнені, що рівень цін не дуже збільшиться порівняно з тим, що існує сьогодні. При зростанні цін населення більше купує, адже надалі покупки будуть коштувати дорожче. Це стимулює виробників підвищувати пропозицію, і ринок швидше наповнюється товарами. Така інфляція є типовою сьогодні для більшості економічно розвинутих країн.

Галопуюча інфляція - це інфляція, що вимірюється двозначним або тризначним числом (10-100% в рік). За такої інфляції відбувається спад виробництва та скорочення товарообороту, втрачається стимул до інвестицій, стримується процес суспільного нагромадження. Також відбувається відтік капіталу з виробничої сфери до сфери обігу, тобто розбалансування економічної рівноваги. Населення нагромаджує товари, купує нерухомість і не віддає гроші в позику за низькими номінальними процентними ставками. Люди намагаються вкласти свої гроші за кордоном, що призводить до скорочення внутрішніх інвестицій.

Гіперінфляція - ціни зростають на тисячі, мільйони чи навіть мільярди відсотків на рік (1-2% в день). Гіперінфляція часто пов'язана з політичним хаосом, наслідками війн та соціальних революцій. Для такої інфляції характерна нестабільність цін у всіх секторах економіки, яка викликає хаос на ринку та нееквівалентний перерозподіл доходів і багатств у суспільстві. Населення втрачає заощадження. Зникає стимул вкладати інвестиції у виробництво, оскільки інвестиції швидко не

принесуть дохід, а лише втратять цінність. Гроші продовжують втрачати свої функції, поширюються бартерні операції, порушується фінансово-кредитний механізм, розвиваються неорганізовані стихійні процеси в економіці, що призводять до зростання загальної, соціальної та політичної нестабільності. У межах гіперінфляції виділяють більш вузьке поняття - *суперінфляція* (або *супергіперінфляція*), за якої темпи зростання цін становлять 50 % і більше на місяць.

Формальний критерій гіперінфляції був введений американським вченим Філіпом Кеганом: початком гіперінфляції вважається місяць, у якому зростання цін вперше перевищує 50 %, а кінцем - місяць, попередній тому, у якому зростання цін нижче цієї критичної точки і не досягає її знову хоча б протягом року.

Прикладом країн, де була присутня інфляція, яка переходить в гіперстадію, є Німеччина 1920-1923 рр., Австрія 1921-1923 рр., СРСР 1921-1924 рр., Греція 1943-1944 рр., Угорщина 1945-1946 рр., Латиноамериканські країни 1970-1980 рр. Так, у Німеччині під час першої світової війни з 1922 до 1923 рр. ціни зросли з 1 до 10 000 000 000. Тобто, якщо за певний товар на початку 1922 р. потрібно було сплатити 1 марку, то наприкінці 1923 р. - уже 10 млрд. марок. Гіперінфляція в Україні мала місце в 1993 році.

Усі ці види інфляції існують тільки при відкритому її становищі - тобто за умови функціонування відносно вільного ринку. При «прихованій» інфляції зростання цін на товари і послуги може не спостерігатись, а знецінення грошей може виражатись в дефіциті пропозиції.

У теорії і практиці розрізняють декілька *рівнів інфляції*, які можна класифікувати в такий спосіб (табл. 26.1).

Таблиця 26.1

Класифікація рівнів інфляції

Зміна цін за рік, %	Індекс інфляції за рік, рази	Назва рівня інфляції
1	1,01	Низька інфляція
10	1,1	Повзуча інфляція
100	2	Галопуюча інфляція
1000	10	Гіперінфляція
10000 і більше	101	Суперінфляція

Соціально-економічними наслідками інфляції є наступні процеси:

1. Знижуються реальні доходи населення. Це стосується осіб, які

отримують фіксовані номінальні доходи (працівники бюджетної сфери, пенсіонери та інші). При зростанні цін їхні реальні доходи зменшуються. Реальні доходи зростають у тих осіб, заробітна плата яких зростає швидше, ніж рівень інфляції. Перші обкладаються інфляційним податком, другі отримують інфляційну субсидію.

2. *Знецінюються фінансові активи з постійним доходом.* їхня реальна вартість знижується. Реальні доходи власників таких активів зменшуються.

3. *Порушується нормальний розподіл доходів між дебіторами і кредиторами.* Від інфляції виграють дебітори, тобто позичальники кредиту, а програють кредитори (ті, хто надають кредит).

4. *Знижується мотивація до інвестування довгострокових програм.*

5. *Прискорюється матеріалізація грошей.* Зростають ціни на товарно-матеріальні ресурси і нерухомість. Через це домашні господарства і підприємства позбавляються готівки і переводять їх у фінансові активи.

6. *Здійснюється вплив на зайнятість і безробіття.*

7. *Знижується мотивація до праці.*

8. *Підривається управлінський механізм економіки.*

26.4. Крива Філіпса

Вагомий внесок в теоретичне осмислення взаємодії двох факторів макроекономічної нестабільності зробив новозеландський економіст кейнсіанського напрямку Олбан Вільям Філіпс (1914-1975). Аналізуючи дані англійської статистики за 1861-1957 рр., він довів, що в короткостроковому періоді високі темпи інфляції мають супроводжуватися низьким рівнем безробіття, і навпаки. Обернену залежність між рівнем інфляції та рівнем безробіття демонструє *крива Філіпса* (рис. 26.3).

.На графіку U_n - це природний рівень безробіття, P_n - темп (рівень) зростання цін за природного рівня безробіття. Ліворуч точки N спостерігається інфляція попиту, яка може виникнути в результаті спроб держави встановити високу зайнятість. Праворуч точки N - зниження цін в період кризи надвиробництва.

Пояснення взаємозв'язку між рівнем інфляції і рівнем зайнятості полягає в тому, що високе безробіття змушує найманих працівників погоджуватися на нижчу заробітну плату, що уповільнює зростання цін. Але коли рівень безробіття низький, то найманим працівникам легше вимагати таке зростання заробітної плати, яке випереджає зростання продуктивності праці. Наслідком цього є зростання цін (інфляція).

Отже, низький рівень безробіття породжує тенденцію до вищого рівня інфляції і, навпаки, високе безробіття супроводжується низькою інфляцією.

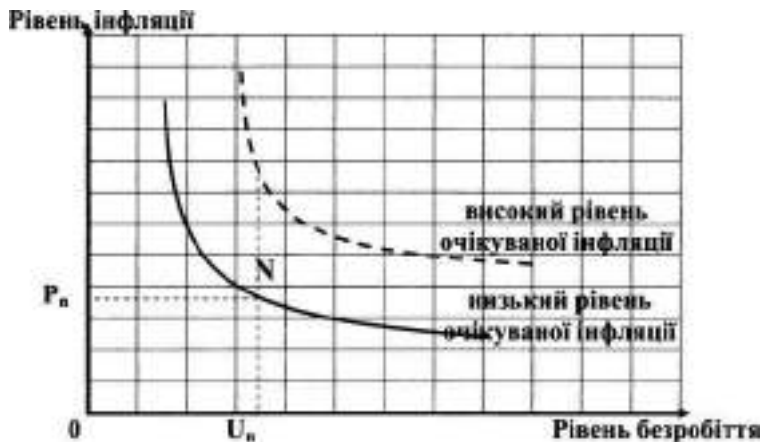


Рис. 26.3. Крива Філіпса

Варто зазначити, що:

- > у короткостроковому періоді (до 2 років) обернений зв'язок між інфляцією та безробіттям має нестійкий характер і порушується зі зміною очікуваної інфляції;

- > у довгостроковому періоді альтернативи не існує - безробіття залежить від інфляції.

У короткостроковому періоді в економіці виникає інфляційна спіраль «заробітна плата - ціни», за умов якої підвищення заробітної плати породжує підвищення цін, що веде до подальшого зростання цін і ставки заробітної плати.

У короткостроковому періоді економічна політика, спрямована на швидке зниження рівня безробіття, призводитиме до прискорення інфляції. При розробці державної політики необхідно обрати між:

- > політикою, спрямованою на економічне пожвавлення з високими темпами приросту ВВП, що швидко знизить безробіття;

- > політикою пожвавлення з повільним приростом ВВП, що дає змогу сповільнити інфляцію, але за рахунок тривалого безробіття.

Цей вибір залежить від очікуваного рівня інфляції: чим більшим буде цей рівень, тим вище буде розташовуватись на графіку крива Філіпса. А це значить, що фактичний рівень інфляції буде вищим для будь-якого рівня безробіття.

Контрольні запитання:

1. Що таке зайнятість населення?
2. Що таке безробіття?
3. На які категорії можна поділити населення за класифікацією МОП?
4. Назвіть причини виникнення безробіття.
5. Які види безробіття Ви знаєте?
6. У якому випадку говорять про повну зайнятість населення?
7. Як розраховується рівень безробіття?
8. У чому полягає сутність витрат безробіття?
9. Сформулюйте закон Оукена?
10. Що таке інфляція?
11. Як визначається рівень інфляції?
12. Як розраховується темп інфляції?
13. У чому полягає сутність «правила величини 70»?
14. За якими ознаками здійснюється класифікація інфляції?
15. Назвіть види інфляції?
16. Що таке гіперінфляція?
17. Що таке дефляція?
18. Які Ви знаєте соціально-економічні наслідки інфляції?
19. Який вигляд має і що показує крива Філіпса?
20. У чому полягає сутність інфляційної спіралі «заробітна плата - ціни»?

Розділ 27. ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

- 27.1. Фіскальна політика: сутність та мультиплікатори.
- 27.2. Автоматичні стабілізатори і дискреційна стабілізаційна політика.
- 27.3. Податки: сутність, функції та види. Крива Лаффера.
- 27.4. Державний бюджет. Державний борг.

27.1. Фіскальна політика: сутність та мультиплікатори

Першочерговим завданням державного сектора є стабілізація економіки, яка частково реалізується засобами фіскальної політики, тобто за допомогою маніпулювання державним бюджетом - державними витратами та оподаткуванням - для досягнення поставлених цілей збільшення виробництва і зайнятості або зниження інфляції.

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика - це сукупність заходів держави у сфері оподаткування та державних витрат.

Основні функції фіскальної політики:

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

Виділяють наступні цілі фіскальної політики:

- > згладжування коливань економічного циклу;
- > забезпечення сталого економічного зростання;
- > досягнення високого рівня зайнятості при помірних темпах інфляції.

Основними джерелами доходів є:

1. податки;
2. власні доходи держави від виробничої та інших форм діяльності;
3. платежі за ресурси, які відповідно до чинного законодавства належать державі;
4. позики у вигляді державних облігацій.

До фіскальної політики відносяться тільки такі маніпуляції державним бюджетом, які не змінюють кількості грошей в обігу.

Державні витрати мають певну класифікацію та поділяються:

1. *За терміном використання на:*

- поточні витрати;
- капіталовкладення.

2. *За напрямом використання на:*

- споживання в державному секторі (заробітна плата працівникам

державного сектора; платежі за товари, які купуються для поточного споживання);

- трансферти приватному сектору;
- відсотки по державному боргу (внутрішні і зовнішні позики);
- державні інвестиції.

Для характеристики фіскальної політики використовуються два показники, які називаються *мультиплікаторами фіскальної політики*.

I. Податковий мультиплікатор (m) показує, що збільшення податків на певну величину зменшує («-») обсяг виробництва на більшу величину:

$$t_{>} = -\lambda^7, \quad (27.1)$$

де C' - гранична схильність до споживання.

$$m = \frac{\text{зміни в споживанні}}{\text{зміни в прибутку}} = \frac{C'}{1 - C' \cdot \lambda} \quad (27.2)$$

Сукупний ефект від збільшення податків визначається за формулою:

$$\Delta Y = \lambda \cdot \Delta T \quad (27.3)$$

де ΔY - зміни в доході;

ΔT - зміни в податкових надходженнях.

II. Мультиплікатор державних витрат (m^A) показує, наскільки зміни державних витрат можуть змінити сукупні доходи.

$$m_e = \frac{i}{1 - C' \cdot \lambda (1 - z)}$$

де t - частка податків у сукупних доходах.

Загальний ефект від зміни витрат визначається за формулою:

$$\Delta Y = \lambda \cdot \Delta C, \quad (27.5)$$

де ΔC - зміни в державних витратах.

27.2. Автоматичні стабілізатори і дискреційна стабілізаційна політика

Залежно від характеру використання прямих і непрямих фінансових

методів розрізняють два типи фіскальної політики держави', дискреційну і недискреційну.

Деякою мірою необхідні зміни у відповідних рівнях державних витрат і податків вводяться автоматично.

Автоматичні стабілізатори - це такі механізми в економіці, дія яких має тенденцію збільшити дефіцит державного бюджету в період спаду і зменшити його дефіцит у період інфляції без необхідності здійснення будь-яких спеціальних заходів з боку політиків.

Дія автоматичних стабілізаторів впливає на зміну обсягу виробництва, рівня цін і ставок відсотка. Стабілізатори при зміні попиту забезпечують більш плавну зміну випуску продукту. Дія автоматичних стабілізаторів відбивається на розмірі циклічного дефіциту (або профіциту) бюджету.

Основні автоматичні стабілізатори:

> прогресивне оподаткування - впливає на розмір прибутку - збільшення валового прибутку індивіда або підприємства збільшує їхні податкові відрахування. Вплив на прибуток контролює сукупний попит. У періоди підйому витрати збільшуються, а в періоди спаду - знижуються більш плавно, ніж прибутки;

> соціальні виплати - при піднесенні кількість безробітних і малозабезпечених скорочується, зменшуючи соціальні витрати держави;

> споживання - при зростанні доходів споживання домашніх господарств зростає, але не такими темпами, як дохід.

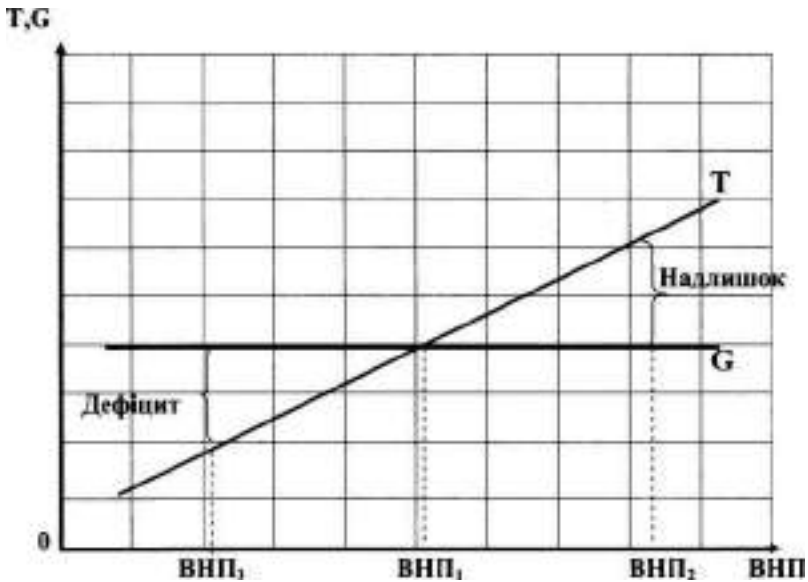
Зміна вказаних величин внаслідок циклічних коливань сукупного доходу призводить до збільшення чистих податкових надходжень у періоди зростання ВВП і до їх зменшення у фазі економічного спаду. Розглянемо механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки.

Автоматична зміна податкових надходжень. Система податків прогресивно залежить від особистих доходів і доходів підприємств. Якщо обсяг виробництва * зменшується, то податкові надходження автоматично зменшуються так, що падіння особистих доходів і витрат послаблюється. У цьому випадку випуск продукції зменшується не настільки відчутно. В інфляційні періоди збільшення податкових надходжень зменшує особисті доходи, стримує споживчі витрати, скорочує сукупний попит і сповільнює зростання цін і заробітної плати. Допомога по безробіттю вливає засоби в економіку (у період кризи) або вилучає (у період піку) і, як результат, стабілізує її та згладжує наслідки ділових циклів. Аналогічно для інших трансфертів.

В якості вбудованих стабілізаторів виступають: прогресивний прибутковий податок, допомоги по безробіттю, допомоги по бідності, субсидії підприємствам, а також система участі в прибутках. За

допомогою вбудованих стабілізаторів залежно від економічної кон'юнктури змінюються податкові надходження і державні трансфери; таким чином, вони згладжують циклічні коливання, але не усувають їх. У період спаду вбудовані стабілізатори призводять до зменшення податкових надходжень до державного бюджету, зростанню соціальних виплат і дефіциту державного бюджету. У період підйому відбувається зворотний процес.

На рисунку 27.3 зображена податкова система, що створює деякий елемент стабільності в економіці, автоматично викликаючи зміни в податкових надходженнях і, отже, у державному бюджеті, що протидіють і інфляції, і безробіттю.



T - податкові надходження, млрд. грош. од.;

G - державні витрати, млрд. грош. од.

Рис. 27.3. Механізм дії автоматичних стабілізаторів (вбудована стабільність)

Якщо податкові надходження змінюються в тому ж напрямку, що і ВНП, то дефіцит, що, як правило, автоматично виникає під час спаду, допомагає його подолати. Навпаки, бюджетний надлишок, що має тенденцію автоматично виникати під час економічних підйомів, буде сприяти подоланню можливої інфляції.

У тому випадку, коли мова йде про автоматичні стабілізатори і виникає автоматична (або вбудована) стабільність, говорять про недискреційну фіскальну політику.

Таким чином, *недискреційна фіскальна політика - автоматична*

фіскальна політика, при якій бюджетний дефіцит та бюджетний надлишок виникають автоматично, внаслідок дії автоматичних стабілізаторів економіки.

На відміну від неї, дискреційна фіскальна політика представляє собою свідоме маніпулювання податками та урядовими (державними) видатками з єдиною метою зміни реального обсягу національного виробництва та зайнятості, контролю за інфляцією і прискорення економічного зростання.

Економісти виділяють два види дискреційної фіскальної політики:

1. стимулюючу (експансіоністську) - передбачає збільшення урядових (державних) видатків, зниження податків або певне поєднання двох попередніх засобів;

2. стримуючу (рестрикційну) - передбачає зниження урядових видатків, збільшення податків або певне поєднання двох попередніх інструментів.

Основні засоби дискреційної фіскальної політики:

> зміна програм суспільних робіт і інших програм, пов'язаних з витратами;

> зміна програм «трансферного типу» (перерозподільних);

> циклічні зміни рівня податкових ставок.

27.3. Податки: сутність, функції та види. Крива Лаффера

Основним джерелом доходів держави в цивілізованому суспільстві є податки. *

Податки за своїм економічним змістом являють собою фінансові відносини між державою і платником податків з метою створення загальнодержавного централізованого фонду коштів, необхідних для виконання державою її функцій.

Податки - обов'язок і платежі, які держава стягує з окремих осіб, установ, організацій у центральний та місцевий бюджети.

Податки стягуються за різними принципами, мають різне призначення і виконують різні функції.

Функції податків:

1. Розподільча - перерозподіл вартості створеного ВВП між державою та юридичними і фізичними особами.

2. Фіскальна - централізація частини ВВП у бюджеті на загальнонародні потреби. Є основною функцією податків, в зв'язку з тим, що основне призначення податків - мобілізація коштів на користь держави. У розвинутих ринкових країнах надходження від податків

домінують у доходах бюджетів усіх рівнів.

3. *Регулююча (економічна)* - вплив податків на різні сторони діяльності їхніх платників. Є похідною від попередньої; полягає в тому, що за допомогою податків держава може впливати на хід, обсяги, пріоритети процесу суспільного відтворення, крім того, вирішувати соціальні проблеми по підтримці певних верств населення.

Якщо фіскальна функція «працює» безумовно і завжди, то цього не можна стверджувати про економічну функцію. Намір стягувати податки у все більших розмірах, скасування пільг в оподаткуванні негативно впливають на суспільний розвиток, призводять до занепаду окремих галузей діяльності, збільшенню іноземних конкурентоздатних товарів на ринку, зубожіння населення.

Принципи побудови податкової системи:

1. *Загальність* - охоплення податками всіх економічних суб'єктів, які одержують доходи незалежно від організаційно- правової форми.

2. *Стабільність* - високий рівень гарантій того, що передбачені законом про бюджет доходи будуть отримані в повному обсязі.

3. *Обов'язковість* - примусовість податку, неминучість його сплати, самостійність суб'єкта в його обчисленні і сплаті.

4. *Соціальна справедливість* - встановлення податкових ставок і податкових пільг, що ставлять усіх суб'єктів у приблизно рівні умови і які пом'якшують податковий тягар на низькодоходні підприємства та групи населення.

Потрібно розрізняти *джерело* та *об'єкт оподаткування*.

Кожен податок має чітко визначений *об'єкт оподаткування*, який дуже часто вказується в його назві, тобто це предмет, що підлягає оподаткуванню (дохід, майно, прибуток).

Об'єкт - це кількісно визначений економічний феномен, що служить базою для нарахування податків.

Об'єктами оподаткування є:

> *дохід* (підприємств або населення);

> *майно* (нерухоме і рухоме).

Суб'єктом оподаткування є фізичні або юридичні особи, на яких згідно з діючими законами покладено обов'язок сплачувати податки і збори.

Джерелом податку виступає дохід суб'єкта оподаткування, з якого сплачується податок (прибуток, заробітна плата).

Джерело - незалежно від об'єкта оподаткування - *чистий дохід суспільства*.

Одиниця оподаткування - це одиниця виміру об'єкта оподаткування (фізична чи грошова). Наприклад, одиниця виміру земельної ділянки, одиниця потужностей двигуна транспортного засобу, одиниця

грошового доходу.

Поряд з об'єктами в системі оподаткування не меншу роль відіграють *податкові ставки і податкові пільги*.

Податкова ставка - це законодавчо встановлена величина податку на одиницю оподаткування.

Види ставок:

1. *Гранична податкова ставка - це відношення приросту виплачених податків до приросту доходу.*

2. *Середня податкова ставка - це відношення обсягу податків до величини доходу, що оподатковується.*

3. *Нульова ставка.*

4. *Пільгова ставка.*

Податкові пільги - повне або часткове звільнення від податків для певних категорій платників.

Податкові пільги - зменшення податкових ставок або повне звільнення від податків окремих підприємств або виробництв у залежності від їхнього профілю, характеру виробленої продукції і виконаних робіт, використаної робочої сили, зони розміщення.

Пільги в силу їх різнопланового характеру можуть охоплювати значну кількість платників податків, що призводить до значного зниження реальної ставки оподаткування порівняно з номінальною.

Класифікація податків наведена на рисунку 27.1.

I. Залежно від рівня державних органів влади, які встановлюють податки, вони бувають:

> *загальнодержавні;*

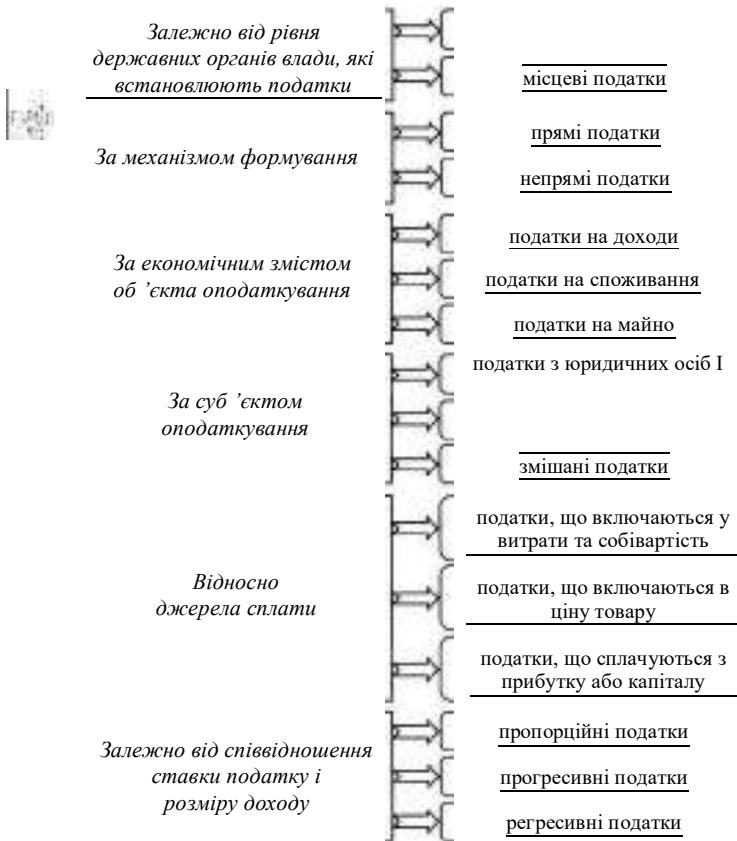
> *місцеві.* ◆

II. За механізмом формування податки поділяються на дві основні групи:

1. *Прямі податки - об'єктом оподаткування є дохід, прибуток, майно.* Вони накладаються безпосередньо на платників і розмір цих податків залежить від розмірів об'єкта оподаткування. Наприклад, податок на прибуток підприємств (в Україні з 2015 року становить

18%), податок на доходи фізичних осіб (в Україні з 2016 року складає 18%), плата за землю.

Прямі податки вилучаються безпосередньо у власників майна,



одержувачів доходів.

Рис. 27.1. Класифікація видів податків

2. *Непрямі податки* входять до складу цін на товари та послуги, їх розмір не залежить від доходів платника. Непрямі податки вважаються найбільш соціально несправедливими, оскільки вони є обтяжливими для незаможних верств населення. Проте фіскальне значення цих податків надзвичайно велике, тому що вони забезпечують державі постійні і значні доходи. Об'єктом оподаткування тут є споживання. Стягується цей податок в залежності від обсягу придбаних товарів та послуг: акцизи, ПДВ, експортне мито.

Непрямі податки вилучаються в сфері реалізації або споживання товарів і послуг, тобто перекладаються на споживача продукції.

Чим більш розвинута країна, тим більша частина надходжень припадає на прямі податки. Чим бідніша країна, тим більше вона покладається на непрямі податки, особливо податки від зовнішньої торгівлі.

III. За економічним змістом об'єкта оподаткування існують:

> податки на доходи (податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб);

> податки на споживання (податок на додану вартість, акцизний збір);

> податки на майно (податок на нерухоме майно, плата за землю).

IV. За суб'єктом оподаткування розрізняють:

> податки з юридичних осіб (податок на прибуток підприємств);

> податки з фізичних осіб (податок на доходи фізичних осіб);

> змішані податки (земельний податок, екологічний податок, податок з власників транспортних засобів, митний збір).

V. Відносно джерела сплати податки поділяють на:

> податки, що включаються у витрати та собівартість;

> податки, що включаються в ціну товару;

> податки, що сплачуються з прибутку або капіталу.

VI. Залежно від співвідношення ставки податку і розміру доходу розрізняють:

> пропорційні податки - стягуються за стабільною ставкою незалежно від величини об'єкта оподаткування (доходу);

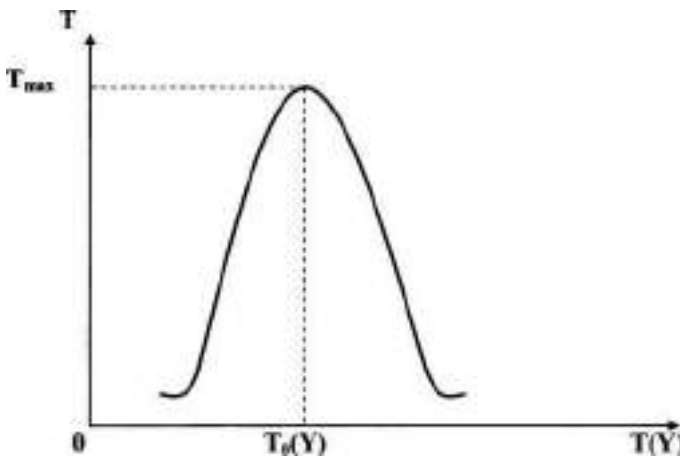
> прогресивні податки - ставки податків збільшуються відповідно до зростання величини об'єкта оподаткування (доходу);

> регресивні податки - ставки їх знижуються відповідно до зростання розміру об'єкта оподаткування (доходу).

Залежність між рівнем оподаткування і доходами скарбниці обґрунтував відомий економіст Артур Лаффер (1940), який довів, що при підвищенні ставок оподаткування сума надходжень до бюджету від податків зростає тільки до певної межі, а потім починається зменшення надходжень внаслідок спаду виробництва та масового ухилення від сплати податків.

Зв'язок між податковими ставками та обсягом податкових надходжень показує крива Лаффера (рис. 27.2).

Крива Лаффера показує зв'язок між податковими ставками та обсягом податкових надходжень і виявляє таку податкову ставку, за якої податкові надходження досягають максимуму.



T - податкові надходження, грош, од.;

$T(Y)$ - податкова ставка, %;

$T_0(Y)$ - податкова ставка, за якої податкові надходження максимальні.

Рис. 27.2. Крива Лаффера

Основна ідея полягає в тому, що із зростанням податкової ставки від 0 до 100 %, податкові надходження поступово зростають до свого максимального рівня T_{max} , а потім знову зменшуються до нуля. На думку Лаффера, податкові надходження до бюджету знижуються після точки T_{max} , адже вищі податкові ставки стримують економічну активність, гальмують НТП, а доходи в бюджет скорочуються.

Професор А. Лаффер спробував теоретично довести, що при ставці податку більше 50 % різко знижується ділова активність фірм і населення в цілому. Необхідно знайти такий рівень податкової ставки, за якої бюджет буде найбільшим. Світовий досвід свідчить, що найбільший ефект дає податкова ставка на рівні 30-35 %.

27.4. Державний бюджет. Державний борг

Бюджет - це грошове вираження збалансованого кошторису доходів і витрат за певний період.

Фактичний бюджет - відображає реальні витрати, надходження і дефіцити за певний період.

Структурний бюджет - відображає, якими повинні бути урядові (державні) витрати, надходження і дефіцити, якщо економіка функціонує в умовах потенційного обсягу виробництва.

Циклічний бюджет - показує вплив ділового циклу на бюджет і відображає зміну податків, надходжень і дефіцитів, які виникають у зв'язку з тим, що економіка не працює за потенційного обсягу виробництва, а перебуває в стадії підйому або спаду.

Державний бюджет - баланс доходів і витрат держави.

Структура державного бюджету. Державний бюджет складається з двох частин:

1. *Доходна частина бюджету* - формується в переважній більшості за рахунок податків. У розвинутих країнах їх частка доходить до 90 %.

Доходи державного бюджету включають:

- > податок на доходи корпорацій;
- > податок з продажів;
- > місцеві податки;
- > доходи від зовнішньоекономічної діяльності;
- > рентні платежі;
- > неподаткові доходи;
- > інші статті доходів.

Доходи Державного бюджету України утворюються за рахунок:

- податків, які повністю або частково надходять в бюджет відповідно до діючими законами;
- частини доходів від приватизації державних підприємств;
- надходжень від зовнішньоекономічної діяльності;
- орендної плати за оренду майна цілісних майнових комплексів, що перебувають у загальнодержавній власності;
- внесків до тимчасово приєднаних до Державного бюджету України позабюджетних фондів;
- надходжень від внутрішніх позик;
- дивідендів, одержаних від цінних паперів, що належать державі;
- інших доходів, встановлених законодавством України.

2. *Витратна частина* - видатки бюджету на фінансування:

- > державного управління, тобто видатки, що забезпечують загальнодержавні функції;
- > національної оборони;
- > громадського порядку, безпеки та забезпечення функціонування судової законодавчої та виконавчої влади;
- > економічну діяльність;
- > охорону навколишнього природного середовища;
- > житлово-комунальне господарство;
- > охорону здоров'я;
- > духовний і фізичний розвиток;
- > освіту;
- > соціальний захист і соціальне забезпечення.

До видатків, що здійснюються з Державного бюджету України, належать видатки на:

- державне управління;
- законодавчу владу;
- виконавчу владу;
- Президента України;
- судову владу;
- міжнародну діяльність;
- фундаментальні та прикладні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу державного значення, міжнародні наукові та інформаційні зв'язки державного значення;
- національну оборону;
- правоохоронну діяльність та забезпечення безпеки держави;
- освіти: спеціалізовані школи (у тому числі школи-інтернати), засновані на державній формі власності; загальноосвітні школи соціальної реабілітації;
- охорону здоров'я;
- соціальний захист та соціальне забезпечення: державні спеціальні пенсійні програми (пенсії військовослужбовцям рядового, сержантського та старшинського складу строкової служби та членам їх сімей, пенсії військовослужбовцям та особам керівного і рядового складу органів внутрішніх справ, пенсії, призначені за іншими пенсійними програмами); державні програми соціальної допомоги (грошова допомога біженцям; компенсації на медикаменти; програма протезування; програми і заходи щодо соціального захисту інвалідів, у тому числі програми і заходи Фонду України соціального захисту інвалідів; відшкодування збитків, заподіяних громадянам; заходи, пов'язані з поверненням в Україну кримськотатарського народу та осіб інших національностей, які були незаконно депортовані з України; щорічна разова грошова допомога ветеранам Великої Вітчизняної війни);
- державну підтримку громадських організацій інвалідів і ветеранів, які мають статус всеукраїнських;
- державні програми і заходи стосовно дітей, молоді, жінок, сім'ї;
- державну підтримку молодіжних громадських організацій, на виконання загальнодержавних програм і заходів стосовно дітей, молоді, жінок, сім'ї;
- державні програми підтримки будівництва (реконструкції) житла для окремих категорій громадян;

- культуру і мистецтво;
- державні програми підтримки телебачення, радіомовлення, преси, книговидання, інформаційних агентств;
- фізичну культуру і спорт;
- державні програми підтримки регіонального розвитку та пріоритетних галузей економіки;
- програми реставрації пам'яток архітектури державного значення;
- державні програми розвитку транспорту, дорожнього господарства, зв'язку, телекомунікацій та інформатики;
- державні інвестиційні проекти;
- державні програми щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи, охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки, попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха;
- створення та поповнення державних запасів і резервів;
- обслуговування державного боргу;
- проведення виборів та референдумів;
- інші програми, які мають виключно державне значення.

З держбюджету здійснюються наступні виплати:

- > *асигнування* - видача коштів з держбюджету на утримання підприємств і установ;
- > *субсидії* - вид державної грошової допомоги, яка надається організаціям, установам і населенню;
- > *субвенції* - вид державної грошової допомоги місцевим органам влади чи окремим галузевим господарським органам для розвитку;
- > *дотації* - вид державної грошової допомоги організаціям, підприємствам для покриття збитків з метою підтримки.

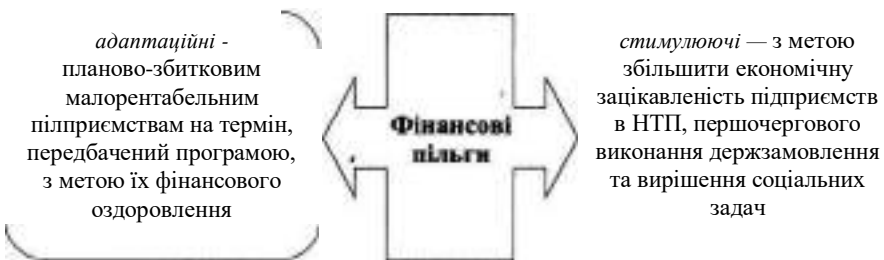


Рис. 27.4. Види фінансових пільг

Стан державного бюджету буває:

1. *нормальний* - коли видаткова частина бюджету дорівнює доходній частині;
2. *дефіцитний* - коли витрати бюджету перевищують його доходи;

3. *профіцитний* - коли доходи бюджету перевищують його витрати.

Якщо наявних доходів в бюджеті недостатньо для фінансування всіх необхідних потреб, то має місце *бюджетний дефіцит*, тобто це перевищення видатків з бюджету над його доходами.

Дефіцит держбюджету є безпечним для економіки в цілому, якщо він знаходиться на рівні 2-3 % ВВП. У протилежному випадку він негативно відбивається на функціонуванні грошово-кредитної системи й економіки в цілому.

Причини дефіциту бюджету:

- > зменшення доходів в умовах кризового стану економіки;
- > зменшення приросту НД;
- > зниження акцизних податків;
- > збільшення бюджетних витрат;
- > непослідовна фінансово-економічна політика; значні інвестиції в розвиток економіки;
- > негативні, руйнівні наслідки непередбачених подій, таких як війна, катастрофа, стихійні лиха.

Способи зменшення бюджетного дефіциту:

- > конверсія;
- > перехід від фінансування до кредитування;
- > підвищення ролі місцевих бюджетів;
- > оздоровлення економіки країни;
- > перебудова податкової системи в напрямку зменшення податкового тягаря і стимулювання ділової активності; скорочення бюджетних дотацій;
- > зменшення фінансування державних інвестицій;
- > запровадження обов'язкового медичного страхування; економне і цільове витрачання бюджетних коштів;
- . посилення контрольної роботи за своєчасною і повною сплатою податків;
- > скорочення видатків на управління і оборону;
- > використання неемісійних джерел покриття бюджетного дефіциту та інше.

Види бюджетного дефіциту:

1. *циклічний дефіцит бюджету* - це дефіцит, який є результатом циклічного падіння виробництва внаслідок кон'юнктурних коливань;

2. *структурний дефіцит бюджету* - це дефіцит, який є результатом дискреційної політики (встановлення ставок оподаткування, виплати трансфертів).

Основні фактори зростання дефіциту бюджету:

- > збільшення оборонних витрат;
- > зростання виплат по державному боргу;

- > збільшення трансферних платежів;
- > зниження податків.

Важливою проблемою є відшкодування витрат держави, отже, формування такого доходу, якого б було достатньо для здійснення поточних витрат. Логічно, щоб в такому випадку витратна частина не перевищувала доходну частину. Якщо ж вона перевищує, то виникають непокриті витрати, і щоб їх покрити, держава позичає гроші - виникає, таким чином, *державний борг*.

Державним (або урядовим) боргом називається накопичена сума урядових позик для фінансування дефіцитів.

Збільшення державного боргу протягом року дорівнює дефіциту бюджету.

Вплив державного боргу і дефіциту на економіку:

> у *короткостроковому періоді* наслідки бюджетних дефіцитів відомі як проблема «витіснення». Вона виникає, коли ефективність фіскальної політики внаслідок реакції грошового ринку зменшується. Збільшення структурного дефіциту через зменшення податків чи збільшення державних витрат може призвести до підвищення процентних ставок і, відповідно, до зменшення інвестицій. Тому ВВП можливо і не зросте, а більший структурний дефіцит витіснить інвестиції;

> у *довгостроковому періоді* «тягар боргу» лягає на нагромадження капіталу і споживання майбутніх поколінь.

Державний борг має два джерела: внутрішнє і зовнішнє.

Внутрішній державний борг означає заборгованість держави своїм власним громадянам.

Зовнішній борг - заборгованість держави громадянам і організаціям інших країн.

Економічні наслідки державного боргу:

- > скорочення споживання населення країни;
- > витіснення приватного капіталу, що обмежує подальше зростання економіки;
- > збільшення податків для обслуговування державного боргу, що виступає антистимулом економічної активності;
- > перерозподіл доходів на користь власників державних облігацій.

Управління державним боргом - це сукупність заходів держави, пов'язаних з вивченням кон'юнктури на ринку позичкових капіталів, випуском нових позик, з виплатою відсотків за позиками, проведенням конверсій (зміна умов прибутковості) і консолідацій (зміна термінів позики), визначенням ставок відсотків по державному кредиту, а також погашенням раніше випущених позик, термін дії яких закінчився.

Рефінансування - випуск нових позик для того, щоб розрахуватися з власниками старої позики.

Контрольні запитання:

1. Що таке фіскальна політика?
2. У чому полягають основні функції фіскальної політики?
3. Назвіть цілі фіскальної політики.
4. Як класифікуються державні витрати?
5. Що показує податковий мультиплікатор?
6. Що відбиває мультиплікатор державних витрат?
7. Охарактеризуйте типи фіскальної політики.
8. У чому полягає сутність дискреційної і недискреційної фіскальної політики?
9. Що таке автоматичні стабілізатори?
10. Розкрийте механізм дії автоматичних стабілізаторів.
11. Назвіть основні засоби дискреційної фіскальної політики.
12. Охарактеризуйте податки як основне джерело доходів держави.
13. Назвіть функції податків.
14. За якими ознаками здійснюється класифікація податків?
15. Назвіть види податків.
16. У чому полягають принципи побудови податкової системи?
17. Що показує крива Лаффера?
18. Що таке державний бюджет?
19. З яких частин складається державний бюджет?
20. Назвіть види державного бюджету.
21. Який буває стан державного бюджету?
22. Чому виникає державний борг?
23. Що таке рефінансування?

Розділ 28. ГРОШОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА

- 28.1. Пропозиція грошей. Попит на гроші.
- 28.2. Грошовий ринок. Обіг грошей.
- 28.3. Поняття банку і банківської діяльності.
- 28.4. Сучасна банківська система.

28.1. Пропозиція грошей. Попит на гроші

Наявність всіх грошей в економіці визначає *сукупна пропозиція грошей* (M^s - money supply). Ким вона забезпечується? Можна виділити чотири основні джерела грошової маси в економіці:

1. центральний банк як орган держави безпосередньо управляє значною частиною грошової пропозиції, ним *контролюється грошова*

емісія (випуск готівки);

2. крім того, центральний банк може збільшити або зменшити грошову пропозицію шляхом *купівлі і продажу державних цінних паперів* на ринку населенню, підприємствам і комерційним банкам;

3. на грошову масу здійснює значний вплив діяльність комерційних банків, які здійснюють *кредитну емісію*: приймаючи внески і формуючи свої кредитні ресурси з інших джерел, банки видають кредити позичальникам, збільшуючи або зменшуючи грошову масу;

4. фактором зміни кількості грошей в економіці є *рух валюти за кордон та з-за кордону*: якщо приплив валюти з-за кордону перевищує її відтік, маса грошей усередині країни збільшується, і навпаки. Цей механізм пов'язаний зі змінами кон'юнктури на внутрішньому грошовому ринку і величиною процентної ставки. Зростання ставки процента, особливо порівняно з його величиною в інших країнах, залучає капітали з-за кордону.

Загальна пропозиція грошей у країні повинна контролюватися центральним банком. Це необхідно для підтримки відносної купівельної спроможності грошей на певному стабільному рівні.

Для кількісної характеристики грошової маси використовуються різні узагальнюючі показники - *грошові агрегати*.

Грошовий агрегат M_1 (narrow money) - «гроші у вузькому розумінні». До нього включаються:

1. *грошова база (M_0 - monetary base)* - готівка в обігу (паперові купюри і розмінні монети), включаючи гроші в касах підприємств, плюс резерви комерційних банків у центральному (державному) банку, з яких не надається кредит;

2. *депозити* (банківські вклади) населення і підприємств до запитання;

3. *чекові депозити*, тобто внески в комерційних банках або в інших ощадних установах, на які можуть бути виписані чеки (поточні внески).

Таким чином, агрегат M_1 включає сукупну кількість грошей, які використовуються як засіб обігу та обслуговують поточний платіжний оборот. Гроші M_1 мають абсолютну ліквідність.

Гроші M_1 - грошовий агрегат, що включає готівку в обігу, депозити до запитання і чекові депозити населення і підприємств.

Грошовий агрегат M_2 (Money) - включає наступні кошти:

1. *гроші, які обслуговують поточний платіжний оборот (M_1);*

2. *ощадні безчекові депозити;*

3. *строкові дрібні депозити населення і підприємств;*

4. *короткострокові державні цінні папери.*

Компоненти M_2 , крім M_1 , хоча і не функціонують як засоби обігу, але можуть бути перетворені в готівку або поточні внески. Однак, через необхідність цього перетворення, ліквідність грошей M_2 менша, ніж у M_1 .

Гроші M_2 - грошовий агрегат, що включає M_1 плюс ощадні безчекові і строкові дрібні депозити населення і підприємств, плюс короткострокові державні цінні папери.

Грошовий агрегат M_3 (broad money) - «гроші в широкому розумінні» - сукупна грошова маса, яка включає в себе:

- 1. гроші M_2 ;*
- 2. високоліквідні цінні папери (облігації, сертифікати, казначейські зобов'язання) з великим строком погашення;*
- 3. строкові великі депозити підприємств (засоби для фінансування інвестицій);*
- 4. засоби на рахунках бюджетних і громадських організацій;*
- 5. засоби державного і місцевого бюджетів.*

Гроші M_3 - грошовий агрегат, що включає M_2 плюс високоліквідні цінні папери, плюс строкові великі депозити підприємств, плюс засоби на рахунках бюджетних і громадських організацій, плюс засоби державного і місцевого бюджетів.

Грошовий агрегат M_4 включає сукупну масу M_2 і негрошові ліквідні активи, які зберігаються в банках (дорогоцінні метали, ювелірні прикраси тощо).

Гроші M_4 - грошовий агрегат, що включає M_3 і негрошові ліквідні активи.

Питання про те, на основі яких агрегатів аналізувати обсяг грошової маси в економіці, серед економістів є дискусійним. Більшість надає перевагу грошовому агрегату M_h , оскільки він містить у собі активи, що безпосередньо застосовуються як засоби обігу. Тому надалі під грошовою масою - пропозицією грошей - ми будемо розуміти гроші M .

Попит на гроші формується в усіх секторах економіки і у зв'язку з цим постає питання: як досягається загальна рівновага грошового ринку? Для відповіді на нього потрібно розібратися, чим визначається попит на гроші.

Проблема визначення попиту окремої людини на грошові активи зводиться до визначення тієї частки багатства, яку вона бажає мати у формі коштів. У реальній дійсності кожен з нас у певний момент часу має досить обмежену грошову суму. В основі цього лежать витрати втрачених можливостей, пов'язані з тим, що збереження готівки означає втрату доходу у вигляді відсотка, який можна одержати, вклавши їх у менш ліквідні, але доходні активи. Саме тому типове домашнє господарство не тримає усі свої доходи в готівковій формі.

Чому взагалі виникає попит на гроші? Відповідь полягає у двох

функціях грошей: бути засобом обігу і засобом збереження вартості, а також в абсолютній ліквідності грошей. Це свідчить про те, що *сукупний попит на гроші (DM - Demand for Money)* в економіці складається з двох частин:

> *попит на гроші для здійснення різних угод, необхідних для купівлі товарів і послуг (транзакційний попит)*’;

> *попит на гроші для формування портфеля фінансових активів (спекулятивний попит)* - як засіб збереження вартості.

Транзакційний попит на гроші - попит на гроші для здійснення різних угод, пов’язаних із придбанням товарів і послуг.

Попит на гроші для здійснення угод включає попит на них як для запланованих покупок, так і для незапланованих - *попереджувальний попит*.

Прагнення максимізувати доходи стимулює власника грошей мати у своєму фінансовому портфелі і акції, і облігації, і гроші, і інші активи. Причому в даному випадку гроші потрібні йому винятково в спекулятивних цілях - для купівлі інших активів, коли ціна на них знизиться: як засіб володіння різними активами, які приносять дохід, гроші стають особливо привабливими, коли очікується зниження цін на ці активи. Ухвалення рішення про структуру портфеля в першу чергу залежить від *процентної ставки* - розміру майбутніх доходів - і від загальної оцінки економічної кон’юнктури.

У залежності від оцінки економічної кон’юнктури виникає питання, наскільки доцільно тримати в стані ліквідності той чи інший капітал. Причому це відноситься і до окремого споживача (людина може відкласти момент покупки, якщо вона вважає, що ціни мають тенденцію до зниження, і буде зберігати свої засоби в ліквідній формі - у вигляді грошей), і в ще більшій мірі - до підприємців. Вони не стануть інвестувати свій капітал, якщо не очікують одержати з цього певний дохід. При певній кон’юктурі значна частина грошових ресурсів не використовується, хоча і мається в наявності.

Коли процентна ставка низька, низькими є і витрати втрачених можливостей від володіння грошима, а не активом, що приносить дохід, наприклад облігаціями, - люди бажають мати велику частину свого багатства у вигляді грошей як актив. І навпаки, якщо ставка відсотка висока, мати просто гроші стає не вигідно, попит на них знижується.

Спекулятивний попит на гроші - попит на гроші для формування портфеля фінансових активів.

28.2. Грошовий ринок. Обіг грошей

Сукупний попит на гроші в основному залежить від трьох факторів:

- > обсягу виробництва (ВВП);
- > рівня цін (P);
- > процентної ставки (r).

Процентна ставка визначає розмір винагороди, яку приносять заощадження тому, хто дає гроші в борг, а також вартість, яку повинен сплатити позичальник.

Трансакційний попит на гроші залежить прямо від обсягу виробництва (номінального ВВП) і не залежить безпосередньо від ставки процента. Спекулятивний попит і *процентна ставка* знаходяться в *зворотній залежності*, чим вище ставка процента, тим менше прагнення власника доходу мати у своєму портфелі готівку, яка сама по собі не дає доходу. Величина обсягу виробництва цілком визначається на товарних ринках, процентна ж ставка є параметром *грошового ринку*, вона виступає своєрідною ціною на цьому ринку. На грошовому ринку процентна ставка виконує важливу функцію. Саме вона повинна залучати власників доходів надавати кошти в розпорядження ринку грошей, замість того щоб зберігати їх у ліквідній формі. Тому процентна ставка не є ціною грошей у звичайному розумінні. Навпаки, вона показує, який дохід одержує людина, яка перетворила свої гроші в активи, що приносять доходи у вигляді процента.

Оскільки процентна ставка є основним чинником формування спекулятивного попиту на гроші, який не залежить прямо від обсягу виробництва, *крива сукупного попиту на гроші на грошовому ринку будеться при певному фіксованому значенні ВВП.*

Крива попиту на гроші DM виражає загальну кількість грошей, яку люди прагнуть мати для угод і як фінансові активи при кожній можливій величині процентної ставки. Збільшення або зменшення номінального ВВП призводить до зсуву кривої DM праворуч або ліворуч, що означає розширення або скорочення попиту на гроші для угод.

Мінімальний попит на гроші дорівнює трансакційному попиту і виникає при дуже високих процентних ставках, коли спекулятивний попит дорівнює нулю. Зі зменшенням ставки, що означає зниження поточної прибутковості негрошових засобів збереження вартості, підвищується привабливість грошей як активу за рахунок зростання спекулятивного попиту на них.

Крива грошової пропозиції $M >$ представляє собою вертикальну пряму, враховуючи, що державні фінансові і грошово-кредитні органи постачають фіксовану кількість грошей M_0 . Точка перетину кривих сукупного попиту на гроші і сукупної грошової пропозиції визначає рівноважну ставку процента r_0 - «ціну», що сплачується за використання грошей (рис. 28.1).

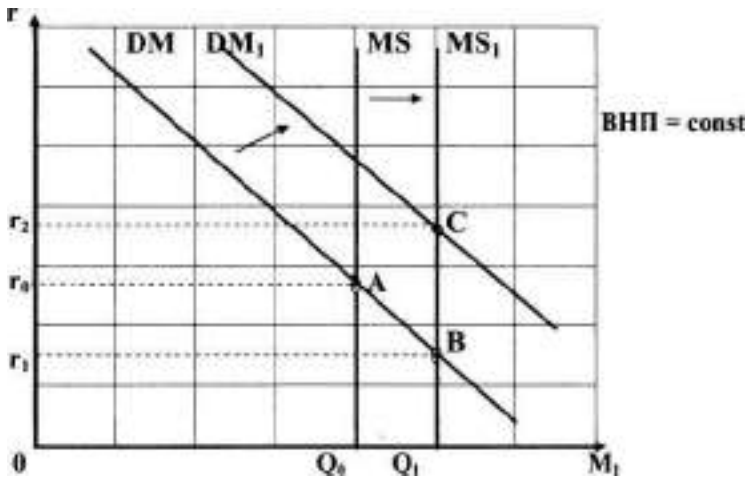


Рис. 28.1. Грошовий ринок

Що відбудеться на цьому ринку, якщо виникне нерівновага? Припустимо, що держава збільшила грошову масу до рівня Q_1 , наприклад, збільшивши соціальні витрати бюджету. Це призведе до зрушення кривої $M^>$ праворуч в положення $M^>_1$. При попередній рівноважній ставці відсотка r_0 пропозиція перевищила попит на гроші. Ринок вийшов з рівноваги. Люди будуть прагнути вкладати гроші в різні цінні папери. У результаті їхні курси на фондовому ринку зростуть. Це призведе до падіння ринкової ставки процента до рівня r_1 , рівновага на певний час переміститься в точку В.

Зниження рівня позичкового процента викликає зростання спекулятивного попиту на гроші. Збільшення пропозиції на грошовому ринку стане причиною зростання сукупного попиту на національний продукт, у підсумку відбудеться збільшення його виробництва. Зростання ВВП, як було сказано вище, є причиною зростання трансакційного попиту на гроші. Таким чином, крива сукупного попиту на гроші зрушиться праворуч в положення DM_1 , знову порушивши рівновагу. Нова рівновага на грошовому ринку виникає в точці С при ставці процента r_2 .

Таким чином, грошовий і товарний ринки в економіці тісно взаємодіють між собою. Це значить, що держава, проводячи цілеспрямовану грошову політику і змінюючи грошову пропозицію, має можливість впливати на грошовий і товарний ринки.

Виникає питання: скільки грошей потрібно для ефективного товарообміну? Аналіз цієї проблеми необхідний для розуміння багатьох економічних процесів. Тому однією з перших грошових теорій стала *кількісна теорія грошей*.

Реальна економічна практика свідчить, що зі зростанням обсягу національного виробництва, вираженого в грошах, зростає і грошова маса в економіці (M). Саме для характеристики цього зв'язку економістами введено поняття «швидкість грошового обігу» у рік (V), що дозволяє давати кількісну оцінку інтенсивності ринкових відносин в економіці в цілому. Вона визначається кількістю оборотів грошової маси, здійснених грошовою одиницею за рік, де кожен оборот обслуговує витрачання доходів будь-якого суб'єкту господарювання (іншими словами, це *швидкість обороту доходу*).

Швидкість обігу грошей в економіці (V) - кількість оборотів, здійснених грошовою одиницею протягом року.

Якщо люди тримають у себе менше грошей відносно потоку національного продукту, то швидкість обігу грошей буде висока. Величина V може змінюватися протягом часу в залежності від різних факторів, але ці зміни можна з певним ступенем вірогідності передбачити. Для розрахунку швидкості обігу грошей можна використовувати будь-який показник національного продукту (ВНП (GNP), ЧНП (NNP), ВВП (GDP), НД (N1)), поділений на кількість грошей (M).

Наприклад,

$$y = \frac{\sum p_i q_i}{M} = \frac{P \cdot Q}{M} = \frac{P \cdot Q}{M \cdot M'} \quad (28.1)$$

де p_i , q_i - відповідно ціна і кількість i -го товару;

n - кількість найменувань товарів і послуг в економіці;

P - середній рівень цін, що вимірюється індексом цін;

Q - реальний національний продукт.

Таким чином, швидкість грошового обігу визначається за формулою:

$$P \times Q \quad (28.2)$$

Формулу для визначення швидкості грошового обігу можна записати у вигляді рівняння, відоме в економічній теорії як *кількісне рівняння обміну* (або «рівняння обміну» Фішера):

$$L/x\Gamma = P \times Q \quad (28.3)$$

Це рівняння показує, що загальна вартість товарів, які обміняли за певний період на гроші, дорівнює добутку маси грошей, яка знаходиться в обігу, на швидкість їхнього обігу.

З цього випливає один з головних висновків так званої класичної кількісної теорії грошей: *зміна маси грошей в економіці за інших рівних умов призводить до пропорційної зміни абсолютного рівня цін.*

28.3. Поняття банку і банківської діяльності

Банк - це особливий економічний інститут, комерційна установа, яка залучає кошти юридичних і фізичних осіб і розміщує їх від свого імені на умовах зворотності, строковості, платності, а також здійснює інші банківські операції.

Перші банки виникли в середні віки, але банківська справа виникла набагато раніше - ще в Стародавній Греції і Стародавньому Римі. Першими «банкірами» були *мінняйли*, що займалися обміном одних монет на інші - іншої ваги, номіналу, виготовлених з іншого металу, в іншій державі тощо. Багато хто з мінняйл ставали *лихварями*, тобто давали гроші в борг під відсотки (наприклад, давали 100 монет, а назад через певний час вимагали 120, з яких 100 - власне борг, 20 - відсоток за користування грошима). В остаточному підсумку лихварська справа перетворилася в банківську діяльність, що є однією з основ сучасної

економіки.

Словом «bancheri» в Генуї в XII ст. називали міняйла, а стіл, на якому він розкладав свої монети, називався «banco». Старофранцузьке слово «banque» та італійське «Банса» декілька сотень років тому означали одне й те саме - «лавка міняйли». Слова «banquier» та «Банкієр» у французькій та німецькій мовах позначають власника капіталу, що має можливість одноосібно визначати стратегію і тактику використання фінансових ресурсів.

У загальному вигляді діяльність банку виглядає наступним чином. Припустимо, що певне підприємство або людина має вільні гроші. Ці гроші могли б просто лежати в касі підприємства або вдома в скрині, але в цьому випадку їхня сума залишалася б незмінною. У той же час інше підприємство або людина мають потребу в грошах, і вони згодні через певний час повернути більшу кількість грошей. Таким чином, в одного є гроші, а іншому вони потрібні, тобто є пропозиція грошей і є попит на гроші. Просто так гроші ніхто нікому не дасть; якщо є пропозиція товару і попит на товар, то в нього повинна бути ціна. Такою ціною виступає процент, і його величина залежить від співвідношення попиту та пропозиції.

Що робить банк, щоб залучити вкладників? Він сплачує їм процент за користування їхніми грошима. Якщо фізична чи юридична особа приносить гроші в банк, то через певний час банк повертає їй гроші з відсотками, тобто більшу кількість грошей. Наприклад, особа поклала у банк 500 грош. од. під 10 % річних. Це означає, що через рік банк поверне їй:

$$500 \text{ грош. од.} + \overset{x}{\text{I}^{**}} = 500 + 500 \times 0,1 = 550 \text{ грош. од.},$$

з яких 50 грош. од. - процент за користування грошима.

Але звідки банк бере ці 50 грош. од.? Він одержує їх від тих, хто бере вкладені гроші в кредит, тобто в тимчасове платне користування. Однак, якби банк брав за користування кредитом 10 % або менше, то незабаром він би збанкрутував. Тому з позичальника він вимагає не 10%, а 15%. Таким чином, той, хто взяв гроші в кредит, через рік повинен повернути банку:

$$500 \text{ грош. од.} + \overset{x}{\text{I}^{QQe}} = 500 + 500 \times 0,15 = 575 \text{ грош. од.}$$

З цих грошей банк 550 гроні, од. повертає вкладнику, а 25 гроні, од. - це його прибуток. Таким чином, *прибуток банку - це різниця між отриманими і виплаченими відсотками*. Вона має спеціальну назву -

банківська маржа (англ. «margin», фр. «marge» - різниця, перевага). Цей процес зображений на рисунку 28.2.



Рис. 28.2. Схема банківських операцій з прийому вкладів і видачі позик

Сучасні комерційні банки являють собою цілі імперії і часто володіють капіталом, який можливо порівняти з національним багатством цілих країн. Вони відіграють усе більшу роль в економіці за рахунок гнучкості, впровадження нових видів операцій, більш оперативного обслуговування клієнтів.

Види банківських операцій:

> основною задачею банків є залучення внесків (депозитів) і надання кредитів;

> з доручення своїх клієнтів банки відкривають їм рахунки, здійснюють розрахунки між фірмами і їхнє касове обслуговування;

> банки здійснюють операції з іноземною валютою, дорогоцінними металами і камінням, беруть їх на збереження і залучають у внески;

> у сучасних умовах банки активно діють на ринку цінних паперів, проводячи операції з акціями, облігаціями, випускаючи депозитні й ощадні сертифікати;

> банки можуть здійснювати брокерські і консультаційні послуги, здійснювати трастові (довірчі) операції, керуючи цінними паперами за дорученням клієнта;

> банки випускають, купують, продають і зберігають різні платіжні документи і цінні папери. Важливою функцією банків є створення так званих кредитних знарядь обігу: векселів, чеків, банкнот.

Чек - це платіжний документ, що наказує банку переказати гроші з одного рахунку на інший при купівлі товару або інших операціях. Чеки бувають: іменні, на пред'явника і ордерні.

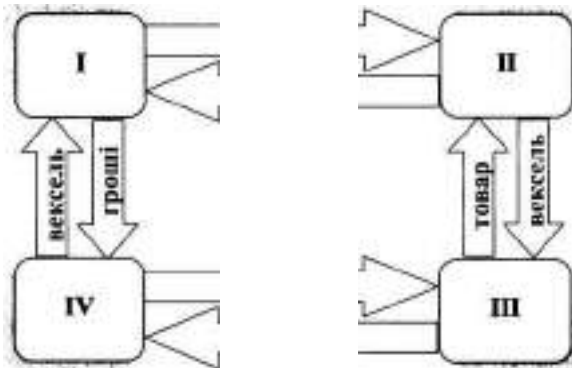
Вексель - це боргове зобов'язання, яке покупець товару виписує продавцю. У ньому вказується, що до визначеного терміну покупець зобов'язується виплатити необхідну суму грошей продавцю товару.

Векселі бувають:

> *простий вексель* виписується боржником на ім'я кредитора із зобов'язанням виплатити йому в зазначений строк вказану суму і не може бути переданий третій особі;

> *переказний вексель (тратта)* - це вексель, який може передаватися третій особі (ремітенту) для отримання ним боргу з векселедавця у визначений строк. Передача векселя іншій особі оформляється передавальним надписом, що називається *індосаментом*.

Продавець, одержавши вексель, може (зробивши на зворотній стороні векселя індосамент) використовувати його для оплати товарів, куплених у третьої особи, а той може розплатитися з четвертим і т.д.



(рис. 28.3).

Рис. 28.3. Рух векселів
вексель

товар

Таким чином, наш покупець (I) міг віддати гроші не тому, у кого він купив товар (II), а зовсім незнайомій йому особі (IV).

Деякі банки приймали ці векселі до оплати, тобто видавали за них готівку, а потім стали випускати свої векселі. Так виникли *банкноти - векселя на банкіра*. У будь-який час власник банкноти міг прийти в банк і обміняти її на золото або срібло. Банкноти стали використовуватися нарівні з металевими грошима, банки стали видавати банкнотами кредити і приймати їх на сплату, тобто стали здійснювати грошову емісію. Нині банкноти може випускати тільки центральний банк.

Таким чином, залежно від характеру виникнення векселі поділяються на:

> *комерційний вексель* - це боргове зобов'язання, яке підприємці видають один одному при купівлі-продажу товарів з відстрочкою платежу, тобто в борг;

> *банківський вексель (банкнота)* - це вексель банку, за яким пред'явник може в будь-який час одержати гроші і яким банк замінює комерційний вексель.

Виконуючи свою функцію комерційні банки здійснюють кредитну емісію. Це, звичайно, не означає, що банк за своїм бажанням випускає банкноти й у такий спосіб збільшує грошову масу. Тут діє інший економічний механізм.

Кожен банк зобов'язаний тримати частину своїх активів у резервах. За законом центральний банк встановлює *норму обов'язкових резервів*, що банк повинен депонувати в центральному банку. Іншими словами, банк не може всі отримані гроші надати в кредит, оскільки вкладник у будь-який момент (якщо це поточний внесок) може прийти в банк і вимагати назад свої гроші. Для цього потрібні резерви.

Розглянемо наступний приклад: припустимо, що норма обов'язкових резервів встановлена на рівні 20 %. Це означає, що 20 % внесків банк повинен зарезервувати, а 80 % може надати у вигляді кредиту. Припустимо далі, що початковий внесок фірми «А» у перший банк складає 100 000 грош. од.

Як це вплине на величину грошової маси, що знаходиться в обігу?

Отже, на 20 000 грош. од. з цієї суми банк формує резерви, а 80 000 грош. од. надає у вигляді кредиту фірмі «Б». Фірма «Б», одержавши кредит, ці 80 000 грош. од. використовує на купівлю устаткування у фірми «В». Фірма «В» одержує 80 000 грош. од. і другий банк зараховує цю суму на розрахунковий рахунок фірми «В».

Що відбулося з грошовою масою?

Вона збільшилася і складає 100 000 грош. од. на рахунку фірми «А» і 80 000 грош. од. на рахунку фірми «В», всього 180 000 грош. од. На розрахунковому рахунку фірми «В» у другому банку знаходяться 80 000

грош. од. Другий банк має право 80 % цієї суми надати у вигляді кредиту. Що він і робить, видавши фірмі «Г» 64 000 грош. од. Фірмі «Г» треба оплатити роботу фірми «Д» у розмірі 64 000 грош. од. Другий банк переводить 64 000 грош. од. на рахунок фірми «Д» у третій банк. Грошова маса знову збільшилася і склала:

Фірма «А» - 100 000 грош. од.

Фірма «В» - 80 000 грош. од.

Фірма «Д» - 64 000 грош. од.

РАЗОМ: 244 000 грош. од.

Процес буде продовжуватися доти, поки залишки початкової суми не стануть дорівнювати нулю. Можна не підсумовувати ці гроші, а одразу розрахувати збільшення грошової маси. Для цього застосовується спеціальний показник - *грошовий мультиплікатор*. Він може бути розрахований за наступною формулою:

$$\text{Грошовий мультиплікатор} = \frac{\text{Грошова маса}}{\text{Норма обов'язкових резервів}} \quad (28.4)$$

У нашому випадку грошовий мультиплікатор дорівнює 5 (1/0,2). Якщо знайти добуток початкової суми грошей та грошового мультиплікатора, то одержимо величину створеної банками грошової маси. У нашому прикладі збільшення буде становити:

$$100000 \text{ грош. од.} \times 5 = 500000 \text{ грош. од.}$$

Таким чином, банки зі 100 000 грош. од. створили за допомогою кредитної емісії 500 000 грош. од.

28.4. Сучасна банківська система

У даний час у більшості країн світу існує так звана *дворівнева банківська система*. Перший (нижній рівень) представлений комерційними банками, які безпосередньо працюють з клієнтами, другий - центральним банком (рис. 28.4).



Рис. 28.4. Два рівні банківської системи

Отже, перший рівень банківської системи представляють *комерційні банки* - основні посередники, через які центральний банк впливає на грошову масу та економіку країни. Ці банки створюються на пайовій (акціонерній) основі і за формою власності поділяються на акціонерні і кооперативні.

Комерційні банки становлять основу кредитної системи, вони проводять різні фінансові операції.

Загалом банківські операції поділяються на:

1. пасивні;
2. активні;
3. комісійні.

1. *Пасивні* - це операції, за допомогою яких створюються банківські ресурси - це акумулювання (збирання) тимчасово вільних грошей у вигляді депозитів (вкладів).

Переважна частина всіх банківських ресурсів створюється за рахунок депозитних операцій, які складаються з поточних рахунків і вкладів. *Поточний рахунок* дає можливість клієнту вносити й отримувати необхідні суми в будь-який час. З метою розпорядження поточним рахунком банк видає клієнту-власнику рахункову чекову книжку. За допомогою чеків клієнт може не тільки знімати з рахунку необхідну суму і отримувати її, а й розраховуватися з третіми особами. Відсоток, що отримує клієнт, залежить від розміру залишку на рахунку та процентної ставки.

Інший вид депозитних операцій пов'язаний із прийманням вкладів. Вклади бувають строкові та до запитання (безстрокові). *Строковий вклад* може бути отриманий тільки після закінчення встановленого строку, а *вклад до запитання* - у будь-який час.

2. *Активні операції* - це операції, які проводять банки з метою прибуткового розміщення залучених коштів, або ж операції, пов'язані з наданням кредитів. Вони включають строкові та безстрокові позики, які

банк надає своїм клієнтам. *Строкові позики* мають бути погашені після закінчення певного строку (місяця, року, трьох років і т.д.), за *безстроковими позиками* банк має право вимагати від клієнта повернення грошей у будь-який час.

3. *Комісійні операції* - пов'язані із організацією обслуговування розрахункових, чекових, карткових та інших рахунків до вимоги і переказом коштів на ті чи інші рахунки за дорученням клієнтів банку. При цьому банк отримує дохід у вигляді *комісійного відсотка* від суми коштів, що обслуговується.

Другий рівень банківської системи представлений *центральним банком*. У кожній країні тільки один центральний банк. Він відповідає за стійкість і забезпечення грошової одиниці. Спочатку емісія банкнот могла здійснюватися будь-яким банком, але потім емісію взяла під контроль держава і довірила це право тільки одному банку - *центральному емісійному банку країни*.

За допомогою різних методів центральний банк може впливати на діяльність комерційних банків і кількість грошей в обігу, а через це і на інші показники національної економіки.

Він здійснює керівництво і контроль за функціонуванням та розвитком усієї банківської системи країни. В Україні це Національний банк України (НБУ), який разом зі своїми регіональними філіями виконує функції резервної системи (утворений згідно з Законом України «Про банки і банківську діяльність» від 30 березня 1991 року); у США - Федеральна резервна система, у Німеччині - Бундесбанк, у Великій Британії - Англійський банк. У США немає центрального банку, там існує Федеральна резервна система (ФРС), яка включає 13 регіональних банків.

У багатьох країнах світу *функціями центрального банку є*:

- > емісія грошей, організація їх обігу, вилучення грошей з обігу;
- загальний контроль за діяльністю кредитно-фінансових установ країни і виконання ними законодавства (грошово-кредитне регулювання економіки);
- > регулювання діяльності комерційних банків (здійснення розрахунків і перевідних операцій для комерційних банків);
- > організація розрахунків між банками, тобто центральний банк є «банком банків»;
- > кредитування і виконання розрахункових операцій для урядових органів, зокрема касове виконання державного бюджету, тобто виконання функцій «банку уряду» (надання кредитів і виконання розрахункових операцій для урядових органів);
- > проведення операцій з золотом та іноземною валютою (надання ліцензій на операції із зарубіжною валютою);
- > обслуговування державного боргу країни.

З підприємствами та фірмами центральний банк в операції не вступає.

Отже, центральний банк виконує ряд дуже важливих функцій у сучасній економіці. Його головною задачею є контроль за діяльністю комерційних банків, регулювання національної грошово-кредитної системи, проведення грошової політики.

Центральний банк не підпорядковується уряду і підзвітний тільки парламенту. Тому він може проводити незалежну грошову політику в інтересах національної економіки.

Грошова політика - політика управління рівнем процента, величиною грошової маси і кредитів.

Основними методами, що застосовує центральний банк для виконання цієї задачі, є наступні:

1. Визначення рівня облікової ставки процента.

Облікова ставка процента - норма процента, за якою центральний банк надає короткострокові кредити комерційним банкам.

Комерційні банки беруть у центральному банку кредити для розширення своєї діяльності або виконання своїх зобов'язань. Центральний банк встановлює єдину для всіх комерційних банків облікову ставку. Банки, одержавши кредит у центральному банку, у свою чергу, надають отримані кошти своїм клієнтам. Природно, вони встановлюють процентну ставку вище облікової. Якщо центральний банк підвищує облікову ставку процента, то комерційні банки змушені підвищувати ставку процента своїм клієнтам.

Якщо ж центральний банк знижує облікову ставку, то і комерційні банки знизять свої ставки процента. Чому? Вони будуть змушені знизити свої ставки через конкуренцію між банками. Якщо банк не знижує в цій ситуації свою ставку, то його клієнти можуть звернутися в інший банк, у якому ставка нижче. У такий спосіб центральний банк може впливати на всю економіку, здешевлюючи або здорожчуючи гроші, стимулюючи або стримуючи економіку.

2. Визначення норми обов'язкових резервів.

За законом комерційні банки зобов'язані частину своїх коштів тримати у вигляді резервів у центральному банку. Він встановлює розмір обов'язкових резервів у відсотковому відношенні до зобов'язань банку. Комерційні банки повинні мати резерви, щоб здійснювати виплати клієнтам, які бажають одержати гроші зі свого рахунку. Звичайно, немає необхідності тримати всі 100 % коштів у вигляді резервів, оскільки малоймовірно, що всі клієнти в один день

захочуть зняти усі свої гроші з рахунків, але визначений резерв повинен бути.

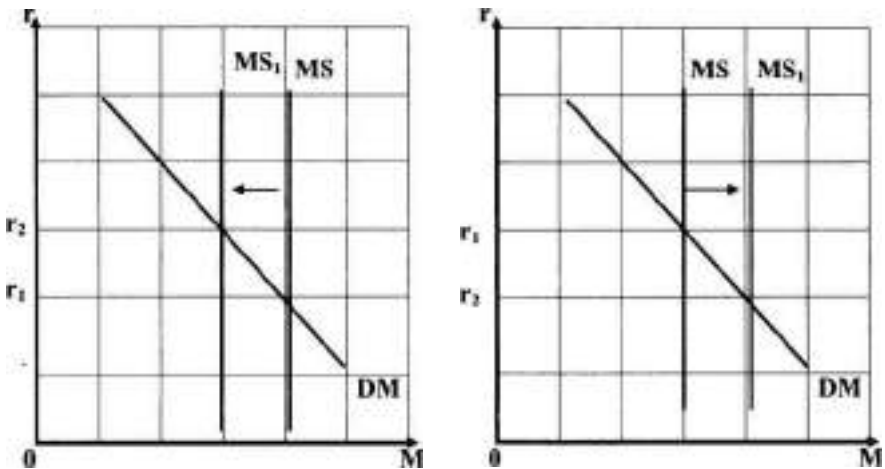
3. *Операції на ринку цінних паперів («операції на відкритому ринку»).*

Задачею центрального банку є купівля-продаж державних цінних паперів, проведення політики державного боргу.

Політика державного боргу - спостереження за державним боргом, умовами, обсягами і періодичністю емісії державних цінних паперів.

Звичайно держава для фінансування свого боргу випускає казначейські зобов'язання, які вважаються одним із найнадійніших видів цінних паперів. Дохід за ними, як правило, невеликий, але цей недолік компенсується 100%-ою надійністю. Центральний банк купує і продає державні цінні папери, а його контрагентами виступають, як правило, комерційні банки, що проводять операції з цінними паперами або для себе, або для своїх клієнтів.

Якщо центральний банк продає цінні папери, то він одержує натомість грошові кошти, і кількість грошей в економіці зменшується, зростає відсоток і, як результат, гроші знову стають «дорожчими» (рис. 28.5). Якщо ж центральний банк купує державні цінні папери, то в остаточному підсумку це призводить до падіння норми процента і гроші



стають «дешевшими» (рис. 28.6).

Таким чином, банки є частиною грошово-кредитної системи,

відіграють важливу роль в економіці і здійснюють вагомий вплив на функціонування економічної системи в цілому.

Контрольні запитання:

1. Що таке сукупна пропозиція грошей? Чим вона визначається?
2. Назвіть джерела грошової маси в економіці.
3. Які узагальнюючі показники використовуються для кількісної характеристики грошової маси?
4. З яких двох частин складається сукупний попит на гроші?
5. Що таке трансакційний попит на гроші?
6. Що таке спекулятивний попит на гроші?
7. Як досягається загальна рівновага грошового ринку?
8. Від яких трьох факторів залежить сукупний попит на гроші?
9. Що таке процентна ставка?
10. Чому дорівнює мінімальний попит на гроші?
11. Що таке швидкість обігу грошей в економіці? Як вона визначається?
12. Що показує кількісне рівняння обміну?
13. Що таке банк?
14. Як визначити банківську маржу?
15. Перерахуйте види банківської діяльності.
16. Які існують кредитні знаряддя обігу?
17. Що таке грошовий мультиплікатор?
18. Як визначити величину створеної банками грошової маси?
19. Якими рівнями представлена сучасна банківська система?
20. Назвіть функції центрального банку.
21. Що є головною задачею центрального банку?
22. Що таке грошова політика?
23. Які основні методи застосує центральний банк для виконання своєї задачі?

Розділ 29. РИНКИ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА І ДОХОДИ

- 29.1. Кругообіг витрат і доходів.
- 29.2. Ринки факторів виробництва.
 - 29.2.1. Ринок праці.
 - 29.2.2. Ринок капіталів.
 - 29.2.3. Ринок землі.
 - 29.2.4. Дохід підприємця.

29.1. Кругообіг витрат і доходів

Доходи розрізняються за джерелом, способом, регулярністю і черговістю одержання, і навіть за справедливістю. Це можуть бути доходи приватних осіб, фірм, держави; доходи в офіційній і тіньовій економіці.

Дохід - це сума грошей, що отримана за певний період.

Кожен може порахувати, скільки він одержав за місяць, рік. Можна показати, як розподіляється населення за рівнем доходу, побудувавши так звану *майнову піраміду*. Кожен шар цієї піраміди буде відповідати певній доходній групі. Звичайно, що найбільш заможна частина населення, що знаходиться вгорі піраміди, представлена найменшою часткою від загальної кількості населення.

Однаковий рівень доходу за різних цін може забезпечити і різний рівень споживання. Тому розрізняють доходи *номінальні* і *реальні*. Особливо помітної стає ця різниця в інфляційній економіці. *На відміну від номінальних, реальні доходи характеризують кількість отриманих благ і послуг з урахуванням зміни цін.* Якщо ціни зростають швидше, ніж доходи населення, то це призводить до зниження життєвого рівня населення. Значна частина населення виявляється в низькодоходних групах. Відбувається процес розмивання середніх шарів населення, вони переміщуються до нижньої частини майнової піраміди. Такий розподіл доходів економісти називають *особистим*.

-Однак кожен особистий дохід при більш уважному розгляді складається з окремих елементів. Набір цих елементів може бути різним. У ньому можна знайти заробітну плату, процент, прибуток, дивіденд, соціальні трансферти. Одержання кожного доходу вимагає наявності визначених умов.

Наприклад, споживач А працює службовцем у певній державній установі та одержує заробітну плату. Якщо при цьому в нього буде ще і вільна земельна ділянка, яку він здасть в оренду, то його дохід поповниться за рахунок орендної плати. Ще одним джерелом доходу можуть бути для нього акції. У підсумку його особистий дохід буде виглядати наступним чином:

Дохід _ заробітна орендна плата за дивіденди ^9 1) споживача А плата земельну ділянку за акціями

Споживач В має власне невелике підприємство та одержує дохід як підприємець. При цьому у нього, так само, як і у споживача А, можуть бути й інші джерела доходів. Він може одержувати дохід у вигляді відсотків із внесків у банку чи облігацій.

**Дохід _ прибуток _ відсоток -|- відсотки за споживача В
облігаціями ' * 7**

Таким чином, кожен споживач, продаючи будь-що, виконуючи будь-яку функцію, одержує натомість ті чи інші доходи. У цьому випадку економісти говорять про *функціональний розподіл доходів*.

Одержавши свої доходи, домашні господарства пред'являють попит на товари і послуги. Не виключено, що споживач В буде орендувати землю в споживача А, а споживач А виявиться покупцем продукції, виробленої в майстерні споживача В, і повинен буде сплатити за неї зі своїх доходів.

Можна відзначити одну важливу особливість економіки: вона діє за принципом сполучених посудин. Доходи надходять у домашні господарства в обмін на ресурси (працю, землю, капітал, підприємницькі здібності). Покупцями ресурсів можуть бути не тільки фірми, але і держава, а також некомерційні організації. Доходи обмінюються на товари і послуги та перетворюються на виручку тих, хто все це виробив. Частина виручки знову направляється на оплату необхідних для виробництва ресурсів, а домашні господарства одержують доходи і витрачають їх. Ринкова економіка побудована на такій взаємодії. Утворення доходів є *необхідним елементом і стимулом* її розвитку.

29.2. Ринки факторів виробництва

Для виробництва будь-якого товару фірма повинна придбати виробничі ресурси (фактори виробництва), якими прямо або опосередковано володіють і є їх постачальниками домогосподарства. Тому необхідно з'ясувати питання ціноутворення, пов'язане з використанням ресурсів.

Найважливішим у цінах на ресурси є те, що вони являють собою основний фактор, який впливає на грошові доходи. Витрати, які підприємці несуть на придбання економічних ресурсів, у загальному вигляді виступають як доходи (у вигляді заробітної плати, ренти, процента, прибутку) домогосподарств, які пропонують наявні в їхньому розпорядженні людські і майнові ресурси.

Яким же чином визначається ціна на ресурс і, одночасно, дохід власника ресурсу? Вона визначається на відповідному ресурсному ринку, коли збігаються попит та пропозиція на даний ресурс.

29.2.1. Ринок праці

Заробітна плата, або ставка заробітної плати. - це ціна, що

виплачується за використання праці. Існує *номінальна* і *реальна* заробітна плата. *Номінальна заробітна плата* - це сума грошей, отримана за годину, день, тиждень і т.д. *Реальна заробітна плата* - це кількість товарів і послуг, яку можна придбати на номінальну заробітну плату. Реальна заробітна плата - це «купівельна спроможність» номінальної заробітної плати.

Ринкова рівновага встановлюється, коли попит та пропозиція на даний товар збігаються. Аналогічно і на ринках ресурсів.

Розглянемо механізм впливу попиту та пропозиції на працю на заробітну плату. Почнемо з попиту на працю окремої фірми.

Припустимо, що є невелика фірма, яка вирішила зайнятися зборкою тренажерів. Ціна цієї продукції на ринку складає 3 000 грош. од., необхідне устаткування в кількості 5 одиниць вже встановлено і може бути використано, а працівників ще необхідно найняти. Яким буде попит цієї фірми на робочу силу, якщо денна заробітна плата працівників відповідної кваліфікації установилася на рівні 4 000 грош. од.?

Найм додаткових працівників виправданий, якщо це дозволить одержати додаткову продукцію і цю продукцію буде продано, забезпечивши додатковий дохід. При цьому важливо, яким буде співвідношення додаткових вигод і додаткових витрат. Ціна, сплачена за додатковий дохід, не повинна бути занадто високою. Доходи, які фірма зможе одержати від продажу тренажерів, вироблених за допомогою додаткових працівників, повинні бути не менше тієї суми, що вона виплатить у вигляді заробітної плати.

Додаткова продукція, яка отримана в результаті найму додаткових працівників, називається *граничним продуктом* і позначається *MPL*. Дохід від граничного продукту можна визначити шляхом добутку величини граничного продукту та ціни одиниці продукції. Цей дохід називається *граничним доходом від граничного продукту* і позначається *MRPL*.

У таблиці 29.1 показано, як змінюється кількість зібраних тренажерів (*Q*) за різних витрат праці (*L*) і за фіксованого капіталу (5 одиниць устаткування).

Таблиця 29.1

Фінансові показники

Витрати праці, чол. (<i>L</i>)	Кількість тренажерів, од- (<i>Q</i>)	Граничний продукт праці, од. (<i>MPL</i>)	Дохід від граничного продукту праці, грош. од. (<i>MRPL</i>)	Зарплата, грош. од. в день (<i>W</i>)	Зміна прибутку, грош. од. (<i>MRPL - W</i>)
1	10	10	30	4	26
2	21	11	33	4	29

3	31	10	30	4	26
4	37	6	18	4	14
5	39	2	6	4	2
6	40	1	3	4	-1
7	40	0	0	4	-4
8	39	-1	-3	4	-7

При збільшенні кількості найманих працівників до 6 чоловік випуск продукції зростає, а потім починає зменшуватися. Восьмий працівник уже не допомагає, а заважає. Граничний продукт праці показує, як змінюється обсяг випуску продукції в результаті найму кожного додаткового працівника. Він спочатку збільшується (при $L=2$), а потім починає зменшуватися. Доти, поки дохід від граничного продукту більше виплаченої заробітної плати, є сенс наймати додаткових працівників. У нашому випадку межею збільшення попиту на працівників буде $L=5$. Граничний продукт шостого працівника дорівнює 1 і у випадку його найму фірма понесла б збитки в розмірі 1 грош. од. Таким чином, додатковий прибуток надходить до того моменту, коли дохід від граничного продукту стає рівним граничній витраті на нього (заробітній платі).

Графік на рисунку 29.1 побудований за даними таблиці 29.1. Він характеризує зміну доходу від граничного продукту праці при зміні кількості найманих працівників. Але ми з'ясували, що фірма постійно співвідносить цей дохід із граничними витратами (заробітною платою) і готова залучати додаткових працівників, поки заробітна плата не стане рівною доходу від граничного продукту. Тому *крива доходу від граничного продукту є одночасно кривою попиту фірми на робочу силу*. Фірма змінює свій попит на працівників, поки для кожної можливої ставки заробітної плати не буде виконана умова:

$MRPL = W$.

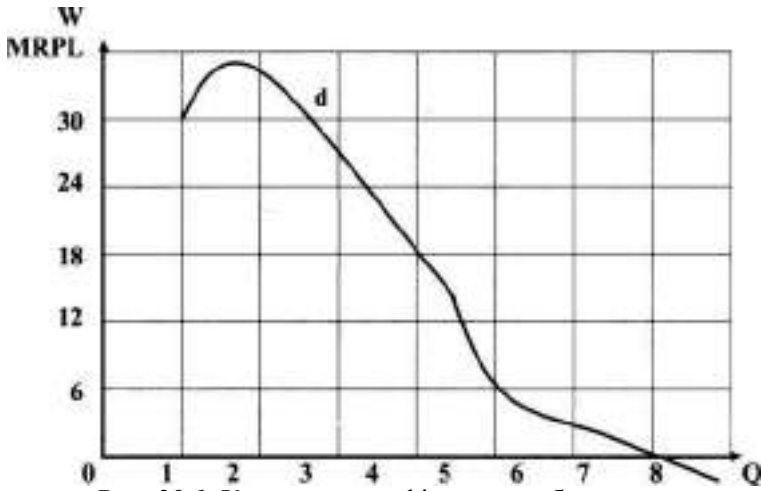


Рис. 29.1. Крива попиту фірми на робочу силу

Загальний, або ринковий, попит на даний вид праці можна визначити шляхом підсумовування по горизонталі кривих попиту на працю (кривих MRPL окремих фірм).

Ринковий попит на ресурс - це сумарний попит усіх галузей на цей ресурс.

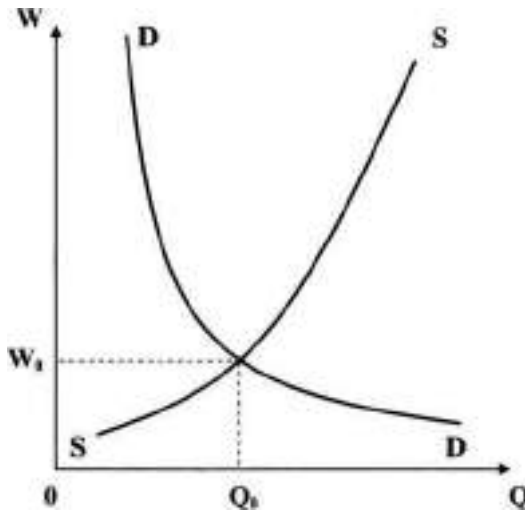
Пропозиція праці залежить від загальної чисельності населення, частки в ньому працездатного населення, кількості відпрацьованих у рік годин, якості робочої сили (освіта, кваліфікація тощо).

Крива пропозиції конкретного виду праці на графіку буде плавно підніматися, відбиваючи той факт, що за відсутності безробіття фірми, що наймають працівників, будуть змушені сплачувати більш високі ставки заробітної плати, щоб залучити більше працівників.

Крива ринкової пропозиції піднімається тому, що вона є кривою витрат втрачених можливостей. Щоб залучити працівників на певні робочі місця, ставка заробітної плати повинна покривати витрати втрачених можливостей альтернативного використання часу або на інших ринках праці, або в домашньому господарстві, або на відпочинок.

Рівноважна ставка заробітної плати і рівноважний рівень зайнятості даного виду праці визначаються на перетині кривих пропозиції та попиту на працю (рис. 29.2).

Таким чином, заробітна плата - це ціна рівноваги на ринку праці.



W - ставка заробітної плати.

Рис. 29.2. Ринок праці

На відміну від цін на інші ресурси, заробітна плата має деякі особливості. Існує *мінімальний рівень заробітної плати*. Основою для його обчислення служать розрахунки *прожиткового мінімуму*, який визначається на основі *споживчого кошика* в поточних цінах.

Крім того, на величину заробітної плати впливають багато факторів, до яких відносяться:

- ◆ вплив профспілок;
- ◆ рівень освіти; ,
- ◆ професія;
- ◆ рівень економічного розвитку країни та інше.

29.2.2. Ринок капіталів

Гроші самі по собі не є економічним ресурсом. Як такі, гроші не є продуктивними; вони не здатні виробляти товари або послуги. Однак

підприємці «купають» можливість використання грошей, тому що гроші можна використовувати для придбання засобів виробництва - заводських будинків, устаткування, складських приміщень тощо. А ці засоби, безсумнівно, вносять вклад у виробництво. Таким чином, використовуючи грошовий капітал, керівники підприємств купують можливість користування реальними засобами виробництва.

З іншого боку, кожен власник такого ресурсу, як капітал, може розраховувати на свою частку доходу. Він надає ресурс у поточне розпорядження, дає можливість одержати за рахунок нього дохід. Тому,

оскільки люди найчастіше схильні надавати перевагу сьогоdnішнім ресурсам над майбутніми, власники ресурсу повинні одержати «компенсацію» у вигляді процента на капітал. Величина цієї надбавки визначається за відомим принципом: для того, хто сплачує процент, величина плати не повинна перевищувати величину доходу, отриманого в результаті використання ресурсу. Норма процента складеться в результаті взаємодії попиту та пропозиції на ринках капіталів (ринку грошей, цінних паперів, інвестицій).

Норма процента - ціна рівноваги на ринку капіталів.

Процент - плата за право розпорядження ресурсами сьогодні, а не в майбутньому.

Розглянемо, наприклад, випадок із грошовим капіталом. Припустимо, людина вирішила покласти гроші в банк. Тоді вона розраховує на дохід у вигляді процента на вкладену суму. Цей дохід є винагородою за її відмову від користування грошима для своїх сьогоdnішніх потреб. При цьому вона надає можливість банку видати кредит іншим клієнтам. Вони вже сьогодні зможуть вкласти гроші у виробництво і використати їх як капітал. Відсоток, який вони будуть сплачувати за кредит, буде представляти собою плату за право користування ресурсами сьогодні.

Сума на рахунку буде змінюватися наступним чином (використана формула складних відсотків)!

Внесок 1 000 грош. од. (при r % річних)

через 1 рік	через 3 роки	через t років
■ $1\,000 \times (1 + r)^1$	$1\,000 \times (1 + r)^3$	$1\,000 \times (1 + r)^t$

(r - річна норма процента, поділена на 100 %)

Можна легко відповісти на питання про те, скільки грошей потрібно покласти в банк, щоб через рік одержати суму, яка дорівнює $1\,000 \times (1 + r)$. Поділивши її на $(1 + r)$ і одержавши у відповіді 1 000 грош. од., здійснюється операція, яка називається

дисконтування. Завдяки їй можна дізнатися сьогоdnішню цінність майбутніх доходів. Відповідний показник називається *поточна дисконтована вартість*. Для її розрахунку необхідно знайти добуток доходу, який обіцяє те чи інше вкладення грошей через t років, і коефіцієнту дисконтування:

$$K_{\partial} = \frac{1}{(1+r)^t} \quad (29.3)$$

Дисконтування - визначення сьогоdnішньої цінності майбутніх доходів.

Кожен власник коштів може обирати різні варіанти вкладання грошей. Він може, наприклад, зайнятися власним бізнесом, а може здійснити фінансові капіталовкладення - придбати акції або облігації. За допомогою операції дисконтування можна вирішити питання про доцільність відповідних вкладень. Наприклад, необхідно вирішити, чи варто вкладати гроші в реалізацію будь-якого проекту. Яка сьогоdnішня ціна майбутнього доходу? Чи є порівнянними плата за нього (яку потрібно внести сьогоdnі) з тим результатом, який буде отриманий (майбутній дохід)?

Якщо доходи розподілені в часі нерівномірно, то дисконтування проводиться окремо по роках. Наприклад, у результаті будь-якої інвестиції можна очікувати наприкінці 1-го року 1 000 грош. од. доходу, наприкінці 2-го - 1 500 грош. од., а наприкінці 3-го - 2 000 грош. од. Яка вартість усіх цих доходів сьогоdnі, якщо гроші приносять 20 % річних?

Поточна дисконтована вартість буде дорівнювати:

$$1000 + \frac{1500}{1,2} + \frac{2000}{1,2^2} = 3032 \text{ грош. од.}$$

Можна побачити, що чим вище прибутковість вкладень у банк, тим менше коштує кожна грошова одиниця майбутніх доходів у порівнянні з грошовою одиницею поточного року. І чим пізніше можна одержати дохід, тим менше він коштує сьогоdnі.

Поточна дисконтована вартість - сьогоdnішня ціна майбутніх доходів.

29.2.3. Ринок землі

Природні ресурси - ще один фактор одержання доходів. Без них неможлива практично ніяка економічна діяльність. На землі розміщуються виробничі будинки і споруди, вирощуються

сільськогосподарські культури, корисні копалини використовуються для виробництва різноманітних товарів. Особливістю цих ресурсів є те, що вони обмежені самою природою, а частина з них відноситься до числа невідновлюваних. Наприклад, який би високий дохід не приносила земля, кількість земельних ділянок, придатних для використання, має природну обмеженість. Родовища нафти, природного газу й інших корисних копалин не можуть експлуатуватися нескінченно, їх запаси вичерпні. У цьому випадку можна говорити про нееластичну пропозицію. Доходи, які одержують власники подібного ресурсу, називаються економічною рентою.

Економічна рента - це ціна, що сплачується за використання землі й інших природних ресурсів, кількість яких (їхні запаси) чітко обмежені.

Саме унікальні умови пропозиції землі й інших природних ресурсів - їхня фіксована кількість відрізняє рентні платежі від заробітної плати, процента і прибутку.

Графік на рисунку 29.3 показує, як утворюється рівноважний рівень економічної ренти на прикладі землі.

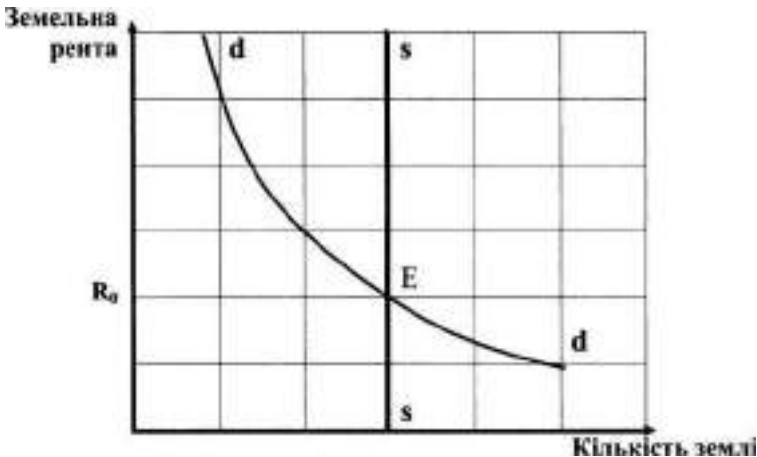


Рис. 29.3. Ринок землі

Пропозиція земельних ділянок представлена вертикальною лінією, тому що в цілому кількість придатної для використання землі (пропозиції землі) не може змінитися навіть за дуже високого рівня орендної плати.

Фіксований характер пропозиції землі означає, що попит виступає єдиним діючим фактором, що визначає земельну ренту; пропозиція - пасивна.

Крива попиту плавно опускається відповідно до закону спадної родючості і кривої доходу від граничного продукту землі.

Попит на ресурси є похідним (залежним) від попиту на споживчі блага, які виробляються з цих ресурсів. Попит на ринку ресурсів пред'являють підприємці. На попит впливають наступні фактори:

- попит на готову продукцію;
- якість природних ресурсів (родючість ґрунтів, клімат, місце розташування);
- можливість взаємозаміщення ресурсів;
- науково-технічний прогрес, наявність штучних заміників;
- ціна продукції, яка вирощена на цій землі;
- продуктивність землі.

Криві попиту і пропозиції на ринку ресурсів перетинаються в рівноважній точці E і визначають рівноважну ціну природних ресурсів - ренту, ціну рівноваги пропозиції землі і попиту на неї. Якщо ціна буде вище точки рівноваги, то попит зменшиться, оскільки не знайдуться бажаючі взяти землю в оренду, і, навпаки, низька рента не буде заохочувати власників здавати її в оренду.

Поняття «економічна рента» ширше поняття «земельна рента». Економічну ренту отримують не лише земельні власники і землекористувачі, але й будь-які власники майна і ресурсів. У зв'язку з використанням цих факторів виникають рентні відносини.

Рентні відносини - відносини щодо ціноутворення і розподілу доходів від використання природних ресурсів.

29.2.4. Дохід підприємця

Ще один вид доходу - *прибуток*.

Економісти розглядають прибуток як віддачу від специфічного виду людського ресурсу - підприємницьких здібностей.

Функції підприємця полягають у наступному:

1. прояв ініціативи в поєднанні інших ресурсів для виробництва будь-якого товару або послуги;
2. прийняття основних неординарних рішень в управлінні фірмою;
3. впровадження інновацій шляхом виробництва нового виду продукту або удосконалення і радикальної зміни виробничого процесу;
4. несе відповідальність за економічний ризик, пов'язаний з усіма вищезазначеними факторами.

Прибуток - це оплата підприємницьких здібностей.

Суспільна значимість цієї діяльності оцінюється високо. Вважається, що держава буде збагачуватися, якщо 5-7 % її населення мають підприємницькі здібності. Ці люди, використовуючи свої особливі функції, сприяють більш ефективному використанню суспільних

ресурсів і заслуговують на винагороду.

Якщо порівнювати прибуток з іншими видами доходів, то можна відзначити декілька важливих моментів. Особливістю доходу підприємця є те, що він не гарантований. На відміну від заробітної плати, яка завжди являє собою позитивну величину, прибуток є позитивним лише у випадку успішного бізнесу, у протилежному випадку він перетворюється на збитки. Розміри прибутку більш, ніж інші види доходів, піддаються коливанням. Він чутливо реагує на зміну цін, тоді як заробітна плата і процент пристосовуються до цього поступово. Прибуток є «залишковим» доходом, його величина не може бути визначена заздалегідь.

Контрольні запитання:

1. У чому полягає сутність кругообігу доходів і витрат?
2. Що таке особистий розподіл доходів?
3. Що таке функціональний розподіл доходів?
4. Який вид доходу має власник праці?
5. Що є ціною рівноваги на ринку праці?
6. Чим відрізняються номінальна і реальна заробітна плата.
7. Назвіть фактори, які впливають на розмір заробітної плати.
8. Який вид доходу отримує власник капіталу?
9. Що є ціною рівноваги на ринку капіталу?
10. У чому полягає операція дисконтування?
11. Як розраховується коефіцієнт дисконтування?
12. Що таке поточна дисконтована вартість?
13. Який вид доходу отримує власник землі?
14. Що є ціною рівноваги на ринку землі?
15. Що таке рентні відносини?
16. Які фактори впливають на попит на землю?
17. Що є доходом підприємця?
18. Назвіть особливості доходу підприємця.

Розділ 30. МІЖНАРОДНІ ГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ

- 30.1. Формування світового господарства і закон порівняльних переваг.
- 30.2. Розвиток процесів міжнародного поділу праці.
- 30.3. Міжнародна торгівля.
- 30.4. Вивіз (експорт) капіталу.
- 30.5. Платіжний баланс країни.

30.1. Формування світового господарства і закон порівняльних переваг

Економічні і політичні зв'язки між різними країнами виникли ще в стародавні часи. Однак формування стійкого світового ринку і, на його основі, світового господарства починається і стає можливим тільки з переходом до великого машинного виробництва у XVIII ст. і завершується до кінця XIX - початку XX ст. Найважливішою рисою цього процесу став поділ країн на промислово розвинуті та аграрно-сировинні. Сучасний рівень розвитку науки і техніки робить об'єктивно необхідним поглиблення *міжнародного поділу праці*.

Нині виробництво забезпечує людей величезною різноманітністю продукції, причому щодня у світі з'являються все нові і нові види і модифікації товарів. Потреби в цих товарах існують у всіх країнах, однак не кожна має можливості для їх задоволення за рахунок власних виробничих ресурсів. Поява нових галузей і видів виробництва пов'язана не тільки з великими витратами на наукові розробки, але з ще більшими витратами на їхнє масове впровадження. Тому позитивний ефект від освоєння нових видів виробів виникає тільки за випуску в дуже великих обсягах. Однак ринки навіть самих великих країн не завжди можуть забезпечити відповідний таким масштабам збут продукції. Тому із самого початку випуск національного продукту розрахований не тільки на внутрішній, але і на зовнішній ринок.

Протиріччя *між універсальним характером потреб окремої національної економіки і відсутністю власних можливостей* для виробництва *всіх необхідних товарів і послуг* можна подолати тільки на основі активної участі національної економіки в міжнародному поділі праці. Особливо актуальна дана проблема для країн з малоємним внутрішнім ринком і обмеженими виробничими ресурсами, для таких, наприклад, як Японія, малі країни Європи та інші. Крім того, успішне вирішення ряду проблем сучасної науково-технічної революції (метеорологічних, космічних, екологічних тощо) вимагає значних матеріальних витрат і висококваліфікованих кадрів і тому стає можливим лише в результаті об'єднання зусиль ряду країн.

Як економічна наука пояснює вигоди спеціалізації і поділу праці між країнами? Ще наприкінці XVIII ст. А. Сміт, «батько економічної науки», відстоюючи необхідність зовнішньої торгівлі і порівнюючи господарство країни з окремим домашнім господарством, писав: «Основне правило кожного розсудливого голови родини полягає в тому, щоб не намагатися виготовляти вдома такі предмети, виготовлення яких обійдеться дорожче, ніж при купівлі їх на стороні. Кравець не пробує шити собі чоботи, а купує їх у шевця...

Те, що представляється розумним у способі дії будь-якої приватної

родини, навряд чи може виявитися нерозумним для всього королівства. Якщо будь-яка інша країна може забезпечувати нас будь-яким товаром за дешевшою ціною, ніж ми можемо виготовляти його, набагато краще купувати його в неї на деяку частину продукту нашої власної промислової праці, прикладеної в тій галузі, у якій ми маємо деяку перевагу».

На початку XIX ст. ці ідеї розвивав інший економіст-класик - Д. Рікардо. Він розробив *теорію порівняльних переваг*, яка обґрунтовувала вигідність зовнішньої торгівлі і спеціалізації для будь-якої країни, навіть якщо вона ні в чому не має переваги або, навпаки, має переваги перед іншими у виробництві абсолютно всіх товарів. Розглянемо основні положення цієї теорії на умовному прикладі.

У першу чергу розглянемо приклад *абсолютної переваги*.

Абсолютні переваги у виробництві товару має країна, у якій виробництво на одиницю витрат вище, ніж в іншій країні.

Припустимо, що в Україні таким найбільш дешевим у виробництві товаром є деревина, а в Канаді - пшениця. Ці розходження пояснюються різною структурою ресурсів і рівнем технологій, що використовуються. В Україні за допомогою одиниці витрат ресурсів можна виробити або 100 м³ деревини, або 50 тонн пшениці, або будь-яку комбінацію обсягів деревини і пшениці в зазначених межах. У Канаді на одиницю витрат можна виробити або 40 м³ деревини, або 200 тонн пшениці, або будь-яку комбінацію цих продуктів у заданих межах.

Якщо країни не торгують між собою, кожна може споживати тільки те, що вона виробляє. У цих умовах максимальні обсяги споживання в Україні і Канаді, представлені можливими комбінаціями обсягів пшениці і деревини, можна задати кривими виробничих можливостей, як це показано на графіках (рис. 30.1).

При відсутності зовнішньої торгівлі відносні ціни продуктів будуть визначатися відносними витратами виробництва в кожній країні. В Україні 1 м³ деревини буде оцінюватися в 0,5 т пшениці (50:100), а 1 т пшениці буде коштувати 2 м³ деревини (100:50). Для Канади ціни будуть наступні: 1 м³ деревини = 5 т пшениці (200:40), 1 т пшениці = 0,2 м³ (40:200).

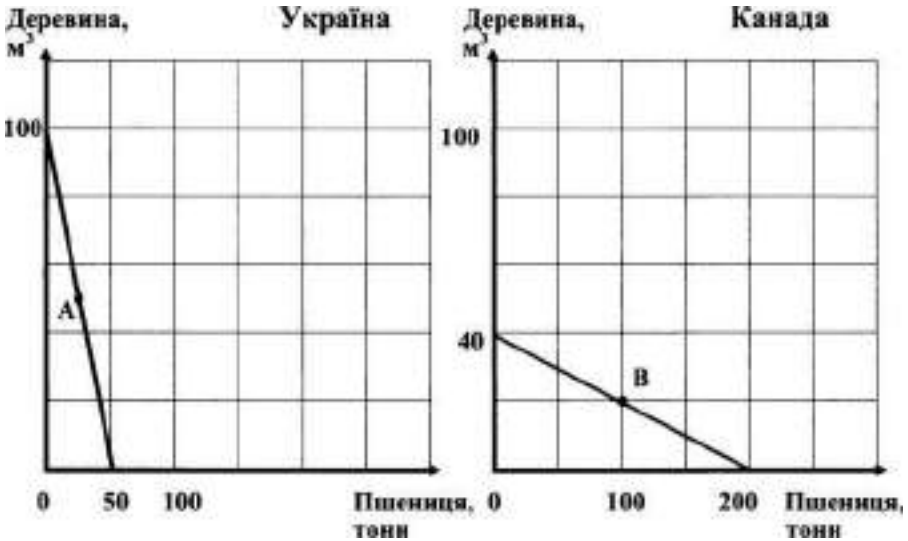


Рис. 30.1. Криві виробничих можливостей України і Канади

Тепер представимо, що між цими країнами встановилися торговельні відносини. Бачимо, що існують значні розходження в цінах на внутрішніх ринках: в Україні ліс коштує дешево, тоді як у Канаді за 1 кубометр можна одержати в 10 разів більше, тобто, вивозячи ліс з України, можна перетворити 1 м³ у 10 м³ (якщо не враховувати транспортні витрати).

Цілком зрозуміло, що напрямки зовнішньоторговельних потоків будуть визначатися різницею в співвідношеннях витрат виробництва. Україна буде експортувати деревину та імпортувати пшеницю, а Канада - продавати на зовнішньому ринку пшеницю і купувати деревину, хоча в кожній країні є ресурси для власного виробництва обох продуктів. Дохід від цих операцій буде тим більшим, чим вищим буде ступінь спеціалізації, тобто чим більше буде вироблятися відповідно дешевого продукту і замінюватися ним виробництво дорожчого.

Причому, для того, щоб виникли реальні вигоди від такої торгівлі, ціни на зовнішньому ринку повинні коливатися в межах нижнього і верхнього значень внутрішніх цін, які встановилися за відсутності торгівлі: між 0,5 і 5 т пшениці за 1 м³ деревини і між 0,2 і 2 м¹ за 1 т пшениці. Якщо зовнішні ціни стануть нижче мінімально зазначених, то постачання на зовнішній ринок припиниться. А у випадку якщо вони перевищать максимальні витрати усередині країни, на зовнішній ринок буде вироблятися та постачатися і продукт, що був колись не вигідний (для України - пшениця, для Канади - деревина).

Ми розглянули приклад, у якому перевага була абсолютною: кожна з

країн на одиницю витрат могла виробити більше певного товару, ніж інша. Але як бути, якщо країна ні в чому не має абсолютних переваг і іноземні виробники на одиницю витрат можуть виробити більше будь-якого товару? Чи захочуть вони торгувати з нами і чи варто нам погоджуватися на цю торгівлю? Д. Рікардо у своєму аналізі показав, що навіть у цьому випадку торгівля залишається вигідною для обох сторін. Він сформулював *принцип порівняльних переваг*, яким варто керуватися при прийнятті рішень про те, в яких напрямках варто розвивати спеціалізацію виробництва для участі у світовій торгівлі.

У більшості країн світу немає абсолютних переваг, однак вони беруть участь у міжнародній торгівлі. Це пояснюється наявністю в кожній країні порівняльних (або відносних) переваг у виробництві будь-яких видів продукції. Ці переваги визначаються величиною відносних витрат.

Порівняльні переваги у виробництві товару має країна, у якій відносні витрати нижче, ніж в іншій країні.

Відносні (альтернативні) витрати - це робочий час, необхідний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару.

У нашому прикладі відмова від виробництва 1 т пшениці означає додаткове виробництво 2 м³ деревини, у той час як Канада, щоб виробити 1 М³ деревини, повинна відмовитись від виробництва 5 тонн пшениці. Це означає, що порівняльні переваги у виробництві деревини має Україна, а в Канаді нижчі відносні витрати виробництва пшениці (0,2 м³ за 1 тону проти 0,5 м³ в Україні). *Висновок:* Україні варто спеціалізуватися на виробництві деревини, а Канаді - на виробництві пшениці.

Головний підсумок такої спеціалізації полягає в тому, що збільшується сукупне виробництво обох продуктів у порівнянні з тим, якби кожна країна виробляла і деревину, і пшеницю і не торгувала ними одна з одною. Припустимо, що оптимальний обсяг виробництва обох продуктів в Україні досягається в точці А її кривої виробничих можливостей (50 м³ деревини і 25 т пшениці на одиницю витрат), а в Канаді - у точці В її кривої (20 м³ деревини і 100 т пшениці на одиницю витрат) (рис. 30.1). У цьому випадку сукупний обсяг випуску деревини складає 70 м³ деревини і 125 т пшениці. В умовах спеціалізації відмова від виробництва пшениці і концентрація ресурсів на виробництві деревини забезпечить випуск 100 м³ деревини, а Канада, спеціалізуючись на пшениці, зможе виробити 200 т на одиницю витрат. Ці обсяги перевищують сукупний випуск деревини і пшениці в умовах самозабезпечення кожної країни під час відсутності спеціалізації і торгівлі.

Розглянутий приклад не говорить про те, що на практиці потрібно

зовсім відмовитися від випуску відносно дорогої продукції і цілком перейти на її імпорт. Адже ринковий механізм досить мобільний, і тому сталість відносних витрат відсутня. Тому повна спеціалізація в реальному житті неможлива. Однак головний висновок - орієнтир на відносні витрати повинен прийматися до уваги при прийнятті рішень щодо спеціалізації національної економіки.

Отже, за принципом порівняльних переваг: товар повинен вироблятися тією країною, у якої нижчі відносні витрати його виробництва. Це означає, що країна має у своєму розпорядженні порівняльні переваги.

30.2. Розвиток процесів міжнародного поділу праці

Причини розвитку і поглиблення міжнародного поділу праці:

1. різниця в природно-кліматичних умовах (запаси корисних копалин, кількість придатних для обробки земель);
2. віддаленість країни від основних транспортних шляхів і ринків збуту, територія країни, які обумовлені її географічним положенням';
3. демографічні відмінності, тобто різна чисельність населення, яка визначає кількість трудових ресурсів;
4. соціально-економічні відмінності, тобто особливості історичного розвитку даної країни, які виражаються в сформованих виробничих і зовнішньоекономічних традиціях, досягнутий рівень економічного і науково-технічного розвитку.

Розрізняють два типи міжнародного поділу праці (рис. 30.2).

На ранніх етапах розвитку (до середини ХХ ст.) міжнародний поділ праці формувався під впливом *природних факторів*. Наявність певних корисних копалин і сприятливих кліматичних умов визначало спеціалізацію колоній і залежних країн на виробництві сировини і продовольства. Природні фактори обумовлювали спеціалізацію економіки і малорозвинутих країн. Такий тип поділу праці між країнами характеризується перевагою *міжгалузевої спеціалізації*.

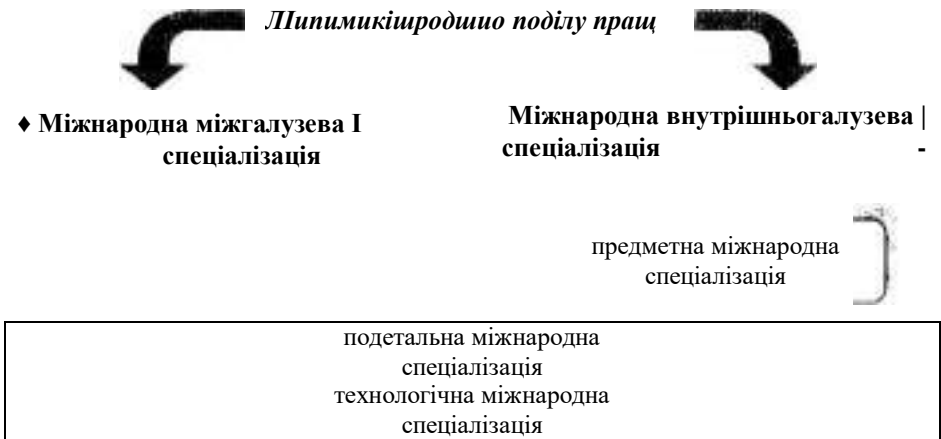


Рис. 30.2. Типи та форми міжнародного поділу праці

Міжнародна міжгалузева спеціалізація - тип міжнародного поділу праці, для якого характерна спеціалізація економіки окремої країни на виробництві продукції деякої галузі виробництва, яка обумовлена використанням природних ресурсів.

Після другої світової війни під впливом науково-технічної революції в поділі праці усередині світового господарства відбулися глибокі якісні зміни, пов'язані з переходом до переважно внутрішньогалузевої спеціалізації. Нині окремі країни, насамперед розвинуті, спеціалізуються на виробництві продукції галузей, заснованих не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності усередині кожної великої галузі виробництва.

Міжнародна внутрішньогалузева спеціалізація - тип міжнародного поділу праці, що характеризується спеціалізацією економіки на виробництві продукції, яка є результатом науково-технічної діяльності усередині деякої великої галузі виробництва.

Внутрішньогалузева спеціалізація окремих національних економік відбувається у трьох формах.

1. *Предметна міжнародна спеціалізація - зосередження на виробництві певних видів продукції окремої галузі у виробників деякої країни.*

Так, великі фірми Німеччини, США, Великобританії і Японії, а відповідно і самі ці країни, спеціалізуються на випуску побутової техніки, деяких видів виробничого устаткування, автомобілів, синтетичних матеріалів. У рамках окремих галузей розвивається спеціалізація з виробництва виробів певних типорозмірів (*типорозмірна спеціалізація - створення виробів певного типу і розміру*): наприклад,

машинобудівні фірми США виробляють переважно могутні гусеничні і колісні трактори, англійські тракторобудівники спеціалізуються на випуску колісних тракторів середньої потужності, а фірми Німеччини - на випуску цих машин малої потужності. Отже, *предметна спеціалізація - випуск окремих видів продукції*.

2. *Подетальна міжнародна спеціалізація - спеціалізація виробників окремої країни на виробництві проміжних продуктів, необхідних для виробництва кінцевого продукту певної галузі.*

У цілому подібна міжнародна спеціалізація одержала розвиток у виробництві продукції масового споживання: автомобілів, мотоциклів, тракторів, промислової і побутової радіоапаратури. Вона поширюється в основному на випуск електроустаткування, різних двигунів, коробок передач, підшипників, насосів, різних приладів. Наприклад, американська автомобільна корпорація «Форд» закуповує комплектуючі вироби і матеріали у 25 тисяч вітчизняних та іноземних постачальників. Ці закупівлі складають понад 50 % обороту компанії, при цьому приблизно 30 % з них приходиться на закордонні фірми. Отже, *подетальна спеціалізація - це випуск не готової продукції, а її частини*.

3. *Технологічна (стадійна) міжнародна спеціалізація - спеціалізація виробників окремої країни на виконанні частини (стадії) технологічного процесу виробництва певного товару.*

До цього виду спеціалізації відноситься виготовлення на зовнішній ринок лиття, штампувань, заготовель у металургійному виробництві. У хімічній промисловості до цього виду спеціалізації відноситься виробництво напівпродуктів, що постачаються хімічним підприємствам інших країн для виробництва готових виробів. Отже, *технологічна спеціалізація полягає в розміщенні на території деякої країни ланок виробництва певного товару*.

Таким чином, можна зробити висновок, що у даний час процеси міжнародного поділу праці характеризуються відносним зниженням ролі природних умов виробництва, що обумовлено факторами науково-технічного прогресу: появою нових матеріалів і технологій, розвитком транспорту й інших комунікацій. На цій основі з середини ХХ ст. спостерігається поступове зміщення центру уваги зовнішньоекономічних зв'язків зі сфери обміну в сферу безпосереднього виробництва, яке виражене в підвищенні ролі подетальної і технологічної спеціалізації та у деякому зниженні ролі предметної спеціалізації.

Розглянуті зміни у формах і напрямках міжнародного поділу праці призвели до виникнення нових форм організації цього процесу.

Міжнародний поділ праці відобразився в розвитку:

1. *Транснаціональних корпорацій*, а також в угодах між незалежними фірмами різних країн про спеціалізацію і кооперування. Транснаціональною корпорацією є компанія:

> *по-перше*, яка має дочірні компанії в двох чи декількох країнах, незалежно від юридичної форми і сфери дій цих компаній;

по-друге, яка має таку систему прийняття рішень, яка дозволяє здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію з одного або декількох центрів;

> *по-третє*, її дочірні компанії так пов'язані між собою через відносини власності або іншим шляхом, що кожна з них здатна значно впливати на діяльність інших компаній і особливо мати доступ до інформації, ресурсів і розподіляти відповідальність з іншими компаніями.

Таким чином, *транснаціональна корпорація (ТНК) - велика компанія деякої країни, що діє в міжнародному масштабі і контролює істотну частку світового промислового виробництва і торгівлі.*

ТНК здійснюють свою діяльність, ґрунтуючись на кількох важливих принципах:

а) здійснення прямих іноземних інвестицій з метою створення виробничих потужностей за кордоном;

б) використання різних форм міжнародного поділу праці (предметна, подетальна, технологічна спеціалізація), які дозволяють розміщувати різні ланки виробничого процесу у різних країнах світу;

в) розробка, передача та використання передової технології у рамках замкнутої корпоративної структури, що дозволяє максимально ефективно використовувати витрати на дослідження і розробки;

г) внутрішньокорпоративна торгівля, яка здійснюється між окремими підрозділами ТНК із застосуванням трансфертних цін. Трансфертні ціни встановлюються ТНК на рівні, який істотно відрізняється від ринкових цін, тобто є значно більшим або меншим за ціни на ті самі товари на світовому ринку;

д) глобальний підхід до управління - оптимізація діяльності корпорації у цілому, а не окремих її складових. Цей принцип означає необхідність субсидувати розвиток окремих підрозділів з метою досягнення максимального прибутку у довгостроковому періоді.

2. При створенні складних видів продукції кооперування приймає форму організації *спільного виробництва*, у якому беруть участь великі компанії декількох країн. Спільне виробництво передбачає виконання спільних наукових досліджень і розробок, спеціалізацію партнерів на випуску окремих деталей і вузлів, співробітництво в реалізації готової продукції.

Отже, головною характеристикою сучасного етапу міжнародного поділу праці є *інтернаціоналізація господарського життя* більшості країн світу, під якою розуміється зближення національних економік, що виявляє себе в зростанні виробничої взаємозалежності, міжнародного товарообігу, руху капіталів і робочої сили, взаємного впливу на

найважливіші економічні процеси в країнах, у тому числі на рівні цін, ставки процента тощо. В її основі лежить поглиблення міжнародної спеціалізації та інтернаціоналізація виробництва, транснаціоналізація капіталу й утворення транснаціональних корпорацій (ТНК). Виробництво на окремих підприємствах стає частиною процесу, що виходить за національні межі. У результаті національні економіки стають усе більш взаємозалежними.

30.3. Міжнародна торгівля

Поглиблення поділу праці між розвинутими країнами, нові тенденції в поділі праці між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, знаходять своє відображення у високих темпах зростання міжнародної торгівлі. Торгівля між країнами являється найстарішою і традиційною формою зовнішньоекономічних відносин.

Значення зовнішньоторговельних зв'язків для економіки окремої країни можна охарактеризувати за допомогою *експортної* та *імпортної квоти*. Це показники, що характеризують стан розвитку міжнародної торгівлі.

Експортна квота - частка експорту товарів у валовому внутрішньому продукті країни.

Імпортна квота - частка імпорту товарів у валовому внутрішньому продукті країни.

Експортні квоти розвинутих країн знаходяться в широкому діапазоні: від менш 10 % в одних - до більш 40 % в інших. У цілому динаміка експортних і імпортних квот відрізняється переважним зростанням. Це являється свідченням зростаючого рівня інтегрованості господарств окремих країн у світове господарство, посиленням впливу зовнішньої торгівлі на внутрішньогосподарський розвиток.

Зростаючі обсяги світової торгівлі супроводжуються її якісними змінами. Головною характеристикою товарної структури світової торгівлі в останні три десятиліття стало зменшення ролі сировинних товарів і зростання значення готових виробів. На торгівлю продукцією обробної промисловості приходиться за вартістю близько 70 % світового експорту. Поряд із традиційними формами торгівлі одержують усе більше поширення нові форми реалізації товарів. До них відносяться:

> ф'ючерсні біржові угоди, які передбачають оплату товарів через визначений термін після укладення угоди за ціною, встановленою в контракті;

> зустрічна торгівля у формі бартерних угод, зустрічних закупівель,

клірингових угод між країнами (здійснення експортно- імпорتنих операцій, заснованих на взаємному зарахуванні вимог і зобов'язань);

- > міжнародні торги та аукціони;
- > франчайзинг (використання чужої торговельної марки);
- > експорт комплектного устаткування, що супроводжує передачі технології та інше.

Динаміка зовнішньої торгівлі відрізняється нерівномірністю, яка викликана циклічністю розвитку економік, динамікою сукупного попиту в окремих країнах.

Яким чином держава може впливати на зовнішню торгівлю? З початку формування світового ринку до нашого часу у державній торговельній політиці більшості країн застосовується поєднання двох протилежних підходів: *протекціонізму* і *фритредерства*.

❖ *Протекціонізм* - політика держави в сфері зовнішньої торгівлі, що спрямована на її обмеження.

Протекціонізм - політика, спрямована на захист вітчизняних виробників товарів від конкуренції з боку іноземних фірм. Вона заохочує розвиток національного виробництва різних товарів, здатних замінити імпортні, сприяє розвитку перспективних галузей виробництва, регулює внутрішню зайнятість, також веде до отримання додаткових грошових надходжень від митних бар'єрів (зборів). Але протекціонізм має не лише позитивні, а й негативні наслідки: він може призводити до зростання цін на вітчизняні товари. Оскільки ціна зростає на величину митного збору, то споживачу краще купувати дорожчі товари вітчизняного місцевого виробництва.

❖ *Фритредерство* (англ. «free trade» - вільна торгівля) - політика лібералізації зовнішньої торгівлі з метою створення для неї максимально сприятливих умов.

Лібералізм - політика вільної торгівлі (зняття бар'єрів) - зовнішньоекономічна політика, при якій митні органи виконують тільки реєстраційні функції, не збирають імпортного і експортного мита, не визначають ніяких кількісних або інших обмежень. Її проводять розвинуті країни.

Ці два напрямки присутні в державній торговельній політиці будь-якої країни, однак на кожному конкретно-історичному етапі переважає один з них.

До середини 60-х років ХХ ст., коли здійснювалося відновлення зруйнованих війною економік, зовнішньоторговельні зв'язки інтенсивно розширювалися - переважала політика лібералізації. Цьому сприяло утворення наприкінці 40-х років міжнародної організації, яка регулювала світову торгівлю - *Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ)*. На сьогоднішній день цю роль виконує *Світова організація торгівлі (СОТ)*.

Світова організація торгівлі (СОТ) - це міжнародна організація,

метою якої є розробка системи правових норм міжнародної торгівлі та контроль за їх дотриманням. Головними цілями Організації є забезпечення тривалого і стабільного функціонування системи міжнародних торговельних зв'язків, лібералізація міжнародної торгівлі, поступове скасування митних і торговельних обмежень, забезпечення прозорості торговельних процедур.

СОТ була створена у січні 1995 року після підписання відповідної багатосторонньої угоди у місті Марракеш (Марокко) 15 квітня 1994 року. СОТ стала правонаступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) - організації, яка проіснувала з 1947 по 1994 рік і нараховувала 128 членів. У рамках ГАТТ було проведено вісім раундів багатосторонніх переговорів, спрямованих на лібералізацію торгівлі, скасування тарифних обмежень та зниження митних зборів. У ході переговорів було укладено 28 угод, що формують основу нормативно-правової бази СОТ, основними з яких є ГАТТ, Генеральна Угода з торгівлі послугами (ГАТС), Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС), Угода про вирішення спорів, Угода про сільське господарство, Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Угода про технічні бар'єри в торгівлі, Угода про правила походження, Угода про процедури імпортного ліцензування, Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи, Угода про субсидії та компенсаційні заходи, Угода про захисні заходи.

Станом на вересень 2015 року членами СОТ була 161 країна світу, 22 країни ведуть переговори щодо вступу до СОТ. Членство у СОТ передбачає обов'язкову участь у всіх багатосторонніх угодах, крім декількох з обмеженим колом учасників.

Вищим органом СОТ є Міністерська Конференція, яка скликається раз на 2 роки і приймає найбільш важливі рішення у сфері торгівлі. Керівний орган - Генеральна Рада СОТ. Засідання цього органу проводяться кожні два місяці для здійснення нагляду за функціонуванням організації і виконанням відповідних угод. Генеральна Рада також виступає в якості вищого органу для розв'язання спорів і проведення огляду торговельної політики країн-членів.

Секретаріат СОТ розміщується у Женеві, його очолює Генеральний директор, якому допомагають 4 заступники.

СОТ - це понад 98 % обсягу світової торгівлі, близько 90 % світового валового внутрішнього продукту та понад 85 % населення світу.

Процес вступу України до СОТ розпочався 30 листопада 1993 року, коли до Секретаріату ГАТТ було подано офіційну заявку Уряду України про намір приєднатися до ГАТТ. 5 лютого 2008 року у Женеві відбулося засідання Генеральної Ради СОТ, на якому було підписано Протокол про вступ України до СОТ.

10 квітня 2008 року Верховна Рада України прийняла законопроект

«Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі». 16 квітня 2008 року Закон про ратифікацію був підписаний Президентом України. Згідно з процедурами СОТ, 16 травня 2008 року Україна стала повноправним членом цієї Організації.

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 країні з її торговельними 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 це є частиною системних зусиль, спрямованих на забезпечення та розширення присутності українських товарів на інших ринках.

Набуття Україною членства в СОТ створило необхідні передумови для підписання у червні 2010 року Угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (Норвегія, Швейцарія, Ісландія та Ліхтенштейн), яка набрала чинності з 1 червня 2012 року; стало потужним стимулом для започаткування переговорів з Європейським Союзом щодо створення зони вільної торгівлі. Політичну частину Угоди про асоціацію з Європейським Союзом України було підписано 21 березня 2014 року. Економічну частину цієї угоди було підписано 27 червня 2014 року.

Уряд України здійснює активну зовнішньоторгівельну політику шляхом участі нашої країни у багатосторонніх торговельних переговорах та проводить ефективну роботу, спрямовану на реалізацію переваг членства України у СОТ з метою розширення експортних можливостей вітчизняних товаровиробників та захисту економічних інтересів держави на зовнішніх ринках.

Відповідальним за співробітництво України з СОТ центральним органом виконавчої влади визначене Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

30.4. Вивіз (експорт) капіталу

Характерною рисою сучасного розвитку світового господарства є зростання значення вивозу капіталу за національні кордони компаніями різних розвинутих, а в останні роки і країн, що розвиваються. Це здійснюється з метою максимізації прибутку шляхом розширення ринків збуту, зниження витрат виробництва за рахунок наближення ресурсомістких і трудомістких виробничих процесів до джерел сировини і дешевої робочої сили, а також поглиблення спеціалізації між підприємствами, які входять до складу компанії. У значній мірі ці явища обумовлені загостренням конкуренції на світових ринках і політикою протекціонізму окремих держав, яка обмежує торгівлю. У цьому випадку випуск товарів за кордоном стає нерідко єдиним засобом проникнення на ринки, з високими митними бар'єрами.

Експорт капіталу здійснюється у двох формах (рис. 30.3):

1. підприємницькій формі:

^прямі інвестиції;

^портфельні інвестиції;

2. позичковій формі (у вигляді позик).

Прямі капіталовкладення приймають форму будівництва в інших країнах (реципієнтах) нових підприємств, або покупки чи встановлення ефективного контролю за вже існуючими іноземними компаніями. Частка іноземної участі в капіталі фірми, яка дозволяє здійснювати такий контроль, у статистиці різних країн визначається по-різному. У США вона встановлена від 10 % і вище, від 20-25 % у Великобританії, Франції і Німеччині, від 50 % у Канаді та Австралії.



Рис. 30.3. Форми експорту капіталу

За допомогою прямих інвестицій ТНК створюють і контролюють величезні транснаціональні господарські імперії. У цілому під контролем ТНК знаходиться понад 100 тисяч підприємств у світі. Для компаній-інвесторів придбання діючих фірм нерідко обходиться дорожче, ніж будівництво нових, однак перший шлях дозволяє швидше адаптуватися в іншій країні.

До портфельних інвестицій відносяться капіталовкладення, частка участі яких у капіталі закордонних фірм нижче межі, яка визначена для прямих інвестицій, тому вони не забезпечують контролю за ними. Така мета у даному випадку і не ставиться. Широкого розвитку ця форма вивозу капіталу набула через можливість проведення спекулятивних операцій з цінними паперами закордонних фірм в умовах нестабільності економічної кон'юнктури.

Особливе місце в експорті капіталу належить міжнародним позикам. Вони поділяються на короткострокові (до 1 року), середньострокові (3-5 років) і довгострокові (понад 5 років). Середньострокові і довгострокові міжнародні кредити використовуються для збільшення основного капіталу, фінансування будівництва і розширення закордонних підприємств, придбання нових фірм. За своїми темпами і масштабами вивіз капіталу в позичковій формі випереджає зростання міжнародної торгівлі і вивозу капіталу в підприємницькій формі.

Міжнародними кредитами користуються не тільки приватні компанії, але й уряди країн, що мають великі дефіцити платіжних балансів.

30.5. Платіжний баланс країни

Найважливішою характеристикою взаємодії окремої національної економіки з іншими є стан платіжного балансу країни. Платіжний баланс являє собою статистичний звіт про торгово-економічні і фінансові операції господарських суб'єктів даної країни з іноземними господарськими суб'єктами за визначений період (місяць, квартал, рік).

Він дозволяє аналізувати співвідношення платежів країни за кордон і її надходження з-за кордону.

Платіжний баланс (ПБ) - це статистичний звіт, поданий у формі бухгалтерських рахунків, про торговельні і фінансові договори економічних суб'єктів країни з закордоном за визначений період часу, як правило, за рік.

Сальдо платіжного балансу - різниця між експортом і імпортом або закордонними надходженнями і платежами за кордон.

Якщо надходження платежів перевищують платежі за кордон, платіжний баланс є *активним*, тобто має *активне (позитивне) сальдо*. Активний баланс свідчить про те, що країна виробляє більше, ніж споживає. У протилежному випадку баланс є *пасивним*, тобто має *дефіцит, негативне (від'ємне) сальдо*. Для покриття дефіциту платіжного балансу країна користується міжнародними позиками.

Стан платіжного балансу впливає на валютний курс і валютну політику країни. Зокрема, погіршення стану балансу призводить до посилення валютного контролю (у вигляді жорстких правил операцій з валютою), до зниження курсу національної валюти, зростання міжнародних позик.

Платіжний баланс складається з двох частин - надходжень («кредит») і платежів («дебет»). У більшості країн світу статті балансу групуються за приблизною схемою, рекомендованою Міжнародним валютним фондом (табл. 30.1).

Платіжний баланс представляє собою звіт про фінансовий стан держави, який дозволяє зробити висновок про те, наскільки дана країна живе за коштами з погляду її зовнішньоекономічних зв'язків.

Позитивна різниця між боргами країни і її надходженнями утворюють *іноземний борг держави*. Якщо країна бере позики під низькі відсотки і направляє ці кошти на розширення виробництва, що забезпечує в майбутньому приріст національного продукту і надходження доходів, то іноземні позики є сприятливою умовою розвитку економіки.

Однак, якщо ці гроші використовуються для поточного споживання, а не для інвестування, і відсотки за борг дуже високі, то швидко зростаючий іноземний борг перетворюється в серйозну проблему.

Таблиця 30.1

платіжного

Статті		Кредит (грошові надходження)	Дебет (грошові платежі)	Сальдо
1.	Торговельний баланс	Виторг від експорту товарів	Витрати на імпорт товарів	
2.	Баланс неторговельних операцій	Виторг від надання послуг за кордону	Оплата послуг, отриманих з-за кордону	
3.	Баланс платежів	Платежі закордонним суб'єктам	Платежі від закордонних суб'єктів	
4.	Поточні операції (1+2+3)			Чистий експорт
5.	Операції з капіталом	Імпорт капіталу	Експорт капіталу	Чистий експорт капіталу
6.	Валютні резерви національного банку	Збільшення валютних резервів за кордону	Збільшення валютних резервів країни	Сальдо валютних резервів

Його витрати - регулярна виплата відсотків - повинні відшкодовуватися з поточних доходів держави. Тому одна з основних проблем, яку повинен вирішувати уряд в сфері зовнішньоекономічних зв'язків - ефективно регулювання платіжного балансу та іноземного боргу з метою забезпечення раціонального використання національних ресурсів і високої зовнішньої платоспроможності.

Контрольні запитання:

1. Чим обумовлений розвиток процесів міжнародного поділу праці?
2. У чому полягає сутність теорії порівняльних переваг?
3. Що таке абсолютні переваги країни у виробництві товару?
4. Що таке порівняльні переваги країни у виробництві товару?
5. Назвіть причини розвитку і поглиблення міжнародного поділу праці.
6. Назвіть типи міжнародного поділу праці.
7. В яких формах відбувається міжнародна внутрішньогалузева спеціалізація?
8. У розвитку яких форм організації підприємств відобразився

міжнародний поділ праці?

9. Яка форма зовнішньоекономічних відносин є найстарішою і традиційною?

10. Які показники характеризують стан розвитку міжнародної торгівлі?

11. Які два протилежні підходи застосовуються у торговельній політиці більшості країн світу?

12. Що таке СОТ?

13. В яких формах здійснюється експорт капіталу?

14. Що таке платіжний баланс країни?

15.3 чого складається структура платіжного балансу?

Розділ 31. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ

- 31.1. Валюта і валютні курси.
- 31.2. Історія валютних систем.
- 31.3. Зміна валютних курсів.

31.1. Валюта і валютні курси

При торгівлі між різними країнами виникає необхідність обміну валют. Валюта - національна грошова одиниця будь-якої країни.

Поняття «валюта» використовується в трьох значеннях:

- > *національна валюта* - грошова одиниця даної країни (українська гривня, американський долар, російський рубль та ін.);
- > *іноземна валюта* - це грошові знаки іноземних держав;
- > *міжнародна (регіональна) валюта* - це спеціальні права запозичення (СДР) та євро.

Валюта - це грошова одиниця, що використовується як світові гроші, тобто як міжнародна розрахункова одиниця, засіб обігу і платежу.

У процесі торгівлі різні валюти обмінюються за валютним курсом.

Валютний курс - це ціна грошової одиниці однієї країни виражена в грошовій одиниці іншої країни.

Валютний курс формується в процесі конкуренції між продавцями і покупцями на валютному ринку. У цьому відношенні валюта виступає як звичайний товар, ціна якого формується під впливом попиту та пропозиції. На валютному ринку зустрічаються фірми й організації, що продають і купують іноземну валюту. Одні фірми пред'являють попит на валюту, інші здійснюють пропозицію валюти. Збіг попиту та пропозиції визначає валютний курс (рис. 31.1).

На рисунку 31.1 видно, що зі зростанням ціни долара, вираженої в гривнях, попит на долари з боку власників гривень зменшується, а пропозиція доларів з боку власників доларів зростає. При визначеній ціні (у нашому прикладі 25 грн./дол.) відбувається збіг попиту та пропозиції і формується біржовий курс гривні. Падіння попиту на долари означає, що якщо долар стане менш дорогим, то американські товари, оцінені в гривнях, стануть дешевшими. Це означає, що українські фірми почнуть більше купувати американських товарів за дешевші долари. Пропозиція доларів, яка збільшується зі зростанням курсу долара, означає, що для власників доларів українські товари стають дешевшими, і тому вони прагнуть перетворити долари в гривні і купити більше товарів за гривні. У точці перетину кривих попиту та пропозиції виникає ринкова рівновага на валютному ринку і

визначається ціна доларів, виражена в гривнях.

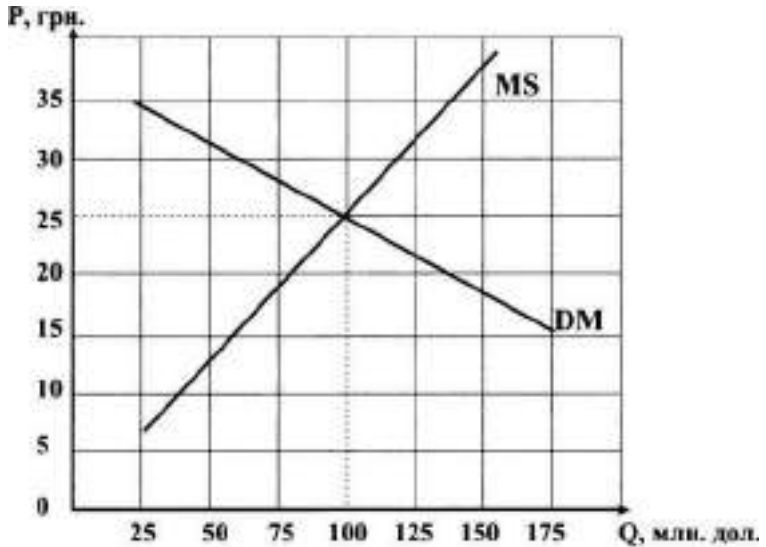


Рис. 31.1. Визначення валютного курсу

В основі обмінних валютних курсів лежить *купівельна спроможність* різних валют. Курс гривні стосовно долара, що дорівнює 25 грн./дол. означає, що купівельні спроможності 25 гривень і 1 долара рівні.

На валютний курс впливає співвідношення експортних і імпортних операцій:

> імпорт товарів в Україну з інших країн призводить до підвищення попиту на іноземну валюту, а отже, і до підвищення курсу іноземної валюти стосовно гривні;

> експорт товарів з України призводить до збільшення пропозиції іноземної валюти на валютному ринку, а отже, до підвищення курсу гривні стосовно іноземної валюти.

Розрізняють *фіксовані* і *плаваючі (гнучкі)* валютні курси.

При режимі *фіксованого валютного курсу* центральний банк жорстко встановлює (таргетує) кількісний показник номінального валютного курсу, який зобов'язується забезпечувати протягом певного періоду часу. >tatu> quo підтримується шляхом різних форм втручання центрального банку у функціонування валютного ринку.

Система плаваючого (гнучкого) валютного курсу не включає офіційне встановлення обмінного курсу, при цьому допускається участь держави в роботі валютного ринку; рівень валютного курсу встановлюється діями суб'єктів, які формують попит і пропозицію валюти. Основним недоліком плаваючих курсів є те, що вони ускладнюють розрахунки за зовнішньоторговельними операціями, бо визначаються щоденно під впливом попиту і пропозиції, і в деякій мірі суперечать інтеграційним процесам.

У реальній практиці більшість валют функціонує в режимі змішаної системи. Йдеться про те, що валюти країн, які входять до певних регіональних союзів, фіксуються з певним коливанням, яке становить $\pm 2,25\%$. Водночас, вони знаходяться у режимі вільного плавання відносно валют країн, що не входять у союз.

31.2. Історія валютних систем

Сучасна валютна система характеризується плаваючими валютними курсами, але так було не завжди. У своєму розвитку



Неман

Бреттон-Вудська валютна система
(1944 р.)

Шеман

Ямайська валютна система I
(1973 р.)

Рис. 31.2. Етапи розвитку валютної системи

Історично першою виникла система золотого стандарту.

Золотий стандарт - це валютна система, при якій курси валют визначаються вмістом золота в національних грошових одиницях.

Існують три різновиди золотого стандарту: *золотомонетний, золотозлитковий і золотовалютний (золотодевізний) стандарт*. Першим виник *золотомонетний стандарт*. Кожна країна, що бере участь у міжнародній торгівлі, встановила золотий вміст національної грошової одиниці, тобто ввела визначений курс обміну своєї валюти на золото. Наприклад, у Росії після грошової реформи 1897 року золотий вміст карбованця складав 0,774234 грама золота. Золоті карбованці оберталися у вигляді п'яти- і десятирубльових монет. Кредитні білети (паперові гроші) можна було обміняти в банку на золото. Одна німецька марка містила 0,385422 грама золота. Тому обмін різних валют не створював ніякої проблеми: вони обмінювалися пропорційно золотому вмісту. Так, наприклад, за 1 російський карбованець можна було одержати 2 німецькі марки, тобто курс складав 1:2 (0,774234:0,385422). Іншими словами, зміст національної валюти визначався тільки одним товаром - золотом. Ця система дозволяла підтримувати тверді валютні курси, ніяких коливань не відбувалося, інфляції практично не існувало.

Золотомонетний стандарт проіснував у чистому вигляді до Першої світової війни. Під час війни всі держави, що брали участь у війні, були змушені фінансувати свої військові витрати за рахунок випуску паперових грошей - кредитних білетів. Це призвело до розвитку сильних інфляційних процесів. Багато валют знецінилися в тисячі разів, і, звичайно, банки вже не могли обмінювати банкноти на золото. Багато країн провели девальвацію (знецінили, знизили золотий вміст) своєї валюти. І в такий спосіб відбувся перехід у деяких країнах до *золотозлиткового стандарту*, коли золоті монети були вилучені з обігу, а банкноти обмінювалися на золото в злитках, причому не для всіх бажаючих, а тільки для іноземних банків - власників національної валюти. Обмін валюти на злитки золота здійснювали тільки окремі країни. Деякі країни перейшли до *золотодевізного стандарту*.

Девізи - це платіжні засоби в іноземній валюті, які призначені для міжнародних розрахунків.

При золотодевізному стандарті валюти обмінювалися на золото не прямо, а через обмін на девізи у валютах золотозлиткового стандарту і тільки потім на золото.

До середини ХХ ст. стало очевидним, що зберегти золотий стандарт буде неможливо. У 1944 році на валютно-фінансовій конференції ООН у місті Бреттон-Вудс (США) була юридично оформлена нова валютна система, що увійшла в історію під назвою *Бреттон-Вудської валютної системи*. У результаті прийняття цієї системи роль золота в міжнародних фінансових відносинах зменшилась. Валюти всіх країн були прив'язані до долара США, а той, у свою чергу, до золота. Це пояснювалося тим, що після Другої світової війни США зосередили у

своїх руках близько 70 % усього світового золота і тільки вони могли обмінювати свою валюту на цей дорогоцінний метал. Казначейство США обмінювало долари на золото за твердим курсом, який дорівнював 35 доларів за 1 тройську унцію золота (31,1 г). Обмін валют різних країн здійснювався на основі валютних паритетів, що були встановлені на основі угоди між країнами - членами Міжнародного валютного фонду (МВФ). Ринкові курси валют не могли відхилитися від доларових паритетів більш ніж на 1 %. Ця валютна система дозволила стабілізувати валютні курси, обмежила інфляцію і забезпечила швидке відновлення економік країн, виснажених війною.

Бреттон-Вудська валютна система проіснувала до 70-х років. У середині 70-х років зміна умов міжнародних економічних відносин призвела до зміни і валютної системи. У 1973 році в місті Кінгстон (Ямайка) на сесії МВФ відбулося оформлення нової валютної системи, що одержала назву *Ямайської*. Базою валютної системи були оголошені так звані СДР - *спеціальні права запозичення* (>DR - >pecial Drawing Right>). По суті, СДР являють собою міжнародну розрахункову одиницю, а в перспективі - міжнародний платіжний засіб, за допомогою якого будуть здійснюватися всі розрахунки між країнами. Випуск таких грошових одиниць, як СДР, здійснюється у вигляді записів на спеціальних рахунках країн у МВФ. СДР використовуються тільки на рівні центральних банків країн і міжнародних економічних організацій. Їхніми власниками не можуть бути приватні особи і комерційні банки.

СДР використовується для регулювання сальдо платіжних балансів, для покриття дефіциту платіжного балансу, поповнення резервів, розрахунків за кредитами МВФ. Курс СДР публікується щодня і визначається на основі доларової вартості кошика з чотирьох провідних валют: долар США, євро, єна і фунт стерлінгів. Вага валют в кошику переглядається кожні п'ять років (табл. 31.1).

З прийняттям *Ямайської валютної системи* була фактично завершена *демонетизація золота*, тобто золото перестало бути грошима і перетворилося в звичайний товар. У сучасних умовах жодна країна світу не встановлює офіційну ціну золота і, отже, валюти різних країн не обмінюються відповідно до золотого вмісту. Як і всі інші товари, золото продається на біржі, і його курс коливається в залежності від співвідношення попиту та пропозиції. Відбувся перехід до системи плаваючих валютних курсів, заснованої на вільних коливаннях курсів валют.

Склад кошика (ціна 1 >DR)

Період	Долар США	Німецька марка	Французький франк	Японська єна	Британський фунт стерлінгів
1981-1985	0,540 (42 %)	0.460 (19%)	0.740 (13%)	34.0 (13%)	0.0710 (13%)
1986-1990	0.452 (42 %)	0.527 (19%)	1.020 (12 %)	33.4 (15%)	0.0893 (12%)
1991-1995	0.572 (40 %)	0.453 (21 %)	0.800 (Н%)	31.8 (17%)	0.0812 (Н%)
1996-1998	0.582 (39 %)	0.446 (21 %)	0.813 _____	27.2 (18%)	0.1050 (И%)
Період	Долар США	Євро		Японська єна	Британський фунт стерлінгів
1999-2000	0.5820 (39 %)	0.3519 (32 %)		27.2 (18%)	0.1050 (П%)
2001-2005	0.5770 (45 %)	0.4260 (29 %)		21.0 (15%)	0.0984 (И%)
2006-2010	0.6320 (44 %)	0.4100 (34 %)		18.4 (И%)	0.0903 (П%)
2011-2015	(41,9%)	(37,4 %)		(9,4 %)	(11,3%)

31.3. Зміна валютних курсів

Валютні курси можуть впливати на економіку різних країн. Оскільки всі країни світу тісно пов'язані між собою міжнародними економічними відносинами, то зміна курсу однієї валюти, наприклад, долара може вплинути на економіку і Франції, і Японії, і України. Тому всі країни прагнуть стабілізувати свої валютні курси. Так, у 1979 році країни, що входять у Європейське економічне співтовариство, створили Європейську валютну систему, для того щоб стабілізувати свої валютні курси.

Пізніше ЄЕС було перейменовано в Європейський союз. 7 лютого 1992 року в голландському місті Маастрихт був підписаний договір, а в ньому детальний графік переходу до єдиної валюти. Пізніше було визначено її назву - «євро».

Країна, що побажала ввійти в «євролігу» повинна була мати дефіцит держбюджету не вище 3 % вартості ВВП, а внутрішній борг - не більше 60 % ВВП. У результаті у 1999 році в зону євро увійшло

11 країн: Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Австрія, Португалія, Іспанія, Ірландія і Фінляндія. Великобританія, Данія і Швеція, не дивлячись на те, що вони відповідали запропонованим критеріям, відмовилися від євро і вирішили подивитися на хід подальших подій. Греція на той момент не відповідала усім критеріям, і лише у 2001 році таки змогла приєднатися до євросони. У 2007 році до зони євро ввійшли Словенія, в 2008 році - Кіпр і Мальта, в 2009 році - Словаччина. У даний момент євросона включає в себе 19 країн, оскільки в 2011 році приєдналась Естонія, в 2014 році - Латвія, в 2015 році - Литва (табл. 31.2).

Таблиця 31.2

Країни, що входять в «євросону», станом на 1.01.2016 року

№ п/п	Країна	Валюта до введення євро	Рік введення євро
1.	Австрія	австрійський шилінг	1 січня 1999 року
2.	Бельгія	бельгійський франк	1 січня 1999 року
3.	Німеччина	німецька марка	1 січня 1999 року
4.	Греція	грецька драхма	1 січня 2001 року
5.	Ірландія	ірландський фунт	1 січня 1999 року
6.	Іспанія	іспанська песета	1 січня 1999 року
7.	Італія	італійська ліра	1 січня 1999 року
8.	Кіпр	кіпрський фунт	1 січня 2008 року
9.	Латвія	латвійський лат	1 січня 2014 року
10.	Литва	литовський літ	1 січня 2015 року
11.	Люксембург	люксембурзький франк	1 січня 1999 року
12.	Мальта	мальтійська ліра	1 січня 2008 року
13.	Нідерланди	нідерландський гульден	1 січня 1999 року
14.	Португалія	ескудо	1 січня 1999 року
15.	Словаччина	словацька корона	1 січня 2009 року
16.	Словенія	словенський толар	1 січня 2007 року
17.	Фінляндія	фінська марка	1 січня 1999 року
18.	Франція	французький франк	1 січня 1999 року
19.	Естонія	естонська корона	1 січня 2011 року

Вперше в євро банківські розрахунки почали здійснюватися з 1 січня 1999 року, а з 1 січня 2002 року були введені банкноти і монети євро, тобто завершився перехід на євро в секторах економіки та в

адміністрації.

Крім того, є декілька країн за межами ЄС, де євро введено на підставі домовленості - Ватикан, Монако і Сан-Марино. Без домовленостей з ЄС євро є основною валютою в Косово, Чорногорії та Андоррі.

Євро було сформовано як одна із світових резервних валют, засіб захисту інтересів Євросоюзу в конкуренції з доларом США і єною, засіб скорочення залежності від них в обслуговуванні внутрішньоевропейського і міжнародного фінансового обороту.

Якщо валюти виходять за встановлені межі коливань, то національні банки зобов'язані купувати і продавати валюти для того, щоб стабілізувати курси. Це здійснюється за допомогою спеціальних валютних інтервенцій.

Валютні інтервенції - це операції центрального банку на валютному ринку, що здійснюються з метою впливу на курс національної валюти.

На курси впливають багато факторів, у тому числі й операції центральних банків різних країн на валютних ринках. Курси валют змінюються щохвилини, і досвідчені дилери постійно стежать за змінами курсів, отримуючи з їхніх найменших коливань істотну вигоду.

Фактори, що впливають на валютний курс, дуже різноманітні: від фундаментальних змін в економіках різних країн до політичних подій і просто чуток. Основні з них:

1. *Мито.* Збільшення митних зборів на імпорт призводить до підвищення курсу національної валюти. Протилежна ситуація складається при введенні підвищених зборів на експорт. Експорт стає менш вигідним, оскільки приходиться більшу кількість грошей віддавати у вигляді мита, приплив валюти в країну зменшується, отже, зменшується пропозиція валюти на біржі, і результатом є зростання курсу даної валюти.

2. *Зростання процентних ставок за депозитами у національній валюті.* Підвищення процентних ставок у будь-якій валюті призводить до збільшення курсу даної валюти. Це пояснюється тим, що власники капіталів в інших валютах починають переводити їх у дану валюту, оскільки тут є можливості одержати великий прибуток. Попит на дану валюту збільшується, і це призводить до підвищення курсу даної валюти стосовно інших валют. Протилежна ситуація відбудеться при зниженні процентних ставок. Капітал почне витікати з країни, перетворюватися в інші валюти, збільшиться пропозиція даної валюти, що в остаточному підсумку призведе до зниження її курсу.

3. *Відносна зміна цін у різних країнах.* В умовах інфляції в країні відбувається падіння курсу національної валюти. Як наслідок, якщо національна валюта знецінюється (наприклад, гривня), то ціни в гривнях

зростають, а ціни в іноземній валюті (наприклад, долар) на іноземні товари, і виражені в гривнях, стають нижчими. Тому українські фірми будуть збільшувати попит на долари, щоб придбати іноземні товари і продати їх за вищими цінами в Україні. А це, у свою чергу, призведе до підвищення курсу долара.

4. *Майбутні очікування.* Фактор очікування (прогнозу) відіграє дуже важливу роль в економіці. Якщо, припустимо, українські фірми очікують у майбутньому подальше знецінення гривні і, отже, підвищення курсу долара, то вони будуть збільшувати попит на долари, щоб врятувати свої капітали від знецінення. А збільшення попиту на долари в остаточному підсумку призведе до зростання його курсу.

Контрольні запитання:

1. Що таке валюта?
2. Як визначається валютний курс?
3. Як впливає співвідношення експортних і імпортних операцій на валютний курс?
4. Які валютні курси розрізняють?
5. У чому полягає сутність системи золотого стандарту?
6. У чому полягає сутність Бреттон-Вудської валютної системи?
7. У чому полягає сутність Ямайської валютної системи?
8. Що таке СДР?
9. На основі яких валют розраховується курс СДР?
- 10.3 якою метою була створена єврозона?
11. Що таке валютні інтервенції?
12. Які фактори впливають на валютний курс?

Розділ 32. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

- 32.1. Сутність глобальних проблем світового господарства.
- 32.2. Причини виникнення глобальних проблем.
- 32.3. Основні шляхи розв'язання глобальних проблем.

32.1. Сутність глобальних проблем світового господарства

Поняття «глобальні проблеми» походить від англійського слова «global», яке означає «всезагальний, такий, що охоплює всю земну кулю».

Глобальні проблеми (ГП) - це всезагальні проблеми, що відзначаються загальнопланетарним за своїми масштабами і значенням

характером, пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн, становлять загрозу життю для всього людства і можуть бути вирішені шляхом спільної взаємодії країн світу.

Виникнення цих проблем - очевидний прояв глобалізації світового господарства, що проходить у конфліктній, проблемній, суперечливій формі.

Глобалізація світової економіки - це складна, багатоаспектна проблема, за якою приховується безліч явищ та процесів, що відбуваються одночасно, а також глобальних проблем.

Гострі глобальні проблеми активно вивчали провідні вчені світу (політологи, соціологи, демографи, економісти, географи, біологи, математики та ін.) Наприкінці 60-х - на початку 70-х років ХХ ст. сформувалася нова міждисциплінарна наука - *глобалістика*.

Глобалістика - це самостійна галузь знань про найзагальніші, планетарні проблеми сучасного і майбутнього розвитку людської цивілізації.

Глобальні проблеми виникають тоді, коли:

- > вони мають загально світовий характер або значної групи держав;
- > не розв'язання їх становить загрозу людству;
- > вони потребують рішучих і скоординованих дій світового товариства.

Структура глобальних проблем:

1. глобальна проблема відвернення світової ядерної війни і збереження миру;
2. охорона навколишнього середовища;
3. ліквідація відсталості країн, що розвиваються;
4. продовольча проблема;
5. енергетична проблема;

6. демографічна проблема;
7. проблема охорони здоров'я;
8. раціональне використання Світового океану;
9. мирне освоєння космосу;
10. екстремальні ситуації;
11. проблеми людини.

За сферами дії глобальні проблема поділяються на три групи (рис.



32.1).

Проблеми, пов'язані з розвитком людини:

- > забезпечення майбутнього людини;
- > зростання народонаселення; боротьба із зубожінням, голодом, хворобами, наркоманією, тещо

Проблеми суспільних взаємовідносин:

Рис. 32.1. Групи глобальних проблем

і

1. Проблеми, які виникають у сфері взаємодії природи і суспільства. Особливість переростання цих проблем у глобальні полягає в тому, що споживання ресурсів досягло нині величезних масштабів і характеризується подальшим зростанням. Відносна обмеженість природних ресурсів робить необхідним пошук радикальних рішень проблеми, що склалася в світовому масштабі.

2. Проблеми суспільних взаємовідносин - це проблеми соціально-економічних і воєнно-політичних відносин. На перший план серед них

вийшла проблема регіональних конфліктів, в тому числі і держав, що переходять до ринкових відносин. Про це свідчать події в СРСР, Югославії, на Близькому Сході. Важливою тут залишається загроза світової війни. У розв'язанні цієї проблеми зацікавлені усі народи планети.

3. *Проблеми, пов'язані з розвитком людини.* Вони охоплюють передусім пристосування сучасної людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом НТП, проблема урбанізації, боротьби з епідеміями і тяжкими захворюваннями.

Класифікація глобальних проблем за сферами дії не означає, що вони відокремлені одна від одної. Межі між ними часто мають умовний характер, а окремі з них є результатом взаємодії не тільки природи і суспільства, а і взаємовідносин між державами. Отже, при аналізі глобальних проблем варто враховувати загальні закономірності історичного процесу, загальні процеси розвитку продуктивних сил, впливу на них НТР, соціальних факторів тощо.

Незважаючи на всю різноманітність глобальних проблем, вони мають загальну специфіку, що виділяє їх на фоні інших проблем світової економіки. Специфіка глобальних проблем полягає в наявності ряду *спільних рис*:

> кожна з проблем і всі разом принципово важливі для майбутнього людства. Затримка з їх вирішенням являє собою смертельну загрозу цивілізації або деградацію умов життя і виробничої діяльності на Землі;

> у них проявляється поглиблення і ускладнення світогосподарських зв'язків та інтернаціоналізація інших суспільних процесів на Землі;

в'їх розв'язання можливе лише за умови об'єднання зусиль усіх держав і народів. Знайти рішення глобальних проблем - значить забезпечити умови виживання всіх народів і подальший розвиток цивілізації.

Глобальні проблеми мають яскраво виражений економічний аспект. Вони впливають на структуру відтворення, на динаміку економічних процесів, на пошуки ефективних форм і методів управління. Успішне вивчення глобальних проблем можливе лише в рамках аналізу всієї системи світового господарства.

Глобальні проблеми сучасності визнано світовим співтовариством. Для їх розв'язання створено міжнародну правову основу під егідою ООН, організаційні структури й наукові центри як національного, так і світового значення.

32.2. Причини виникнення глобальних проблем

Серед загальних причин виникнення глобальних проблем виділяють такі:

1. Демографічний вибух - швидкий приріст населення і його нерівномірність.

Наприклад, чисельність населення світу у 1 році н. е. становило 200 млн. чол., у 1830 р. - 1 млрд. чол., у 1930 р. - 2 млрд. чол., у 1960 р. - 3 млрд. чол., у 1976 р. - 4 млрд. чол., у 1989 р. - 5 млрд. чол., у 2000 р. - 6 млрд. чол., у 2011 р. - 7 млрд. чол., у 2025 р. може досягти 8 млрд. осіб, а в 2045 р. - 9 млрд. осіб.

> *По-перше*, зростання населення вимагає збільшення промислового і сільськогосподарського виробництва.

> *По-друге*, демографічний вибух потребує додаткового використання корисних копалин, а збільшення виробництва призводить до вичерпання природних ресурсів.

> *По-третє*, демографічний вибух призводить до забруднення навколишнього середовища.

> *По-четверте*, він призводить до підвищення температури землі, зростання виділення вуглекислого газу.

> *По-п'яте*, він веде до загострення продовольчої проблеми.

Демографічний вибух є частиною проблеми народонаселення, або демографічної проблеми, яка може загрожувати життєдіяльності людства вкрай негативними наслідками. Це, з одного боку, стрімке зростання населення, або демографічний вибух, у країнах, що розвиваються, і з другого - загроза депопуляції, або демографічна криза, в економічно розвинутих країнах.

Середній світовий приріст населення складає 1,7 %, у розвинутих країнах - 1 %, у країнах, що розвиваються - 2,5 %. Нерівномірне демографічне зростання в різних регіонах супроводжується інтенсивним перерозподілом світового населення між ними. Частка населення економічно розвинених регіонів неухильно знижується, тоді як частка населення регіонів Азії, Африки та Латинської Америки, що розвиваються, відповідно зростає. Важливість цієї проблеми полягає в тому, що такий розвиток негативно позначається на міжнародних відносинах. Подолання економічної відсталості регіонів, що розвиваються, є необхідним для нормалізації відносин між державами й для забезпечення прогресу всього людства.

У країнах Західної Європи, Північної Америки та в Японії, починаючи з другої третини ХХ ст., посилилася тенденція до різкого падіння народжуваності значно нижче того рівня, який забезпечує просте відтворення населення. У майбутньому це загрожуватиме депопуляцією населення з її негативними соціальними наслідками.

Стрімке зростання населення у країнах, що розвиваються, Азії, Африки та Латинської Америки приводить до подвоєння його чисельності кожні 20-30 років й ускладнює розв'язання соціально-економічних проблем. У сучасному світі існує ціла низка *«парадоксів»*

відсталості»'.

- унаслідок значних відмінностей у темпах приросту населення розрив у рівнях національного доходу на душу населення між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, зріс з 1:10 у середині ХХ ст. до 1:15 на початку ХХІ ст.;

- інтенсивна урбанізація та стрімке зростання міського населення супроводжуються одночасним швидким приростом чисельності сільського населення у країнах, що розвиваються, що в середині ХХ ст. досягало 1,4 млрд. осіб та практично подвоїлося на початку ХХІ ст.;

- поряд зі значним збільшенням зайнятості, особливо у промисловості, зростає потреба в нових робочих місцях для працездатного населення. На початку ХХІ ст. кількість безробітних, а також осіб, що не мають постійного заробітку, у країнах, що розвиваються, перевищувала 500 млн. осіб;

- попри значне збільшення частини письменого населення у світі з 60 % у середині ХХ ст. до 80 % на початку ХХІ ст., кількість неписьмених на земній кулі відповідно виросла з 700 млн. до 900 млн. осіб і за прогнозами може перевищити один мільярд у середині ХХІ ст.;

На початку ХХІ ст. у світі було понад один мільярд голодуючих, майже один мільярд неписьмених, понад один мільярд безробітних, понад півтора мільярда знедолених, які перебувають за межею бідності. Щорічно 40 млн. чол. помирає від голоду, 250 млн. дітей голодує, 2 млрд. чол. відчувають нестачу нормальної питної води.

2. Непередбачувані небажані наслідки науково-технічного прогресу.

Стрімке зростання техніки в якісному і кількісному відношенні ознаменувало так званий період науково-технічної революції. У взаємодії суспільства і природи техніка відіграє, як правило, подвійну роль. З одного боку, з її допомогою людина задовольняє чимало своїх потреб, але з другого - вона спричиняє зміни, що відбуваються в природі (антропогенні), які є небажаними для всіх мешканців біосфери.

3. Низький рівень впровадження ресурсо- та енергозберігаючих, екологічно чистих технологій.

Внаслідок цього із загального обсягу природної речовини, що залучається у процес виробництва, форми кінцевого продукту набуває лише 1,5 %. Існує такий показник як *коефіцієнт корисної дії виробництва*. Якщо видобувається будь-яка сировина, то зі 100 % лише 15 % буде коефіцієнт корисної дії, а все інше відходи.

Споживання нафти та вугілля призводить до того, що в атмосферу виділяються мільярди тон шкідливих речовин щорічно. Атмосферні забруднення прискорюють руйнування будівельних матеріалів, гумових, металевих, тканинних та інших виробів. При відповідному складі і

концентрації вони можуть стати причиною загибелі рослин і тварин. Найбільшого збитку ці складні за хімічним складом речовини завдають здоров'ю людей.

Зважений у повітрі пил адсорбує отруйні гази, утворює щільний токсичний туман (смог), який збільшує кількість опадів. Насичені сірчистими, азотними та іншими речовинами, ці опади утворюють агресивні кислоти. З цієї причини швидкість корозійного руйнування машин та устаткування в багато разів збільшується.

В наш час людство збільшує концентрацію вуглекислого газу при вирубуванні лісів та використанні викопного палива, внаслідок чого концентрація вуглекислого газу за ХХ ст. зросла приблизно на 20 %, що може призвести до потепління клімату. Якщо допустити збереження існуючих тенденцій, то до 2050 року концентрація вуглекислого газу в атмосфері подвоїться, що призведе до збільшення температури на планеті на 4,5-5,5 °С. Таке потепління викличе танення льодовиків, що спричинить підйом рівня Світового океану на 2-3 м. Природні опади можуть скоротитися на 40 %, літо стане більш спекотним, випаровування з поверхні Землі збільшиться, ґрунти пересохнуть, що буде катастрофічним.

4. Варварське ставлення людини до природи: винищення лісів, забруднення шкідливими речовинами річок та земельних угідь, створення штучних водойм та озер тощо.

Щорічно на планеті знищується понад 20 тис. км² лісів. Особливо загрозливе становище склалося в зоні тропічних лісів, де у середині 1980-х років щорічно знищувалося 11 млн. га лісів, а в середині 1990х років - приблизно 17 млн. га, насамперед у таких країнах, як Бразилія, Філіппіни, Індонезія, Таїланд. У результаті за останні десятиріччя площа тропічних лісів зменшилась на 20-30 %. Якщо дана ситуація не зміниться, то через півстоліття можлива їх остаточна загибель. До того ж тропічні ліси знищуються зі швидкістю, яка в 15 разів перевищує їх природне відновлення. А саме ці ліси називають «легенями планети», оскільки вони забезпечують основні надходження кисню в атмосферу, в них зосереджено більше половини всіх видів флори та фауни земної кулі.

Промислові підприємства змінюють майже всі компоненти природи (повітря, воду, ґрунт, рослинний і тваринний світ тощо). В біосферу (атмосфера, водойми і ґрунт) потрапляють тверді промислові відходи, небезпечні стічні води, гази, різні за розмірами та хімічним складом аерозолі.

Виробничі стічні води підрозділяються на умовно чисті і брудні. Умовно чистими є води від охолодження технологічного устаткування й апаратури. Ці води охолоджуються в заводських ставках або градирнях, очищуються від масел та важких забруднених часток і потім

повертаються у виробництво при обмеженому додаванні чистої води.

Енергетичні забруднення навколишнього середовища включають промислові теплові викиди, а також усі види випромінювань і полів. Теплове забруднення біосфери властиве більшою чи меншою мірою всім видам підприємств і знаходить свій вияв у вигляді конвективного або радіаційного теплообміну між нагрітими викидами або нагрітими технологічними установками та навколишнім середовищем, що призводить до локального підвищення температури атмосфери, води або ґрунту. Особливо небажана дія теплових викидів на водоймища, оскільки це порушує водний екологічний режим.

Забруднення навколишнього середовища внаслідок діяльності людини відбувається в різних формах. Найбільш поширеними з них є: *контамінація* (насичення середовища інертними матеріалами); *інтоксикація* (насичення хімічно активними субстанціями); *радіаційне забруднення* (радіонуклідне забруднення); *електромагнітна детеріорація*; *деструкція* (порушення природних структур) тощо. Часто ці форми діють комплексно й спричинюють загрозові порушення у природних процесах, що, зрештою, може призвести до повної деградації біосфери та загибелі всіх форм життя - біоциду.

5. Урбанізація населення - концентрація населення у містах.

Міста займають 0,3 % суші, а мешкає в них 40 % населення землі. За деякими даними, в 2025 році кожен 5 чоловік із 8 буде жити в містах. У результаті урбанізації відбувається скорочення сільськогосподарських угідь та кількості лісів; збільшення автомобілізації, в результаті чого зростає забруднення повітря.

6. Військово-політична конфронтація й пов'язана з нею гонка озброєнь. З розпадом Радянського Союзу ця конфронтація втратила ті реальні геополітичні основи, які в період «холодної війни» породжували воєнне протистояння. Базою конфронтації залишаються «образ ворога», недовіра й стереотипи минулого. Хоч воєнно- політична конфронтація й не призвела до третьої світової війни, але спричинила багато локальних збройних конфліктів, що завдали колосальних збитків розвитку людства. За період з 1945 до 2000 року сталося понад 300 таких конфліктів, у яких потерпіло понад 10 млн. осіб (убитих, поранених, скалічених). За цей час витрати на гонку озброєнь перевищили 7 500 млрд. доларів США.

7. Природні катаклізми. Щороку на планеті відбувається майже 10 тис. повеней, зсувів, ураганів, тисячі землетрусів, сотні вивержень вулканів, тропічних циклонів. За останні 20 років природних катаклізмів загинуло майже 3 млн. осіб.

32.3. Основні шляхи розв'язання глобальних проблем

Серед глобальних проблем, що стоять сьогодні перед людством, найгострішою є *проблема збереження миру і відвернення війни*. Тенденція до зростання ресурсів, що виділяються на військові потреби, веде до загострення економічних і соціальних проблем у багатьох країнах, негативно впливає на розвиток цивільного виробництва і рівень життя народів. А потреби вирішення глобальних проблем постійно і гостро вимагають змін на користь цивільних потреб національних пропорцій між ресурсами, що використовуються на воєнні і мирні цілі, тобто демілітаризація економіки.

Демілітаризація економіки країни - це роззброєння і ліквідація оборонних галузей виробництва. Оскільки мілітаризовані галузі становлять воєнно-промисловий комплекс країни, то демілітаризація ВПК передбачає конверсію підприємств, що працюють на оборону.

Конверсія - це зміна пропорцій розподілу фінансових, людських і матеріальних ресурсів між цивільною і воєнною сферою, переключення в ході роззброєння воєнного виробництва та інших видів військової діяльності на мирні цілі.

У багатьох розвинутих країнах, а особливо в колишніх радянських республіках, активно триває процес конверсії воєнного виробництва, на яку покладались великі надії у зв'язку з вивільненням значної кількості виробничих потужностей і робочої сили. Проте в дійсності конверсія виявилась справою досить затратною як в економічному аспекті (переоснащення складного і специфічного обладнання), так і в соціальному (масове скорочення працівників оборонних галузей і чисельності збройних сил). За оцінками експертів, початкові витрати на конверсію перевищують витрати на гонку озброєнь.

За цих умов вихід може бути лише один: народи всіх країн спільно і організовано мають здійснити ядерне роззброєння, суттєво зменшити військові витрати, подолати міжнаціональні та внутрішньонаціональні воєнні конфлікти.

Складний комплекс проблем виникає на стику взаємовідносин суспільства, людини, природи. Глобальні проблеми суттєво впливають на структуру і механізм суспільного відтворення і формують якісно новий еколого-економічний тип відтворення; впливають на біологічні і соціальні аспекти відтворення не тільки робочої сили, але й людської популяції взагалі.

Однією з таких проблем є *ліквідація зубожіння, голоду, хвороб, безробіття і неграмотності*. Зараз у світі більше голодуючих, ніж будь-коли в історії людства. Бідність і відсталість характерні перш за все для країн, що розвиваються, де проживає майже $\frac{2}{3}$ населення планети. Тому

дану глобальну проблему часто називають проблемою *подолання відсталості країн, що розвиваються*.

Сьогодні у найбідніших країнах близько 1,2 млрд. осіб живуть нижче порога зубожіння, понад 1 млрд. неграмотних, понад 1,5 млрд. позбавлені елементарної медичної допомоги, кожна третя дитина до 5 років голодує. Відсталість слаборозвинутих країн ускладнюється *демографічною проблемою*, яка полягає в несприятливих для економічного розвитку динаміці населення та зрушення у його віковій структурі. Особливої гостроти демографічній проблемі надає той факт, що понад 80 % приросту світового населення припадає на країни, що розвиваються. Аrenoю демографічного вибуху нині є країни Південної Африки, Близького та Середнього Сходу, меншою мірою Південної Азії.

Величезні масштаби зубожіння та відсталості викликають сумніви в тому, чи можливо взагалі говорити про нормальний розвиток і прогрес людського суспільства, коли переважна частина жителів планети опинилася за межею пристойного існування.

Проблема рідкості ресурсів і зон зубожіння набирають загальносвітового характеру. Для її вирішення потрібна така система заходів:

- > динамічний розвиток слаборозвинутих країн у соціально-економічній і науково-технічній сферах;
- > новий світовий порядок, який гарантуватиме реальну допомогу відсталим країнам у вирішенні їх проблем.

До глобальних проблем варто віднести багато *проблем охорони здоров'я*. Становлення і розвиток системи світового господарства, на жаль, сприяє розповсюдженню страшних *епідемій* (у масштабі окремої країни) і *пандемій* (у світовому масштабі). Боротьба проти них на національному рівні виявляється малоефективною. Потрібні узгоджені міжнародні дії щодо охорони здоров'я населення.

Учені вважають, що у вирішенні глобальних проблем основним критерієм має бути стан здоров'я людини, всього населення землі.

Екологія характеризує взаємовідносини суспільства з природою, посилення людського впливу на навколишній світ. На рубежі ХХІ ст. загострюється *екологічна проблема*. Вона зачіпає основи існування людської цивілізації. Забруднення навколишнього середовища сьогодні досягло загрозливих масштабів. Характеризуючи загальний стан навколишнього середовища, учені різних країн, як правило, використовують такі визначення, як «деградація глобальної екологічної системи», «руйнування природних систем життєзабезпечення» тощо. Багато з них заявляє про наростаючу глобальну екологічну кризу, яка в окремих регіонах уже набула досить відчутних форм.

Екологічна криза характеризується невідповідністю розвитку продуктивних сил, суспільних форм їх розвитку і біологічних

можливостей біосфери. Вона проявляється в напруженні стосунків між людиною і природою, результатом чого є порушення навколишнього середовища, забруднення і отруєння його відходами, загроза існування людини.

Про масштаби екологічної кризи свідчать такі приклади. По-перше, це інтенсивне знищення лісів та виснаження земельних ресурсів. Деградація земельних ресурсів відбувається під впливом надмірного скотарства, водяної та вітрової ерозії, забруднення хімічними відходами, будівельних робіт та інших факторів. У результаті щорічно зі світового сільськогосподарського обороту вилучається близько 7 млн. га родючих земель. По-друге, катастрофічне забруднення світової екологічної системи відходами виробничої та невиробничої діяльності людини. Усі відходи поділяються на тверді, рідкі та газоподібні. В структурі твердих відходів переважають промислові та гірничо-промислові відходи.

Рідкими відходами забруднюється перш за все гідросфера, до того ж основними забруднювачами є стічні води та нафта. Загальний обсяг стічних вод на початку 1990-х роках досяг 1 800 км³. Нафтове забруднення негативно позначається, насамперед, на стані морського та повітряного середовища. За деякими оцінками, щорічно у світовий океан потрапляє близько 3,5 млн. т нафти та нафтопродуктів. Нині деградація водного середовища набула глобального характеру. Приблизно 1,3 млрд. осіб користуються в побуті тільки забрудненою водою, що є причиною багатьох епідемічних захворювань.

Одним з головних наслідків екологічної кризи є скорочення генофонду планети, зменшення біологічної різноманітності, яка оцінюється в 10-20 млн. видів.

Незважаючи на різні підходи щодо захисту навколишнього середовища, учені-екологи та економісти єдині в тому, що захист природи потребує значних витрат - до 3-5 % ВВП, тобто не менше 150 млрд. доларів щорічно. Країни з розвинутою економікою в середньому витрачають до 1,7% свого ВВП на екологічні потреби, але цього мало, тому що величина збитків, які завдаються природному середовищу щорічно, оцінюється приблизно в 6 % ВВП.

Розв'язання екологічної проблеми вимагає об'єднання зусиль вчених щодо розробки і запровадження нових технологій, перехід на ресурсозберігаючі технології.

Країни повинні розробити конкретні заходи щодо дотримання екологічних стандартів, зокрема, стандартів чистоти повітря, водних басейнів, раціонального збереження енергії; припинення знищення лісів, забезпечення раціонального лісокористування, коли кількість посаджених дерев перевищувала б кількість вирубаних; розширення обсягів посівних площ, впровадження передової агротехніки, ефективних добрив тощо.

Як і раніше, гостро стоїть *проблема забезпечення людства сировиною та енергією*. Як передбачав на початку ХХ ст. академік В. І. Вернадський, антропогенні фактори (викликані діяльністю людини) призвели до виникнення економічних меж зростання. Економічний розвиток більше не може базуватися на зростаючих обсягах використання сировини і енергії. Це веде до надвеликого навантаження на природні ресурси, які є обмеженими.

По суті глобальна енергосировинна проблема являє собою дві досить близькі за характером походження проблеми - енергетичну та сировинну. До того ж проблема забезпечення енергією є значною мірою похідною від проблеми сировинної, оскільки практично більша частина використовуваних нині способів отримання енергії по суті є переробкою специфічної енергетичної сировини.

Розрахунки спеціалістів Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) показують, що запаси енергоресурсів становлять: вугілля - на 340 років, нафти - на 30, газу - на 50 років. Не варто, звісно, зводити всі запаси енергії до цих джерел. У найближчій перспективі з'являться нові джерела енергії: термоядерна енергія, енергія плазми. Проте все це лише потенційні джерела, а сьогодні енергоресурси беруться з традиційних розвіданих запасів.

Суттєвим напрямком вирішення енергетичної і сировинної проблеми є їх економія. Глобальний характер проблеми економії матеріальних ресурсів потребує реалізації різноманітних заходів як у національному, так і в міжнародному масштабах. Серед них варто виділити такі: обмін інформацією, науково-технічне співробітництво, розвиток обміну новими енерго- і матеріалозберігаючими технікою та технологіями.

Причини загострення сировинної та енергетичної проблеми:

1. забезпечення національних господарств паливом і сировиною здійснюється в основному через їх експорт;
2. зовнішньоекономічні сировинні зв'язки постійно порушуються, що являє собою основну суперечність сировинної проблеми;
3. сировинна проблема проявляється в нестійкості пропозиції і попиту, в існуванні періодів надлишку і дефіциту сировини, у стрибкоподібному коливанні світових цін;
4. існують суперечності між країнами щодо експорту-імпорту сировини.

Останнім часом набула глобальності *проблема освоєння Світового океану і космосу*. Світовий океан займає 71 % площі Землі. Відношення обсягу океанської пели (товщина води як середовище життя організмів) до обсягу тих шарів атмосфери, де можливе життя, становить 183:1. Рослини моря дають 70% річного виробництва кисню на нашій планеті. Проблема вивчення та освоєння Світового океану є комплексною, оскільки:

- > *по-перше*, Світовий океан є одним з регуляторів умов життя на планеті;
- > *по-друге*, він є «світовою фабрикою» погоди;
- > *по-третє*, служить одним із джерел, що допомагають вирішити продовольчу проблему (риба, тварини, водорості);
- > *по-четверте*, на дні океану зосереджені ще маловивчені запаси корисних копалин, які багаторазово перевищують за обсягом уже розвідані;
- > *по-п'яте*, у самій океанічній воді розчинені практично всі відомі елементи таблиці Менделєєва;
- > *по-шосте*, вагомим є транспортне значення світового океану (морське судноплавство забезпечує транспортними послугами переважну частину світових зовнішньоекономічних зв'язків).

Також не варто забувати про величезні запаси мінеральних ресурсів океану. Так, біологічні ресурси становлять 40 % річної продукції рослин земної кулі. Проте вони теж не безмежні, їх потрібно використовувати грамотно, не порушуючи продуктивної сили океану. Хоча океанічні ресурси використовуються лише частково, але екологічний баланс уже порушується:

- підірвано сировинну базу світового риболовства;
- підвищення частки вуглекислого газу в атмосфері, зменшення озонового шару, посилення ультрафіолетового випромінювання земної поверхні негативно впливають на морські організми;
- здійснюється забруднення Світового океану стічними водами, відходами промисловості, пестицидами і хімічними добривами, нафтою.

Для розв'язання глобальних проблем Світового океану необхідно грамотно, культурно освоювати океан і в таких межах, щоб не призвести

до згубних наслідків ні для океану, ні для навколишнього середовища.

Особливу роль у подальшому розвитку продуктивних сил людства має освоєння космічного простору. Космонавтика визначає рівень науково-технічного розвитку країни. Водночас вона відкриває широкі можливості для вирішення таких завдань, які мають глобальне значення:

1. розвиток внутрішніх і міжнародних систем зв'язку;
2. довгострокове прогнозування погоди;
3. навігація морського і повітряного транспорту;
4. створення глобальної геофізичної інформаційної системи, яка допоможе розробити модель Землі;
5. розвиток і вдосконалення таких галузей, як машинобудування, електроніка, обчислювальна техніка, енергетика, нові види матеріалів тощо.

Серед проблем, що тільки виникають, спеціалісти найчастіше називають вивчення будови Землі, управління погодою і кліматом. Особливу тривогу в останній час викликають зростаюча організована злочинність, міжнародний тероризм, наркоманія, порушення громадянських прав людини. Ці нові проблеми ще не отримали офіційного статусу глобальних, але є надто серйозними і навіть небезпечними для розвитку людства.

Контрольні запитання:

1. Що таке глобальні проблеми?
2. У чому полягає сутність глобалізації світової економіки.
3. Що таке глобалістика?
4. Назвіть групи глобальних проблем за сферами дії.
5. У чому полягає специфіка глобальних проблем?
6. У чому полягає економічний аспект глобальних проблем?
7. Назвіть причини виникнення глобальних проблем.
8. Назвіть основні шляхи розв'язання глобальних проблем.
9. Що таке демілітаризація економіки?
10. Що таке конверсія?

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

Абсолютні переваги	519	Витрати виробництва	362
Автоматичні стабілізатори	476	- валові (сукупні)	362
Акціонерне товариство	279	- граничні	365
Акція	282	- економічні	360
- іменна	284	- змінні	363
- на пред'явника	284	- неявні (внутрішні)	360
- привілейована	284	- постійні	363
- проста	284	- середні	364
Антимонопольне законодавство	396	- середні змінні	364
Антициклічне регулювання	442	- середні постійні	364
економіки		- явні (зовнішні)	360
Банк	496	Відчуження	83
- комерційний	502	Власність	83
- центральний	503	- громадських і релігійних	92
		об'єднань	
Безробіття	461	- державна	91
- структурне	462	- загальнонародна	90
- фрикційне	462	- інтелектуальна	93
- циклічне	463	- капіталістична	88
Біметалізм	170	- колективна	91
Благо	53	- кооперативна	90
Бюджетні обмеження	337	- корпоративна (акціонерна)	89
Валовий внутрішній продукт	430	- муніципальна (комунальна)	92
Валовий національний продукт	422	- нетрудова приватна	87
- номінальний	424	- партнерська	89
- реальний	424	- приватна	86
Валовий суспільний продукт	74	- рабовласницька	87
Валюта	535	- суспільна (спільна)	90
Валютний курс	535	- трудова приватна	87
Валютні інтервенції	542	- феодальна	87
Вартість	140	Глобал істика	544
- альтернативна	276	Глобальні проблеми	544
- мінова	141	Гранична норма заміщення	336
- новостворена	72	Граничний продукт фактора	355
- споживна	140	виробництва	
Взаємозв'язки в системі цін	313	Гроші	163
- ефект доповнення	313	Грошова маса	175
- ефект доходу	314	Грошова політика	504
- ефект заміщення (заміни)	313	Грошова система	170
Виробництво	36	Грошовий агрегат M_0	490
- матеріальне	61	Грошовий агрегат M_1	491
- нематеріальне	61	Грошовий агрегат M_2	491
- суспільне	59	Грошовий агрегат M_3	491
Виробнича функція	348	Грошовий агрегат M_4	491
Витрати безробіття	463	Грошовий обіг	174
- економічні	463	Девальвація	165
- позаекономічні	464	Державний борг	488

Державний бюджет	484	Закон вартості	153
- дефіцит державного бюджету	487	Закон Госсена	343
- профіцит державного бюджету	487	- другий	343
Дефіцит	309	- перший	343
Дефлювання	424	Закон грошового обігу	175
Дефлятор ВВП	424	Закон зростання потреб	52
Дефляція	424	Закон Оукена	464
Дивіденд	282	Закон попиту	302
Дисконтування	514	Закон пропозиції	305
Диференціація доходів населення	225	Закон рівних граничних корисностей	343
Дохід	196	Закон спадної граничної корисності	342
- валовий	373	Закон спадної граничної продуктивності факторів виробництва	356
- граничний	375	Заробітна плата	205
Економіка	36	- відрядна	208
Економічна категорія	43	- додаткова	209
Економічна система	109	- мінімальна	210
- змішана	124	- номінальна	209
- командно-адміністративна	114	- основна	209
- ринкова	118	- погодинна	207
- традиційна	114	- реальна	209
Економічна теорія	36	Засіб нагромадження	166
- неокласична	26	Засіб обігу	165
- нормативна	16	Засіб платежу	166
- позитивна	15	Засоби виробництва	68
Економічний закон	41	Засоби праці	68
Економічний інтерес	54	Зовнішні ефекти	406
Економічний механізм ринку	300	Ізокванта	351
Економічний цикл	434	Імпортна квота	526
Економічні відносини	69	Інвестиції	427
Експортна квота	526	- портфельні	531
Еластичність	315	- прями	530
- еластичність попиту за доходом	320	Індекс номінальної заробітної плати	210
- перехресна еластичність попиту за ціною	319	Індекс реальної заробітної плати	209
- пряма еластичність попиту за ціною	315	Індекс цін	423
- цінова еластичність попиту	315	Інституціоналізм	30
- цінова еластичність пропозиції	321	Інфлювання	424
Ефект масштабу	369	Інфляційні очікування	443
- негативний	370	Інфляція	465
- позитивний	369	Інформативна теорія вартості	152
- постійна віддача	371	Інфраструктура ринку	191
Ефективність виробництва	75	Капітал	66
Зайнятість	460		

- виробничий	254	Лібералізм	527
- невиробничий	255	Лістинг	287
- обігу	254	Макроекономіка	411
- оборотний	257	Маржиналізм	26
- основний	255	Маржиналістська концепція	199
- позишковий	214	розподілу факторних доходів	
- продуктивний	254	Марксизм	25
Карта байдужості виробництва	352	Марксистська концепція функціонального розподілу доходів	198
Карта кривих байдужості	333	Масштаб цін	164
Кейнсіанство	28	Межі втручання держави в економіку	400
Кінцевий суспільний продукт	74	Мезоекономіка	14
Класична політична економія	22	Меркантилізм	20
Конвертованість грошей	176	Метод економічної теорії	37
Конкуренція	381	Міжнародна	523
- внутрішньогалузева	383	внутрішньогалузева	
- досконала(чиста)	385	спеціалізація	
- міжгалузева	383	- подетальна	524
- міжнародна	384	- предметна	523
- монополістична	385	- технологічна (стадійна)	524
- недосконала (обмежена)	385	Міжнародна міжгалузева	523
- нецінова	384	спеціалізація	
- нечесна (несумлінна)	384	Мікроекономіка	263
- сумлінна	384	Міра вартості	164
- цінова	384	Монетаризм	27
Концепція виникнення грошей	156	Монометалізм	171
- еволюційна	156	Мультиплікатор державних витрат	475
- раціоналістична	156	Надлишок	310
Корисність	341	Натуральне господарство	134
- гранична	342	Національний дохід	431
- загальна	342	Неолібералізм	28
Крива (межа) виробничих можливостей суспільства	272		
Крива байдужості	332	Номінальна вартість акції	285
Крива байдужості виробництва	352	Норма обов'язкових резервів	504
Крива Лаффера	482	Норма прибутку	212
Крива Лоренца	226	Об'єкт власності	83
Крива попиту	303	Облігація	283
Крива пропозиції	305	Обмін	37
Крива сукупного попиту	448	Оборот капіталу	252
Крива сукупної пропозиції	451	Особистий дохід	431
Крива Філіпса	471	Особистий дохід у розпорядженні	432
Кругооборот капіталу	250	Павутиноподібна модель	311
	165	Підприємництво	243
Купівельна спроможність грошей			
Курс акцій	285	Підприємство	231

Піраміда потреб Маслоу	49	Ринкові відносини Ринок	180
Платіжний баланс	532		181
Податки	478	- абсолютної (чистої) монополії	298
Податковий мультиплікатор	475	- досконалої конкуренції	294
Поділ праці	290	- монополістичної конкуренції	295
- суспільний	136		
Позичковий процент	216	- олігополістичний	297
Показник монопольної влади Лернера	393	Ринок цінних паперів	286
Попит	302	Рівень безробіття	463
Порівняльні переваги	521	- природний	463
Поточна дисконтована вартість	514	Рівновага споживача	340
Потреба	47	Рівноважна ціна	309
Правило заміщення факторів виробництва	358	Рівняння обміну Фішера	175
Правило максимізації прибутку	372	Робоча сила	68
- в умовах досконалої конкуренції	374	Роздержавлення	102
- в умовах недосконалої конкуренції	377	Розподіл	37
Право власності	82	Сальдо платіжного балансу	532
	94	Світові гроші	168
Право інтелектуальної власності			
Праця	68	Середній продукт фактора виробництва	354
- абстрактна	142		
- конкретна	141	Система національних рахунків	419
Предмети праці	68	Соціальна система	109
Прибуток	211	Спеціалізація виробництва	290
- бухгалтерський	361	Споживання	37
- економічний	361	Ставка (норма) процента	216
- нормальний	361	- номінальна	216
Приватизація	102	- реальна	216
Привласнення	82	Стагфляція	443
Продукт	71	Суб'єкт власності	84
- додатковий	73	Сукупна пропозиція	451
- необхідний	72	Сукупна пропозиція грошей	490
Продуктивні сили	69	Сукупний попит	448
Прожитковий мінімум	79	Сукупний попит на гроші	492
Пропозиція	302	- спекулятивний	493
Протекціонізм	527	- трансакційний	492
Ревальвація	165	Сукупний продукт фактора виробництва	353
Рента	219	Суспільні товари	405
- абсолютна	223	Суспільно необхідний робочий час	144
- диференціальна I	221		
- диференціальна II	222	Суспільно необхідні витрати	143
- монопольна	223	Темп інфляції	466

Теорія альтернативної вартості	151	Фактори виробництва	64
Теорія витрат виробництва	148	Фізіократи	21
Теорія граничної корисності	149	Фіскальна (бюджетно-податкова) політика	474
Теорія грошей	160	- дискреційна	478
- кількісна	161	- недискреційна	478
- металістична	160	Форма вартості	156
- номіналістична	161	- грошова	158
- товарна	162	- загальна	158
Теорія попиту і пропозиції	150	- повна, розгорнута	157
Теорія трудової вартості	147	- проста, випадкова	156
Теорія факторів (чинників) виробництва	149	Форма суспільного виробництва	134
Технологічний спосіб виробництва	70	Функціональний розподіл доходів	198
Товар	139	Ціна землі	225
Товарне виробництво	136	Цінний папір	282
- просте	137	Чистий експорт	427
- розвинуте (капіталістичне)	137	Чистий національний продукт	431

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ажнюк М.О. Основи економічної теорії: навч. посіб. / М.О. Ажнюк, О.С. Передрій. - К.: Знання, 2008. - 368 с.
2. Башнянин Г.І. Політична економія: Підручник / Г.І. Башнянин. - К.: Ніка-Центр: Ельга, 2002. - 527 с.
3. Білецька Л.В. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка. Навч. пос. / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич. - 2-ге вид., перероб. та доп. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 688 с.
4. Блауг Марк. Економічна теорія в ретроспектив! I Марк Блауг; [Пер. з англ. І. Дзюб]. - К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. - 670 с.
5. Бобров В.Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник / В.Я. Бобров. - К.: Вища шк., 2003. - 719 с.
6. Гальчинський А.С. Основи економічних знань: Навч. посіб. / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. - 2-ге вид., перероб. і допов. - К.: Вища школа, 2002. - 543 с.
7. Гальчинський А.С. Теорія грошей: Навч. посібник / А.С. Гальчинський. - К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. - 411 с.
8. Горобчук Т.Т. Мікроекономіка. Навчальний посібник / Т.Т. Горобчук. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 272 с.
9. Господарський кодекс України: Кодекс від 16.01.2003 №436- ІV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/law>/>how/436-15>.
10. Гроші та кредит: Підручник / [за ред. Б.І. Івасіва]. - К.: КНЕУ, 1999. - 404 с.
- І. Долан Э. Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика / Э. Долан, К. Кэмпбелл, Р. Кэмпбелл. - Л., 1991. - 448 с.
12. Долан Э. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Долан, Д. Линдсей. - СПб.: Дело, 1992. - 496 с.
13. Долан Э.Дж. Микроэкономика / Э.Дж. Долан, Д.Е. Линдсей; [Пер. с англ. под ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича]. - СПб.: Экономическая школа, 1994. - 448 с.
14. Економіка: Навч. посібник для загальноосвіт. навч. закладів / [С.В. Степаненко, А.М. Поручник, А.С. Бебело та ін.]; За ред. канд. екон. наук, доц. С.В. Степаненка. - 2-ге доп. вид. - К.: КНЕУ, 2001. - 306 с.
15. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [відп. ред. С.В. Мочерний]. - К.: Вид. центр «Академія», 2000. - Т. 1. - 864 с.

16. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [відп. ред. С.В. Мочерний]. - К.: Вид. центр «Академія», 2001. - Т. 2. - 848 с.
17. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [відп. ред. С.В. Мочерний]. - К.: Вид. центр «Академія», 2002. - Т. 3. - 952 с.
18. Економічна теорія. Політекономія: Підручник для вузів / [За ред. В.Д. Базилевича]. - К.: Знання-Прес, 2003. - 581 с.
19. Економічна теорія. Посібник вищої школи / [Воробійов Є.М., Грищенко А.А., Лісовицький В.М., Соболев В.М.]; Під загальною редакцією Воробійова Є.М. - Харків-Київ: 2003. - 704 с.
20. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / [За ред. З. Ватаманюка і С. Панчишина]. - К.: Видавничий Дім «Альтернативи», 2001. - 606 с.
21. Економічна теорія: навч. посібник \perp [В.П. Решетило, Г.В. Стадник, Н.В. Можайкіна та ін.]; за заг. ред. В.П. Решетило; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. - Х.: ХНУМГ, 2014. - 290 с.
22. Економічна теорія: підручник / [за ред. В.М. Тарасевича]. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 784 с.
23. Економічна теорія: Політекономія: Навч. посіб. / [Семененко В.М., Коваленко Д.І., Бугає В.В., Семененко О.В.]. - 2-ге вид., доп. та перероб. - К.: Центр учбової літератури, 2011,- 428 с.
24. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / [за ред. В.Д. Базилевича]. - 7-ме вид., перероб. і доп. - К.: Знання-прес, 2008. - 719 с.
25. Загальна економіка: Підручник / [І.Ф. Радіонова та ін.]; за ред. І.Ф. Радіонової. - 3-тє вид., доп. і перероб. - Кам'янець-Подільський: «Абетка-Нова», 2002. - 384 с.
26. Загальні основи економічної теорії / [Заглинська Л.В., Заглинський А.О., Матусевич М.К., Самборський І.О.]. - К.: НМЦВО, 2002. - 408 с.
27. Задоя А.О. Мікроекономіка: Курс лекцій: Навч. посіб. / А. О. Задоя. - 3-тє вид. випр. - К: Т-во «Знання», КОО, 2003. - 211 с.
28. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Н.Н. Любимов (пер. с англ.); Л.П. Кураков (ред. пер.). - М.: Гелиос, 1999.- 352 с.
29. Кириленко В.І. Мікроекономіка: навч. посібник / В. І. Кириленко. - К.: Таксон, 1998. - 334 с.
30. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/law/>/>how/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
31. Косік А.Ф. Мікроекономіка: Навчальний посібник / А.Ф. Косік, Г.Е. Гронтовська. - К: Центр навчальної літератури, 2004.-416 с.
32. Лагутін В.Д. Гроші та грошовий обіг: Навч. посіб. / В.Д.

- Лагутін. - 3-те вид., стер. - К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. - 181 с.
33. Лісовий А.В. Мікроекономіка: Навчальний посібник / А.В. Лісовий. - К.: ЦУЛ, 2003. - 192 с.
34. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с англ. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. - Киев: Хагар-Демос, 1993. - 785 с.
35. Макроекономіка: навч. посібник / [за ред. В.П. Решетило]; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. - Х.: ХНАМГ, 2009. - 295 с.
36. Малиш Н.А. Макроекономіка: Навч. посіб. / Н.А. Малиш. - 2-ге вид., випр. - К.: МАУП, 2004. - 184 с.
37. Маркс К. Капитал. Том второй [Електронний ресурс] / К. Маркс. - Режим доступу: <http://www.e-reading.club/book.php?book=1037530>.
38. Маркс К. Капитал. Том первый / К. Маркс. - М.: ООО «Издательство АСТ», 1867. - 2691 с.
39. Могильний О.М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / О.М. Могильний. - К., 2006. - 490 с.
40. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності: Посібник / С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.І. Чоботар. - К.: Видавничий центр «Академія», 2001. - 280 с.
41. Мочерний С.В. Політекономія: Підручник / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна. - 3-те вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2008. - 390 с.
42. Наливайко А.П. Мікроекономіка: навчально-методичний посібник для самост. вивч. дисципліни / А.П. Наливайко, Н.М. Евдокимова, Н.В. Задорожна; [За заг. ред. А.П. Наливайка]. - К.: КНЕУ, 1999.-208 с
43. Ніколенко Ю.В. Політекономія: Підручник / Ю.В. Ніколенко. -К.: ЦУЛ, 2003.-412 с.
44. Нуреев Р.М. Курс мікроекономіки: Учебник для вузов / Р.М. Нуреев. - 2-е изд. изм. - М.: Издательство НОРМА, 1998. - 572 с.
45. Основи економічної теорії: Навчальний посібник / [За заг. ред. П.В. Круша, В.І. Депутат, С.О. Тульчинської]. - К.: Каравела, 2008. - 448 с.
-
46. Основи економічної теорії: Підручник / [А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко та ін.]; За ред. А.А. Чухна. - К.: Вища шк., 2001.-606 с.
47. Основи економічної теорії: Підручник [Електронний ресурс] / [За ред. Ю.В. Ніколенка]. - 3-те вид. - Київ: ЦУЛ, 2003. - 540 с. - Режим доступу: <http://www.ebk.net.ua/Book/OnEkTeor/Oet16-23/52101.htm>.
48. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / [Відп. ред. Г.Н. Климко]. - 5-те вид., випр. - К.: Знання-Прес, 2004. -615 с.

49. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник. / [Відп. ред. Г.Н. Климко]. - 4-е вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2002. - 615 с.
50. Основи економічної теорії: Посібник для студентів вищих навчальних закладів / [В.О. Рибалкін, М.О. Хмелевський, Т.І. Біленко, А. Г. Прохоренко та ін.]. - К.: Видавничий центр «Академія», 2002. - 352 с.
51. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
52. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua>.
53. Павленко І.М. Мікроекономіка. Навчальний посібник / І.М. Павленко. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 288 с.
54. Панчишин С.М. Макроекономіка: Навч. посібник / С.М. Панчишин. - Вид. 3-тє, стереотипне. - К.: Либідь, 2005. - 616 с.
55. Перехідна економіка: підручник / [В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.]; за ред. В.М. Гейця. - К.: Вища школа, 2003. - 591 с.
56. Петруня Ю.Е. Основы экономической теории: Учеб. пособие / Ю.Е. Петруня, А.А. Задоя. - К.: Знання, 2008. - 420 с.
57. Піндайк Р.С. Мікроекономіка / Р.С. Піндайк, Д.Л. Рубінфельд; [Пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського]. - К.: Основи, 1996. - 646 с.
58. Політична економія. Навчальний посібник / [Башнянин Г.І., Шевчук Є.С. та ін.]; За редакцією д.е.н., проф. Г.І. Башнянина і к.е.н., доц. Є.С. Шевчук. - 4-те вид., перероблене виправлене. - Львів: «Новий Світ-2000», 2005. - 480 с.
59. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / [За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова]. - К.: Академвидав, 2004. - 672 с.
60. Політична економія: Навч. посіб. [Електронний ресурс] / [Г.А. Оганян, В.О. Паламарчук, А.П. Румянцев та ін.]; За заг. ред. Г.А. Оганяна. - К.: МАУП, 2003. - 520 с. - Режим доступу: http://fingal.com.Ua/content/view/503/39/1/3/#1_2121.
61. Політична економія: Навч. посібник І [К.Т. Кривенко, В. С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.]; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. - К.: КНЕУ, 2001. - 508 с.
62. Політична економія: Підручник [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://studentam.net.ua/content/category/42/231/132/>.
63. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 №514-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/law/show/Z514-17>.
64. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26.11.1993 № 3659-ХП [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<http://zakon3.rada.gov.ua/law>/>how/3659-12>.

65. Про власність: Закон України від 07.02.1991 № 697-ХП [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/law>/>how/697-12>.

66. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 №2210-111 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/law>/>how/2210-14>.

67. Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності: Закон України від 18.02.1992 №2132-ХП [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/law>/>how/2132-12>.

68. Про підприємництво: Закон України від 07.02.1991 № 698-ХП [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/law>/>how/698-12>.

69. Про підприємства в Україні: Закон України від 27.03.1991 № 887-ХП [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/law>/>how/887-12>.

70. Про приватизацію майна державних підприємств: Закон України від 9.02.1997 № 89/97-ВР [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/law>/>how/89/97-%D0%B2%D1%80>.

71. Решетило В.П. Мікроекономіка: навч. посібник / В.П. Решетило, Г.В. Стадник, С.Б. Тимофієва. - Х.: ХНАМГ, 2010. - 267 с.

72. Рудий М.М. Мікроекономіка: Навч. посібник / М.М. Рудий, В.В. Жебка. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 360 с.

73. Савченко А.Г. Макроекономіка. Підручник / А.Г. Савченко. - 2-ге вид., без зміни. - К.: КНЕУ, 2007. - 448 с.

74. Самуельсон Пол А. Макроекономіка / Пол А. Самуельсон, Вільям Д. Нордгауз; [пер. з англ.] - К.: Основи, 1995. - 544 с.

75. Самуельсон, Пол Э., Нордхаус, Вільям Д. Экономика / Пол Э. Самуельсон, Вільям Д. Нордхаус; [Пер. с англ.] - 18-е изд. - М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2008. - 1360 с.

76. Стеблій Г.Я. Мікроекономіка: Навчальний посібник / Г.Я. Стеблій. - К.: Фірма «ІНКІОС», Центр навчальної літератури, 2007. - 221 с.

77. Тарасевич Л.С. Макроекономіка / Л.С. Тарасевич. - М.: Юрайт-Издат, 2003. - 650 с.

78. Тлумачний словник економіста / [за ред. проф. С.М. Гончарова]. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 264 с.

79. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмаленз; [пер. с англ.]. - М.: Дело Лтд, 2003. - 495 с.

80. Цивільний кодекс України: Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<http://zakon5.rada.gov.ua/law>/>how/435-15>.

81. Щетинін А.І. Політична економія. 1 Підручнк / А.І. Щсіінін
К.: Центр учбової літератури, 2011. 480 с.

Навчальне видання

**КОВБАТЮК Марина Володимирівна
ШЕВЧУК Владислава Олегівна**

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчальний посібник

В авторській редакції

Підп. до друку 20.07.2016. Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Тайме. Ум. друк. арк. 33,02. Наклад 500 прим.
Зам. № 316. Віддруковано з оригіналів.

ТОВ «Комп'ютерно-видавничий, інформаційний центр» (КВЦ)
04080, м. Київ, вул. Кирилівська, 19-21, тел.: 482-50-68, 482-45-23.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 461 від 23.05.2001 р.