

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

ЖИТОМИРСЬКИЙ ІНСТИТУТ МАУП



МАУП

А. У. Уразов, П. В. Маслак, І. В. Саух

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

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

Київ 2005

ББК 65.01я73
У68

Рецензенти: *В. П. Поліщук*, д-р екон. наук, проф.
К. С. Солонінко, канд. екон. наук, проф.

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 2 від 16.02.05)

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
(лист 14/18. 2-634 від 25.03.05)*

Уразов А. У.

У68 Основи економічної теорії: Навч. посіб. / А. У. Уразов, П. В. Маслак, І. В. Саух. — К.: МАУП, 2005. — 328 с.: іл. — Бібліогр.: с. 313–319.

ISBN 966-608-416-3

У навчальному посібнику викладено теоретичні основи і механізм функціонування сучасної змішаної економіки ринкового типу. Розглянуто основні проблеми мікро- і макроекономіки, закономірності розвитку світової економіки в умовах її зростаючої глобалізації. Окрему главу присвячено реалізації стратегічного курсу України на європейську інтеграцію.

Особливістю посібника є те, що по кожній темі, окрім розкриття її змісту, наведено тести, завдання, задачі та їх розв'язання. Додаються рекомендації щодо використання Інтернет при вивченні економічних дисциплін, а також список рекомендованої літератури.

Для студентів неекономічних спеціальностей вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації, а також для тих, хто прагне оволодіти сучасною економічною теорією.

ББК 65.01я73

© А. У. Уразов, П. В. Маслак,
І. В. Саух, 2005

© Міжрегіональна Академія
управління персоналом (МАУП), 2005

ISBN 966-608-416-3

ВСТУП

Ринкова трансформація економічної системи України об'єктивно потребує підготовки нової генерації спеціалістів, які володіють ґрунтовними знаннями сучасної ринкової економіки, законів її розвитку і функціонування. Рівень економічних знань, економічної культури громадян завжди був і залишається важливим чинником економічного прогресу суспільства. І навпаки, відсутність таких знань перетворюється на чинник гальмування прогресу, стримує здійснення економічних реформ.

Головна мета посібника — сприяти формуванню у студентів цілісної системи економічних знань, сучасного економічного мислення і економічної поведінки, навчити методів економічного аналізу для прийняття і реалізації ефективних господарських і управлінських рішень, що досягається двома взаємопов'язаними шляхами: через власне зміст економічної освіти, її пізнавальну і практичну функції та за допомогою найефективніших форм (технологій) організації навчального процесу. Тільки діалектична єдність змісту і форми навчання здатна забезпечити його високу ефективність і результативність.

У сучасних умовах економічна освіта вже не може зводитися до простого, екстенсивного оволодіння певним рівнем знань. Вона повинна бути зорієнтована на формування інтенсивного творчого типу навчання студентів. Проблемні питання та завдання, тести і задачі, наведені в посібнику, мають сприяти інтенсифікації навчального процесу із застосуванням комп'ютерних технологій навчання і таких технологій, як рейтингова та кредитно-модульна системи, а також найбільш ефективній і раціональній організації навчального процесу.

Сучасний розвиток комп'ютерної техніки та програмного забезпечення суттєво змінює методи і характер економічної освіти. Використання інформаційних технологій обумовлює необхідність і можливість розробки нових методик вивчення економіки, застосування яких забезпечує підвищення рівня економічної підготовки студентів, інформаційної освіченості і культури, формує в них вміння й навич-

ки з розв'язання різноманітних проблемних завдань і ситуацій, що додає їхній навчальній діяльності творчого, пошукового спрямування.

За своєю структурою посібник містить виклад загальних, фундаментальних основ функціонування сучасної змішаної економіки ринкового типу, основних проблем мікро- і макроекономіки, закономірностей та тенденцій розвитку світової економіки в умовах її зростаючої глобалізації. Окрему главу присвячено реалізації стратегічного курсу України на європейську інтеграцію.

Особливість посібника полягає в тому, що до кожної теми, крім розкриття її змісту, наведені тести, завдання, задачі та їх розв'язання. Крім того, додаються перелік сайтів Інтернет як допоміжний матеріал для вивчення економічних дисциплін, а також список рекомендованої літератури.

Автори із вдячністю сприймуть всі конструктивні зауваження та побажання щодо вдосконалення змісту і форми викладу навчального матеріалу посібника.

РОЗДІЛ І

ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ПОНЯТТЯ

ЕКОНОМІКИ

Глава 1. Предмет, метод і функції економічної теорії

- 1.1. *Предмет економічної теорії та еволюція в його науковій трактовці.*
- 1.2. *Методи пізнання економічних процесів, їх класифікація.*
- 1.3. *Функції економічної теорії. Місце і роль економічної теорії в системі економічних наук.*

1.1. Предмет економічної теорії та еволюція в його науковому трактуванні

Предметом економічної теорії у класичному, політекономічному розумінні є економічні або виробничі відносини, що складаються між людьми у процесі виробництва матеріальних благ і послуг. Таке розуміння предмета економічної науки було закладено англійськими класиками-економістами XVIII–XIX ст. (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль).

Що являють собою економічні відносини? Це суспільні відносини і зв'язки, які формуються між людьми у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг. Таке тлумачення змісту і структури економічних відносин зумовлене тим, що виробництво, економічна діяльність людей в кінцевому результаті здійснюються для задоволення матеріальних потреб шляхом споживання створених у виробництві товарів і послуг. Споживанню передує розподіл та обмін вироблених матеріальних благ. Тобто еконо-

мічні відносини становлять сукупність відносин між людьми у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг.

Наведені складові економічних відносин характеризують їх внутрішню структуру і організацію та утворюють систему економічних відносин будь-якого суспільства, яка визначає його економічний базис.

Розглянемо коротко сутність структурних складових системи економічних відносин.

Виробництво — це процес створення матеріальних благ і послуг (валового продукту), необхідних для задоволення суспільних потреб (особистих і виробничих).

Розподіл — визначає частку індивідів, підприємств та держави у створеному валовому продукті. В результаті розподілу утворюються доходи громадян і підприємств (заробітна плата, рента, процент, прибуток). Ці доходи вважаються первинними. Доходи держави є вторинними. Вони формуються за рахунок оподаткування первинних доходів.

У процесі розподілу відбувається і розподіл економічних ресурсів з метою їх подальшого використання в процесі виробництва.

Обмін — це процес, коли отримані в результаті розподілу доходи обмінюються на товари та послуги. В умовах товарного виробництва обмін відбувається на ринку і через ринок. Тому відносини (сфера) обміну в широкому розумінні — це вся система ринкових відносин.

Споживання — це використання отриманих в результаті розподілу і обміну матеріальних благ для задоволення потреб.

Отже, саме на основі системного розуміння сутності та структури економічних відносин базується класичне трактування предмета економічної науки.

Економічна теорія — це наука, що постійно розвивається, відповідно уточнюється та збагачується розуміння її предмета.

Наприкінці XIX — на початку XX ст. виникає економічне вчення маржиналізму та неокласичної школи, які відіграли значну роль у розвитку західної економічної науки. Їх представники започаткували інший підхід до розуміння і визначення предмета економічної теорії, який в основних рисах зберігається в сучасній західній економічній науці.

З позицій маржиналізму і неокласичної школи предметом економічної теорії є вибір найефективніших способів використання обмежених (рідкісних) ресурсів з метою максимального задоволення

зростаючих людських потреб, і саме науковим обґрунтуванням способів ефективного вибору в умовах обмежених ресурсів повинна займатися економічна наука. Це становить її предмет і завдання.

(Докладніше зміст наведеного визначення буде розглянуто в наступній главі).

На чому ґрунтується таке визначення предмета економічної теорії?

Методологічною основою, суттю економічного вчення маржиналістів і неокласиків є теорія граничної корисності благ і граничної продуктивності економічних ресурсів, а основною суперечністю ринкової організації виробництва — суперечності між безмежними потребами та обмеженими ресурсами, необхідними для їх задоволення. Саме тому в економіці постійно виникає і відтворюється проблема вибору, сутність якої полягає в пошуку альтернативних варіантів використання обмежених ресурсів для якомога повного задоволення безмежних потреб.

Названа методологія та її сучасні інтерпретації покладені в основу західних навчальних курсів “Економікс”, макро- і мікроекономіки.

Слід зазначити, що маржиналістський підхід до визначення предмета економічної теорії не суперечить класичному, а розвиває і конкретизує його. Політекономічний підхід неможливо заперечити, а тим більше відкинути його (як у деяких вітчизняних підручниках, де міститься лише маржиналістське визначення предмета економічної теорії). В будь-якій економічній системі люди виробляють валовий продукт, відповідно розподіляють його, обмінюють і споживають. При цьому вони, безумовно, намагаються зробити раціональний вибір альтернативного використання обмежених ресурсів.

Економічна теорія належить до суспільних наук, вона вивчає людину як головного суб'єкта і носія економічних відносин. Економічна теорія вивчає **економічну поведінку людей**, тобто їхню діяльність у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг. Отже, завдання економічної теорії полягає в науковому обґрунтуванні раціональної економічної поведінки людей, формуванні в них економічного мислення, економічної культури, без чого неможливе успішне вирішення складних проблем ефективного вибору.

Рівні вивчення і складові сучасної економічної теорії

У структурному аналізі економічних процесів розрізняють два основних рівні: макро- і мікрорівень (від грецьк. “*маκρος*” — великий і

“мікрос” — малий). Відповідно розрізняють поняття “макроекономіка” і “мікроекономіка”.

Предметом макроекономіки є загальні закономірності і механізм функціонування національної економіки як єдиного цілого.

Мікроекономіка вивчає закономірності і механізм функціонування економічних процесів на рівні первинних ланок економіки: домогосподарств, фірм. У вузькому розумінні — це економіка фірми, обґрунтування її економічної поведінки (діяльності) в умовах ринку.

Виокремлюють і два інших рівні економічного аналізу і відповідно поняття: **мезоекономіка** — вивчає механізм функціонування економічних процесів на рівні окремих галузей і підсистем національної економіки (агропромисловий, військово-промисловий, територіальні комплекси та ін.); **мегаекономіка** — вивчає закономірності розвитку і функціонування світової економіки, тобто економічні процеси на глобальному рівні.

Макро- і мікроекономіка є складовими (розділами) сучасної ринкової економічної теорії.

З позицій функціонального підходу розрізняють позитивну і нормативну економічні теорії.

Позитивна економічна теорія вивчає, систематизує та узагальнює об’єктивні факти економічної дійсності, тобто фактичний стан економіки. Вона вивчає те, “що є” на даний час в економіці.

Нормативна економічна теорія дає оцінку фактичному стану економіки і на цій основі визначає, яких конкретних рішень та заходів треба вжити в тій чи іншій економічній ситуації. Вона дає відповідь на запитання: “**як повинно бути?**”.

Наприклад, позитивне твердження: “фактичний рівень безробіття в країні становить 10%”; нормативне твердження: “рівень безробіття необхідно скоротити на 4%, щоб довести його до природного рівня”.

1.2. Методи пізнання економічних процесів, їх класифікація

Предмет будь-якої науки нерозривно пов’язаний з її методом.

Метод — це спосіб або шлях наукового пізнання предмета відповідної науки.

Метод економічної теорії — це сукупність прийомів, засобів, принципів та інструментів, за допомогою яких здійснюється дослідження закономірностей і законів розвитку і функціонування економічних систем.

Економічна теорія використовує широкий набір (спектр) методів пізнання економічних процесів, який включає використання як загальнонаукових (універсальних), так і специфічних методів пізнання.

До **загальнонаукових** належать методи наукової абстракції, аналізу і синтезу, індукції і дедукції, системний, структурний, функціональний аналіз тощо.

Метод наукової абстракції передбачає очищення досліджуваного об'єкта від випадкового, несуттєвого, одиничного і визначення його постійних, типових і суттєвих внутрішніх рис і зв'язків. За допомогою методу абстракції формуються економічні категорії і розробляються економічні моделі.

Метод аналізу і синтезу передбачає поділ предмета дослідження на окремі складові (аналіз) з наступним їх поєднанням (синтез), що дає можливість комплексно досліджувати внутрішні, причинно-наслідкові зв'язки та залежності в економічних явищах і процесах.

Метод індукції і дедукції. Під індукцією розуміють аналіз, систематизацію й узагальнення фактів, і на цій основі — виведення теоретичних положень, принципів, закономірностей. Тобто це рух від фактів до теорії.

Дедукція — це рух від теорії до практики. Тобто висунення спочатку теоретичних положень (гіпотез) з наступною їх перевіркою на основі аналізу фактів. Звернувшись до фактів, економісти або підтверджують висунуту гіпотезу, або відкидають її як таку, що не відповідає фактам і є помилковою.

Системний аналіз (підхід). Як зазначалося, економіка — це складна, цілісна система. Відповідно цілісність є важливим елементом системного підходу, який передбачає, що будь-яке економічне явище і процес слід розглядати як систему, що складається з окремих, порівняно самостійних елементів (підсистем).

Це означає необхідність вивчення внутрішніх зв'язків і залежностей між окремими підсистемами на основі **структурного аналізу**, тому що структура виражає сутність системи і є засобом її внутрішньої організації.

На основі загальнонаукових методів пізнання економічна наука виробила **специфічні методи** економічних досліджень. До них, зокрема, належать економічне моделювання, економіко-математичні і статистичні методи, економічний експеримент тощо.

Економічна модель — спрощене зображення, що у формалізованому вигляді розкриває взаємозалежності і зв'язки між різними еко-

номічними явищами та процесами. Використовуючи моделі, можна визначити причинно-наслідкові зв'язки у процесі економічного аналізу.

Економічні моделі включають екзогенні (або зовнішні) та ендогенні (або внутрішні) змінні. Модель дає уявлення, як зміна однієї з екзогенних величин впливає на ендогенні показники, що аналізуються в моделі.

Так, найпростішими є моделі “затрати — випуск”, доходів і витрат, сукупного попиту і сукупної пропозиції та ін.

Економічне моделювання базується на **економіко-математичних методах**, в тому числі з використанням комп'ютерної техніки.

Засновником математичної школи в економіці є відомий швейцарський економіст Леон Вальрас (1834–1910). Він створив теорію та математичну модель загальної економічної рівноваги, основу якої становить аналіз попиту і пропозиції.

Важливе місце в економічних дослідженнях посідає **функціональний аналіз** як один із розділів математики.

Функції — це змінні величини, що залежать від інших змінних величин і зображуються математичним графіком функцій. Завдання економічної теорії полягає в тому, щоб вивчити та узагальнити функціональні залежності між різними економічними явищами, що мають кількісну визначеність.

Наприклад, якщо підвищується ціна на якийсь товар, то (за інших рівних умов) попит на нього знижується. Це означає наявність функціонального зв'язку між ціною і попитом. У такому разі ціна є незалежною змінною, або аргументом, а попит — залежною змінною, або функцією. Тому можна сказати: попит є функція ціни.

Економічний експеримент — це науково обґрунтоване дослідження, що здійснюється за реальних економічних обставин з метою перевірки і апробації тих чи інших теоретичних концепцій, ідей, гіпотез, рекомендацій. Проводиться шляхом створення “зменшеного” за масштабами аналога досліджуваної економічної системи (об'єкта).

Важливу роль експеримент відіграє, зокрема, при підготовці і проведенні економічних реформ. Так, прикладом таких практичних експериментів є створення спеціальних економічних зон в окремих регіонах України (Одеса, АР Крим, Закарпаття) або Львівський експеримент з апробації нової системи пенсійного страхування шляхом введення персональних накопичувальних рахунків страхувальників.

1.3. Функції економічної теорії. Місце і роль економічної теорії в системі економічних наук

Роль і значення економічної теорії в суспільному житті визначається її функціями.

Пізнавальна (гносеологічна) функція — вивчення економічних відносин дає можливість пізнавати і розуміти закономірності економічних явищ і процесів, що відбуваються в суспільстві.

Практична — застосування отриманих теоретичних знань у практичній діяльності людей у сфері економіки. Важлива роль і значення економічної теорії полягає в тому, що вона є науковою основою розробки і реалізації економічної політики держави.

Методологічна — економічна теорія є теоретичною базою для вивчення низки конкретних економічних дисциплін. (Докладніше зміст цієї функції розглядатиметься далі.)

Прогностична — економічне прогнозування — це наукове передбачення майбутніх перспектив і можливих варіантів (сценаріїв) економічного розвитку з метою визначення найефективніших способів і шляхів розв'язання ймовірних змін і проблем в економіці.

Економічній теорії належить провідна роль у системі економічних наук. Вона є методологічним підґрунтям для вивчення спеціальних, прикладних економічних наук: галузевих економік, економіки праці, фінансів, кредиту, статистики, бухгалтерського обліку, маркетингу, менеджменту тощо.

Економічна теорія озброює прикладні економічні науки знанням основоположних, базових понять, категорій, законів, принципів з різних галузей і сфер економіки. Вона формує єдиний категоріально-понятійний апарат, тим самим створює єдину, уніфіковану “економічну мову”.

Водночас економічна теорія спирається і використовує знання і результати наукових досліджень конкретних економічних наук, а також здобутки інших соціальних наук (філософії, політології, соціології, права та ін.).

Глава 2. Безмежність потреб і обмеженість ресурсів

- 2.1. *Потреби та їх класифікація. Безмежність потреб.*
- 2.2. *Економічні блага. Товари і послуги.*
- 2.3. *Виробничі ресурси, їх обмеженість.*

2.1. Потреби та їх класифікація. Безмежність потреб

Кінцевою метою суспільного виробництва, економічної діяльності є задоволення потреб. Матеріальні потреби людей практично безмежні. В міру суспільного прогресу вони безперервно зростають, примножуються, ускладнюються. Одні потреби, будучи задоволені виробництвом, породжують нові, більш високі, і так далі. Цей причинно-наслідковий зв'язок між виробництвом і потребами виражає загальноекономічний закон підвищення потреб.

Потреби — це прагнення людей мати певні блага, бажання володіти ними, відчуття нестачі, якщо таке бажання не задовольняється.

Разом із розвитком людини зростають й її потреби. У сучасному суспільстві недостатньо задовольняти потреби в їжі, помешканні, одязі. Дедалі більшого значення набуває задоволення духовних, культурних, освітніх потреб.

Отже, потреби людини не лише кількісно збільшуються, а й якісно змінюються. Можна зробити висновок, що потреби людини безмежні у своєму розвитку і мають тенденцію до зростання, тобто до якісних і кількісних змін.

Відмітна властивість потреб — їх **безмежність**, постійні якісна та кількісна зміни. Це зумовлене розвитком виробництва та науково-технічним прогресом, а також розвитком самої людини, її інтелекту. Задоволення одних потреб породжує інші. У цьому проявляється безмежне зростання потреб, що має закономірний характер. Це змушує людину витрачати зусилля, щоб здобувати блага.

2.2. Економічні блага. Товари і послуги

Благо — це засіб для задоволення потреб. Альфред Маршалл визначає благо як “бажану річ, що задовольняє людську потребу”. Ж.Б. Сей визначає блага “як засоби, які маємо для задоволення наших потреб”. А.Шторх підкреслює, що “вирок, винесений нашим су-

дженням щодо корисності предметів ... робить їх благами”. Властивість певного предмета, що дає можливість задовольняти визначену потребу людини, ще не робить його благом. На цей факт особливу увагу звертає австрійський економіст, засновник австрійської школи К. Менгер. Так, корінь женьшеню здатний підвищити життєвий тонус людини, але поки не виявили причинно-наслідковий зв'язок потреби в оздоровленні організму з цілющою силою женьшеню ця рослина не мала характеру блага. Тобто, *здатність предмета задовольняти певну потребу повинна бути усвідомлена людиною. Тільки в такому разі предмет стає благом.*

Економічна наука розподіляє всі життєві блага на дві групи: неекономічні та економічні блага.

Неекономічні блага — це ті життєві блага (переважно природні), які доступні людям в обсязі набагато більшому, ніж величина потреби в них. Їх не треба виробляти і люди можуть споживати їх безкоштовно. Саме до цієї групи благ належать: повітря, сонячне світло, дощі, океани тощо. Але основні потреби людей задовольняються не дарованими, а економічними благами. І якщо люди живуть зараз краще, ніж за стародавніх часів, то тільки завдяки збільшенню обсягів і поліпшенню властивостей саме економічних благ (продовольство, одяг, житло і т.д.).

Особливу увагу необхідно приділяти розмежуванню економічних і неекономічних благ. Це розмежування пов'язане з поняттям рідкості. Благо неекономічне існує в необмеженій кількості. Економічне благо є рідкісним благом. Саме співвідношення між потребою і доступною кількістю благ робить їх економічними чи неекономічними. Так, якщо людина мешкає в тайзі, то деревина для будівлі житла для неї не є економічним благом. Адже кількість дерев у багатьох разів перевищує потребу конкретної людини в цьому виді будматеріалу. І вода для угамування спраги, якщо людина живе на березі найчистішого озера, не є економічним благом. Економічним благом вода стане для людини лише в пустелі, де потреба в ній набагато вища, ніж доступна для задоволення цієї потреби кількість води.

Рідкісність — це відношення між бажаним і наявним. *Благо є рідкісним, якщо люди не можуть придбати його в такій кількості, в якій хотіли б, не жертуючи при цьому будь-якою іншою цінністю.*

Якщо благо є рідкісним, його треба розподіляти. Тобто потрібно визначити певний критерій відбору претендентів на споживання рідкісного блага, а також те, кому з них і скільки цього блага діс-

танеться. Як критерій можуть виступати вік, уміння переконувати, моторність, суспільна повага, готовність платити та багато іншого. Для українського суспільства характерний розподіл рідкісних благ на основі готовності платити гроші за їх споживання. Але іноді використовуються й інші критерії розподілу.

Таким чином, основою класифікації благ на економічні та неекономічні є таке визначення: економічні блага — це товари і послуги, обсяг яких:

недостатній для задоволення потреб людей;

може бути збільшений лише шляхом витрат праці та інших ресурсів;

розподіляється між тими, хто спроможний заплатити сформовану на даний момент ціну цих благ.

Потреби задовольняються за допомогою економічних благ, які можна поділити на товари і послуги.

Товари — це продукти праці, що задовольняють потреби не тих, хто їх виробляє, а тих, хто отримує їх в процесі обміну. Товар має таку рису, як здатність переміщуватися у просторі від однієї особи до іншої.

Одна і та ж сама потреба може бути задоволена різними товарами, наприклад потреба в їжі — різними продуктами харчування. Товари, що задовольняють одну й ту ж саму потребу, але відрізняються якісними характеристиками, називаються *товарами-субститутами* (*товари-замінники*). Наприклад, сік або газувана вода, автомобіль чи автобус, окуляри або контактні лінзи тощо.

Комплементарні товари — товари, що доповнюють один одного і тим самим уможливають їх споживання. Потреба в таких товарах одночасно збільшується або одночасно зменшується. Це, наприклад, фотоапарат і фотоплівка, відеомагнітофон і відеокасети, черевики і шнурівки.

Виділяють також *незалежні товари*, або “самостійні”. Потреби в цих речах ніяк не пов’язані (наприклад, банани і риба, трикотажні вироби і наручний годинник).

За терміном використання товари можна поділити на *такі, що використовуються один раз* (наприклад, продукти харчування) і *тривалого вжитку* (наприклад, житло, меблі, транспортні засоби).

Зараз в економіці виробляється безліч різноманітних товарів, що задовольняють найрізноманітніші потреби різних верств і груп спо-

живачів. Люди, чиї потреби задовольняються споживанням товарів і послуг, називаються споживачами.

Послуги — вид доцільної діяльності, корисний результат якої виявляється під час праці і пов'язаний із задоволенням якої-небудь потреби. Тобто це дії, які задовольняють людські потреби. Коли А. Сміт працював над “Дослідженням про природу і причини багатства народів”, панівним в економічній теорії та у свідомості пересічних громадян було уявлення про матеріальні блага і послуги як форми втілення багатства. Хоча вже у XVIII — на початку XIX ст. висловлювалися припущення про існування інших форм благ — нематеріальних. Так, Ж. Б. Сей відносив до таких благ і адвокатські контори, і військову справу. Значну увагу нематеріальним благам приділяв і А. Маршалл. Справді, потреби людей не обмежуються лише використанням у своїх цілях матеріальних благ. І послуги адвоката, і лекція в університеті, і циркова вистава задовольняють певні людські потреби, і тому можна говорити про виробництво нематеріальних благ і послуг.

Кількість потреб, які задовольняються за допомогою різноманітних послуг, останнім часом значно зростає, наприклад, сфера послуг в Україні виробляє 62% валового внутрішнього продукту. Особливого розвитку набули сфери надання туристичних, банківських, страхових та інших послуг. Практично кожна людина протягом свого життя користується послугами сфери освіти, медицини тощо. Сфера послуг — один з найдинамічніших секторів сучасної економіки.

2.3. Виробничі ресурси, їх обмеженість

Створення товарів і послуг, призначених для задоволення потреб, вимагає використання певних ресурсів.

Під **виробничими ресурсами** розуміють усі природні, людські і вироблені людиною ресурси, котрі використовуються для виробництва товарів і послуг. Економісти поділяють ці ресурси на такі групи: *матеріальні* — земля, сировинні ресурси, капітал і *людські* — праця і підприємницькі здібності.

Земля. До поняття “земля” в економічній науці відносять усі природні ресурси — “дарові блага природи”, які застосовуються у виробничому процесі. До цієї ресурсної групи, зокрема, входять: орні землі, ліси, мінеральні, водні ресурси тощо.

У процесі виробництва використовуються не тільки природні ресурси, а й так звані проміжні товари. Все те, що вже було

опосередковано людською працею раніше, зазнало впливу людської праці й стало результатом попереднього процесу виробництва, в економічній науці називають **проміжним продуктом**. Це товари, які слугують напівфабрикатами й сировиною для виготовлення інших благ.

Наприклад, при виготовленні хліба використовують борошно, олію, дріжджі, які були вироблені в іншому виробництві і вже є готовим товаром. Вони придбані для даного виробництва (виробництва хліба), щоб із них виготовити інший товар — хліб.

Капітал. Капітал охоплює усі виробничі знаряддя, тобто всі види інструментів, машин, устаткування, а також фабрично-заводські, складські й транспортні засоби, збутову мережу, які використовують у виробництві товарів і послуг та постачанні їх до кінцевого споживача. Процес виробництва і придбання капітальних благ називають інвестуванням.

Капітал (засоби виробництва) відрізняється від *споживчих благ* тим, що останні задовольняють потреби безпосередньо, тоді як перший виконує це опосередковано, забезпечуючи виробництво споживчих благ.

Коли йдеться про виробничі ресурси, термін “капітал” не стосується грошей. Щоправда, менеджери та економісти часто говорять про “грошовий капітал”, маючи на увазі гроші, що використовуються для купівлі машин, устаткування, інших засобів виробництва. Проте гроші безпосередньо нічого не виробляють; тому їх не розглядають як виробничий ресурс.

Реальний, або фізичний капітал — інструменти, машини, інше виробниче устаткування — це виробничий ресурс; *гроші, або фінансовий капітал*, не є таким ресурсом.

Праця. Праця — категорія, яку використовують для позначення всіх фізичних і розумових здібностей людини, що застосовуються у виробництві товарів і послуг (за винятком особливого виду людських талантів, а саме — підприємницьких здібностей, які через їх специфічну роль у ринковій економіці розглядаються окремо). Отже, професійну діяльність лісоруба, продавця, машиніста, вчителя, професійного футболіста, фізика-атомника — визначають загальним поняттям “праця”.

Підприємницькі здібності. Особливий людський ресурс носить назву *підприємницькі здібності*. Виділяють чотири взаємопов’язані функції підприємця:

1. Підприємець бере на себе *ініціативу* поєднання виробничих ресурсів — землі, капіталу й праці — в єдиний процес виробництва товарів і послуг. Виконуючи роль своєрідного каталізатора, підприємець одночасно є рушійною силою виробництва і посередником, який зводить в єдине ціле інші ресурси для здійснення певного процесу, який може виявитися прибутковою справою.
2. Підприємець бере на себе *прийняття основних рішень* у процесі ведення бізнесу, тобто тих непростих нестандартних рішень, які й визначають напрям діяльності ділового підприємства.
3. Підприємець — це *новатор, особа*, яка намагається впровадити на комерційній основі нові продукти, нові виробничі технології або нові форми організації бізнесу.

Виробничі ресурси, що використовуються у процесі виробництва товарів та послуг, є *обмеженими (рідкісними)*.

Під обмеженістю розуміють не тільки можливість повного вичерпання якогось ресурсу, а й наявність його необхідної величини (кількості) в даний момент і в даному місці.

Слід зазначити, що обмеженість ресурсів має абсолютний і відносний характер.

Абсолютна обмеженість означає, що ресурси обмежені самою природою. Так, існують невідтворювані ресурси: земля, корисні копалини (вугілля, нафта, газ тощо).

Відносна обмеженість означає, що ресурси обмежені відносно масштабів зростання потреб, які випереджають можливості виробництва щодо їх задоволення.

Проблема обмеженості потребує не лише економії ресурсів і збільшення їх віддачі, а й: 1) оптимізації процесу споживання; 2) збереження й охорони навколишнього середовища; 3) здешевлення продукції і послуг; 4) забезпечення перспектив для розвитку виробництва і споживання.

Отже, *виробничі ресурси* — *обмежені, або рідкісні*. Але проблема обмеженості має не тільки економічний аспект. Кожен з нас живе у світі обмежених можливостей. Обмежені фізичні та інтелектуальні можливості людини. Обмежено час, який вона може приділити тій чи іншій справі. Обмежені засоби, які людина могла б використати для досягнення певної мети.

Висновки

- Потреби — це прояв необхідності мати певні блага, бажання володіти ними, відчуття нестачі, якщо бажання залишається незадоволеним.

- Всі потреби постійно зростають і є безмежними.
- Потреби залежать від різних чинників, зокрема таких, як вік людини, культурні традиції та звички, стать, кліматичні умови, рівень доходів тощо. Значний вплив на потреби справляє реклама.
- Економічні блага — це товари і послуги, обсяг яких:
 - а) недостатній для задоволення потреб людей;
 - б) може бути збільшений лише шляхом витрати праці та інших ресурсів;
 - в) розподіляється між тими, хто здатний сплатити сформовану на даний момент ціну цих благ.
- Економічні блага поділяють на: товари особистого споживання та інвестиційні товари; особисті послуги та комерційні послуги; товари індивідуального споживання і суспільні блага; субститути і компліменти.
- Потреби задовольняються за допомогою товарів і послуг. Одні і ті ж самі потреби можуть задовольнятися різними товарами та послугами.
- Для виробництва будь-якого товару або послуги необхідні виробничі ресурси: природні, капітальні, трудові та підприємницькі здібності. Повноправним виробничим ресурсом стає інформація.
- Всі ресурси обмежені. Обмеженість може носити абсолютний або відносний характер.
- Найголовніша проблема, з якою стикаються людина, фірма, країна, людство в цілому, — це обмеженість ресурсів і безмежність потреб. Неможливо повністю і одночасно задовольнити всі потреби, тому що виробничі ресурси завжди обмежені.

Практикум *

Тести:

1. Економічні потреби — це:

- A. Потреби, які можуть бути задоволені шляхом споживання товарів або послуг.
- B. Блага, необхідні людині.
- C. Товари і послуги, які Ви можете придбати на обмежені ресурси.
- D. Природні ресурси, капітал та праця.

2. Що не належить до інвестиційних благ?

- A. Послуги банків.

* У посібнику використані тести, задачі, завдання з Програми підвищення кваліфікації вчителів економіки. — Харків: Перспектива, 2002.

- V. Капітал.
 - C. Машина.
 - D. Послуги метрополітену.
- 3. Нижче наведені “трійки” понять. У якій з “трійок” наведено приклади трьох груп виробничих ресурсів?**
- A. Гроші, фермер, газ.
 - B. Робітник, нафта, трактор.
 - C. Геолог, машинобудівник, банкір.
 - D. Облігації, вугілля, бригадир.
- 4. Яке з наведених положень не пов’язане з тим, що вивчає економіка?**
- A. Ефективне використання ресурсів.
 - B. Необмежені виробничі ресурси.
 - C. Задоволення потреб.
 - D. Обмеженість.
- 5. Економічні блага — це:**
- A. Обмежені блага.
 - B. Тільки блага з високим рівнем корисності.
 - C. Блага, що корисні тільки для споживача даного блага.
 - D. Блага, що виробляються тільки для власного споживання.
- 6. Проблема обмеженості може бути вирішена, якщо:**
- A. Усі країни світу стануть постіндустріальними суспільствами.
 - B. Буде знайдено практично невичерпні джерела енергетичних ресурсів.
 - C. Люди і країни відмовляться від конкуренції на користь співробітництва.
 - D. Всі наведені вище відповіді є неправильними.
- 7. Виберіть найбільш придатний, з Вашого погляду, перелік виробничих ресурсів у сучасній економіці:**
- A. Земля, робоча сила, управління, капітал, гроші.
 - B. Земля, праця, засоби виробництва, технологія, підприємницькі здібності, управління, капітал.
 - C. Ресурси, капітал, технологія, праця, підприємницькі здібності.
 - D. Земля, праця, капітал, підприємницькі здібності, інформація.
- 8. Чи належать гроші до виробничих ресурсів?**
- A. Так, якщо на ці гроші купують капітальні ресурси.
 - B. Ні, якщо вони не знаходяться на банківському рахунку.
 - C. Так, але тільки за умов, коли оплачуються товари і послуги.
 - D. Ні, оскільки гроші є фінансовим засобом.

- 9. Що мають на увазі, коли стверджують, що кожна економічна система стикається з фактом обмеженості ресурсів?**
- A. Деякі продукти можна купити тільки за дуже високими цінами.
 - B. Бідні держави зазнають нестачі певних продуктів, а багаті держави такої проблеми не мають.
 - C. Виробничих ресурсів ніколи не буває достатньо, для задоволення усіх людських потреб.
 - D. Будь-яка економіка зазнає занепадів у разі нестачі чого-небудь.
- 10. Чим можна пояснити наявність економічних проблем?**
- A. Безмежністю потреб і обмеженістю ресурсів.
 - B. Наявністю безробіття та інфляції.
 - C. Зростанням населення Землі.
 - D. Забрудненням навколишнього середовища.
- 11. Оскільки потреби людей безмежні, а ресурси для їх задоволення обмежені, суспільство прагне ефективно використовувати наявні ресурси. Це означає, що суспільство повинно:**
- A. Балансувати доходи і видатки.
 - B. Обмежувати використання ресурсів.
 - C. Зберігати якомога більше грошей.
 - D. Використовувати ресурси таким чином, щоб отримувати максимальну віддачу.

Відповіді до практикуму

Тести

1. A; 2. D; 3. B; 4. B; 5. A; 6. D; 7. D; 8. D; 9. C; 10. A; 11. D.

Глава 3. Проблема вибору в економіці та альтернативна вартість

- 3.1. Необхідність вибору як наслідок проблеми обмеженості ресурсів.*
- 3.2. Процес прийняття рішення. Альтернативна вартість.*
- 3.3. Межа виробничих можливостей.*

3.1. Необхідність вибору як наслідок проблеми обмеженості ресурсів

Основною проблемою економічної організації виробництва в будь-якій економічній системі є розв'язання суперечності між безмежними потребами і обмеженими ресурсами, необхідними для їх задоволення.

Всі суспільні потреби, через обмеженість ресурсів, повністю і одночасно задовольнити неможливо. Тому в економіці завжди доводиться вирішувати проблему вибору, сутність якої полягає в пошуку альтернативних варіантів використання ресурсів з метою їх найбільш раціонального і ефективного використання. Адже неможливо використати одні і ті ж самі ресурси двічі і одночасно. Класичним прикладом такого альтернативного вибору є вирішення питання: “Що виробляти: гармати чи масло? скільки гармат і скільки масла?”

Ця альтернатива означає, що збільшення виробництва одних товарів (гармат), за наявних ресурсах, можливо лише при скороченні виробництва інших товарів (масла). Іншими словами, переключаючи обмежені ресурси на виробництво військової продукції, суспільство відповідно зменшує ресурси на виробництво цивільної продукції і навпаки.

Проблема вибору постає і має розв'язуватися на всіх рівнях: на рівні окремої людини, домогосподарств (сімей), фірм, економіки в цілому, вона постійно відтворюється на мікро- і макрорівнях.

З позицій маржиналізму та неокласичної школи, саме науковим обґрунтуванням способів ефективного вибору з метою найповнішого задоволення потреб і займається економіка. Це становить її предмет і завдання.

Якби ресурси були необмеженими, то не існувало б і проблеми вибору. Тому економіка — це наука про вибір в умовах обмежених ресурсів. Саме обмеженість ресурсів, ефективний вибір і альтернативна вартість вважаються фундаментальною тріадою науки економіки.

3.2. Процес прийняття рішення. Альтернативна вартість

У реальному житті люди постійно здійснюють вибір. При цьому вони надають перевагу лише одному з можливих варіантів (альтернатив) і фактично втрачають можливість отримати щось інше. Наприклад, якщо при вирішенні проблеми — після закінчення середньої школи піти вчитися в університет чи працювати — молода людина вибирає навчання в університеті, то тим самим вона втрачає можливість працювати та отримувати дохід найближчі 5 років. Якщо певна організація при вирішенні проблеми — на що витратити кошти: на придбання нових комп'ютерів чи на ремонт приміщення, — вибирає комп'ютери, то тим самим вона втрачає можливість відремонтувати приміщення. Оскільки економічні блага не можна отримати, не втративши чогось, не заплативши за них утраченою можливістю отримати щось інше, вибір завжди має *ціну* або *альтернативну вартість* (вартість втраченої можливості). Це одна з найважливіших економічних категорій. Коли ми щось купуємо, то, як правило, платимо гроші. Та сплачена нами сума це ще не ціна нашого вибору. Реально ми відмовляємось від купівлі іншої бажаної речі, яку б придбали за цю ж суму і якою знехтувати заради обраної нами.

Альтернативна вартість — це те інше, від чого необхідно відмовитись, щоб отримати те, на користь чого зробили свій вибір. Вона пов'язана з відмовою від альтернативного використання ресурсів.

Альтернативна вартість, або ціна вибору, у наведеному на початку параграфа прикладі про молоду людину, яка вирішила навчатися в університеті, може бути розрахована як сума утраченого доходу за 5 років (який можна було б отримати, якщо піти працювати) плюс вартість товарів і послуг, що відповідає грошовій вартості освіти.

Економісти часто вживають вислів: “There is no such thing as a free lunch” (у перекладі з англійської — “Не може існувати така річ, як безкоштовний обід”). Йдеться про те, що нічого не можна отримати просто так, за все треба платити — кожен вибір має свою ціну.

Якщо, скажімо, сільська громада робить вибір: що збудувати на вільній ділянці землі поблизу автостради — автостоянку, автозаправну станцію, літнє кафе або магазин, і вибір зроблено на користь автостоянки, то ціною такого вибору, тобто альтернативною вартістю відведення цієї землі під автостоянку, буде втрачена можливість

мати другий за значенням об'єкт після вибраного (або автозаправну станцію, або кафе, або магазин), але не три об'єкти водночас.

Таким чином, термін “*ціна вибору*” (або *альтернативна вартість*) стосується найбажанішої серед не вибраних нами альтернатив. Що саме серед альтернативних можливостей було найбажанішим, другим за значенням після вибраного нами варіанта, визначається додатковими дослідженнями. Альтернативна вартість — це вартість (цінність) *найпріоритетнішого* серед благ, якими ми знехтували заради власного вибору. Визначення альтернативної вартості носить суб'єктивний характер, оскільки кожний виробник, споживач, кожна країна тощо роблять вибір за власними критеріями.

Вибір здійснюється шляхом прийняття рішення.

Сам процес прийняття рішення є *п'ятиступеневим*:

1. Визначення проблеми.
2. Перелік всіх можливих альтернатив (варіантів) для розв'язання цієї проблеми.
3. Визначення критеріїв (що для нас важливо).
4. Оцінка кожної альтернативи за всіма критеріями.
5. Прийняття остаточного рішення.

3.3. Межа виробничих можливостей

Обмеженість економічних ресурсів і багатоваріантність їх застосування обумовили формулювання поняття “межа виробничих можливостей”, або “крива виробничих можливостей”.

Крива виробничих можливостей (КВМ) — це геометричне місце точок поєднання альтернативних кількісних значень двох благ, які могли б бути вироблені за умов повного використання всіх наявних ресурсів.

Аналіз кривої виробничих можливостей базується на таких припущеннях:

- суспільство використовує всі наявні ресурси, тобто виробництво функціонує за умов цілковитого застосування ресурсів і досягає якнайбільшого з усіх можливих обсягів виробництва;
- економіка розглядається за станом на певний момент часу, тим самим передбачаються постійна кількість ресурсів і незмінна технологія;
- у країні виробляються лише **два різновиди товарів** — наприклад, споживчі та інвестиційні.

КВМ свідчить, що економіка завжди альтернативна, тобто суспільство має вибирати між виробництвом різних товарів шляхом перерозподілу ресурсів. Із точок, розташованих на цій кривій, що показують різні можливі поєднання випуску альтернативних товарів, воно має вибрати найбажанішу для нього у даний час.

При розгляді кривої виробничих можливостей часто використовують такий приклад: нехай існує умовна країна, яка виробляє тільки два види товарів — гармати та вершкове масло. При цьому наявні ресурси використовуються повністю. Можливими варіантами розподілу обмежених ресурсів країни для виробництва цих двох товарів можуть бути такі: всі ресурси витратити на виробництво гармат і не виробляти масло взагалі, або всі ресурси витратити на виробництво масла і не виробляти гармати. Та насправді існуватиме такий варіант, за яким частину ресурсів буде витрачено на виробництво масла, а частина — на виробництво гармат (див. табл. 1).

Таблиця 1

Шкала виробничих можливостей з виготовлення гармат і вершкового масла (приклад)

Варіант	Гармати, тис. шт.	Масло вершкове, тис. т
<i>A</i>	15	0
<i>B</i>	14	1
<i>C</i>	12	2
<i>D</i>	9	3
<i>E</i>	5	4
<i>F</i>	0	5

За шкалою виробничих можливостей можна побудувати графік і розмістити дані про виробництво гармат на вертикальній осі координат, а виробництво вершкового масла — на горизонтальній. Кожна точка на кривій виробничих можливостей (наприклад, точки *A*, *B*, *C*, *D*, *E*, *F*) показує певний максимальний обсяг виробництва двох продуктів — у нашому прикладі гармат і масла, за умов повної зайнятості та повного обсягу виробництва. Так, точка *A* показує, що країна може виробити 15 тис. шт. гармат, але при цьому будуть задіяні всі ресурси і виробництво масла стане неможливим. Відповідно, точка *B* показує, що за умов виробництва 14 тис. гармат на ресурси, які залишились, можливо виробити ще 1 т вершкового масла. Кожна точка на КВМ — це певний максимальний обсяг виробництва двох

продуктів за умов повної зайнятості і повного обсягу виробництва. Суспільство змушене визначати, яку комбінацію виробництва цих продуктів воно вважає за кращу. Обмеженість ресурсів не заважає досягти будь-якої комбінації виробництва двох товарів поза КВМ, наприклад у точці *N*. Виробництво в точці *N* привабливе, але неможливе на цій ресурсно-технологічній базі. Імовірно, в майбутньому, коли завдяки новим технологіям із тих самих ресурсів вироблятиметься більше продукції і відбудеться зсув кривої виробничих можливостей праворуч вгору, тоді точка *N* опиниться на новій кривій виробничих можливостей, і це означатиме цілком реальний варіант виробництва для країни. Зсув кривої КВМ праворуч вгору може статися і за рахунок використання нових ресурсів, наприклад придбаних країною за кордоном.

Будь-яка комбінація виробництва у внутрішній частині КВМ (точка *M*) можлива, але свідчить про неефективне використання ресурсів — неповне завантаження виробничих потужностей, безробіття тощо.

Будь-яка комбінація виробництва двох товарів на КВМ — варіанти вибору суспільства; здійснюючи вибір, економіка повної зайнятості повинна утратити частину одного виду продукту, щоб отримати більше іншого продукту.

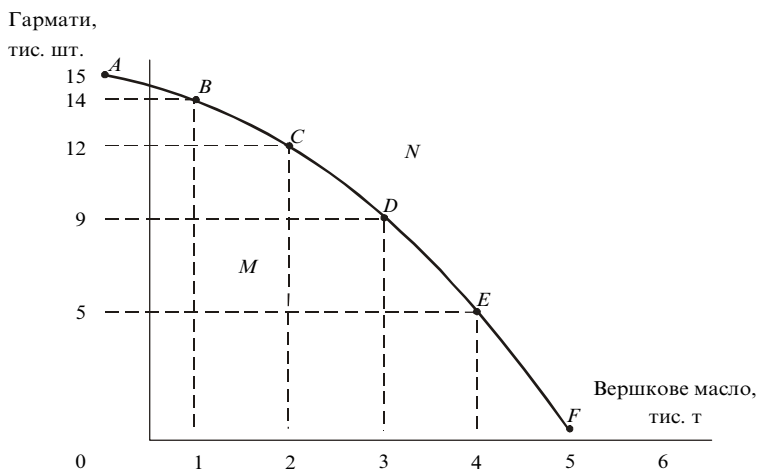


Рис. 1. Крива виробничих можливостей для країни, що виробляє гармати і масло вершкове

Крива виробничих можливостей має опуклу конфігурацію. Ця опуклість пояснюється тим, що одні ресурси можуть використовуватися продуктивніше під час виробництва одного товару (наприклад — гармат), другі — під час виробництва іншого товару (наприклад — вершкового масла). Під час руху уздовж кривої виробничих можливостей праворуч вниз, змінюючи тим самим структуру виробництва на користь збільшення вершкового масла, доводиться дедалі більше залучати порівняно малоефективні для його виробництва ресурси. Тому кожна додаткова одиниця випуску вершкового масла вимагатиме подальшого скорочення виробництва гармат. Із наближенням до однієї осі координат нахил кривої (щодо даної осі) зростатиме, тобто збільшуватиметься альтернативна вартість. У цьому й виявляється дія закону збільшення альтернативної вартості. ***Закон збільшення альтернативної вартості показує, що під час заміни виробництва одного блага (А) виробництвом іншого блага (В), за умов повного використання наявних ресурсів, альтернативна вартість виробництва кожної додаткової одиниці блага А зростатиме.*** Так, у нашому випадку альтернативна вартість збільшення виробництва вершкового масла від 1 до 2 т дорівнює відмові від виробництва 2 тис. гармат (перехід від точки В до точки С; $14 - 12 = 2$).

Збільшення виробництва вершкового масла від 2 до 3 т означає відмову від виробництва вже 3 тис. гармат (перехід від точки С до точки D; $12 - 9 = 3$).

Отже, крива виробничих можливостей характеризує такі економічні положення:

- Жодна комбінація виробництва товарів, яка описується точками, розташованими із зовнішнього боку КВМ, неможлива.
- Вибір із різних комбінацій виробництва товарів можливий тільки з тих варіантів, які описуються точками, розміщеними на кривій або всередині неї.
- Спадний нахил кривої ілюструє поняття альтернативної вартості.
- Опуклість кривої демонструє збільшення альтернативної вартості.

Висновки

- Економіка — це наука про вибір в умовах обмеженості ресурсів. Обмеженість ресурсів змушує робити вибір способу використання цих ресурсів для задоволення потреб.
- Обмеженість ресурсів вимагає прийняття рішення щодо вибору способу їх використання як на індивідуальному рівні, так і на рівні державної політики.

- Альтернативна вартість (вартість утраченої можливості) — це вартість найкращої (після вибраної) альтернативи, від якої треба відмовитися через вибір іншої альтернативи. Оцінка вибору та альтернативної вартості є суб'єктивною.
- Усі економічні рішення повинні враховувати альтернативну вартість.
- Крива виробничих можливостей (КВМ) — сукупність різних варіантів комбінацій виробництва двох товарів при повному використанні наявних ресурсів. Економіка повної зайнятості і повного обсягу виробництва змушена жертвувати випуском одних видів товарів і послуг, щоб досягти збільшення виробництва інших.

Практикум

Тести

- 1. Чому економічна теорія стверджує, що в економіці люди постійно роблять вибір?**
 - А. Щоб краще задовольнити свої потреби і не розгубитись у різноманітному світі товарів.
 - В. Люди мають різні смаки.
 - С. Тому, що потреби безмежні, а ресурси обмежені.
 - Д. Щоб жити не гірше за інших.
- 2. Яке із тверджень не належить до розкриття сутності альтернативної вартості?**
 - А. Людина має альтернативні витрати, коли її уявлення про економіку не збігаються з реальними економічними процесами.
 - В. Вибір чогось одного за умов обмеженості ресурсів означає відмову від чогось іншого.
 - С. Відмова від використання ресурсів в іншому напрямі і є вартістю втрачених можливостей.
 - Д. Ціна вибору — це цінність товару (послуги), від якого (якої) відмовились, коли робили вибір.
- 3. Альтернативні витрати на будівництво нової автостради — це:**
 - А. Інші товари та послуги, від яких треба відмовитись на користь будівництва автостради.
 - В. Кошти на будівництво автостради у цінах цього року.
 - С. Сума річного податку, який повинна сплатити фірма, що буде автостраду.
 - Д. Гроші на заробітну плату всіх працівників фірми, що будує автостраду.

4. Після закінчення коледжу Олег Білик може піти працювати оператором персонального комп'ютера у фірму і отримувати заробітну плату 2400 грн на рік. Він може також вступити до приватного університету і заплатити за рік навчання 1600 грн. Якою буде альтернативна вартість навчання Олега в університеті наступного року, якщо він вирішить піти вчитися?
- A. 0.
 - B. 1600 грн.
 - C. 2400 грн.
 - D. 4000 грн.
5. Які події повинні мати місце, щоб стався зсув КВМ економіки країни?
- A. Підвищення рівня народжуваності у країні.
 - B. Вдосконалення технології виробництва.
 - C. Припинення інфляції.
 - D. Зменшення обсягів виробництва одних товарів на користь збільшення обсягів виробництва інших товарів.
6. Стан випуску товарів у країні позначено певною точкою *B* на КВМ. Якщо ресурси праці будуть використані не повністю, тобто виникне безробіття, тоді:
- A. Точка *B* переміститься з КВМ усередину.
 - B. Точка *B* переміститься поза КВМ.
 - C. Точка *B* залишиться на своєму місці.
 - D. Точка *B* переміститься по КВМ вниз.
7. Альтернативна вартість вимірюється:
- A. Урядом України.
 - B. За допомогою індексу споживчих цін.
 - C. Ціною придбаного продукту.
 - D. Тим, чим треба пожертвувати для придбання товару або послуги.
8. Майже 100 років тому відомий вчений запропонував теорію, яка пов'язує економічні кризи з плямами на Сонці. Це теорія:
- A. Альтернативної вартості в дії.
 - B. Кривої виробничих можливостей.
 - C. Виробничих ресурсів.
 - D. Економічної моделі.
9. Що Ви вважаєте раціональним вибором?
- A. Вибір, який Ви зробили після всебічного обмірковування.
 - B. Вибір, який Ви зробили за допомогою математичних розрахунків, комп'ютерного моделювання.
 - C. Вибір, у результаті якого Ви досягли своєї мети.

- D. Вибір, у результаті якого Ви утрачаєте менше порівняно з тим, що отримуєте.
- 10. Якщо економічні ресурси країни використовуються повністю, то збільшення виробництва одного з продуктів можливо тільки за умов:**
- A. Загального зниження цін.
 B. Зменшення виробництва іншого продукту.
 C. Збільшення виробництва у приватному секторі, а не на державних підприємствах.
 D. Неможливо взагалі.
- 11. Учні треба підготуватися до тестування з основ економіки та математики. Існує два варіанти розподілу оцінок за 100-бальною шкалою:**

Альтернатива	Бал з основ економіки	Бал з математики
A	83	68
B	70	72

Альтернативні витрати підвищення оцінки з математики від 68 до 72 балів дорівнюють:

- A. 70 балів.
 B. 4 бали.
 C. 83 бали.
 D. 13 балів.
- 12. Що є альтернативною вартістю придбання будь-якого товару?**
- A. Час, який витрачаєте, щоб вирішити, що саме купити.
 B. Найкраща з втрачених можливостей.
 C. Гроші, які залишилися у Вас після того як Ви щось придбали.
 D. Кількість грошей, яку Ви сплачуєте за що-небудь.
- 13. Виберіть з наведеного нижче найповніше та конкретніше визначення предмета економіки:**
- A. Економіка вивчає гроші, банківську систему, капітал.
 B. Економіка вивчає змінні величини, динаміка яких впливає на стан народного господарства (ціни, виробництво, зайнятість).
 C. Економіка вивчає, як суспільство використовує обмежені ресурси, необхідні для виробництва різних товарів з метою задоволення потреб його членів.
 D. Економіка вивчає діяльність, що включає виробництво та обмін товарами.

Відповіді до практикуму

Тести

1. C; 2. A; 3. A; 4. D; 5. B; 6. A; 7. D; 8. D; 9. D; 10. B; 11. D; 12. B; 13. C.

Глава 4. Виробництво та ефективність

4.1. *Виробництво. Ефективність економіки.*

4.2. *Продуктивність праці, основні методи її розрахунку.*

4.1. Виробництво. Ефективність економіки

Економіка вивчає шляхи найкращого використання ресурсів. Оскільки виробничі ресурси обмежені, то неможливо задовольнити наші безмежні потреби. Єдине, чого можна досягти, — це використати ресурси таким чином, щоб задовольнити потреби найповніше.

Економіка — це наука про ефективність, а саме про ефективність використання обмежених ресурсів. Суспільство хоче використовувати свої обмежені ресурси ефективно; воно хоче отримувати максимальний обсяг корисних товарів і послуг з наявних ресурсів.

Ефективне використання ресурсів здійснюється у процесі виробництва товарів і послуг.

Виробництво — це цілеспрямована діяльність людей, що має на меті задоволення їхніх потреб. У цьому процесі взаємодіють основні фактори виробництва — праця, капітал, земля, підприємницькі здібності. Результатом виробництва є створення матеріальних і нематеріальних благ, що задовольняють людські потреби.

Поняття “виробництво” знаходить свій прояв у словосполученні “суспільне виробництво”.

Процес виробництва здійснюється не ізольованими суб’єктами господарювання, а в суспільстві, в системі суспільного поділу праці. Так, окремий ремісник чи фермер, вважаючи, що він діє цілком незалежно, насправді пов’язаний численними господарськими ланцюжками з іншими людьми. Навіть метод Робінзонади, коли розглядається економічна діяльність окремої людини (один із широко застосовуваних методів дослідження в економічній теорії), яка живе на незаселеному острові, не суперечить твердженню про суспільний характер виробництва. Робінзонада допомагає краще усвідомити механізм раціональної економічної поведінки окремої людини, але цей механізм не перестає діяти, якщо від моделі Робінзона переходимо до реалій суспільного виробництва.

Структура виробництва. Виробництво може бути структуроване по-різному. Важливим підходом є його розгляд з точки зору поділу на **матеріальне і нематеріальне.**

Матеріальне виробництво охоплює підприємства і галузі, що виробляють матеріальні блага (промисловість, сільське господарство, будівництво), і такі, що виробляють матеріальні послуги (транспорт, торгівля, комунальне господарство, побутове обслуговування, ремонт і пошиття одягу, прання, хімічне чищення тощо).

Нематеріальне виробництво охоплює галузі, де створюються нематеріальні блага (духовні та інші цінності), а також надаються нематеріальні послуги (охорона здоров'я, освіта, наукове консультування тощо).

Виробництво матеріальних і нематеріальних послуг становить **сферу послуг**.

Крім поділу на матеріальне і нематеріальне існує **поділ виробництва на первинне, вторинне і третинне**. Такий підхід не означає, що якійсь сфері віддаються переваги. Він лише підкреслює характер від зв'язку між сферами. Наведена класифікація свідчить, що одні види виробничої діяльності є похідними від інших.

1. Первинне виробництво ґрунтується на безпосередньому привласненні того, що дає людині природа. До первинного виробництва належать сільське господарство (землеробство і тваринництво), гірничо- і золотодобувна промисловість, лісництво, рибальство.
2. Вторинне виробництво ґрунтується на первинному і є похідним від нього. Воно охоплює всі галузі обробної промисловості, що створюють засоби виробництва та продукти споживання, а також будівництво.
3. Третинне виробництво, що є похідним від первинного і вторинного, — це створення різноманітних послуг. Останні поділяються на такі, що обслуговують виробництво, і на особисті.

Сукупність галузей, що обслуговують виробництво, становить виробничу інфраструктуру. Це — транспорт, зв'язок, торгівля, фінансово-кредитна сфера, інформація, реклама, лізинг, консультації з управління.

Послуги виробничого характеру надають, наприклад, оптовий та роздрібний торговці, банкір, страховий і рекламний агенти, брокер, водій, зв'язківець.

Соціальна інфраструктура охоплює галузі, що безпосередньо впливають на стан і розвиток окремих людей, надаючи їм нематеріальні форми багатства, і задовольняють соціальні потреби. Це охорона здоров'я, фізична культура, освіта, житлово-комунальне і побутове обслуговування, пасажирський транспорт і зв'язок, культура і

мистецтво тощо. Отже, в соціальній інфраструктурі створюються соціальні послуги.

Ефективність — це ключова категорія економічної науки. Сутність економічного прогресу полягає в досягненні більш високої ефективності виробництва, а сама ефективність є основним, узагальнюючим критерієм економічного прогресу.

У найбільш загальному розумінні, ефективність — це відношення отриманого у виробництві результату (продукту) до сукупних витрат виробничих ресурсів. Чим вище результат (обсяг продукту) і нижче витрати ресурсів на його отримання, тим вище ефективність і навпаки. Тому підвищення ефективності означає отримання високих кінцевих результатів виробництва (продукту) на одиницю витрачених ресурсів.

На макрорівні ефективність економіки вимірюється як відношення обсягу реального ВВП до сукупних витрат ресурсів на його виробництво.

На мікрорівні ефективність виробництва вимірюється як відношення обсягу виробленої фірмою товарної продукції до сукупних витрат ресурсів.

Загальною основою підвищення ефективності виробництва є науково-технічний прогрес. Застосування нової, продуктивнішої техніки, технології, раціональної організації виробництва забезпечує збільшення обсягів виробництва продукції на одиницю витрачених ресурсів.

Як зазначалося, обмеженість ресурсів потребує їх ефективного використання. Ефективне функціонування економіки можливо за наявності двох головних умов: забезпечення повної зайнятості ресурсів і повного обсягу виробництва. Ці умови і є загальними критеріями ефективного використання ресурсів.

Повна зайнятість означає використання у виробництві всіх придатних економічних ресурсів: засобів виробництва, природних і трудових ресурсів з метою отримання максимально можливого обсягу виробництва товарів і послуг (ВВП).

За умов повної зайнятості досягається максимально можливий або потенціальний обсяг виробництва ВВП.

За умов неповної зайнятості ресурсів фактичний обсяг ВВП менше потенційного ВВП.

$$\text{ВВП}_{\text{факт.}} < \text{ВВП}_{\text{пот.}}$$

Повний обсяг виробництва означає, що виробничі ресурси використовуються в такій комбінації і на такій технологічній основі, що забезпечує досягнення максимального кінцевого результату (ефекту).

Якщо ресурси задіяні і використовуються повністю на незмінній технологічній основі, то неможливо одночасно збільшити виробництво однієї продукції без зменшення виробництва іншої. Якщо ж стає можливим одночасне збільшення виробництва обох видів продукції, то це означає, що наявні ресурси використовуються неефективно, тобто має місце неповна зайнятість ресурсів і неповний обсяг виробництва. Тому необхідно вишукувати невикористані резерви підвищення ефективності.

Ефективність економіки може бути проілюстрована графічно на кривій виробничих можливостей, кожна точка на якій показує певний максимальний обсяг виробництва будь-яких двох товарів при досягненні повної зайнятості і повного обсягу виробництва. Таким чином, межа виробничих можливостей відображає можливий вибір суспільства. Наявні ресурси використовуються найефективніше, якщо збільшення виробництва одного товару можливо тільки за рахунок зменшення виробництва іншого. Тому ефективна економіка — це економіка, що перебуває на межі виробничих можливостей.

4.2. Продуктивність праці, основні методи її розрахунку

Продуктивність — це кількість продукції (товарів і послуг), виробленої на одиницю витрачених виробничих ресурсів. Зростання продуктивності означає виробництво більшої кількості товарів і послуг з незмінної кількості ресурсів або виробництво тієї ж кількості товарів і послуг з меншої кількості ресурсів, або комбінацію цих двох можливостей.

Хоча продуктивність часто вимірюють або ототожнюють лише з продуктивністю праці, але точніший підхід до джерел продуктивності враховує вплив всіх факторів виробництва. Є три основних способи збільшення продуктивності: 1) спеціалізація і поділ праці; 2) інвестиції в капітальні блага; 3) інвестиції в людський капітал. Всі вони часто взаємодіють з науково-технічним прогресом, що сприяє ефективнішим виробничим технологіям і створенню більшої кількості товарів і послуг. Інколи продуктивність може збільшуватися за рахунок інших засобів, наприклад, за рахунок реорганізації виробничого процесу або передислокації виробництва.

Підвищення продуктивності допомагає зменшити обмеженість ресурсів, але не усуває її повністю. Більше того, саме зростання продуктивності має свою власну альтернативну вартість, оскільки ресурси, що використовуються для збільшення продуктивності, не можуть використовуватися удруге. Отже, від підвищення продуктивності є як вигоди, так і утрати.

Розглянемо докладніше основні способи підвищення продуктивності.

Спеціалізація і поділ праці. Поняття “**поділу праці**” тісно пов’язане зі спеціалізацією, але воно звичайно стосується тих процесів, де робітники виконують одну або кілька виробничих операцій зі створення продукту, як, наприклад, працюючи на конвеєрній лінії. Стосовно праці, поняття спеціалізації зазвичай застосовують щодо професії людини, яка має спеціальну підготовку, наприклад теслярі, електрики, програмісти, вчителі математики, землевпорядники, хірурги-офтальмологи.

Спеціалізація праці людей заснована на принципах, вироблених людьми протягом розвитку господарства. Найважливішими з них є:

- 1) свідомий поділ праці між людьми;
- 2) навчання людей нових професій і навичок;
- 3) можливість гнучкої зміни сфери діяльності залежно від потреб суспільства.

Виникнення і поглиблення спеціалізації праці пояснюється кількома причинами.

По-перше, усі люди від природи різні, наділені різними здібностями. Тому вони неоднаково пристосовані до виконання тих чи інших видів робіт. Спеціалізація дає змогу кожній людині вибирати ту сферу діяльності, той вид робіт, ту професію, де її здібності виявляються найповніше, а праця буде найменш важкою.

По-друге, спеціалізація дає можливість удосконалювати вміння щодо обраної для себе діяльності, тобто виготовляти блага чи надавати послуги більш високого рівня якості.

По-третє, завдяки удосконаленню вміння людина може витратити на створення благ меншу кількість часу й уникати його утрат при переході від одного виду робіт до іншого.

Отже, спеціалізація виявилася основним способом підвищення **продуктивності** всіх ресурсів (факторів виробництва), які використовуються для виробництва потрібних економічних благ, насамперед того ресурсу, що ми називаємо працею.

Інвестиції в капітальні блага. Інвестиції в капітальні блага мають місце в тих випадках, коли заощадження використовуються для збільшення виробничих можливостей економіки шляхом фінансування будівництва нових фабрик, інвестицій в устаткування, засоби зв'язку тощо.

Заощадження нагромаджуються, якщо люди, підприємства, економіка в цілому не споживають повністю весь поточний дохід (або всю вироблену продукцію). Заощадження — частина доходу, яку не було витрачено. Цей невитрачений дохід, в основному, вкладається у фінансові інститути, такі, як банки та ощадно-позичкові асоціації, які, в свою чергу, надають позики тим, хто бажає придбати капітальні блага або інші ресурси.

Процес заощаджень та інвестицій — це, практично, переведення виробничих ресурсів з виробництва товарів і послуг для поточного споживання на створення сучасних високотехнологічних капітальних благ, які, в свою чергу, можуть розширювати виробництво і підвищувати продуктивність людських і природних ресурсів. Наприклад, робітники, використовуючи сучасне досконале устаткування і сучасні засоби транспортування, можуть заготовити більше лісу і поставити більше деревини, ніж за допомогою ручних пил і кінної тяги.

Придбання капітальних благ часто потребує великої кількості грошей; ці блага використовуються протягом тривалого часу. Тому інвестиції в капітальні блага часто пов'язані з ризиком і несуть в собі альтернативну вартість інших способів вкладення витрачених на них грошей. Наприклад, з появою досконалішої технології або при зміні ринкової кон'юнктури устаткування може застаріти ще до того, як окупляться вкладені в нього кошти. Отже, всі підприємці, що інвестують капітальні блага, повинні заздалегідь передбачити отримання доходів, яких було б достатньо для того, щоб виправдати можливий ризик.

Інвестиції в людський капітал мають місце в тому разі, коли здоров'я, освіта і професійна підготовка населення поліпшуються завдяки зусиллям приватних осіб, ділових кіл або діяльності уряду. Добре здоров'я, добра освіта та відповідна професійна підготовка — все це є вкладом у продуктивність людської праці. Проте інвестиції в людський капітал, як і інвестиції в капітальні блага, також містять елементи ризику. Люди, які вклали гроші або час, щоб продовжити освіту і отримати кращу професійну підготовку, здебільшого знаходять кращу роботу, продуктивність їхньої праці підвищується, дохо-

ди збільшуються, вони отримують більше задоволення від праці і відпочинку, але всі ці переваги заздалегідь не гарантовані, інвестиції в освіту та професійну підготовку також містять альтернативну вартість, оскільки пов'язані з ними ресурси могли б мати інше застосування. Наприклад, у вартість навчання в коледжі треба включати не лише прямі витрати — плату за навчання, книги тощо, а й втрати того доходу і тієї частини продукції, що були б вироблені і отримані, якби студент працював на виробництві.

Продуктивність праці — це показник, що характеризує ефективність використання трудових ресурсів та економію робочого часу у процесі виробництва товарів і послуг.

Продуктивність праці вимірюється кількістю продукції, виробленої за одиницю часу, або кількістю часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції. Чим менше затрати праці (робочого часу) на виробництво одиниці продукції, тим вище продуктивність праці. Із підвищенням продуктивності праці вартість одиниці продукції зменшується.

На мікрорівні підвищення продуктивності праці виражається у збільшенні випуску продукції в розрахунку на одного працюючого на підприємстві.

На макрорівні використовується показник “суспільна продуктивність праці”, що визначається як відношення обсягу реального ВВП у розрахунку на одного працюючого в галузях матеріального і нематеріального виробництва.

Висновки

- **Ефективність** — стан економіки, коли збільшення виробництва одного товару можливо тільки за рахунок зменшення виробництва іншого.
- **Ефективність** виробництва позначається будь-якою точкою на кривій виробничих можливостей.
- **Розподільна ефективність** означає, що ресурси розподіляються між галузями і фірмами таким чином, що отримана продукція має найбажанішу для суспільства структуру.
- **Виробнича ефективність** означає, що кожний товар або послуга в цій оптимальній структурі продукції виробляється з найменшими витратами. Повний обсяг продукції означає, що виробництво “потрібних” благ (розподільна ефективність) здійснюється в “належний” спосіб (виробнича ефективність).

- **Продуктивність** — загальний обсяг продукції, поділений на кількість вхідного фактору, затраченого на виробництво цього обсягу продукції протягом певного проміжку часу.
- **Підвищення продуктивності можна досягти трьома шляхами:**
 - 1) виробляти таку ж кількість продукту з меншої кількості ресурсів;
 - 2) виробляти більшу кількість продукту з такої ж кількості ресурсів або
 - 3) поєднавши два попередніх шляхи. Фірми повинні шукати свої можливості для підтримання рівня продуктивності, аби залишатися конкурентоспроможними і отримувати прибутки.
- **Продуктивність праці** — це кількість товарів і послуг, вироблених одним працівником в одиницю часу.
- **Суспільна продуктивність праці** — відношення обсягу реального ВВП на одного працюючого в суспільному виробництві.

Задача 1

Маслозавод випускав 60 тис. кг вершкового масла на місяць за ціною 4 грн за 1 кг. Після підвищення ціни до 6 грн за 1 кг завод став виробляти 80 тис. кг масла на місяць. На скільки відсотків збільшилась або зменшилась продуктивність праці, якщо кількість працюючих на заводі не змінилась?

Розв'язання: у даній задачі не враховуються ціни, тому що їх зміна не впливає на продуктивність праці.

$$I_Q = \frac{80}{60} = 1,33.$$

Продуктивність праці зросла на:

$$(1,33 - 1) \cdot 100 \% = 33 \%$$

Задача 2

Обсяг виробництва певного товару збільшився від 20 тис. до 35 тис. штук. За цей період кількість зайнятих робітників збільшилась на 5 %, а рівень інфляції становив 50 %. Як змінилась продуктивність праці?

Розв'язання: необхідно звернути увагу, що рівень інфляції не враховується, оскільки обсяг виробництва дається в штуках. Задача розв'язується аналогічно попередній.

$$1) I_Q = \frac{35}{20} = 1,75.$$

$$2) I_{\text{працюючих}} = \frac{100+5}{100} = 1,05 \text{ (інфляція не враховується).}$$

$$3) I_{\text{продуктивності}} = \frac{1,75}{1,05} = 1,66.$$

Продуктивність праці зросла на 66 %.

Задача 3

Вартість товарів і послуг, що виробляються компанією за день, зросла наприкінці року в 3 рази. Ціни за рік підвищились у 2 рази, а кількість працюючих збільшилась у 1,5 рази. Як змінилась продуктивність праці наприкінці року?

Розв'язання: необхідно врахувати інфляцію, оскільки зміна обсягу виробництва дається у вартісному вираженні.

$$\text{Індекс продуктивності} = \frac{\text{Індекс обсягу виробництва}}{\text{Індекс кількості робітників}}.$$

Індекс обсягу виробництва у вартісному вираженні = 3.

Індекс чисельності робітників = 1,5.

Індекс цін = 2.

$$\text{Індекс продуктивності} = \frac{3}{2 \cdot 1,5} = 1.$$

Відповідь: продуктивність праці не змінилась.

Практикум

Тести

1. Виробництво — це:

- A. Процес об'єднання природних і трудових ресурсів.
- B. Процес безпосереднього впливу людини на природу з метою створення економічних благ.
- C. Процес створення матеріальних благ.
- D. Цілеспрямована діяльність людей з перетворення природи.

2. Спеціалізація в розвитку суспільства спричинила:

- A. Зниження загального рівня потреб.
- B. Підвищення продуктивності праці.
- C. Те, що товару стали виробляти більше, ніж його потребується.
- D. Зростання трудомісткості виробництва.

3. На уроках праці кожен учень виробляв з дерева підставку для ручок, виконуючи всі операції: різбив, склеював, покривав лаком.

Після введення спеціалізації в шкільній майстерні, ймовірніше за все:

- A. Знизилась продуктивність праці.
- B. Збільшилась зайнятість.
- C. Збільшилась взаємозалежність.
- D. Знизилась якість виробів.

4. Ефективність виробництва визначається:

- A. Кількістю економічних благ, вироблених у суспільстві за рік.
- B. Співвідношенням інвестиційних благ до споживчих.
- C. Співвідношенням результатів і витрат ресурсів у суспільстві за рік.
- D. Співвідношенням якості товарів і послуг до їх кількості.

5. Зсув кривої виробничих можливостей праворуч відбувається, коли...

- A. Підприємство, що виробляло олівці та ручки, вирішило виробляти тільки ручки.
- B. Продуктивність праці виробництва олівців збільшилась при незмінних інших умовах.
- C. Попит на олівці збільшився.
- D. Підприємство стало виробляти таку кількість олівців і ручок, за якою альтернативна вартість одного олівця дорівнює 1,5 ручкам.

6. Цех м'якої іграшки збільшив обсяг виробництва на день від 100 до 117 виробів. Як змінилась річна продуктивність цеху, якщо кількість зайнятих робітників збільшилась на 17%, а ціни підвищилися на 20 %?

- A. Не змінилася.
- B. Зменшилася на 20 %.
- C. Збільшилась на 17 %.
- D. Скоротилася на 17 %.

7. Зростання продуктивності праці на рівні підприємства означає:

- A. Підвищення трудомісткості продукції.
- B. Збільшення річного випуску продукції.
- C. Збільшення чисельності працівників.
- D. Збільшення випуску продукції на одного працюючого.

8. У шкільній майстерні виробляють закладки для книг. Випуск продукції збільшився від 150 до 180 шт. на день, а ціна знизилася від 30 до 25 коп. Продуктивність праці:

- A. Не змінилася.

- V. Зросла на 20 %.
- C. Зменшилась на 20 %.
- D. Зросла на 44 %.

9. Суспільна продуктивність праці вимірюється:

- A. Збільшенням загального обсягу ВВП.
- B. Відношенням обсягу реального ВВП на одного працюючого.
- C. Відношенням загальної кількості працюючих до реального ВВП.
- D. Збільшенням обсягів використання матеріальних і трудових ресурсів.

10. Графічно ефективність може бути зображена:

- A. Тільки точкою на кривій виробничих можливостей, яка характеризує максимальний обсяг виробництва одного товару при нульовому виробництві іншого товару.
- B. Тільки точкою на кривій виробничих можливостей, яка характеризує виробництво двох товарів в однакових обсягах.
- C. Будь-якою точкою на кривій виробничих можливостей.
- D. Будь-якою точкою, яка показує комбінацію виробництва двох товарів і можливість збільшення їх обсягів за тими же ресурсами.

Відповіді до практикуму

Тести

1. B; 2. B; 3. C; 4. C; 5. B; 6. A; 7. D; 8. B; 9. B; 10. C.

Глава 5. Основні питання економіки. Економічні системи

5.1. *Основні питання економічної організації виробництва.*

5.2. *Типи економічних систем.*

5.3. *Відносини власності в економічній системі.*

5.1. Основні питання економічної організації виробництва

Щодо проблеми вибору в світі обмежених ресурсів, економічні суб'єкти повинні завжди вирішувати три основних, фундаментальних питання економічної організації виробництва.

1. **Що виробляти** — які товари і в якій кількості слід виробляти. Фактично це означає розподіл ресурсів, визначення структури економіки, вибір пріоритетів економічного розвитку.
2. **Як виробляти** — за допомогою яких ресурсів і технологій вироблятимуться економічні блага.
3. **Для кого виробляти** — хто стане споживачем вироблених благ, чи буде їм забезпечено збут і тим самим відшкодування витрачених на виробництво ресурсів.

Це основні питання організації виробництва, що постійно постають як перед кожним окремим виробником (фірмою), так і перед економікою в цілому. Вони безперервно відтворюються як на мікро-, так і на макрорівні.

Названі фундаментальні питання економіки є загальними (універсальними) для всіх економічних систем, але в кожній з них вони вирішуються по-різному. Кожна система має свій, специфічний механізм координації і управління економічною діяльністю суб'єктів господарювання.

Як же відбувається процес координації в різних економічних системах?

5.2. Типи економічних систем

Економічні системи (economic systems) — це сукупність взаємозалежних економічних елементів, що утворюють визначену цілісність, економічну структуру суспільства; єдність відносин, які складаються під час виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ.

Економічні системи відрізняються за способом вирішення основних питань: **що виробляти? як виробляти? для кого виробляти?**, а також за принципом того, хто несе **трансакційні витрати**. Історично можна виділити в “чистому” вигляді такі економічні системи: **традиційну, ринкову, командну**. Але в сучасному світі існує **змішана економічна система**, яка об’єднує в собі риси традиційної, ринкової, командної системи.

Традиційна економіка. Методи і техніка виробництва, обмін, розподіл доходів ґрунтуються тут на освячених часом звичаях і традиціях. Спадковість і касти диктують економічні ролі індивідів, чітко простежується соціоекономічний застій. Технічний прогрес і впровадження нововведень різко обмежені, оскільки вони суперечать традиціям і загрожують стабільності суспільного ладу. Економічна діяльність вторинна порівняно з релігійними і культурними цінностями.

Ринкова економіка (market economy) характеризується як система, заснована на приватній власності, свободі вибору і конкуренції, вона спирається на особисті інтереси, обмежує роль уряду.

У процесі історичного розвитку людського суспільства створюються передумови для зміцнення економічної свободи — можливості індивіда реалізувати свої інтереси і здібності шляхом активної діяльності у виробництві, розподілі, обміні і споживанні економічних благ.

Об’єктивні і суб’єктивні передумови для цього виникають після ліквідації всіх форм особистої залежності. Важливу роль у цьому відіграв розвиток ринкової економіки. Ринкова економіка гарантує насамперед свободу споживачу, що виражається у свободі споживчого вибору на ринку товарів і послуг. Добровільний, без примусу обмін стає необхідною умовою суверенітету споживача. Кожен самостійно розподіляє свої ресурси відповідно до своїх інтересів і за бажанням може самостійно організувати процес виробництва товарів і послуг у масштабах, що дозволяють його здібності і наявний капітал. Це означає, що існує свобода підприємництва. Людина сама визначає, що, як і для кого робити, де, як, кому, скільки і за якою ціною реалізувати вироблену продукцію, яким чином і на що витратити отриманий виторг. Тому економічна свобода припускає економічну відповідальність і спирається на неї.

Особистий інтерес виступає головним мотивом і головною рушійною силою економіки. Для споживачів таким інтересом є макси-

мізація корисності, для виробників — максимізація прибутку. Свобода вибору стає основою конкуренції.

Основу ринкової економіки становить приватна **власність**. Вона є гарантією дотримання добровільно підписаних контрактів і невтручання третіх сторін. **Економічна свобода** — фундамент і складова свобод громадянського суспільства. Вона виступає насамперед як необхідний засіб досягнення політичної свободи; у свою чергу, політична свобода є гарантом економічної свободи. У вільному суспільстві громадянин може відстоювати й активно пропагувати будь-які, в тому числі радикальні, зміни в соціальній структурі, звичайно за умови, що його агітація не виливається в застосування насильницьких дій стосовно інших громадян. Для пропаганди нових ідей необхідно лише подбати про те, щоб їх оприлюднення мало комерційний успіх.

Класична ринкова економіка виходить з обмеженої ролі державного втручання в економіку. Уряд необхідний лише як орган, що визначає правила ринкової гри і здійснює контроль за виконанням цих правил.

На противагу ринкової **командна економіка** (command economy) описується як система, де домінує суспільна (державна) власність на засоби виробництва, колективне прийняття економічних рішень, централізоване керівництво економікою за допомогою державного планування.

Характерною рисою командної економіки є монополізм виробництва, що в кінцевому підсумку гальмує науково-технічний прогрес. Державне регулювання цін, монополізм виробництва, гальмування технічного прогресу закономірно породжують економіку дефіциту. Парадокс полягає в тім, що дефіцит виникає в умовах загальної зайнятості і майже повного завантаження виробничих потужностей. Гіперцентралізм закономірно сприяє роздмухуванню бюрократичного апарату. Основою його росту була монополізація ролі держави в ієрархічному поділі праці. Адміністративно-командна система — це своєрідна, ідеологізована форма бюрократизму. Для неї характерне зрощування законодавчої і виконавчої, військової і цивільної, адміністративної і судової влади, злиття партійного і державного апарату.

Змішана економіка (mixed economy) . Під змішаною економікою розуміється тип суспільства, що синтезує елементи перших двох систем, тобто механізм ринку доповнюється активною діяльністю держави.

Уряд відіграє активну роль в економіці, сприяючи економічній стабільності і зростанню, забезпечуючи деякими товарами і послугами, що виробляються в недостатній кількості або взагалі не виробляються ринковою системою, модифікуючи розподіл доходів.

Перехідна економіка як система. Перехід від однієї економічної системи до іншої породжує особливий, перехідний стан економіки. Такий стан економіки може існувати в одній чи кількох країнах і навіть у глобальному масштабі. Перехід від однієї економічної системи до іншої ніколи не відбувався миттєво. Це дуже тривалий процес, у минулому він вимірювався сторіччями, а останнім часом — десятиріччями. Наприклад, перехід від традиційної системи до ринкової економіки вільної конкуренції в Західній Європі тривав з кінця XVIII до першої половини XIX ст. В Україні такий перехідний стан економіки був характерний для періоду 1861–1913 рр.

Наприкінці XX ст. почався масовий перехід кількох десятків країн від адміністративно-командної до ринкової економіки. Тому на даному етапі перехідно вважається економіка, де відносини, засновані на адміністративно-командних засадах, замінюватимуться ринковими механізмами.

Економіці перехідного типу властиві деякі специфічні риси. Відносною точкою є криза і подальша трансформація економічних відносин попередньої системи, а також виникнення нових відносин, властивих системі, що переживає етап становлення. Старі і нові відносини взаємодіють у межах перехідної системи.

У перехідній системі виникають і функціонують особливі перехідні економічні форми, що вказують на напрям руху до нової системи. До них можна віднести частково приватизовані підприємства в сучасній Україні, що втілюють перехід від державної власності до приватної.

Для перехідної економіки також характерні інтенсивний розвиток нових форм паралельно зі спадом і поступовим руйнуванням старих економічних відносин. Так, швидке розширення приватного сектору при переході від адміністративно-командної до ринкової економіки супроводжувався трансформацією державних підприємств у фірми, що діють за правилами ринкового господарства.

Перехідні процеси у східних і західних країнах відбуваються по-різному. По-перше, зберігається вирішальна роль держави в економіці при порівняно слабких позиціях приватних власників і сильних зрівняльних тенденціях. По-друге, при ослабленні регулюючих функ-

цій держави переважає приватнопідприємницька ініціатива, одночасно різко підсилюється соціальне розшарування. Україна перебуває на межі західного і східного типів, що багато в чому визначає характер її ринкової економіки, що формується.

Спочатку переважала думка, що перехід від адміністративно-командної економіки до ринкової забере кілька років. Але тепер стає зрозумілим, що на цей процес потребуватимуться десятиліття. Тому треба приділяти увагу закономірностям і специфіці перехідної економіки.

Необхідність переходу від адміністративно-командної економіки до ринкової зумовлена наростаючою недієспроможністю нетоварної економіки в міру вичерпання екстенсивних факторів економічного росту. Адміністративно-командна система має два істотних недоліки. Перший — її негнучкість, повільна адаптація до змін. Другий — вкрай низька продуктивність унаслідок тотального придушення господарської ініціативи.

5.3. Відносини власності в економічній системі

Вивчення проблем власності дозволяє з'ясувати три головних соціально-економічних питання:

1. Хто (які суб'єкти господарювання) має економічну владу — привласнює фактори і результати виробництва?
2. Які економічні зв'язки сприяють кращому використанню виробничих ресурсів?
3. Кому дістаються доходи від господарської діяльності? Власність економічно реалізується, якщо вона приносить дохід її власнику. Такий дохід являє собою весь заново створений продукт чи його частину, отриманий завдяки застосуванню праці і засобів виробництва. Це може бути, скажімо, прибуток, різного виду платежі.

Система економічних відносин власності охоплює — від початку до кінця — господарський процес загалом. Вона пронизує і становить серцевину усіх відносин між людьми під час виробництва, розподілу, обміну і споживання благ і послуг.

Цілком очевидно, що вся система відносин власності викликає в людей економічні (матеріальні, майнові) інтереси. Основний серед них, безумовно, полягає в тому, щоб усіляко примножувати блага, що перебувають у власності, з метою кращого задоволення потреб.

Так, через інтереси, власність визначаються спрямованість і характер господарської поведінки людей.

Важливо розрізнати **право власності і відносин власності**. **Право власності** — це право контролювати використання визначених ресурсів і розподіляти виникаючі при цьому витрати і вигоди. Тим самим права власності розмежовують, що і кому належить, як відбудуватиметься зміна власника, визначаючи свободу вибору людей, що переслідують свої інтереси.

При визначенні власності в юридичному змісті виявляється сукупність речей (об'єкт власності), що належать власнику (суб'єкту). Самі власники (суб'єкти) підрозділяються на два види:

фізична особа — людина як суб'єкт цивільних (майнових) прав і обов'язків;

юридична особа — організація (об'єднання осіб, підприємство, установа), що є суб'єктом цивільних прав і обов'язків. Це соціальне (колективне) утворення вступає в господарські зв'язки від свого імені як самостійна цілісна одиниця.

Право власності виражає ставлення людини до речі “як до своєї” чи “як до чужої”, тобто будується за схемою:

Суб'єкт → Об'єкт.

Однак у такому трактуванні немає відповіді на питання: звідки виникає право власності і як воно реалізується? Відповідь міститься в розгляді власності як економічних відносин між людьми.

Відносини власності — це майнові відносини між особами за схемою:

Суб'єкт ↔ Суб'єкт
Об'єкт.

Але які ж майнові відносини виражає власність? Це відносини привласнення благ, у тому числі факторів виробництва, і відносини відчуження благ.

Після того як держава законодавчо врегулює майнові відносини між особами, вони наділяються правом власності. Це право включає повноваження власника володіти, користуватися і розпоряджатися майном.

Володіння — фізичне володіння майном, економічним благом. Це право власника охороняється законом. Законне володіння майном завжди має правову підставу (закон, договір, адміністративний акт).

Користування — полягає в праві продуктивно споживати благо для одержання доходу чи особисто споживати його для задоволення власних потреб і інтересів залежно від його призначення. Припустимо, можна використовувати автомобіль для перевезення людей і вантажів у процесі виробництва чи користуватися автомобілем для поїздки своєї родини на відпочинок. Власник може передавати своє майно в користування іншим особам на певний час і на певних умовах. Права користування визначаються законом або іншою правовою підставою (наприклад, заповітом).

Розпорядження — право змінювати присвоєність (приналежність) майна. Воно здійснюється найчастіше шляхом укладання різних угод (купівлі-продажу, обміну однієї речі на іншу, дарування і т.д.).

Зазначені права власника можуть бути тимчасово обмежені з його ініціативи. Так, людина, яка здала в оренду річ іншій особі, позбавляє себе права володіння і користування нею на термін дії договору оренди. У розвинених країнах, наприклад, держава прагне зафіксувати в нормативних документах відповідні юридичним законам економічні відносини.

Відносини власності можна представити як два полюси: на одному — приватна власність, на іншому — суспільна власність. Відносини приватної власності будуються на відособленому присвоєнні факторів і результатів виробництва, суспільної — на суспільному присвоєнні. У реальній дійсності в “чистому вигляді” приватна і суспільна власність зустрічаються рідко. Існують різні варіанти переплетення рис приватної і суспільної, що втілюються в різноманітних формах власності: державній, кооперативній, пайовій, акціонерній.

Основний напрям розвитку відносин власності в Україні на сучасному етапі — формування багаторівневих відносин, що включають співіснування усіх форм власності. Суть сучасної реформи полягає в ліквідації монополії держави в усіх ланках системи відносин власності. Це передбачає роздержавлення власності — перетворення державної форми присвоєння в різноманітні недержавні форми господарства.

Демонізація державної власності не повинна призводити до повної її ліквідації, тому що, як відомо, у другій половині ХХ ст. загальне нероздільне майно скрізь використовується в національних інтересах.

Державний сектор національної економіки одержав “постійну прописку” в усіх західних країнах. Характерно, що в 1990 р. кінцеві

витрати державних установ у валовому національному продукті становили: в Японії — 9 %, Італії — 17, Франції і Німеччині — 19, Великобританії і США — 20 %. В орбіту державного присвоєння ввійшло, як правило, багато базових галузей промисловості (видобуток енергоносіїв, металургія тощо), військово-промисловий комплекс, найважливіші фінансові установи (наприклад, центральні банки, що випускають гроші), інфраструктура — виробнича (залізничний, повітряний, трубопровідний транспорт, мережа електропостачання та ін.) і соціальна (охорона здоров'я, соціальне забезпечення і т. д.). Роздержавлення сприяє демонополізації і створенню конкурентного середовища. Процес роздержавлення засновується на приватизації.

Співвідношення понять “роздержавлення” і “приватизація”. Чимало західних вчених, досліджуючи приватизацію, під об'єктом вивчення розуміють ту чи іншу сферу виробничо-господарської діяльності, де відповідальність за забезпечення виробництва товарів і послуг переходить від держави до приватного сектору.

Роздержавлення визначається як комплекс заходів, спрямованих на перетворення розміру, частини і принципів діяльності державного сектору. При цьому поняття приватизації тлумачаться двояко: у широкому змісті — це один з аспектів реформування державного сектору з абсолютним чи відносним скороченням його розміру; у вузькому — це повний або частковий перехід підприємства з державного у приватне володіння. Світова економічна думка під роздержавленням розуміє також будь-які дії, спрямовані на посилення процесів саморегулювання в економіці. Тому роздержавлення — не тільки поява нового власника, а й лібералізація цін і ринків, стимулювання недержавного сектору, зокрема малого бізнесу, комерціалізація, поширення на державні підприємства принципів керування, що існують у сфері приватного бізнесу, і т. д.

Більшість авторів, розглядаючи поняття “роздержавлення економіки”, звертають увагу на зміни в методах впливу держави на господарські процеси, на звільнення їх від державної опіки і державного керування. Таким чином, під роздержавленням мається на увазі загальний процес зміни державної економіки економікою багатокладною, змішаною, плюралістичною. Приватизація є стрижнем переходу від державно-бюрократичної системи господарювання, із властивою їй командною, планово-розподільною підсистемою керування, до ринкової економіки.

Загальним для всіх трактувань понять “роздержавлення” і “приватизація” є те, що вони розглядаються, по-перше, як нетотожні, по-друге, як

взаємозалежні явища, по-третє, як найважливіші аспекти історичного розвитку і, по-четверте, як найбільш характерні для суспільств, що трансформуються з однієї соціально-економічної системи в іншу.

Поняття “роздержавлення” і “приватизація” співвідносяться як ціле і частина, причому зміст першого пов’язаний зі зміною системи державного керування економікою, створенням умов для розвитку ринкових відносин. Друге поняття включає процес роздержавлення через заміну власника майна.

Висновки

- Економічні системи відрізняються способом розв’язання основних економічних питань: “**що виробляти? як виробляти? для кого виробляти?**”. Корінні відмінності систем залежать від таких факторів: а) система ґрунтується на приватній або державній власності на ресурси; б) механізмом координації є ринковий механізм чи централізоване директивне планування.
- **Трансакційні витрати** пов’язані не з виробництвом безпосередньо, а із супутніми йому витратами: витратами на пошук інформації про ціни, про контрагентів господарських угод, витратами на укладання господарських угод та контроль за їх виконанням тощо.
- **Власність** — це відносини між людьми щодо привласнення засобів і продуктів виробництва. Вони реалізуються у правах володіння, користування й розпорядження об’єктами власності.
- **Суб’єктами власності** можуть бути фізична, юридична особи, держава.
- **Роздержавлення** — це система заходів, спрямованих на усунення монополії держави, скорочення державного сектору і створення багатуокладної економіки, посилення процесів саморегулювання економіки.
- **Приватизація** — один із заходів роздержавлення, що реалізується в передачі державної власності за плату або безкоштовно у приватну власність.

Практикум

Тести

1. “Економічна система”:

А. Потребує поєднання індивідуальних ринків, пов’язаних один з одним.

- В. Представляє собою конкретну систему інституціональних установ і координаційний механізм, які використовуються при вирішенні проблеми ефективного розподілу ресурсів.
- С. Потребує наявності якої-небудь центральної влади (наприклад, державної), що координує економічну діяльність загалом.
- Д. Представляє собою схему, яка дозволяє фірмі одержувати гроші за рахунок діяльності інших фірм.

2. Основними перевагами ринкової економіки є:

- А. Забезпечення ефективного розподілу ресурсів та економічної свободи.
- В. Рівномірний розподіл особистих доходів і забезпечення повної зайнятості.
- С. Забезпечення стабільності цін і справедливого розподілу особистих доходів.
- Д. Ліквідація дискримінації і зведення до мінімуму забруднення навколишнього середовища.

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

- А. Інвестуванню та виробництву.
- В. Розподілу обмежених ресурсів.
- С. Обміну.
- Д. Наведеному вище в цілому.

4. Критеріями розмежування типів економічних систем є:

- А. Рівень добробуту членів суспільства.
- В. Тип координації та управління економічними діями суб'єктів.
- С. Форма власності на ресурси.
- Д. Правильні відповіді В і С.

5. Яка економічна система сучасної України?

- А. Ринкова економіка.
- В. Командна економіка.
- С. Перехідна економіка.
- Д. Традиційна економіка.

6. Головні проблеми економіки: що? як? для кого виробляти?

- А. Не існують у країнах з ринковою економікою.
- В. Не вирішуються у країнах з командною економікою.
- С. Цілком вирішені урядом України.
- Д. Існують у всіх країнах і існуватимуть, поки існує обмеженість ресурсів.

7. Командна економіка припускає:

- А. Поєднання конкуренції з плануванням.

- V. Свободу вибору підприємницької діяльності.
 - C. Директивність планів.
 - D. Вплив на економіку традицій, релігії.
- 8. Яка з наведених характеристик не стосується ринкової економіки?**
- A. Конкуренція.
 - B. Централізоване планування.
 - C. Приватна власність.
 - D. Свобода підприємницького вибору.
- 9. Проблема “що виробляти?”**
- A. Може поставати тільки перед приватним підприємцем, але не перед суспільством.
 - B. Може розглядатися як проблема вибору альтернативи на кривій виробничих можливостей.
 - C. Виникає тільки в умовах гострого дефіциту ресурсів.
 - D. Ефективно вирішується тільки в умовах державного регулювання.
- 10. Роль держави у вирішенні проблеми “для кого виробляти” у змішаній економіці проявляється в тому, що держава:**
- A. Сприяє посиленню рівності в суспільстві.
 - B. Стимулює підвищення ефективності економіки.
 - C. Сприяє збільшенню обсягу ВВП.
 - D. Правильні відповіді A, B, C.

Відповіді до практикуму

Тести:

1. B; 2. A; 3. D; 4. D; 5. C; 6. D; 7. C; 8. B; 9. B; 10. B.

Глава 6. Основні суб'єкти економіки та їх взаємодія

6.1. Основні суб'єкти економіки.

6.2. Гроші та їх роль в економічному кругообігу.

6.3. Кругообіг економічної діяльності.

6.1. Основні суб'єкти економіки

Ринок — це спосіб взаємодії виробників і споживачів, заснований на децентралізованому механізмі цінних сигналів.

У сучасних умовах ринкові зв'язки охоплюють всю систему і всіх суб'єктів економічних відносин. До складу ринку входять і підприємці, і працівники, що продають свою працю, і кінцеві споживачі, і власники позичкового капіталу, і власники цінних паперів тощо.

Основних суб'єктів ринкового господарства прийнято поділяти на три групи: домогосподарство, фірма (бізнес) і держава (уряд).

Домогосподарство — основна структурна одиниця, що функціонує у споживчій сфері економіки. Вона може складатися з однієї чи більше осіб. У межах домогосподарств споживаються кінцеві продукти сфери матеріального виробництва і сфери послуг. Домогосподарства є власниками і постачальниками факторів виробництва в ринковій економіці. Гроші, отримані від продажу послуг праці, капіталу, природних ресурсів, витрачаються на задоволення особистих потреб (а не нарощування прибутку).

Фірма (бізнес) — ділове підприємство, що функціонує з метою одержання доходу (прибутку). Воно припускає вкладення у справу власного або позичкового капіталу, дохід від якого витрачається не просто на особисте споживання, а на розширення виробничої діяльності. Бізнес є постачальником товарів і послуг у ринковому господарстві.

Держава (уряд) — представлена(ий) головним чином різними бюджетними організаціями, що не мають на меті одержання прибутку, а реалізують функції державного регулювання економіки.

Одна і та сама людина (дорослий член суспільства) може бути у складі і домогосподарства, і бізнесу, і урядової установи. Наприклад, працюючи державним службовцем, ви є представником урядової організації, володіючи цінними паперами певної корпорації, представляєте бізнес, витрачаючи свій дохід з метою особистого споживання, представляєте домогосподарство. Відповідно сучасна ринкова еко-

номіка — це система ринків: товарів і послуг, праці, позичкового капіталу, цінних паперів, валютних ринків тощо.

Найважливішими умовами виникнення ринку є **суспільний поділ праці і спеціалізація**. Перша з цих категорій означає, що в кожному більш-менш численному співтоваристві ніхто з учасників господарства не може існувати за рахунок повного самозабезпечення всіма виробничими ресурсами, всіма економічними благами. Різні групи виробників займаються окремими видами господарської діяльності. Це й означає спеціалізацію у виробництві тих чи інших благ і послуг. Спеціалізація, у свою чергу, визначається принципом **порівняльної переваги**, тобто здатністю виробляти продукцію за відносно меншою альтернативною вартістю.

Умовою виникнення ринку є і **економічна відособленість** суб'єктів ринкового господарства. Адже обмінюються благами, створеними на основі суспільного поділу праці і спеціалізації, цілком незалежні, автономні у прийнятті господарських рішень виробники. Економічна **відособленість** означає, що тільки сам виробник вирішує, що і як виробляти, кому і де продавати створену продукцію. Адекватним правовим режимом стану економічної відособленості є режим приватної власності.

І нарешті, важливою умовою виникнення ринку є **вільний обмін ресурсами**. Адже суспільний поділ праці, спеціалізація й обмін можуть існувати і в ієрархічних системах, де Центр визначає кому і що виробляти, кому і з ким обмінюватися виготовленою продукцією. Тільки вільний обмін, що існує у спонтанних (стихійних) порядках, дає можливість сформуватися вільним цінам, які підказуватимуть господарським агентам найефективніші напрями діяльності.

Функціонування ринку визначають п'ять основних принципів:

- 1) приватна власність;
- 2) свобода підприємництва та вибору;
- 3) особистий інтерес;
- 4) конкуренція;
- 5) система цін як механізм координації.

6.2. Гроші та їх роль в економічному кругообігу

Функціонування ринкової економіки неможливо без руху грошей. За допомогою грошей встановлюються економічні зв'язки між всіма суб'єктами економіки, розподіляються ресурси, відбувається

обмін товарів і послуг. Будь-яка ринкова інформація сприймається тільки тоді, коли вона надається у грошовій формі: обсяги виробництва, ціни, інфляція, фінанси, бюджет, кредит, витрати виробництва, прибуток тощо. Є поширений вислів, що ринкова економіка “розмовляє мовою грошей”.

Сутність і роль грошей в економіці проявляється в їх функціях.

1. **Міра вартості.** Ця функція грошей здійснюється тоді, коли зіставляємо цінності або вартість різних товарів чи послуг. Гроші виступають тут своєрідним мірилом, масштабом для порівняння. Адже щоб виміряти вагу — нам потрібні гири, щоб виміряти довжину — метр. Так само нам потрібні гроші, щоб визначити вартість даного товару або послуги. Завдяки грошовій системі не потребується виражати ціну кожного продукту через усі інші продукти, на які можливо його обміняти. Використання грошей як загального еквівалента обміну означає, що ціну будь-якого продукту можна виразити через певну кількість грошових одиниць. Ціна — це пропорція обміну товарів на гроші. Таке використання грошей дає змогу учасникам обміну легко порівнювати відносну цінність товарів і ресурсів. Таке зіставлення полегшує процес прийняття раціонального рішення. Як міра вартості гроші використовуються і в операціях з майбутніми платежами.

Без функції грошей як міри вартості було б неможливо прийняття раціональних рішень щодо розподілу ресурсів, доходів, здійснення перспективних розрахунків, визначення узагальнюючих показників тощо. Нemoжливо було б визначити також і ефективність механізму господарювання як на рівні фірми, так і на рівні національної економіки в цілому, адже порівняти результати виробництва та витрати ресурсів можна лише у грошовій формі.

2. **Засіб обігу.** Більшість економістів вважає, що саме ця функція найважливіша. Змістом цієї функції грошей є їх використання як посередника при обміні одних товарів (послуг, робіт) на інші, а також як платіжні засоби під час купівлі-продажу товарів, при сплаті податків і боргів, виплаті пенсій і заробітної плати, укладенні різних майнових угод (застава, оренда, кредити тощо). Щоразу, коли ми розраховуємося за певну річ грошима, вони виконують саме функцію засобу обігу.

Необхідність існування такої функції грошей, як засіб обігу, зумовлено суспільним поділом праці. Окремі виробники створюють певні товари і послуги, але мають потреби в інших. Якщо з будь-якої

причини обмін між двома товаровиробниками не відбувається, то для суспільства втрачається вигода від спеціалізації. Це пояснюється тим, що споживачі повинні мати безліч різних продуктів, а за відсутності торгівлі вони намагатимуться спрямувати свою працю і матеріальні ресурси у різноманітні види виробництва. Таке самозабезпечення призведе до втрати переваг спеціалізації. Можна було б обмінювати продукт на продукт, тобто використовувати бартер. При бартері гроші непотрібні, але сам бартер породжує чимало незручностей: інтереси та потреби виробників можуть не збігатися, пропозиції обміну визначатимуться навмання і не гарантуватимуть еквівалентності (рівності). Коли гроші виступають у ролі посередника при обміні, то вони дозволяють виключити бартер, тобто прямий товарообмін, який гальмує економічний розвиток. (Однак навіть у сучасних умовах у країнах з високим рівнем інфляції або в період війн бартер використовується як інструмент безгрошового обміну. В Україні розвиток бартерних операцій пов'язується також із порушенням сталих економічних зв'язків між суб'єктами ринкових відносин. Перехід на бартерні засади багатьох підприємств України у 90-х роках був результатом передусім того, що гроші на той час перестали повноцінно виконувати функцію засобу обігу.)

Особливим виявом функції засобу обігу є використання грошей як засобу платежу. Це пов'язано із ситуаціями, коли рух грошей і товарів перерваний у часі: наприклад, товар покупець отримав, але замість грошей надав продавцю боргову розписку — вексель, що означає зобов'язання сплатити певну суму у визначений термін.

3. Засіб нагромадження — цю функцію гроші виконують як засіб зберігання і примноження багатства. Зміст цієї функції полягає в тому, що гроші виступають як фінансовий актив, який зберігається після реалізації товарів (робіт, послуг) та забезпечує купівельну спроможність у майбутньому.

Купівельна спроможність грошей — це кількість товарів і послуг, які можна купити за грошову одиницю. Величина купівельної спроможності грошей обернено пропорційна рівню цін. Якщо рівень цін зростає удвічі, купівельна спроможність або вартість грошової одиниці зменшується наполовину, і навпаки.

Гроші виконують функцію засобу нагромадження в тих випадках, коли домогосподарства, скорочуючи поточне споживання, заощаджують їх або коли підприємці відкладають частину виручки від реалізації продукції.

лізації товарів для оновлення засобів виробництва, збільшення капіталу.

Зберігати багатство можна не тільки у грошовій формі, а й, наприклад, у формі нерухомого майна або у формі цінних паперів (акцій, облігацій тощо). Володіння грішми має ту перевагу, що гроші можуть бути негайно використані підприємством або домогосподарством для покриття будь-якого фінансового зобов'язання. Власники інших форм нагромадження багатства не можуть безпосередньо скористатись ними для покриття боргів, поточних розрахунків.

Види грошей в обігу:

- монети;
- казначейські білети (паперові гроші);
- банкноти (банківські білети);
- замітники грошей або грошові сурогати (вексель, чек, кредитна картка тощо);
- банківські депозити.

Кількість грошей в обігу. Тривалий досвід використання грошей навчив людей істині: платіжних засобів у країні повинно бути рівно стільки, скільки потрібно для нормального руху торгівлі і виробництва — не більше і не менше. Існують дві основні форми грошей: готівкові і безготівкові. **Готівкові гроші** — паперові гроші і розмінна монета, що фізично переходять від покупця до продавця при розрахунку за товар чи в разі здійснення інших платежів. Вони випускаються центральними (державними) банками за дорученням держави. Саме центральним банкам надано виключне право випуску банкнот (емісія грошей). **Емісія грошей** — випуск у обіг грошових знаків.

Від чого може залежати необхідна країні кількість грошей? Насамперед від кількості товарів, що продаються на ринках цієї країни, та їх цін. Якщо пропозиція товарів і ціни продажу вже сформувався, то очевидно, що для технічного забезпечення торгівлі потрібна відповідна кількість грошових знаків. Іншими словами, грошей у країні повинно бути стільки, щоб торгові угоди за сформованими цінами могли здійснюватися безперебійно. Досягнення цієї мети залежить ще від одного фактора — швидкості обігу грошей. **Швидкість обігу грошей** — це кількість угод, які кожна грошова одиниця обслуговувала протягом року. Наприклад, у якійсь країні за рік продано товарів і послуг на 10 млн грошових одиниць, а в обігу перебувало 2 млн грошових одиниць. Протягом року одна грошова одиниця обернулася п'ять разів (10/2). За динамікою швидкості обігу грошей

можна зробити висновок про стан економіки країни загалом. Якщо вона розвивається стабільно, то швидкість обігу грошей буде відносно постійною (можливі лише незначні коливання).

Більшість економістів для розрахунку кількості грошей в обігу користуються формулою, запропонованою американським економістом І. Фішером:

$$MV = PQ,$$

де M — грошова маса; V — швидкість обігу грошей; P — рівень товарних цін; Q — кількість товарів.

Відповідно до цієї формули рівень товарних цін визначається за формулою

$$P = \frac{MV}{Q},$$

тобто добутком маси грошових знаків та швидкістю їх обігу, поділеним на кількість товару. На підставі цієї формули Фішер робить висновок, що вартість грошей обернено пропорційна їх кількості.

Формула Фішера дозволяє нам у першому наближенні пояснити феномен інфляції з погляду порушень у сфері паперово-грошового обігу. **Інфляція** — це знецінення грошей, що супроводжується зростанням середнього рівня товарних цін. У рівнянні обміну показник M відбиває не тільки кількість готівкових (кредитно-паперових і металевих розмінних) грошей, а й безготівкову грошову масу (чекові депозити). Сучасний грошовий обіг у більшості розвинених країн — це майже на 90 % безготівковий обіг (кредитні картки, чеки, депозитні картки, електронні гроші).

6.3. Кругообіг економічної діяльності

Координаційним механізмом, який приводить рішення домогосподарств і підприємств у відповідність одне з одним, є ринкова система, зокрема ринки ресурсів і продуктів.

Розглянемо взаємодію ринкових суб'єктів через аналіз схем кругообігу ресурсів, продуктів і доходу (рис. 2, 3).

У верхній частині схеми зображено **ресурсний ринок**. Тут домогосподарства, які безпосередньо або опосередковано (через власність на ділові підприємства) володіють всіма економічними ресурсами, постачають ці ресурси підприємствам.

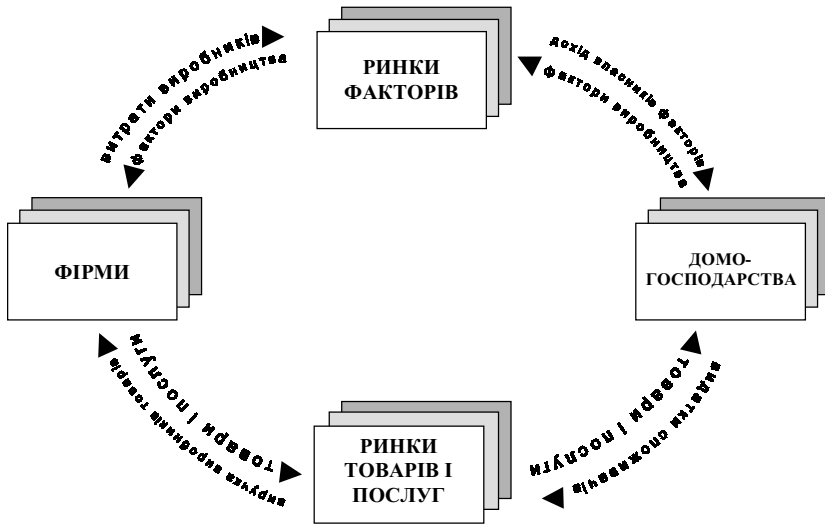


Рис. 2. Кругообіг у ринковій системі

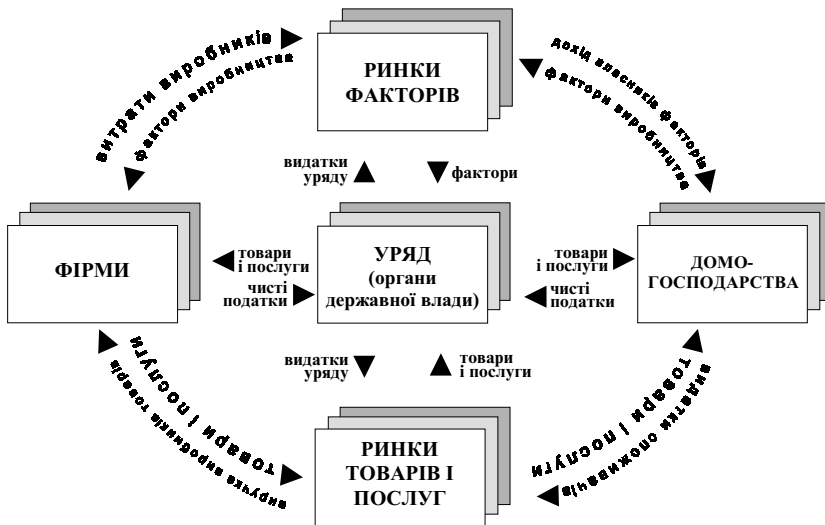


Рис. 3. Кругообіг у ринковій системі з державним сектором

Підприємства потребують ресурсів, бо саме вони є тим засобом, завдяки якому фірми виробляють товари і послуги. Через взаємодію попиту і пропозиції на величезну кількість трудових і матеріальних ресурсів встановлюється ціна на кожен з них. Платежі, які здійснюють фірми за придбані ресурси, є витратами цих підприємств, але водночас вони становлять потоки заробітної плати, ренти, процента і доходів домогосподарств, що постачають ці ресурси.

Тепер розглянемо **ринок продуктів**, що у нижній частині схеми. Грошовий дохід, що його отримують домогосподарства від продажу ресурсів, не має реальної цінності. Споживачі, образно кажучи, не можуть їсти чи вдягати паперові гроші або монети. Тому через видатки грошового доходу домогосподарства виявляють свій попит на величезну кількість товарів і послуг. Водночас підприємства поєднують ресурси, які вони придбали для виробництва, і пропозиції товарів і послуг на тих же ринках. З погляду фірм, потік споживчих видатків на товари і послуги становить виторг або надходження від продажу товарів і послуг.

Ціни, що сплачуються за використання землі, праці, капіталу та підприємницьких здібностей, визначаються на ресурсному ринку, показаному у верхній частині схеми. Фірми виявляють попит, а домогосподарства забезпечують пропозицію на цьому ринку. Ціни на готові товари і послуги визначаються на ринку продуктів, розміщеному у нижній частині схеми. На цьому ринку вже домогосподарства виявляють попит, а фірми забезпечують пропозицію.

Модель кругообігу демонструє складне взаємопов'язане переплетіння процесів прийняття рішень та економічної діяльності. Домогосподарства і фірми є учасниками обох основних ринків, але в кожному випадку діють як протилежні сторони. На ресурсних ринках фірми виступають як покупці, тобто на боці попиту, а домогосподарства як власники ресурсів і постачальники є продавцями, тобто на боці пропозиції. На ринку продуктів вони міняються позиціями: домогосподарства як споживачі є покупцями і перебувають на боці попиту, а фірми є продавцями і перебувають на боці пропозиції. Кожна група з цих економічних одиниць і купує, і продає.

У сучасній системі ринків можна виділити такі галузі ринкової діяльності.

Ринок ресурсів називають так тому, що йдеться про обмін або продаж ресурсів — *землі, праці та капіталу*.

Ринок землі (природних ресурсів) — це купівля і продаж земельних ділянок, джерел сировини, тобто багатства, створеного природою.

Ринок капіталу (капітальних ресурсів) — купівля і продаж виробничих споруд, устаткування, енергії.

На **ринку праці (робочої сили, робочих місць)** продаються і купуються людські ресурси. Це ринок найму працівників.

На **ринку товарів і послуг** відбувається обмін готовими товарами і надаються різноманітні послуги.

На **ринку споживчих товарів** продаються продовольчі товари, одяг і предмети домашнього вжитку.

Ринок позичкових капіталів — сфера купівлі і продажу тимчасово вільних коштів, які використовуються у виробничих цілях.

Ринок цінних паперів — ринок акцій, облігацій, інших грошових документів, що приносять дохід.

Ринок валют представляють національні і міжнародні установи, через які здійснюються купівля, продаж, обмін іноземних грошових одиниць і грошові розрахунки з іншими державами.

Ринок інновацій — ринок наукових і дослідно-конструкторських розробок, готових для технологічного освоєння у виробництві.

Ринок духовних благ — сфера платної реалізації продуктів інтелектуальної діяльності вчених, письменників, художників.

Варто виділити **ринок послуг**, діяльність якого пов'язана з продажем комунальних, транспортних, освітніх, медичних, консультаційних та інших послуг.

Ринок грошей — особлива форма ринку, де можна придбати в борг, у кредит грошові засоби та капітальні вкладення. Ключовою установою на цьому ринку є банк.

Проаналізувавши ринковий кругообіг, можемо визначити функції ринку:

По-перше, через ринок регулюється виробництво товарів і послуг, тобто визначається: що, як і для кого виробляти.

По-друге, через ринок здійснюється зв'язок виробників і споживачів. Кожна людина є водночас і покупцем, і продавцем. Вона купує товари, необхідні їй для життя або для виробництва власних товарів, а на ринку продає вироблену продукцію чи свою робочу силу або майно.

По-третє, через ринок ведеться облік витрат на виробництво продукції. Ринок визначає не тільки те, що необхідно виробляти, а й рівень витрат, на які споживач може погодитись, аби отримати дану

продукцію. На ринку користується попитом тільки та продукція, яка може бути придбана за прийнятними для покупця цінами. Виробника ж влаштовує тільки та ціна, що відшкодовує виробничі витрати і гарантує прибуток.

По-четверте, ринок диференціює виробників у процесі конкуренції. За умови ринкової конкуренції здатне вижити лише те підприємство, витрати на виробництво одиниці продукції якого менші, а прибуток більший порівняно з конкурентами. Якщо витрати перевищують ціни, підприємство зазнає збитків і звільняє місце для ефективнішого виробництва.

Диференціація виробників — це водночас розвиток ефективних підприємств і розорення неефективних. Конкуренція виробників зазвичай сприяє зниженню ціни й підвищенню якості продукції. Саме в цьому споживач найбільше зацікавлений.

Висновки

- Дійові особи економіки — це домогосподарства, фірми і держава.
- Гроші — особливий товар, що виконує роль загального еквівалента.
- Гроші — необхідний інструмент функціонування ринкової економіки.

Грошима в сучасному розумінні є монети, паперові гроші, банкноти, замітники грошей, банківські рахунки.

- Основні принципи функціонування ринку: приватна власність, свобода підприємництва та вибору, особистий інтерес, конкуренція, система цін.
- Економічний кругообіг — взаємопов'язаний рух ресурсів, товарів, послуг, доходів у вигляді потоків між господарськими суб'єктами.

Практикум

Тести

- 1. Проста модель кругообігу ресурсів, продуктів, доходу ілюструє:**
 - A. Процес формування ринкових цін.
 - B. Взаємодію факторів економічного росту.
 - C. Взаємодію між Центральним банком, комерційними банками і тими, хто бере в банках гроші у кредит.
 - D. Взаємозв'язок основних економічних суб'єктів.

- 2. За наявності багатьох недоліків ціновий механізм має одну незаперечну перевагу, що виявляється у:**
- A. Стабільному розвитку економіки.
 - B. Наданні особистої свободи всім суб'єктам ринку.
 - C. Ефективному розподілі ресурсів.
 - D. Порівняльному розподілі доходу.
- 3. Спеціалізація мала велике значення у розвитку суспільства і спричинила:**
- A. Зниження загального рівня потреб.
 - B. Необхідність виникнення грошей.
 - C. Те, що певного товару стали виробляти більше, ніж його потребувалось.
 - D. Зростання трудомісткості виробництва.
- 4. Кількість паперових грошей, необхідних для обігу, в разі збільшення швидкості обігу грошової одиниці:**
- A. Збільшиться.
 - B. Зменшиться.
 - C. Залишиться без змін.
 - D. Залежності між цими двома величинами не існує.
- 5. Купівельна спроможність грошей в умовах інфляції:**
- A. Зменшується.
 - B. Збільшується.
 - C. Не зазнає змін.
 - D. Може як збільшуватися, так і зменшуватися.
- 6. Які два типи ринку включені в модель кругообігу?**
- A. Реальний і грошовий.
 - B. Реальний і ринок товарів і послуг.
 - C. Грошовий ринок і ринок ресурсів.
 - D. Ринок товарів і послуг, ринок ресурсів.
- 7. Якщо в ринковому кругообігу швидкість обігу грошової маси (за інших рівних умов) збільшується на 10 %, це призведе до того, що:**
- A. Ціни на 10 % зменшаться.
 - B. Зменшиться на 10 % інфляція.
 - C. Інфляція становитиме 10 %.
 - D. Збільшиться в 1,1 рази інфляція.
- 8. У схемі ринкового кругообігу плата за електроенергію родиною Петренко виражає спрямування (рух):**
- A. Грошових потоків від домогосподарств на ринок ресурсів.
 - B. Грошових потоків від фірм на ринок товарів і послуг.

- C. Грошових потоків від домогосподарств на ринок товарів і послуг.
- D. Грошових потоків від домогосподарств безпосередньо до фірм.
- 9. За рівнянням Фішера, зростання пропозицій грошей на 6 %:**
- A. Не вплине на швидкість обігу грошей та обсяг виробництва.
- B. Приведе до збільшення обсягу виробництва менш ніж на 6 %, якщо швидкість обігу грошей зменшиться.
- C. Не вплине на рівень цін, якщо обсяг виробництва збільшиться на 6 %, а швидкість обігу грошей не зміниться.
- D. Приведе до підвищення рівня цін більш ніж на 6 %, якщо обсяг виробництва збільшиться.
- 10. Гроші — це...**
- A. Загальний еквівалент, яким вимірюється вартість усіх товарів і послуг.
- B. Золото і срібло, які використовуються для обміну на інші товари.
- C. Будь-який товар, здатний обмінюватися на будь-який інший товар.
- D. Платіжний засіб, що декретується державою.

Відповіді до практикуму

Тести

- 1. D; 2. C; 3. B; 4. B; 5. A; 6. D; 7. C; 8. C; 9. C; 10. A.**

Глава 7. Раціональне економічне мислення

7.1. Основні принципи економічного мислення.

7.2. Маржинальний аналіз.

7.1. Основні принципи економічного мислення

Принцип перший. Люди вибирають. Вибір, пов'язаний з витратами. Цей важливий принцип означає, що кожна людина, роблячи вибір, завжди поступається чим-небудь. Вибір насправді включає дві дії. Коли досяжна більш ніж одна альтернатива, вибираємо одне і водночас відмовляємося від іншого. Старий вислів “у мене немає вибору” просто не застосовний до економічного аналізу: альтернативи існують завжди, оскільки незамінних речей немає! Однак іноді витрати, пов'язані з відмовою від однієї з альтернатив, настільки великі або настільки незначні, що нам здається, начебто має місце лише одна альтернатива. Прикладом може служити вибір собі чого-небудь на десерт, коли є лише дві альтернативи: червиві яблука і шоколадний торт. Витрати, пов'язані з відмовленням від червивих яблук, настільки незначні, що уявляється, начебто є лише одна альтернатива — шоколадний торт.

У ринковій економіці вибір відіграє дуже важливу роль. Споживачам потрібно вибирати, які товари і послуги купити, маючи на увазі, що після прийняття рішення їм доведеться відмовитися від інших товарів. Виробник повинен визначити, які саме товари виробляти, причому виробляти ефективно. Якщо виробник прийматиме неправильні рішення, він не зможе залишитися в бізнесі. Крім того, в демократичній державі виборці обирають бажаного політичного лідера.

Слід пам'ятати, що використання ресурсів — це втрата. Використовуючи ресурси в одних цілях, втрачаєш можливість використовувати їх в інших цілях. Таким чином, в економіці необхідно завжди аналізувати **альтернативні витрати** — витрати на виробництво товару, оцінені з погляду втраченої можливості використання тих же ресурсів з іншою метою. **Альтернативні витрати** у грошовому вираженні — це сума альтернативних грошових витрат і не одержаних грошових доходів.

Альтернативні витрати можуть виступати як різниця між прибутком, який можна було б одержати при найвигоднішому з усіх альтернативних засобів використання ресурсів, і реально отриманим прибутком.

Поняття, що стало одним з основних в економіці (*opportunity cost*), запровадив Фрідріх фон Візер (1851–1926 рр.). У перекладі в літературі зустрічаються такі варіанти: **витрати альтернативних можливостей, витрати втрачених можливостей, альтернативна вартість, альтернативні витрати**. В основі вибору лежить закон Візера: дійсна цінність якої-небудь речі є недоотримана корисність інших речей, що могли бути вироблені (придбані) за допомогою ресурсів, витрачених на виробництво (придбання) певної речі.

Принцип другий. Люди поведуться раціонально. У будь-яку годину дня людям доводиться вибирати. Що одягти? Вчитися чи піти гуляти? Знайти роботу чи продовжувати навчатися? Незалежно від їхнього віку, добробуту і місця проживання всі люди повинні робити вибір, і від вибору залежить як їхнє власне життя, так і життя пов'язаних з ними людей. Економісти вважають, що вся господарська діяльність населення, приватних компаній і держави має у своїй основі приватні рішення окремих людей. Коли нам ясно, як і чому відбувається вибір, тоді ми близькі до розуміння і передбачення економічних явищ.

Звичайно, не кожний зробить той саме вибір, що й інший, адже в людей різні цінності. Іншими словами, у кожного свій вибір, але вибирати доводиться всім. Однак об'єднує всіх людей раціональна поведінка, пов'язана з вибором альтернатив. В економіці таку поведінку називають економічною: люди вибирають варіант, що їм уявляється найкращим, оскільки він несе в собі найменші витрати і найбільші вигоди порівняно з іншими варіантами.

Таким чином, **раціональна поведінка** проявляється в тому, що люди приймають рішення, щоб отримати найбільше задоволення або найповніше досягнути власних цілей. Отже, споживачі намагаються витратити свої доходи раціонально, щоб отримати найбільшу вигоду або задоволення від товарів і послуг у межах своїх доходів.

Раціональна поведінка означає, що люди здійснюватимуть різний вибір, бо їхні умови (обмеження) і наявна інформація відрізняються. Ви, можливо, вирішили, що здобудете вищу освіту, перш ніж шукати місце роботи, а інший випускник вирішив піти працювати одразу після закінчення середньої школи. Чому такий різний вибір? Ваші здіб-

ності, очевидно, кращі, а дохід ваших батьків більший, ніж у вашого однокласника. Ви, можливо, краще поінформовані й глибше усвідомлюєте, що працівники з вищою спеціальною освітою отримують значно вищі доходи, а їхні робочі місця стабільніші, ніж у працівників із загальною середньою освітою. Отже, ви вибираєте коледж, тоді як ваш однокласник з меншими здібностями і фінансовими можливостями та гіршою поінформованістю вибирає роботу. Обидва варіанти вибору — раціональні, але ґрунтуються на різних можливостях та інформації.

Безумовно, раціональні рішення можуть змінюватися, якщо змінюються обставини. Припустимо, уряд вирішує, що підготовка працівників із вищою спеціальною освітою в обсязі коледжу є національним пріоритетом. У результаті держава забезпечує більшу фінансову підтримку студентам коледжів. За цих нових умов ваш однокласник, можливо, після закінчення середньої школи вибере не роботу, а навчання в коледжі.

Принцип третій. Люди передбачувано реагують на стимули. Стимулами називаються чинники, що впливають на людину і визначають мотиви її поведінки. Економічні стимули звичайно діють через грошові винагороди чи стягнення, залежно від поведінки людини, через надання великих або менших прав на товари і послуги. Але людська поведінка визначається не одними лише економічними стимулами. Іноді люди відмовляються від краще оплачуваної роботи через небажання переїжджати в іншу місцевість. У деяких країнах жінки в період виховання дітей залишають роботу на значний час, незважаючи на пов'язані з цим фінансові втрати. Оскільки люди прагнуть дотримуватися існуючого порядку чи, можливо, хочуть зробити кому-небудь послугу, приватні і державні замовлення не завжди дістаються тим, хто пропонує найнижчу ціну. І не завжди роботу одержують найбільш кваліфіковані претенденти, тому що роботодавець може зберегти або змінити звичну процедуру наймання на роботу. Але кінець кінцем, економічні стимули, тобто бажання одержати фінансову або матеріальну вигоду й уникнути фінансових чи матеріальних витрат, залишаються потужною русійною силою.

Коли стимули змінюються, люди змінюють свої рішення, причому новий вибір піддається прогнозуванню. Які стимули впливають на Ваш вибір? Скільки часу витрачаєте на підготовку до контрольної роботи, якщо відповідь на кожне питання впливатиме на залік з цієї

навчальної дисципліни? Чи станете займатися з тією ж енергією, якщо оцінка на екзамені не залежатиме від результату контрольної?

Основною рушійною силою в ринковій економіці є додержання власного економічного інтересу. Споживачі прагнуть так розподілити свій дохід, щоб одержати від нього найбільше задоволення. Виробники прагнуть максимального прибутку і використовують найефективніші альтернативи виробничих ресурсів для випуску товарів і послуг, необхідних споживачу. Робітники бажають продати свою працю за найбільшу грошову винагороду і кращі умови праці. Власники заощаджень шукають високі процентні ставки, щоб одержати більший дохід на вкладені кошти. І в усіх випадках рушійною силою виступають власні інтереси.

Найважливішим стимулом у ринковій економіці є прибуток. **Прибуток** — це те, що залишається від доходу, отриманого в результаті продажу товарів чи послуг, після відрахування з нього усіх виробничих витрат. Саме прагнення одержати прибуток спонукає підприємців розпочинати нове або розширювати вже діюче виробництво і переключатися з випуску одних видів товарів чи послуг на інші (наприклад, з великих автомобілів на порівняно невеликі, і навпаки). Прибуток як рушійна сила змушує власників і менеджерів підвищувати ефективність виробництва, впроваджувати нові ресурсозберігаючі технології, енергійніше змагатися з іншими виробниками за гроші споживачів. Прибуток є важливим джерелом коштів для нових інвестицій, і отже, стимулює економічне зростання. Навпаки, понесені збитки (негативний прибуток) сигналізують про необхідність переливу ресурсів на інше виробництво. Таким чином, у конкурентній ринковій економіці прибутки і збитки спонукають до ефективності та економічного зростання і сприяють змінам. Однак у разі недостатньої конкуренції прагнення до прибутку може призвести до обмеження випуску продукції. В інших економічних системах часом помітніші неринкові стимули і рушійні сили. Наприклад, в економіці командного типу влада надає більшого значення не особистим інтересам окремих людей чи соціальних груп, а тому внеску, що вони можуть зробити в загальний добробут держави. За давніх часів головною рушійною силою в деяких суспільствах було прославляння правителя або божества (наприклад, будівництво пірамід у славу єгипетських фараонів чи зведення соборів у середньовічній Європі). Ще порівняно недавно в гітлерівській Німеччині і Південно-Африканській Республіці ступінь участі людини в економічному житті визначалася його “расо-

вою приналежністю”. Проте якими б не були основні стимули і рушійні сили, всі вони впливають на структуру економічної системи і спосіб її функціонування.

Оскільки економічні інститути і стимули відіграють основну роль у будь-якій економічній системі, то знання того, як вони працюють, важливе для розуміння основ функціонування економіки.

Принцип четвертий. Добровільний обмін, вигідний і для покупців, і для продавців. У всьому світі між людьми відбувається добровільний обмін для того, щоб придбати потрібні товари і послуги. Торгівля існувала протягом усієї людської історії. Чому? Тому що у людей є можливість поліпшити своє власне становище шляхом обміну того, що вони мають у відносному надлишку (і тому його цінність для них незначна), на те, в чому вони зазнають певну нестачу (і тому його цінність для них значна). Японці обмінюють кольорові телевізори і фотоапарати на американські пшеницю і ліс. Робітники обмінюють робочий час на дохід, що платять їм власники фірм. У будь-якій ситуації люди приймають раціональні рішення, щоб відмовитися від чого-небудь заради одержання ще дорожчого для них. У результаті вони виграють порівняно з тим, що мали до обміну.

Вигоди від обміну необов’язково вимірюються тільки грошима. До них може входити усе, що доводить людину до думки про те, що після обміну її ситуація покращилася. Наприклад, збільшення кількості вільного часу, розширення асортименту товарів і послуг, поліпшення здоров’я тощо.

Спеціалізація й обмін знижують самозабезпечення товарами і послугами і тому підвищують взаємозалежність. **Взаємозалежність** означає, що рішення чи події, які відбуваються в одній частині земної кулі або в окремій галузі економіки, впливають на рішення чи події в інших регіонах світу й в інших економічних галузях. Складні погодні умови у Східній Європі можуть викликати підвищення цін на цукор у Сполучених Штатах Америки, що, в свою чергу, може вплинути на продаж цукерок, прохолодних напоїв і навіть на продаж устаткування для збирання цукрового буряку і цукрової тростини в різних країнах світу. Зростання заробітної плати працівників вугільної промисловості в Україні може вплинути на роздрібну торгівлю в Донецьку, Луганську, на виробничі витрати в автомобілебудуванні Запоріжжя і на економічні умови як в інших галузях промисловості, так і в різних регіонах України.

На основі якого ж принципу здійснюється добровільний обмін товарами? Ми знову повертаємось до поняття “альтернативні витрати”. Нагадаємо, що альтернативні витрати виробництва однієї одиниці товару А — це та кількість товару В, від виробництва якого змушені відмовитися, щоб виробити додаткову одиницю товару А. Додільно виробляти товар, альтернативні витрати якого мінімальні.

Існують два способи порівняння здібностей двох людей виробляти товар чи надавати послугу. Людина, яка виробляє товар з мінімальними витратами, має **абсолютну перевагу** в його виробництві. Людина, в якій альтернативні витрати виробництва товару менші, має **порівняльну перевагу**. Вигоди від торгівлі засновані на порівняльній, а не на абсолютній перевазі. Торгівля приносить користь кожному, оскільки дає змогу людям спеціалізуватися на тих видах діяльності, де вони мають порівняльну перевагу.

Таким чином, в основі обміну лежить **принцип порівняльної переваги**, сформульований Д. Рікардо: в основі спеціалізації — здатність виробляти товари з відносно меншими альтернативними витратами.

Підприємець повинен знайти ту галузь, той вид діяльності, де він має порівняльну перевагу. Застосування принципу порівняльних переваг дає можливість якнайповніше використовувати наявні ресурси, ефективніше їх розподіляти.

Принцип п'ятий. Вибір спричиняє наслідки, що матимуть місце у майбутньому. На думку французького економіста ХІХ ст. Фредерика Бастію, різниця між гарним і поганим економістом у тому, що поганий економіст передбачає лише негайні, явні результати економічної політики, в той час як гарний економіст розглядає наслідки, пов'язані з нею в конкретний період, прояв яких можна помітити чи відчувати лише після певного часу. Непрямі наслідки будь-якої дії можуть бути дуже далекими від її початкового ефекту.

Економічний спосіб мислення рекомендує поставити себе питання, як позначиться на майбутніх діях зміна економічних стимулів у результаті сучасної політики. Наприклад, викид шкідливих відходів у річку може призвести до зниження цін на хімікати, але як це позначиться на здоров'ї людей? Державний контроль, що встановлює низькі ціни на м'ясо, начебто допомагає людям, але деякими побічними наслідками такої політики можуть бути зниження виробництва м'яса, зниження його якості, виникнення довгих черг і чорного ринку.

Принцип шостий. Економічні системи впливають на індивідуальний вибір і стимули. Правила і звичаї, характерні для економічної системи певної країни, впливають на індивідуальний вибір. Люди в усіх країнах мають засоби для спільної роботи, щоб забезпечити себе їжею, одягом, житлом, засобами транспорту, розвагами, іншими важливими товарами і послугами. Процес спільної роботи керується писаними і неписаними правилами співпраці, що впливають на стимули людини. Закони і контракти — це приклади писаних правил в економіці, тоді як ввічливість стосовно покупців (“покупець завжди правий!”) — це неписаний закон чи звичай. Зі зміною правил змінюються стимули і вибір. Культурні традиції також позначаються на моделі економічної поведінки в суспільстві. Прикладів тут безліч — від відомої всім “робочої етики” японців до усунутої від світу філософії деяких буддійських держав і традиційної для більшості країн системи сезонного розпродажу, пов’язаної з релігійними і світськими святами.

7.2. Маржинальний аналіз

Економічне сприйняття зосереджується переважно на маржинальному аналізі — на рішеннях, для прийняття яких порівнюють граничні вигоди і граничні витрати. Маржинальний означає “додатковий”, або “зміну в...”. Більшість випадків економічного вибору або рішень передбачає зміни у статус-кво. Зокрема, фірми безперервно вирішують питання — наймати більшу чи меншу кількість працівників та виробляти більший чи менший обсяг продукції.

У багатьох випадках компромісний вибір, як і будь-який інший, не здійснюється за принципом “все або нічого”. Натомість він звичайно оперує незначними маргінальними (маржинальними) змінами: трохи більше одного замість трохи меншої кількості другого. Рішення про незначні маржинальні зміни ухвалюються частіше, ніж рішення про значні зміни, і перші звичайно простіше оцінити всебічно, аніж другі. Споживачі постійно практикуються в маржиналізмі, зважуючи, чи не краще купити трохи більше або трохи менше якихось товару або послуги, щоб отримати такий набір товарів і послуг, який забезпечить їм найбільше задоволення при даній купівельній їх спроможності. Так само виробники повинні приймати рішення, чи випустити продукції на одну одиницю більше або менше, найняти додатково або звільнити одного працівника, щоб найкраще використати свої ресурси.

Здійснюючи раціональний вибір, ми повинні порівнювати граничні вигоди і граничні витрати. Внаслідок обмеженості будь-який вибір містить і додаткові вигоди, і додаткові витрати. Наприклад, ваш час є обмеженим. Що ви робитимете, скажімо, з двома “вільними” годинами в суботу після обіду? Вибір: дивитись по телебаченню футбольний матч улюбленої команди. Гранична вигода: задоволення від перегляду гри. Граничні витрати: будь-яка з інших справ, якою ви жертвуєте, витрачаючи дві додаткові години перед телевізором, включаючи вивчення економічної теорії, оздоровчий біг чи солодку дрімоту. Якщо граничні вигоди перевищують граничні витрати, то перегляд гри по телебаченню є раціональним вибором. Проте, якщо ви вважаєте, що граничні витрати, пов'язані із переглядом гри, переважають граничні вигоди, слід зробити інший можливий вибір.

Припустимо, що в той час, коли ти готуєшся до заліку з економіки, твій друг подзвонив тобі і запросив до себе в гості, бо йому самотньо. Вже пізно і в тебе є всього дві години на підготовку до заліку. Ти відмовляєш другові. Він образився і запитав: “Невже економіка для тебе дорожча за мене?” Ти можеш йому відповісти: “Тільки в граничних величинах”. Бо проблема не в порівнянні, що дорожче: наука чи друг. Проблема в тому, чи будуть дві години саме сьогодні кориснішими для тебе у спілкуванні з другом чи за підручником з економіки.

Теорія граничної корисності веде свій відлік від 70-х років XIX ст. Нову теорію було створено одночасно трьома мислителями з різних країн, котрі нічого не знали один про одного. Теорія граничної корисності виникла водночас англійською, німецькою і французькою мовами. Хто ж були ці революціонери економічної теорії? У 1871 р. в Англії виходить друком праця Джемсона, в Австрії — Карла Менгера. А 1874 р. свою теорію французькою мовою видає у Швейцарії Леон Вальрас. Проте вражає те, що згодом, дізнавшись один про одного, Джемсон, Менгер і Вальрас з'ясували, що в них були попередники. Як же здивувалися Джемсон і Вальрас, коли у випадково збережених кількох примірниках праці Генріха Госсена (яку в розпачі було спалено незваним суспільством автором) знайшли на своїй ідеї, сформульовані й розвинені з глибиною, блиском і сміливістю ще в 1854 р. Згодом, віддаючи належне німецькому мислителю, основні принципи теорії маржиналізму було названо “законами Госсена”.

Уряд на національному рівні ухвалює рішення, що ґрунтуються на врахуванні граничних вигод і витрат. Більші видатки на охорону

здоров'я означають менші видатки на житло для тих, хто його потребує, на допомогу бідним або скорочення видатків на національну оборону. Висновок: у світі обмежених ресурсів і можливостей рішення ґрунтуються на порівнянні граничної вигоди від деякого конкретного вибору і граничних витрат унаслідок відмови від чогось іншого. Тут знову немає “безкоштовного обіду”.

Таким чином, для раціонального вибору необхідно застосовувати маржинальні (граничні) показники. Вони позначатимуться літерою *M* (Marginal). Щоб розраховувати маржинальні показники, треба орієнтуватися на поняття “додатковий”, тобто розраховувати *приріст* цього показника на додаткову одиницю фактору.

Споживач приймає рішення, аналізуючи граничну (додаткову) корисність (*MU*). Якщо ви з'їли 2 яблука і отримали 10 одиниць корисності, а з'ївши 3 яблука, оцінили загальну користь в 14 балів, то третє яблуко має для вас корисність в 4 бали (приріст корисності = 14 – 10).

Виробник приймає рішення, аналізуючи граничні (додаткові) витрати на одиницю продукції (*MC*) з граничним (додатковим) доходом (*MR*), який може одержати від реалізації додаткової одиниці товару. Ці категорії докладніше розглядатимуться в мікроекономічному аналізі.

Висновки

- **Альтернативні витрати** — витрати на виробництво товару, оцінені з погляду загубленої можливості використання тих же ресурсів в інших цілях.
- **Альтернативні витрати** в грошовому вираженні — це сума альтернативних грошових витрат і не одержаних грошових доходів.
- **Альтернативні витрати** можуть виступати як різниця між прибутком, який можна було б одержати при найвигоднішому з усіх альтернативних засобів використання ресурсів, і реально отриманим прибутком.
- **Раціональна поведінка** означає, що люди здійснюватимуть різний вибір, бо їхні можливості (обмеження) і наявна інформація відрізняються.
- **Раціональна поведінка** проявляється в тому, що люди приймають рішення, щоб отримати найбільше задоволення або якомога повніше досягнути власних цілей.
- **Справжня цінність** якої-небудь речі — це недоотримана корисність інших речей, що могли бути вироблені (придбані) за допомогою ресурсів, витрачених на виробництво (придбання) даної речі.

- В основі обміну лежить **принцип порівняльної переваги**, сформульований Д. Рікардо: основою спеціалізації є здатність виробляти товари з порівняно меншими альтернативними витратами.
- **Економічне сприйняття** зосереджується переважно на **маржинальному аналізі** — на рішеннях, для прийняття яких порівнюють граничні вигоди і граничні витрати.
- **Маржинальний** означає “додатковий”, тобто необхідно розраховувати *приріст* певного показника (корисність, витрати, дохід) на додаткову одиницю фактору.

Практикум

Тести

1. Теорія раціональної поведінки споживача припускає, що раціональний споживач намагається максимізувати ...
 - A. Середню корисність.
 - B. Граничну корисність.
 - C. Загальну корисність.
 - D. Різницю між загальною і граничною корисністю.
2. Альтернативна вартість — це ...
 - A. Все те, що нам хотілося б мати, але не маємо.
 - B. Всі блага, які нам не потрібні в житті.
 - C. Те краще, від чого ми відмовились внаслідок нашого рішення.
 - D. Те, що отримали внаслідок нашого рішення.
3. Раціональна поведінка споживача передбачає, що він ...
 - A. Намагається максимізувати свій добробут.
 - B. Намагається задовольнити першочергові потреби.
 - C. Задовольнити свої потреби, виходячи з необхідності зберігати навколишнє середовище.
 - D. Мінімізує свої потреби, виходячи з обмеженості наявних економічних благ.
4. Викладач англійської мови у вихідні дні займається репетиторством, одержуючи 250 грн на день. Але в найближчі вихідні йому запропонували дводенний відпочинок у пансіонаті за містом. Вартість путівки 100 грн. Вартість проїзду до пансіонату автобусом — 10 грн, електропоїздом — 5 грн. Викладач вирішив відпочити і їхати комфортабельнішим видом транспорту — автобусом. Яка альтернативна вартість прийнятого рішення? Дводенний відпочинок у пансіонаті за містом коштує:
 - A. 510 грн.

- V. 620 грн.
- C. 120 грн.
- D. 630 грн.

5. Граничні витрати — це ...

- A. Додаткові витрати, пов'язані із збільшенням обсягів виробництва.
- V. Додаткові витрати виробника, пов'язані з підвищенням цін на природні ресурси та енергоносії.
- C. Збільшення витрат, пов'язане з випуском додаткової одиниці продукції.
- D. Збільшення витрат, пов'язане із зменшенням ефективності виробничих ресурсів.

6. Економічна раціональність припускає, що:

- A. Усі люди за наявності достовірної інформації вибирають один і той же об'єктивно найкращий варіант.
- V. Існує об'єктивний оптимальний спосіб вирішення будь-якої економічної проблеми.
- C. Більшість людей робить вибір раціонально, з вигодою для себе.
- D. Необхідно витратити якнайменше грошей.

7. Порівняльна перевага — це:

- A. Здатність виробляти товари та послуги з меншими альтернативними витратами.
- V. Можливість виробляти та обмінювати товари і послуги з меншими витратами ресурсів.
- C. Можливість виробляти товарів більше, ніж їх виробляють інші фірми.
- D. Можливість виробляти той товар чи послугу, попит на який найбільший.

8. При бартерному обміні українського цукру на російське паливо:

- A. Україна виграла, Росія програла.
- V. Україна програла, Росія виграла.
- C. Ніхто не виграв.
- D. Обидві країни виграла.

9. Підприємець приймає рішення щодо раціонального використання трудових ресурсів. Олена може зняти мірки та викроїти сукню за 1 годину; на пошив цієї сукні їй потрібно 5 годин. Юлія виконала цю роботу відповідно за 1,5 і 8 годин. Підприємець вважає за доцільне:

- A. Найняти Олену для виконання всіх операцій, тому що вона має абсолютні переваги за всіма видами робіт.

- V. Найняти Олену для виконання всіх операцій, тому що вона має відносні переваги за всіма видами робіт.
- C. Залучити Олену працювати закрійницею, а Юлію — швачкою, тому що вони мають відносні переваги за цими видами робіт.
- D. Залучити Олену працювати швачкою, а Юлію — закрійницею, тому що вони мають відносні переваги за цими видами робіт.

Відповіді до практикуму

Тести

1. B; 2. C; 3. A; 4. B; 5. C; 6. C; 7. A; 8. D; 9. D.

РОЗДІЛ II

ОСНОВИ МІКРОЕКОНОМІКИ

Глава 8. Економічна поведінка споживача

- 8.1. *Що лежить в основі вибору споживача?*
- 8.2. *Загальна і гранична корисність. Закон спадної граничної корисності.*

8.1. Що лежить в основі вибору споживача?

Як відомо, за умов обмеженості ресурсів споживачі вирішують проблему вибору. При цьому намагаються діяти раціонально.

Що лежить в основі споживчого вибору?

По-перше — смаки і уподобання споживача.

По-друге — обмеженість ресурсів особи, яка приймає рішення стосовно того, що вона може спожити, реально виходячи з її доходу і ринкових цін на товари і послуги.

По-третє — як сумістити бажання споживача з його можливостями, визначитись, який набір благ максимізує його добробут і вигоду.

Товари важливі не самі по собі, а як засіб задоволення потреб споживачів. Потреб багато, проте бюджет споживача обмежений. Якщо гроші витрачаються на придбання певного товару або набору товарів, тоді витрати на придбання інших товарів скорочуються.

Вирішуючи проблему альтернативного вибору, будь-який споживач прагне максимізувати загальну корисність (вигоду) від придбання і споживання благ. Саме тому основу споживчого вибору становить максимізація корисності благ, їх корисного ефекту для споживача.

Як виміряти корисність?

8.2. Загальна і гранична корисність. Закон спадної граничної корисності

Корисність — поняття суто індивідуальне. Те, що для одного споживача може мати велику корисність, інший сприймає як антиблаго.

Хтось з ранку обов'язково випиває чашку кави, інший її взагалі не живляє.

Корисність — це суб'єктивне відчуття задоволення від споживання блага. Це здатність блага задовольняти ту чи іншу потребу конкретного споживача.

Ступінь корисності певного блага оцінюється величиною іншого альтернативного блага, якою споживач здатний пожертвувати заради отримання вибраної кількості блага.

Чим більша жертва, на яку здатний споживач заради певного набору благ, тим більша для нього корисність вибраного набору благ.

Для аналізу поведінки споживача на ринку необхідно розрізнити загальну (сукупну) корисність блага і його граничну корисність.

Загальна корисність — це сукупна величина задоволення, яку отримує споживач від споживання певної кількості продукту, наприклад десяти одиниць блага. Загальна корисність збільшується, якщо збільшується кількість благ, що споживаються.

Але збільшення загальної корисності уповільнюється внаслідок зменшення граничної корисності.

Гранична (маржинальна) корисність блага — це корисність останньої одиниці наявного блага, яка задовольняє найменш значущу потребу споживача.

Гранична корисність одиниці блага — це та корисність, яку отримує споживач при споживанні додаткової одиниці блага, тобто це додаткове задоволення, яке споживач отримує від додаткової одиниці цього блага. (Іншими словами, граничну корисність ще можна визначити як збільшення загальної корисності.)

Корисність є суб'єктивною характеристикою, і те, що корисне для однієї людини, може бути абсолютно нецікавим для іншої. Виходячи з високої міри суб'єктивності оцінки корисності, її дуже важко виміряти кількісно. Економісти домовились вимірювати корисність в “ютілях” (*utility* (англ.) — корисність). Далі для характеристики величин корисності використовуватимемо такі символи:

MU — гранична корисність;

TU — загальна корисність.

Чим більше споживання деякого блага, тим менший приріст загальної корисності, отримуваний від одиничного приросту споживання цього блага. Вперше цей принцип був сформульований німецьким економістом Г. Госсеном в 1854 р. **Це і є закон спадної граничної корисності.**

Закон спадної граничної корисності можна сформулювати ще так: *гранична корисність будь-якого блага зменшується із збільшенням наявного запасу блага.* Як результат, споживач погоджується придбати кожну наступну одиницю блага за нижчою ціною, кожну наступну одиницю він оцінює для себе дешевше.

Кожен споживач прагне максимізувати свій добробут, максимізуючи при цьому загальну корисність.

Максимізація корисності споживача за умов обмеженого бюджету настає тоді, коли остання витрачена грошова одиниця на придбання того чи іншого блага приносить однакову граничну корисність. (Другий закон Госсена.)

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \frac{MU_N}{P_N},$$

де MU_A — гранична корисність блага A ; MU_B — гранична корисність блага B ; P_A — ціна товару A ; P_B — ціна товару B ; MU_N — гранична корисність блага N ; P_N — ціна одиниці блага N .

Висновки

- В основі споживчого вибору лежить максимізація корисності благ, їх корисного ефекту для споживача.
- Корисність — це ступінь задоволення потреб споживача у процесі споживання певних товарів і послуг.
- Загальна корисність — це сукупна величина задоволення потреби, яку отримує споживач від споживання певної кількості одиниць блага.
- Гранична корисність — додаткова корисність, одержана від споживання кожної додаткової одиниці блага.
- Сутність закону спадної граничної корисності полягає в тому, що із збільшенням споживання гранична корисність кожної наступної одиниці блага менша за корисність попередньої одиниці блага.

Практикум

Тести

- 1. Яке з наведених тверджень найкраще розкриває поняття зменшення граничної корисності?**
 - A. У міру того як ви споживаєте більше товару, загальне задоволення від цього має тенденцію до зростання.
 - B. У міру того як ви споживаєте більше товару, загальне задоволення від цього має тенденцію до зниження.
 - C. У міру того як ви споживаєте більше товару, додаткове задоволення від кожної нової одиниці товару має тенденцію до зниження.
 - D. У міру того як ви споживаєте більше товару, середнє задоволення від цього має тенденцію до зниження.
- 2. Загальна корисність зростає, коли гранична корисність:**
 - A. Зменшується.
 - B. Збільшується.
 - C. Збільшується або зменшується, але є додатною величиною.
 - D. Збільшується повільно.
- 3. Який рядок значень граничної корисності ілюструє закон спадної граничної корисності?**
 - A. 200, 150, 150, 150.
 - B. 200, 230, 250, 280.
 - C. 200, 300, 400, 500.
 - D. 200, 150, 90, 40.
- 4. Ціна товару X дорівнює 1,5 грн, а товару Y — 1 грн. Якщо споживач оцінює граничну корисність товару Y у 30 ютілів, прагне досягти найбільшого задоволення від покупки товарів X і Y , він повинен прийняти граничну корисність товару X за:**
 - A. 45.
 - B. 30.
 - C. 20.
 - D. 15.
- 5. Яке з наведених тверджень є неправильним?**
 - A. Кожна точка на кривій байдужості означає комбінацію двох товарів.
 - B. Всі точки на кривій байдужості означають однаковий рівень корисності.
 - C. Всі точки на бюджетній лінії означають однаковий рівень корисності.

D. Кожна точка на бюджетній лінії означає комбінацію двох товарів.

6. Рівновага споживача на карті байдужості — це:

- A. Будь-яка точка на найвищій з кривих байдужості.
- B. Будь-яка точка на бюджетній лінії.
- C. Будь-яка точка у просторі обмежена бюджетною лінією.
- D. Точка дотикання бюджетної лінії до кривої байдужості.

7. Гранична норма заміни товару X товаром Y означає:

- A. Ступінь збільшення граничної корисності, якщо споживання товарів X і Y збільшується на одиницю.
- B. Кількість одиниць товару X , від якої споживач готовий відмовитися в обмін на одержання однієї одиниці товару Y , щоб загальна корисність залишилась незмінною.
- C. Кількість товару X , яку споживач купує, коли його дохід зростає, а споживання товару Y залишається незмінним.
- D. Ступінь збільшення загальної корисності, якщо споживання товарів X і Y збільшується.

8. Якщо споживач вибирає комбінацію, яка представлена точкою на площині, обмеженій бюджетною лінією, то він:

- A. Бажає купити більше товарів, ніж дозволяє його бюджет.
- B. Перебуває у стані рівноваги.
- C. Максимізує корисність.
- D. Неповністю використовує свій бюджет.

9. Теорія поведінки споживача припускає, що споживач намагається максимізувати:

- A. Граничну корисність.
- B. Загальну корисність.
- C. Середню корисність.
- D. Різницю між загальною і граничною корисністю.

10. Щоб перебувати у стані рівноваги, споживач повинен:

- A. Бути впевненим, що ціни всіх товарів, які він купує, пропорційні загальній корисності.
- B. Не купувати недоброякісних товарів.
- C. Розподіляти дохід таким чином, щоб остання гривня, витрачена на придбання будь-якого товару, приносила таку саму користь, як і гривня, витрачена на купівлю іншого товару.
- D. Бути впевненим, що ціна кожного товару дорівнює граничній корисності грошей.

11. Збільшення доходу споживача графічно відображається на:

- A. Зменшенні нахилу бюджетної лінії.
- B. Збільшенні нахилу бюджетної лінії.
- C. Паралельному зміщенні бюджетної лінії праворуч.
- D. Паралельному зміщенні бюджетної лінії ліворуч.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Загальна корисність завжди збільшується із зростанням споживання.
2. Якщо гранична корисність зменшується, то й загальна корисність зменшується.
3. Для визначення оптимального рівня споживання необхідно врахувати показники загальної корисності та цін товарів.
4. Якщо Ви купуєте більше одиниць будь-якого товару, то Ваша гранична корисність зростає.
5. Чим менший дохід споживача, тим вище розміщується його бюджетна лінія.

Відповіді до практикуму

Тести

1. C; 2. C; 3. D; 4. A; 5. C; 6. D; 7. B; 8. D; 9. B; 10. C; 11. C.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Неправильне. Якщо гранична корисність має від'ємне значення, то загальна корисність зменшиться.
2. Неправильне. У цьому випадку загальна корисність, як правило, зростає. Зменшуватиметься приріст загальної корисності, тобто гранична корисність.
3. Неправильне. Правило максимізації корисності передбачає врахування цін товарів і показників граничної корисності.
4. Неправильне. Відповідно до закону спадної граничної корисності із збільшенням споживання будь-якого товару гранична корисність зменшується.
5. Неправильне. Бюджетна лінія при цьому розміститься ліворуч.

Глава 9. Попит і пропозиція в ринковому механізмі

9.1. *Попит та його детермінанти. Закон попиту. Цінова еластичність попиту.*

9.2. *Пропозиція і фактори, що її визначають. Закон пропозиції. Цінова еластичність пропозиції.*

9.1. Попит та його детермінанти. Закон попиту. Цінова еластичність попиту

Основними елементами ринкового механізму саморегулювання є вільні ринкові ціни, що складаються в результаті взаємодії попиту і пропозиції на основі конкуренції. Отже, ціни, попит, пропозиція і конкуренція є основними ланками ринкового механізму саморегулювання економіки.

На боці попиту знаходяться покупці, а на боці пропозиції — виробники (продавці) товарів і послуг. Вільна ринкова ціна виступає як економічний механізм координації і узгодження економічних інтересів як покупців, так і продавців і визначає їхню економічну поведінку на ринку.

Механізм ринкового ціноутворення розкриває теорія попиту і пропозиції.

Попит (demand) як економічна категорія — це представлена на ринку потреба в товарах і послугах, забезпечена грошима покупців. Це кількість товарів, яку покупці бажають і можуть придбати в даний момент при певному рівні цін.

Графічно попит відображає залежність між ціною та величиною попиту.

Величина попиту — максимальна кількість товару, яку погоджуються придбати споживачі за певною ціною за певних умов за одиницю часу.

Ціна попиту — це та найвища ціна, яку згодні заплатити споживачі за ту чи іншу кількість товарів.

Залежність величини попиту від факторів, що його визначають, називається **функцією попиту**. Перш за все величина попиту на товар визначається його ціною.

За інших рівних умов величина попиту на товар більша, чим нижча його ціна (і навпаки). Ця залежність називається законом попиту.

Функція попиту від ціни може задаватись трьома способами:

- 1) табличним;
- 2) графічним;
- 3) аналітичним.

Як приклад розглянемо таку залежність і задамо її табличним способом (табл. 2).

Таблиця 2

Дані для побудови графіка попиту (D)

Ціна за тону продукції (P), тис. грн.	Величина попиту (Q), тис. т
5	25
4	30
3	40
2	55
1	80

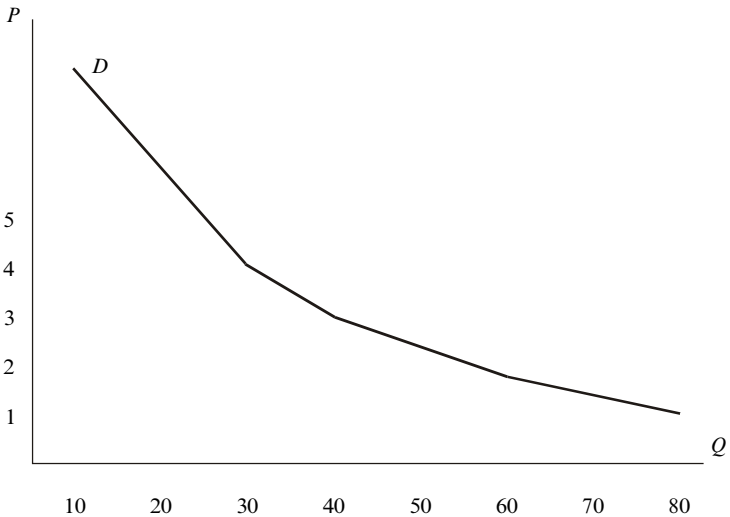


Рис. 4. Графік попиту

Аналітичним способом лінійна функція попиту може бути записана так:

$$QD = a, bP,$$

де P — ціна за одиницю товару; QD — величина попиту на товар; a, b — константи.

Зворотний зв'язок між ціною попиту і величиною попиту можна пояснити, проаналізувавши такі фактори:

1. Ціна є своєрідним бар'єром, який заважає споживачам купувати товар у необмеженій кількості. Зростання висоти цього бар'єру знижує можливість і бажання купувати даний товар.
2. Закон спадної граничної корисності, який описує цю ситуацію, стверджує, що всі наступні одиниці даного товару приносять споживачеві меншу корисність. Отже, кожну наступну одиницю товару (збільшуючи величину попиту) споживачі погодяться купувати за умови, якщо ціна товару зменшуватиметься.
3. На більш високому рівні закон попиту можна пояснити **ефектами доходу і заміщення**. **Ефект доходу** свідчить, що за нижчої ціни людина може купити більше даного товару, не зменшуючи при цьому купівлю інших необхідних продуктів. Тобто наслідки від зниження ціни можна порівняти із наслідками від підвищення рівня доходів. **Ефект заміщення** виражається в тому, що із зниженням ціни у споживачів виникає бажання придбати дешевші товари замість аналогічних, але дорожчих. Наприклад, при зниженні цін на яловичину багато споживачів захочуть замінити нею дорожчу свинину, купівля якої не виявляється тепер такою привабливою.

Усі товари, які споживаємо, можна розділити на три групи: товари низької якості, нормальної та високої якості. Бувають ситуації, коли при зростанні цін попит на один із видів товару теж збільшується або навпаки. Тобто порушується закон попиту.

Це стосується зокрема малоцінних або низькоякісних товарів (маргарин, низькоякісні цигарки, крупи, картопля тощо). Якщо такий товар становить значну частку у структурі споживання, то зростання цін на нього призводить до підвищення величини попиту на нього. Така ситуація називається **ефектом Гіффена**, а сам товар — **товаром Гіффена**, за ім'ям англійського економіста Френсиса Гіффена (1837–1910). Вважають, що Гіффен описав цей товар, коли спостерігав, як бідні сім'ї робітників збільшують споживання картоплі, незважаючи на те, що ціна на неї зросла. Крива попиту в такому разі має позитивний нахил.

“Ефект Веблена”, або “снобістський ефект” (за ім'ям американського вченого Торстейна Веблена). Підвищення цін на товари, які є засобом вкладення грошей (золото, коштовності, антикваріат), збільшує величини попиту на них. На престижні дорогі товари (хутряні вироби, одяг від відомих кутюр'є, дуже дорогі машини тощо) попит може

знизитися, якщо ціни на них зменшаться, тоді як багатий покупець купує ці товари передусім з престижних міркувань, щоб продемонструвати оточуючим свій рівень доходу, власну елітність.

Покупці не схильні скорочувати покупки через високу ціну, якщо очікують найближчим часом нового зростання цін, тобто в разі ажіотажного попиту.

Цінова еластичність попиту

Еластичність попиту відображає те, якою мірою із зміною ціни змінюється величина попиту.

Якщо E — коефіцієнт еластичності, то:

$E_d > 1$ — якщо із зміною ціни на 1 % величина попиту змінюється більше ніж на 1%;

$E_d < 1$ — попит на товар нееластичний, якщо із зміною ціни на 1 % величина попиту змінилась менше ніж на 1 %;

$E_d = 1$ — одинична еластичність, коли із зміною ціни на 1 % величина попиту змінилась на 1%;

Загальна формула для визначення коефіцієнта еластичності буде такою:

$$E_d = \frac{\Delta Q\%}{\Delta P\%},$$

де E_d — значення коефіцієнта еластичності; ΔQ — зміна величини попиту у відсотках; ΔP — зміна ціни у відсотках.

Зазначимо, що економісти умовились виражати коефіцієнт еластичності завжди додатним числом, тобто нас цікавить його абсолютна величина, хоча насправді це число завжди від'ємне, оскільки закон попиту являє собою обернену залежність між ціною та величиною попиту.

Можливі причини, які визначають цінову еластичність попиту:

1. Замінність товарів для споживачів. Чим вищий ступінь замінності товару або послуги для споживача, тим попит на товар або послугу еластичніший.
2. Багатофункціональність товару робить його еластичнішим.
3. Нагальність потреби робить попит на товар більшою мірою нееластичним.
4. Частка витрат на цей товар у бюджеті споживача. Чим вона більша, тим вище еластичність попиту на даний товар. Якщо покупець витрачає невелику частку свого бюджету, то зміна цін на цей товар незначною мірою впливає на величину попиту.
5. Термін — з часом попит на товари стає еластичнішим.

Взаємозв'язок цінової еластичності попиту та виручки від реалізації.

Дохід залежить від ціни і кількості реалізованої продукції. Тобто $TR = PQ$, де TR — виручка від реалізації, P — ціна за одиницю продукції, а Q — кількість реалізованої продукції. Але величина попиту зменшується при збільшенні ціни. Тому дуже важливими для продавця є питання: до якої величини можна збільшувати ціну, щоб не зменшився дохід внаслідок втрати частини споживчого попиту? Саме це можна визначити через зв'язок еластичності попиту та виручки від реалізації. Якщо попит на товар нееластичний, а ціна на нього зростає, то в такому разі виручка від реалізації (TR) зросте і навпаки.

$$\left. \begin{array}{l} P \uparrow; TR \uparrow \\ P \downarrow; TR \downarrow \end{array} \right\} \text{ нееластичний попит,}$$

де P — ціна товару; TR — виручка від реалізації.

Якщо попит на товар еластичний, а ціна на нього зростає, то в такому разі виручка від реалізації (TR) зменшиться і навпаки.

$$\left. \begin{array}{l} P \uparrow; TR \downarrow \\ P \downarrow; TR \uparrow \end{array} \right\} \text{ еластичний попит.}$$

Висновки

- Термін “попит” в економічній теорії означає бажання і можливість споживача купувати товари та послуги протягом певного часу за різними цінами.
- Попит змінюється від дії змінних факторів, головним з них є ціна товару. Коли змінюється ціновий фактор, на графіку відбувається рух уздовж постійної кривої попиту.
- Згідно із законом попиту зі збільшенням ціни величина попиту зменшується і навпаки.
- Зміни в попиті, які графічно відображаються у зсуві кривої попиту, виникають у результаті впливу нецінових факторів.
- Реакцію зміни величини попиту на зміну ціни відображає цінова еластичність попиту, яку можна розрахувати за допомогою коефіцієнта цінової еластичності.
- Еластичність впливає на розмір загальної виручки від реалізації. При нееластичному попиті цей зв'язок прямий, а еластичному — обернений. При одиничній еластичності виручка від реалізації залишається незмінною.

Практикум

Тести

- 1. Цінова еластичність попиту буде вищою:**
 - A. На товари першої необхідності, ніж на предмети розкоші.
 - B. У разі якщо споживачі використовують товар з найбільшою користю для себе.
 - C. Коли більші альтернативні витрати виробництва товару.
 - D. У разі якщо товар менше потрібний споживачу.
- 2. Якщо при зміні ціни кількість куплених товарів не змінюється, то попит:**
 - A. Нееластичний.
 - B. Еластичний.
 - C. Одиничної еластичності.
 - D. Повністю нееластичний.
- 3. Три з чотирьох ситуацій, наведених нижче, могли б змістити криву попиту на каву в нове положення. Яка з них не буде задіяною?**
 - A. Зміна у смаках людей щодо кави.
 - B. Збільшення грошових доходів споживачів кави.
 - C. Падіння ціни на каву.
 - D. Сподівання, що ціна на каву впаде у майбутньому.
- 4. Якщо попит нееластичний:**
 - A. Зростання ціни на 5 % зумовить зменшення величини продажу більш ніж на 5 %.
 - B. Зростання ціни на 5 % зумовить зменшення величини попиту на 5 %.
 - C. Зростання ціни на 5 % зумовить збільшення величини продажу більш ніж на 5 %.
 - D. Зростання ціни приведе до зростання виручки від реалізації.
- 5. Якщо два товари є взаємозамінними, то зростання ціни на перший викличе:**
 - A. Зменшення попиту на другий товар.
 - B. Збільшення попиту на другий товар.
 - C. Збільшення величини попиту на другий товар.
 - D. Зменшення величини попиту на другий товар.
- 6. Якщо попит на сільськогосподарську продукцію нееластичний, то при доброму врожаї доходи фермерів:**
 - A. Зростуть, оскільки збільшиться величина продукції, що продається.

- В. Скоротяться, оскільки відносне зниження цін буде більшим ніж відносне збільшення величини продажу.
- С. Залишаться незмінними.
- Д. Неможливо відповісти на питання.
- 7. Яке з наведених тверджень не стосується характеристики еластичного попиту на товар?**
- А. Коефіцієнт еластичності менший за одиницю.
- В. Загальна виручка продавця зменшується, якщо ціна зростає.
- С. Покупці дещо помітно реагують на зміну цін.
- Д. Загальна виручка продавця зростає, якщо ціна зменшується.
- 8. До доповнюючих товарів (комплементарних) належать:**
- А. Хліб і одяг.
- В. Крем для взуття і взуття.
- С. Молоко і пепсі-кола.
- Д. Чорні та коричневі чоботи.
- 9. Крива попиту ілюструє залежність:**
- А. Ціни від попиту.
- В. Попиту від ціни.
- С. Величини попиту від ціни.
- Д. Величини попиту від пропозиції.
- 10. Ринковий попит безпосередньо не зазнає впливу:**
- А. Кількості покупців.
- В. Цін на ресурси.
- С. Доходів споживачів.
- Д. Цін товарів-замінників.
- 11. Якщо ціна товару нееластичного попиту зросла з 7 до 8 грн, то виручка від реалізації:**
- А. Скоротилась.
- В. Зросла.
- С. Абсолютно еластична.
- Д. Залишилась незмінною.
- 12. Яке з наведених тверджень стосується характеристики нееластичного попиту на товар?**
- А. У наявності є велика кількість товарів-замінників.
- В. Даний товар є товаром першої необхідності для покупців.
- С. Покупці витрачають значну частину свого доходу на його придбання.
- Д. Даний товар є предметом розкоші.
- 13. Крива попиту зміщується ліворуч, якщо:**

- А. Доходи сім'ї зростають.
В. Кількість покупців збільшується.
С. Ціна на товар-доповнювач зменшилась.
D. Ціна на товар-субститут зменшилась.
- 14. Якщо будь-яка кількість товару продається за однаковою ціною, то попит на цей товар:**
- А. Абсолютно нееластичний.
В. Абсолютно еластичний.
С. Еластичний.
D. Нееластичний.
- 15. На який з наведених товарів еластичність попиту за ціною вища?**
- А. Сіль.
В. Чорний хліб.
С. Розкішні автомобілі “Роллс-ройс”.
D. Чорний хліб “Дарницький”.

Задачі

1. Розрахуйте коефіцієнт цінової еластичності попиту, якщо відомо, що ціна на товар зросла від 500 до 600 гр.од., а величина попиту зменшилась від 20000 до 16000 одиниць.
2. Розрахуйте коефіцієнт цінової еластичності попиту, якщо відомо, що ціна на товар зросла від 25 до 27 гр. од., а величина попиту зменшилась від 15 до 10 одиниць.
3. Розрахуйте коефіцієнт цінової еластичності попиту, якщо відомо, що ціна на товар зменшилась від 10 до 7 гр. од., а величина попиту при цьому зросла від 100 до 120 одиниць.
4. Визначити еластичність попиту товару, розрахувавши виручку від реалізації за умови, що ціна товару змінилась.
Нехай ціна товару зменшилась від 19 до 17 гр. од., а величина попиту при цьому збільшилась від 100 до 200 одиниць.
5. Визначити еластичність попиту товару, розрахувавши виручку від реалізації за умови, що ціна товару змінилась.
Нехай ціна товару зросла від 5 до 11 гр. од., а величина попиту при цьому зменшилась від 100 до 85 одиниць.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Закон попиту розкриває обернений зв'язок між ціною товару і величиною попиту.
2. При зростанні грошових доходів споживачів крива попиту зміщується ліворуч.

3. Попит на мармелад еластичніший, ніж на цукор.
4. Від менш еластичного товару споживачеві важче відмовитись, ніж від еластичнішого.
5. Зменшення ціни на піцу спричинить зміщення кривої попиту на піцу праворуч.

Відповіді до практикуму

Тести

1. D; 2. D; 3. C; 4. D; 5. B; 6. A; 7. A; 8. B; 9. C; 10. B; 11. B; 12. B; 13. D; 14. B; 15. D.

Задачі

1. $E_d = 1,22$ (попит еластичний).
2. $E_d = 5,2$ (попит еластичний).
3. $E_d = 0,52$ (попит нееластичний).
4. У цій задачі ціна зменшилась. Як змінилась виручка від реалізації?

$$TR_1 = 1900 \text{ гр. од.}$$

$$TR_2 = 3400 \text{ гр. од.}$$

Отже, попит на даний товар еластичний.

5. У цій задачі ціна зросла. Як змінилась виручка від реалізації?

$$TR_1 = 500 \text{ гр. од.}$$

$$TK_2 = 935 \text{ гр. од.}$$

Отже, попит на цей товар нееластичний.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Правильне. Із збільшенням ціни величина попиту зменшується, і навпаки.
2. Неправильне. Крива зміститься праворуч.
3. Правильне. Для цукру існує менше заміників.
4. Правильне. Для менш еластичного товару існує менше заміників.
5. Неправильне. Вплив цінового фактору. Зміниться лише величина попиту як результат руху вздовж кривої попиту.

9.2. Пропозиція і фактори, що її визначають. Закон пропозиції. Цінова еластичність пропозиції

Пропозиція (supply) — це кількість товарів і послуг, що пропонуються виробниками для реалізації на ринку в даний момент за певного рівня цін.

У кількісному виразі — це сума цін товарів і послуг, що пропонуються для продажу на ринку.

Ціна пропозиції — найнижча ціна, за якою виробник згоден запропонувати певну кількість товару. **Величина пропозиції** — це максимальна кількість якогось товару, яку згоден запропонувати продавець або група продавців в певний час за певних умов за тією чи іншою ціною.

Залежність величини пропозиції від факторів, що її визначають, називається **функцією пропозиції**. Залежність величини пропозиції від ціни може бути різною, однак найтиповішою є така:

Чим вища ринкова ціна, тим більшою буде величина пропозиції, і навпаки (тобто має місце пряма залежність). Ця залежність і називається законом пропозиції.

Функція пропозиції від ціни може бути задана трьома способами:

1. Табличним.
2. Графічним.
3. Аналітичним.

Як приклад розглянемо таку залежність і задамо її табличним способом (табл. 3).

Таблиця 3

Дані для побудови графіка пропозиції (S)

Ціна за одиницю продукції (P), тис. грн.	Величина пропозиції товару A(Q), тис. т
4	70
3	65
2	55
1	15

Графік пропозиції за даними таблиці матиме такий вигляд (рис. 5).

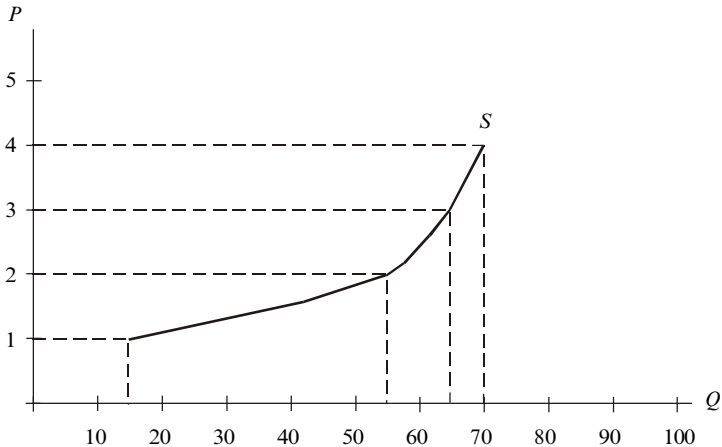


Рис. 5. Графік пропозиції

Зміна величини пропозиції залежно від зміни ціни на товар графічним способом виглядає як рух по кривій пропозиції. Графік кривої пропозиції має позитивний нахил і є опуклим у бік величини пропозиції. Як окремий випадок можна використовувати лінійний характер функції пропозиції. Надалі використовуватимемо для аналізу змін пропозиції саме лінійну функцію пропозиції.

Пряму залежність між ціною та величиною пропозиції теоретично можна пояснити так:

1. При зростанні ціни виробник може підвищити пропозицію даного товару шляхом залучення незадіяних раніше малоефективних ресурсів. Його втрати через використання дорожчих технологій, менш кваліфікованої робочої сили, дорожчих або менш якісних природних ресурсів і комплектуючих покриватимуться за рахунок вищої ціни товару.
2. Виробник, нарощуючи залучення мобільних ресурсів (робоча сила, сировина і матеріали, комплектуючі, інструменти), з часом стикається з проблемою нарощування стаціонарних ресурсів. Верстати, стаціонарні виробничі площі виявляються перевантаженими, внаслідок чого ефективність виробництва знижується, а витрати на виробництво кожної наступної одиниці зростають. Це зростання можна покрити за рахунок підвищення цін.

За законом пропозиції, зміна ціни товару супроводжується відповідною зміною величини пропозиції, тобто відбувається рух уздовж

кривої пропозиції. Але така залежність зберігається, як зазначалось вище, не завжди, а лише за умови незмінності інших, тобто нецінових факторів. У реальному житті часто спостерігаємо, як за стабільної ціни змінюється величина пропозиції. Ці факти є результатом зміни самої пропозиції і відбуваються вони під впливом нецінових чинників. Як і функція попиту, функція пропозиції відображає не тільки ту кількість товару, яку виробники готові запропонувати за якоюсь певною ціною, а й величину, яку вони згодні запропонувати за кожною з можливих цін.

За умови, що ціна товару залишається незмінною, пропозиція змінюватиметься під впливом нецінових факторів. Розглянемо особливості впливу кожного з відомих нецінових факторів:

1. *Pres* — ціни на ресурси.

Якщо витрати виробника на сировину, матеріали, паливо, а також робочу силу зменшуються, то він пропонуватиме більшу кількість продукції за нижчою ціною, тобто пропозиція товару зросте. Зросте також і величина пропозиції. І навпаки, при підвищенні цін на ресурси пропозиція зменшуватиметься.

2. P_z — ціни на інші товари.

Товари можуть бути між собою взаємозамінними і взаємодоповнювальними. Зокрема, зниження цін на яловичину може змусити фермерів більше вирощувати і пропонувати для продажу м'ясо птиці. І навпаки, підвищення цін на яловичину призведе до зменшення пропозиції м'яса птиці.

3. *N* — кількість виробників.

Якщо кількість виробників даного товару збільшується, то збільшуватиметься і його пропозиція. І навпаки, зі зменшенням кількості виробників зменшується відповідно і пропозиція.

4. *Tch* — рівень розвитку технології.

Чим вищий рівень наукового прогресу, тим ефективніше виробництво, тобто на кожну одиницю витрачених ресурсів виробляється все більше кінцевої продукції.

Відповідно зростає пропозиція. Зростає також і величина пропозиції. І навпаки, коли рівень технології стає менш досконалим, продуктивність праці зменшується, то і пропозиція відповідно зменшиться, зменшиться також і величина пропозиції.

5. *K* — вплив природно-кліматичних умов.

Найбільш яскраво цей фактор проявляється в сільськогосподарському виробництві. В разі несприятливих природних умов пропозиція продукції зменшиться.

6. *T/S* — податки і субсидії.

У більшості випадків податки розглядаються як витрати підприємства. Підвищення податків буде збільшувати витрати виробника і скорочувати пропозицію. Субсидії — це податки навпаки. Державні дотації знижують витрати на виробництво одиниці продукції, тим самим збільшуючи пропозицію.

7. *E* — очікування виробників.

За певної ситуації виробники зерна, наприклад, не хочуть продавати його ані державі, ані населенню, оскільки очікують підвищення цін, щоб вигідніше реалізувати свою продукцію. Але може виникнути і зворотна ситуація, коли виробники очікують падіння цін на зерно. Тоді виробники намагатимуться продати якомога більше зерна вже сьогодні. Пропозиція зросте.

Цінова еластичність пропозиції

Цінова еластичність пропозиції показує, на скільки відсотків зміниться кількість товару, що пропонується, при зміні його ціни на 1 %. При цьому мова може йти про еластичність пропозиції як окремого підприємства, так і галузі в цілому, тобто в основі її визначення може бути як крива пропозиції окремого підприємства, так і крива галузевої пропозиції.

Пропозиція еластична, коли коефіцієнт еластичності більше 1, і нееластична, коли коефіцієнт еластичності менше 1. Оскільки при цьому і ціна, і кількість змінюються в одному напрямі, то еластичність пропозиції завжди більше 0.

Окрім фактора часу на еластичність пропозиції впливають і такі фактори:

1. **Ціни на інші товари.** Йдеться про перехресну еластичність пропозиції. В разі підвищення цін на ресурси пропозиція основного товару зменшиться. Еластичність пропозиції товару залежатиме від того, як його виробництво реагує на підвищення цін на ресурси.
2. **Рівень досягнутого використання ресурсів.** За відсутності резервів можливості реагування пропозиції на зміну цін обмежені, тобто еластичність пропозиції товару буде меншою.
3. **Ступінь монополізованості галузі і можливості переливу капіталу з інших галузей** робить пропозицію товару менш еластичною.
4. **Технологічні особливості виробництва певного товару.** Складніші технології роблять пропозицію товару менш еластичною. Наприклад, будівництва літаків і хлібопекарня. Безперечно, що пропозиція хліба буде еластичнішою.

Висновки

- Пропозиція являє собою ту кількість товару, яку виробники готові запропонувати для продажу на ринку за тим чи іншим рівнем цін.
- Пропозиція змінюється під впливом змінних факторів, з яких основним є ціна. Коли змінюється ціновий фактор, на графіку відображається зміна вздовж постійної кривої пропозиції.
- Зсуви кривої пропозиції відбуваються під впливом нецінових факторів.
- До основних нецінових факторів, що впливають на пропозицію, належать:
 - ціни на ресурси;
 - ціни на інші товари;
 - кількість виробників;
 - зміни в технологіях виробництва;
 - податки та субсидії;
 - природно-кліматичні умови;
 - очікування виробників.
- Реакцію виробників на коливання цін відображає поняття еластичності. Пропозиція товару може бути еластичною, нееластичною і мати значення одиначної еластичності.
- Основним фактором, що визначає еластичність пропозиції за ціною, є час.
- Фактори, що також впливають на еластичність пропозиції:
 - ціни на інші товари;
 - рівень досягнутого використання ресурсів;
 - ступінь монополізованості галузі;
 - технологічні особливості виробництва певного товару.

Практикум

Тести

- 1. Який з факторів найімовірніше спричинить збільшення пропозиції яблук?**
 - A. Несприятливі погодні умови в районах вирощування яблук.
 - B. Зниження цін на груші і мандарини.
 - C. Збільшення врожаю яблук.
 - D. Підвищення попиту на банани.
- 2. Якщо зменшення ціни товару на 4 % призводить до скорочення величини пропозиції на 7 %, то така пропозиція:**

- A. Еластична.
- B. Нееластична.
- C. Абсолютно еластична.
- D. Абсолютно нееластична.

3. Крива пропозиції ілюструє залежність:

- A. Величини пропозиції від попиту.
- B. Пропозиції від ціни.
- C. Ціни від пропозиції.
- D. Величини пропозиції від ціни.

4. Що саме не вплине на зміни у пропозиції телевізорів?

- A. Удосконалення технології виробництва телевізорів.
- B. Зменшення кількості виробників телевізорів.
- C. Зниження цін на телевізори.
- D. Зростання цін на комплектуючі вироби.

5. Пропозиція якого з товарів найеластичніша за ціною?

- A. Пшениця.
- B. Чорні метали.
- C. Годинники.
- D. М'ясо.

6. Ринкова пропозиція безпосередньо не зазнає впливу:

- A. Цін на ресурси.
- B. Кількості фірм.
- C. Доходів сімей.
- D. Зміни технології.

7. Зростання цін на матеріали, необхідні для виробництва товару X, спричинить:

- A. Зсув кривої попиту праворуч.
- B. Зсув кривої пропозиції ліворуч.
- C. Зсув кривої попиту і кривої пропозиції праворуч.
- D. Зсув кривої пропозиції праворуч.

8. Удосконалення технології зсуває:

- A. Криву попиту праворуч.
- B. Криву пропозиції ліворуч.
- C. Криву попиту ліворуч.
- D. Криву пропозиції праворуч.

9. Закон пропозиції, якщо ціни зростають, а інші умови незмінні, проявляється в:

- A. Збільшенні пропозиції;
- B. Зменшенні пропозиції;

- С. Збільшенні величини пропозиції;
D. Зменшенні величини пропозиції.
- 10. Якщо зменшення ціни товару на 5% призводить до скорочення величин пропозиції на 3 %, то така пропозиція:**
- A. Еластична.
B. Нееластична.
C. Абсолютно еластична.
D. Абсолютно нееластична.
- 11. Скорочення пропозиції товару збільшує:**
- A. Попит на доповнюючі товари.
B. Попит на цей товар.
C. Попит на замінні товари.
D. Загальну виручку продавця, якщо попит нееластичний.
- 12. Еластичність пропозиції залежить переважно від:**
- A. Кількості товарів заміників.
B. Періоду часу, протягом якого виробники можуть пристосуватись до змін.
C. Того, чи є цей товар товаром першої необхідності.
D. Того, чи є цей товар товаром довгострокового користування.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Величина пропозиції прямо залежить від ціни, тому крива пропозиції має вигляд низхідної кривої.
2. Зменшення попиту на пиріжки з картоплею може бути спричинено зростанням цін на картоплю.
3. Зміщення кривої пропозиції праворуч означає, що виробники пропонують більшу кількість продукту за кожну з можливих цін.
4. За інших рівних умов поганий врожай картоплі спричинить зростання цін на чіпси.
5. З часом пропозиція м'яса стане еластичнішою за умови, що ціна на нього зросла.

Задачі

1. Визначити еластичність пропозиції товару за умови, що ціна на нього зросла від 17 до 20 гр. од., а величина пропозиції збільшилась з 15 до 20 одиниць.
2. Визначити еластичність пропозиції товару за умови, що ціна на нього зросла від 5 до 15 гр. од., а величина пропозиції збільшилась зі 120 до 125 одиниць.

Відповіді до практикуму

Тести

1. С; 2. А; 3. D; 4. С; 5. С; 6. С; 7. В; 8. D; 9. С; 10. В; 11. С; 12. В.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Неправильне. Справді, величина пропозиції прямо залежить від ціни, але крива пропозиції має вигляд висхідної кривої.
2. Неправильне. Це скоріше викличе зменшення пропозиції.
3. Правильне. Із збільшенням пропозиції крива пропозиції зміщується праворуч.
4. Правильне. Це станеться в результаті зменшення пропозиції чіпсів, для яких картопля є сировиною.
5. Правильне. Виробники зможуть збільшити виробництво м'яса, використовуючи інтенсивні та екстенсивні методи.

Задачі

1. $E_S = 1,75$. Пропозиція товару еластична.
2. $E_S = 0,044$. Пропозиція товару нееластична.

Глава 10. Взаємодія попиту і пропозиції

10.1. Взаємодія попиту і пропозиції: ринкова рівновага.

10.2. Виникнення надлишку і дефіциту на ринку.

10.1. Взаємодія попиту і пропозиції: ринкова рівновага

Послідовно розглядаючи поняття попиту і пропозиції, умовно вважалось, що і споживач, і фірма приймають свої рішення ізольовано, орієнтуючись на ціну (за інших рівних умов). Але споживач хоче купити товар, а фірма — продати його. Для того щоб це сталося, має існувати якийсь певний рівень цін, який задовольнив би обидві сторони. Ринковий механізм передбачає, що кожен акт обміну здійснюється в результаті добровільної згоди покупця з продавцем за ціною, яка влаштовує обох, і ведуть вони себе раціонально, намагаючись отримати максимальну вигоду. Якщо порівняти рішення, які приймають споживач і фірма, то, очевидно, існує лише одна ціна (P_E), коли ці рішення збігаються. Тоді на ринку реалізується (купується) продукція в обсязі Q_E .

Для докладнішого розгляду зазначених положень візьмемо умовні дані щодо попиту і пропозиції на якусь продукцію.

Таблиця 4

Попит і пропозиція

Величина попиту, тис. т	Ціна за тону, тис. гр. од.	Величина пропозиції, тис. т	Надлишок (+) або нестача (-)
8	2	4	-4
6	4	6	0
4	6	8	+4

Отже, саме при ціні на ринку, яка дорівнює 4 тис. гр. од., величина попиту і величина пропозиції рівні між собою. Тобто можна зробити висновок, що це і буде ціна рівноваги, а рівноважна кількість продукції дорівнюватиме 6 тис. т.

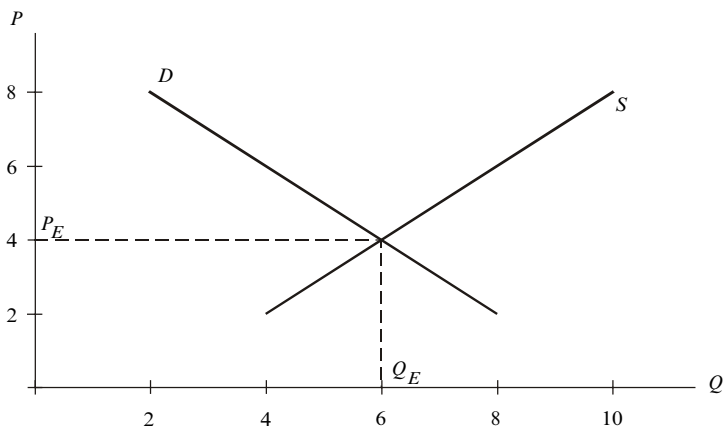


Рис. 6. Графік попиту і пропозиції

Зображені на рис. 6 ціна P_E та кількість Q_E відповідають рівновазі на ринку, тобто стану ринку, коли для продажу пропонується саме така кількість товару, яку споживач готовий купити. Ціна P_E , що встановлюється на ринку, називається *ціною ринкової рівноваги*, а *кількість одиниць реалізованого (приданого) товару Q_E — рівноважним обсягом продукції*. P_E — *ціна рівноваги* — це ціна, за якою продавці готові запропонувати певну кількість товару, а покупці — купити таку саму кількість товару протягом якогось часу.

10.2. Виникнення надлишку і дефіциту на ринку

Ціни на ринку перебувають в постійному русі внаслідок змін попиту і пропозиції на товари. За умов вільної конкуренції ціна вирівнюється до рівноважного рівня автоматично. Проте механізм вільного ринкового ціноутворення може бути порушений діяльністю монополій або втручанням держави.

Внаслідок змін попиту і пропозиції на ринку формуються нова рівноважна ціна і новий обсяг виробництва.

Якщо ринкова ціна перевищить рівноважну, то в такому разі частина покупців не зможе придбати товар, адже вони обмежені власним доходом. Відповідно частина продавців не зможе продати товар. Величина пропозиції перевищить величину попиту і, як наслідок, на ринку виникає надлишок товару.

Якщо ринкову ціну буде встановлено нижче рівноважної, величина попиту перевищить величину пропозиції, внаслідок чого на ринку виникає дефіцит товару.

Механізм вільної ринкової конкуренції в його “чистому” вигляді, незважаючи на періодичні відхилення ціни від рівноважної, повертає ціну до рівня, який врівноважує попит і пропозицію, а отже, узгоджує інтереси виробників і споживачів.

Висновки

- На основі взаємодії попиту і пропозиції складається ринкова рівновага, яка має тенденцію до стійкості.
- Параметри ринкової рівноваги можуть змінюватись під впливом нецінових чинників попиту і пропозиції.
- Рух цін та обсягів продукції може відбуватись шляхом рівномірних коливань навколо положення рівноваги. При цьому, якщо ціна на ринку буде вища за ціну рівноваги, то на ринку утворюватиметься надлишок продукції, а якщо ціна на ринку буде нижча за ціну рівноваги, то на ринку утворюватиметься дефіцит продукції.
- Для підтримання стійкої рівноваги держава може застосовувати фіксування цін. Встановлення фіксованих цін приводить до утворення стійкого надлишку або ж дефіциту.
- Зміна параметрів на одному з ринків спричиняє відповідні зміни рівноважного стану на взаємопов'язаних ринках.

Практикум

Тести

- 1. Ринок товарів і послуг перебуває в рівноважному стані, якщо:**
 - A. Попит дорівнює пропозиції.
 - B. Ціна дорівнює витратам плюс прибуток.
 - C. Рівень технологій змінюється поступово.
 - D. Обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції.
- 2. Якщо ринкова ціна вища за рівноважну, то:**
 - A. Виникають надлишки товарів.
 - B. Виникає дефіцит товарів.
 - C. Формується ринок покупця.
 - D. Знижується ціна ресурсів.
- 3. Якщо пропозиція і попит на товар зростають, то:**
 - A. Ціна підвищиться.
 - B. Збільшиться загальна кількість товару.

- С. Ціна залишиться незмінною.
D. Добробут суспільства зросте.
- 4. Якщо ціна товару нижча за точку перетину кривої попиту і кривої пропозиції, то:**
- A. Виникає надлишок.
B. Виникне дефіцит.
C. Зросте безробіття.
D. Всі варіанти неправильні.
- 5. Попит і пропозиція можуть бути використані для пояснення координуючої ролі цін:**
- A. На товарному ринку.
B. На ринку ресурсів.
C. На валютному ринку.
D. На будь-якому ринку.
- 6. Ціни в ринковій економіці:**
- A. Влаштовують продавців, але не влаштовують покупців.
B. Змінюються внаслідок зміни попиту і пропозиції.
C. Стабільні.
D. Диктуються державою.
- 7. Якщо величина пропозиції бобів у країні з ринковою економікою більша за величину попиту, то:**
- A. Виробництво бобів збільшиться.
B. Ціни на боби знизяться.
C. Попит на боби зросте.
D. Ціни на боби зростуть.
- 8. В якому випадку рівноважна ціна повинна збільшитись з одночасним зменшенням рівноважної кількості?**
- A. Попит залишається незмінним, пропозиція зростає.
B. Попит залишається незмінним, пропозиція зменшується.
C. Пропозиція залишається незмінною, попит зростає.
D. Пропозиція залишається незмінною, попит зменшується.
- 9. Якщо функція попиту на яблука $Q_d = 400 - 70P$, а функція пропозиції $Q_s = 80P - 50$, то встановлення ціни на рівні 4 грн за 1 кг призведе до:**
- A. Дефіциту 120 кг.
B. Дефіциту 150 кг.
C. Надлишку 120 кг.
D. Надлишку 150 кг.

10. Установлення державної “стелі” цін, як правило, супроводжується:

- A. Покращанням якості товарів.
- B. Покращанням життєвих умов малозабезпечених верств населення.
- C. Появою дефіциту і похваленням діяльності “тіньового” ринку.
- D. Покращанням життєвих умов населення країни.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Якщо уряд встановлює верхню межу зростання цін, то обсяг попиту і пропозиції даного товару завжди рівні.
2. Якщо ціна на якийсь товар стійка, значить вона встановлюється на рівні перетину кривої попиту і пропозиції.
3. Зростання попиту, яке супроводжується розширенням пропозиції, призведе до збільшення рівноважного обсягу виробництва, але не до зростання рівноважних цін.
4. Урівноважуюча функція ціни проявляється в ліквідації товарних надлишків і дефіцитів.
5. Якщо ринкова ціна нижча за рівноважну, то вона знижуватиметься, бо за таких умов попит падатиме, а пропозиція зростатиме.
6. Якщо одночасно зростуть пропозиція товару і споживчі доходи, можливо, ціна на нього не зміниться.
7. Будь-яка зміна ціни на ресурси приведе до зрушення точки рівноваги попиту та пропозиції вгору або вниз по кривій попиту.

Відповіді до практикуму

Тести

1. D; 2. A; 3. B; 4. B; 5. D; 6. B; 7. B; 8. B; 9. D; 10. C.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Неправильне. В цьому випадку на ринку виникне дефіцит продукції.
2. Правильне. В цьому випадку встановлюється ціна рівноваги на ринку.
3. Правильне. В цьому випадку можна стверджувати про зростання рівноважної кількості продукції, але це не обов'язково спричинить зростання ціни. Це залежить, якою мірою зміниться попит і пропозиція.

4. Правильне. Якщо ціна не фіксується на рівні, відмінному від рівня рівноважної ринкової ціни, то з часом надлишок продукції або ж її дефіцит зникають.
5. Неправильне. Величина попиту перевищуватиме величину пропозиції. На ринку утвориться дефіцит продукції.
6. Правильне. Це може мати місце, якщо пропозиція товару і попит на товар зростатимуть пропорційно, тобто однаковою мірою.
7. Неправильне. Зміна ціни на ресурси призведе до зменшення пропозиції, а отже, точка рівноваги зміститься догори по кривій попиту.

Глава 11. Конкуренція в ринковому механізмі

11.1. Конкуренція і монополія. Типи конкурентних ринків.

11.2. Ринок досконалої (чистої) конкуренції.

11.3. Ринки недосконалої конкуренції.

11.1. Конкуренція і монополія. Типи конкурентних ринків

Рушійною силою, тою “невидимою рукою”, яка спонукає виробників виробляти і реалізувати товари за рівноважними ринковими цінами, є конкуренція.

Економічна роль конкуренції в ринковому механізмі полягає у встановленні та підтриманні ринкової рівноваги. Без конкуренції не діє механізм вільного ринкового ціноутворення, не діють закони попиту і пропозиції.

Конкуренція (від лат. *“concurere”* — зіштовхуюсь, змагаюсь) — це економічне суперництво між суб’єктами ринкового господарства за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів, контроль над ринками з метою отримання максимальних прибутків.

Конкуренції на ринках протистоїть монополія.

Монополія (від грецьк. *“monos”* — єдиний і *“poleo”* — продаю) — це абсолютне переважання на ринку єдиного виробника (продавця) товарів і послуг, що дозволяє йому отримувати монопольний прибуток шляхом встановлення монопольних цін.

Відсутність конкурентів дозволяє монополісту контролювати ринок, встановлювати свій диктат над покупцями.

Однак як “чиста” конкуренція, так і “чиста” монополія є скоріше винятком, ніж правилом у сучасному бізнесі. Як зазначає в цьому зв’язку П. Семюелсон, “більшість ринкових структур перебувають між цими двома крайнощами”.

Розрізняють три основних типи монополій:

1. Монополія окремого підприємства — це абсолютна монополія однієї фірми — продавця, яка повністю контролює ринок певного товару чи послуги.
2. Монополія як змова — це угода (формальна чи неформальна) між кількома великими корпораціями з метою встановлення контро-

лю над ринком. Таку ринкову ситуацію називають олігополією, або груповою монополією.

3. Монополія, що ґрунтується на диференціації продукту. Така ринкова ситуація дає можливість встановлювати контроль над цінами в межах певної частки ринку (сегмента).

Типи конкурентних ринків

Залежно від характеру та методів конкуренції розрізняють чотири типи (моделі) конкурентних ринків з властивим кожному специфічним механізмом ціноутворення:

1. Ринок “чистої” конкуренції.
2. Ринок ”чистої” монополії.
3. Ринок монополістичної конкуренції.
4. Ринок олігополії.

Зважаючи на те, що найбільш повного вигляду конкуренція набуває в умовах ринку чистої конкуренції, такий ринок називають ринком “досконалої (або повної) конкуренції”. Для трьох інших типів ринкових структур використовується загальна назва — “недосконала (неповна) конкуренція”. Бо вони відхиляються від чисто конкурентної моделі ринку.

В умовах *чистої конкуренції* існує дуже багато фірм, що виробляють стандартизований (однорідний) продукт, наприклад, картоплю чи помідори. Нові фірми можуть досить легко увійти в галузь, тобто розпочати в ній виробничу або торгову діяльність. Крім того, покупці знають усе, що їм потрібно знати про характеристику продукту, а всі виробники мають однакову інформацію про виробничі технології.

Повною протилежністю досконалої конкуренції виступає *монополія*, що являє собою ринок, на якому єдина фірма здійснює 100% продажу певного продукту, що не має заміновачів (наприклад, місцева електрична компанія або місцевий газопостачальник). Проникнення в галузь додаткових фірм заблоковано, тому фірма представляє собою всю галузь.

Монополістична конкуренція нагадує досконалу конкуренцію тим, що теж передбачає наявність безлічі дрібних фірм, а також легкість входу і виходу. Проте в цьому випадку продукція різних фірм диференційована, тобто неоднорідна (наприклад: одяг, книги, парфуми). Диференціація продукту є основою для створення сприятливих умов для продажу й оновлення продукції.

Нарешті, *олігополія* відрізняється невеликою кількістю фірм, і ця нечисленність означає, що рішення про визначення цін і обсягів виробництва є взаємозалежними. Продукти можуть бути однорідними (наприклад, сталь чи золото) або диференційованими (автомобілі або будинки). Як правило, вступити в олігополістичні галузі досить нелегко.

Ринкові структури розподіляються на дві групи: реальні та ідеальні типи. Олігополія та монополістична конкуренція описує чимало реально існуючих ринків. До олігополістичних структур належать такі галузі обробної промисловості, як, наприклад, виробництво алюмінію і цигарок. У сфері послуг — це телефонний зв'язок і телебачення. Монополістичній конкуренції відповідає більшість галузей сфери обслуговування, наприклад: мережа ресторанів, станції технічного обслуговування, сфера банківських послуг. Прикладом монополістичної конкуренції в переробній промисловості є виробництво взуття, одягу тощо.

11.2. Ринок досконалої (чистої) конкуренції

Основними ознаками такого ринку є такі:

1. Необмежена кількість учасників конкуренції, абсолютно вільний доступ на ринок, як і вихід з нього. Це значить, що кожна людина має право займатися підприємницькою діяльністю або припинити її. Зробити це людина може по-різному — відкрити свою справу, взяти безпосередню участь у роботі, найняти виробників, придбати акції, державні облігації, покласти гроші в банк, інвестувати їх у нерухомість (землю, будинок) тощо.

Зазначимо, що вільному (повністю конкурентному) ринку відповідають будь-які форми власності, крім державної, і людина вільна вибрати будь-яку з них. Вільна конкуренція виключає всі форми дискримінації виробників і споживачів. Будь-який власник грошового доходу, який збирається задовольнити свою потребу в попиті, має право купувати ті товари і послуги і в таких обсягах, які йому потрібні.

2. Абсолютна мобільність матеріальних, трудових, фінансових і інших ресурсів. Адже учасник конкуренції вкладає свої гроші, припустимо, в акції, не просто так, а заради збільшення доходу. Розраховувати на це він може тільки в тому випадку, якщо там, куди перемістився його капітал, виробництво і продаж розширилися. Така ситуація трапляється, якщо залучаються додаткові ресурси, ефективніші

комбінації ресурсів, використовуються раніше законсервовані виробничі потужності, запроваджуються ефективні технології.

3. Наявність у кожного учасника конкуренції повного обсягу ринкової інформації (щодо попиту, пропозиції, ціни, норми прибутку, процентної ставки тощо). Без цього він неспроможний зробити найкращий для себе вибір між купівлею будинку і придбанням акцій. Крім того, в останньому випадку учаснику конкуренції необхідно знати, які саме акції принесуть максимальний дохід.

4. Абсолютна однорідність однойменних продуктів, що виражається, зокрема, у відсутності торговельних марок, інших індивідуальних характеристик якості товару. Наявність тієї чи іншої торгової марки ставить продавця у привілейоване, монопольне становище, а це вже не є вільним ринком.

5. Жодний учасник вільної конкуренції не може впливати на економічне рішення, яке приймають інші учасники конкуренції, оскільки кількість учасників конкуренції дуже велика (перша ознака). Внесок кожного виробника в загальний обсяг виробництва незначний, а тому ціна, за якою він збирається продати свій товар, майже не відбивається на ринковій ціні. Отже, реальні рівні цін незначною мірою залежать від бажань окремих суб'єктів економіки і встановлюються механізмом ринку.

11.3. Ринки недосконалої конкуренції

Ринки, на яких продавці або покупці можуть впливати на ринкову ціну, є ринками недосконалої конкуренції або неповністю конкурентними. **Монополія** являє собою крайню форму недосконалої конкуренції, тому після чистої конкуренції доцільно розглядати чисту монополію, щоб порівнювати з нею інші типи ринкових структур (олігополію та монополістичну конкуренцію).

Монополія характеризується наявністю одного єдиного продавця конкретного товару або виду послуг на ринку, а також неможливістю вступу на ринок інших фірм. Прикладом монополії може бути “Поляроїд” (миттєве фото) або єдиний гастрономічний магазин у невеликому поселенні. Місцевий телефонний зв'язок і енергопостачання забезпечуються монопольно, але ціни, що встановлюються їх продавцями, регулюються державними установами. В реальному житті монополія — це завжди питання міри (влади над ринком). Справжній монополіст не має суперників, яких можна було б ідентифікувати.

Саме завдяки економії від масштабу виробництва багато галузей є природними монополіями, оскільки концентрація виробництва на цих ринках породжується конкуренцією та природними законами ринкової економіки.

Якщо виробництво будь-якого обсягу продукції одною фірмою коштує дешевше, ніж його виробництво двома або більше фірмами, то галузь називають природною монополією. Отже, природна монополія є продуктом вільних ринкових цін.

Друга причина існування монополії — ситуація, коли одна фірма може володіти контролем над деякими рідкими і надзвичайно важливими ресурсами або у вигляді сировини (наприклад, природний газ), або у вигляді знань (патент, як у випадку із ксероксом).

Третя причина існування монополії — це державні обмеження входження нових фірм у галузь. Прикладом цього може виступати надання державою виняткової ліцензії на певні види економічної діяльності одній фірмі, на діяльність місцевої електричної компанії тощо.

Продавець володіє монопольною владою, або монополією над ринком, якщо він може підвищувати ціну на свою продукцію шляхом обмеження власного обсягу випуску. Чим більше виробить монополіст, тим нижча ціна, чим менше виробить монополіст, тим вища ціна.

Ринок олігополії

Відмінною ознакою олігополії є невелика кількість фірм. Олігополія — це ситуація в галузі, де значна частина продажу здійснюється кількома фірмами, кожна з яких здатна впливати на ринкову ціну своїми власними діями. Наприклад, в автомобільній промисловості домінуюче становище займають кілька великих фірм, назви яких добре всім відомі.

Оскільки кожний олігополіст має небагато конкурентів, його дії, як правило, помітно впливатимуть на кожного з них. Тому, намагаючись максимізувати прибуток, він повинен враховувати свої взаємовідносини з цими суперниками. Відповідно олігополіст повинен передбачати дії своїх конкурентів та їхню реакцію на його власні дії. Потрібно мати на увазі, що вони робитимуть те саме.

Щодо пошуку олігополістом оптимального обсягу випуску продукції, то як у коротко-, так і в довгостроковому періодах ситуація повністю нагадує ринок чистої монополії з єдиною відмінністю — крива попиту на продукцію олігополістичної фірми має більш пологий характер.

Олігополістичні ринки утворюються внаслідок високої концентрації ринків, що відбувається за таких причин:

1. Економія від масштабу. В деяких галузях великі фірми виробляють товари дешевше, ніж дрібні. Якщо галузь має економію від масштабу при всіх обсягах випуску, то вона є природною олігополією. Тобто природна олігополія — це ситуація, за якої мінімальний ефективний масштаб достатньо великий щодо загального обсягу попиту, що призводить до того, що в галузі є тільки кілька фірм, досить великих, щоб виробляти ефективно. Ця економія від масштабу створює перешкоди для вільного входження в галузь потенційним конкурентам. Головна з них — створення великомасштабного виробництва, проте для фірми, яка тільки починає справу, це дуже складно.

Відносна можливість економії від масштабу істотно відрізняється в різних галузях. Чим складніше продукція, тим мінімально ефективний розмір підприємств у процентах до обсягу попиту на пропозицію галузі буде вище. Проте економія від масштабів виробництва — не єдине джерело концентрації і створення перешкод вступу.

2. Злиття. Врешті-решт злиття здійснюється теж заради економії від масштабу чи посилення позицій на ринку між кількома рівними фірмами або шляхом поглинання фірм-аутсайдерів великими фірмами.

3. Ефективність. Це джерело концентрації ринків має місце, якщо деякі фірми, підвищуючи ефективність, розширюють свій вплив на ринку за рахунок суперників.

В умовах олігопольного ринку можлива диференціація продукції. Значущість диференціації продукції для будь-якого ринку залежить від того, наскільки покупці сприймають конкуруючі продукти як різні.

У більшості випадків диференціацію продукції було спричинено продавцями, які реагували на різноманітні смаки споживачів, і прагненням до різноманітності. Виробники постійно шукають характерні особливості, які дозволили б відрізнити свої вироби від виробів суперників. Деякі продукти більше за інші прилаштовані до диференціації, наприклад, у сільському господарстві — картопля є картопля. На олігопольних ринках галузям з капіталоемними виробництвами (автомобілі, верстати, устаткування) складніше диференціювати продукт, ніж на ринку монополістичної конкуренції.

Теорія і практика господарювання свідчать про різноманітність форм олігополістичної поведінки. По-перше, це явна змова або утворення картелів. Картелі — це форми угоди про ціни й обсяги вироб-

ництва. Батьківщиною картелів вважається Німеччина. Сьогодні найвідомішим міжнародним картелем є ОПЕК — картельна угода 13 країн, що добувають нафту.

По-друге: якщо законами заборонені явні змови (а у більшості розвинених країн це саме так), то фірми можуть досягти консенсусу шляхом мовчазливої змови. Механізм мовчазливої змови визначається лідерством у ціноутворенні. Першими підвищують ціни фірми-лідери з ціноутворення, натякуючи цим, що іншим фірмам на олігопольному ринку треба робити те ж саме.

По-третє: можливість входження в ринок. Фірми на олігополістичному ринку застосовують практику підтримання цін, щоб витіснити потенційних суперників. Інколи це призводить до хижацького ціноутворення у формі демпінгу — продажу товару за ціною нижче витрат, щоб витіснити небажаних потенційних конкурентів з ринку.

Ринок монополістичної конкуренції

Судячи з назви цього типу ринкової структури, вона справді передбачає поєднання монополії та конкуренції, тому що, з одного боку, монополістична конкуренція містить у собі дуже високий рівень конкуренції, з іншого — є певний рівень монополістичної влади.

Основні ознаки ринку монополістичної конкуренції:

1. Кожна фірма володіє порівняно невеликою часткою всього ринку.
2. Фірма має обмежений контроль над ринковою ціною.
3. Майже неможливі таємні змови, узгоджені дії фірм з метою обмеження обсягу виробництва і штучного підвищення цін.
4. Відсутність взаємозалежності між численними фірмами.
5. Диференціація продукту і цін.

Головною відмінною ознакою монополістичної конкуренції є диференціація продукту (продукція фірм на монополістичному ринку близька, проте не повністю взаємозамінювальна). Монополістична конкуренція дуже поширена в таких секторах економіки, як сфера послуг, роздрібна торгівля, виробництво предметів споживання. Продукти можуть диференціюватися за різноманітними параметрами.

Висновки

- Типи ринкових структур характеризують різний рівень конкурентності ринків.
- Типи ринкових структур поділяються на дві групи: досконалу (чиста конкуренція) і недосконалу (монополія, олігополія, монополістична конкуренція) конкуренцію.

- Чим менше конкурентним є ринок, тим більше можливостей у виробника (продавця) впливати на ринкову ціну.
- Негативні наслідки монополії повинна регулювати держава.

Практикум

Тести

- 1. Який з типів ринкової структури поширюється на найбільшу кількість ринків товарів і послуг?**
 - А. Досконала конкуренція.
 - В. Олігополія.
 - С. Монополія.
 - Д. Монополістична конкуренція.
- 2. Який з типів ринкової структури є прикладом ідеального ринку?**
 - А. Досконала конкуренція.
 - В. Олігополія.
 - С. Монополія.
 - Д. Монополістична конкуренція.
- 3. На відміну від досконала конкурентної фірми, монополіст:**
 - А. Має справу з абсолютно еластичною кривою попиту.
 - В. Може вибрати будь-який обсяг виробництва продукції та продати її за будь-якою ціною.
 - С. Може призначити будь-яку ціну на свою продукцію.
 - Д. За наявною кривою ринкового попиту може вибрати таку комбінацію ціни та обсягу виробництва, яка принесе йому максимальний прибуток.
- 4. Садівник на своїй ділянці зібрав великий урожай яблук і вирішив продати їх за цінами, вищими ніж ринкові. Його дії:**
 - А. Підвищать ціни на яблука.
 - В. Зменшать ціни на яблука.
 - С. Не вплинуть на ринкову ціну яблук.
 - Д. На основі наведених даних неможливо дати правильну відповідь.
- 5. У місті відкрився перший нічний магазин. Це приклад:**
 - А. Природної монополії.
 - В. Тимчасової монополії.
 - С. Вимушеної монополії.
 - Д. Монопсонії.
- 6. Крива попиту для окремої фірми в умовах конкурентного ринку:**
 - А. Горизонтальна.

- В. Вертикальна.
С. Має позитивний нахил.
D. Має негативний нахил.
- 7. Який з ринків найбільше нагадує ринок олігополії?**
A. Ринок картоплі.
B. Ринок одягу.
C. Ринок літаків.
D. Ринок електропостачання.
- 8. Продаж товарів за штучно заниженими цінами називається:**
A. Монополією.
B. Ціновою дискримінацією.
C. Демпінгом.
D. Клірингом.
- 9. На монопольному ринку:**
A. Ціна дорівнює граничному доходу.
B. Ціна більша за граничний дохід.
C. Ціна менша за граничний дохід.
D. Ціна завжди постійна.
- 10. Найвищий рівень диференціації продукту притаманний ринку:**
A. Досконалої конкуренції.
B. Монополістичної конкуренції.
C. Олігополії.
D. Монополії.
- 11. Фірмі необхідно збільшувати виробництво продукції, якщо:**
A. $MR > MC$.
B. $MR = MC$.
C. $MR < MC$.
D. $MR = P$.
- 12. Монополістична конкуренція має місце на:**
A. Ринку досконалої конкуренції.
B. Монополістичному ринку.
C. Олігополістичному ринку.
D. Ринку недосконалої конкуренції.
- 13. Ситуація, за якою конкуренція з рівня цін переміщується на рівень якості, реклами і сервісу, типова для:**
A. Олігополії.
B. Монопсонії.
C. Поліполії.
D. Монополії.

14. Застосування цінової дискримінації можливе в умовах ринку:

- A. Досконалої конкуренції.
- B. Монополістичної конкуренції.
- C. Олігополії.
- D. Монополії.

15. Монополістична конкуренція — це форма ринку, яка характеризується:

- A. Великою кількістю конкуруючих фірм, що виробляють однорідну продукцію.
- B. Великою кількістю конкуруючих фірм, що виробляють неоднорідну продукцію.
- C. Невеликою кількістю конкуруючих фірм.
- D. Наявністю однієї великої фірми і кількох невеликих фірм.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

- 1. Лібералізація економіки призводить до скорочення кількості монопольних ринків.
- 2. Картельні угоди, як правило, виникають на ринках монополістичної конкуренції.
- 3. Монополія існує тоді, коли є тільки один покупець певного товару чи послуги.
- 4. Фірма, що має монопольне становище, встановлює на свою продукцію таку ціну, за якою вона може продати максимальну кількість товару.
- 5. Загальною рисою монополістичної конкуренції та олігополії є взаємозалежність фірм на ринку.
- 6. Нецінова конкуренція виникає на ринку досконалої конкуренції.
- 7. Фірми, що зазнають збитків, повинні припинити виробництво.
- 8. Крива попиту на продукцію фірми-монополіста буде завжди горизонтальною.
- 9. Найпоширеніший в реальній економіці тип ринкової структури — ринок монополістичної конкуренції.
- 10. Цінова дискримінація можлива на ринку досконалої конкуренції.

Відповіді до практикуму

Тести

1. D; 2. A; 3. D; 4. C; 5. B; 6. A; 7. C; 8. C; 9. B; 10. B; 11. A; 12. D; 13. A; 14. D; 15. B.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Правильне. Чим вище рівень економічної свободи в країні, тим менше залишається монопольних ринків.
2. Неправильне. Картельні угоди, або змови, виникають, як правило, на олігопольному ринку.
3. Неправильне. Монополія існує тоді, коли є один продавець певного товару або послуги, а у випадку з покупцем — це моносонія.
4. Неправильне. Фірма-монополіст встановлюватиме таку ціну, за якою вона буде максимізувати прибуток.
5. Правильне. На цих двох типах ринкових структур взаємозалежність фірм найбільша.
6. Неправильне. Нецінова конкуренція виникає на ринках недосконалої конкуренції, здебільшого на ринках монополістичної конкуренції.
7. Неправильне. Фірми можуть зазнавати збитків, якщо ціна менша за середні загальні витрати, проте якщо ціна більша за середні змінні витрати фірми, слід продовжувати виробництво.
8. Неправильне. Крива попиту на монопольному ринку матиме спадний характер.
9. Правильне. Серед усього різноманіття ринків товарів і послуг — це споживчі блага, а вони є об'єктом купівлі-продажу на ринках монополістичної конкуренції.
10. Неправильне. Цінова дискримінація можлива лише на монопольному ринку, що є прикладом ринків недосконалої конкуренції.

Глава 12. Витрати виробництва і прибуток

12.1. Витрати виробництва і прибуток фірми.

12.2. Види витрат фірми в короткостроковому періоді.

12.3. Витрати виробництва в довгостроковому періоді.

12.4. Максимізація прибутку фірми.

12.1. Витрати виробництва і прибуток фірми

Виробництво товарів і послуг в умовах ринкової економіки здійснюється в рамках окремих виробничих одиниць — фірм.

Економічна теорія розглядає фірми як складні об'єднання матеріальних, трудових та інших ресурсів, певним чином організованих і координованих для виробництва товарів і послуг.

Фірма купує на ринках землю, працю і капітал; потім поєднує їх в процесі виробництва. Результатом цього процесу виробництва виступає продукт (товар або послуга), які повинні бути реалізовані на ринку.

Ринкова пропозиція прямо пов'язана із закономірностями ефективного розподілу обмежених ресурсів. Це пояснюється тим, що пропозиція товарів обмежена витратами на виробництво (витратами фірми) і стимулюється прибутком (перевищенням доходу над витратами).

Гіпотеза про раціональність поведінки суб'єктів ринкових відносин означає, що будь-яка фірма прагне приймати рішення, які б дозволили їй за умов обмеженості ресурсів максимізувати прибуток, тобто основною метою діяльності підприємства є максимізація прибутку. Домінуючою метою діяльності фірми у довгостроковому періоді має бути саме максимізація прибутку, інакше підприємство не зможе втриматися у своєму бізнесі та досягти інших цілей.

Основними поняттями економічного механізму фірми виступають “витрати”, “дохід” (виторг), “прибуток”, “беззбитковість” тощо. Докладніше про нижче.

Економічні витрати фірми — це виплати, які фірма повинна зробити, чи ті доходи, які вона повинна забезпечити постачальникам ресурсів, необхідних для виробництва, щоб відволікти ці ресурси від використання з іншою метою.

Для виробництва товарів або послуг будь-яка фірма звичайно використовує ресурси, які вона купує у власників цих ресурсів, і власні економічні ресурси. З цього погляду всі економічні ресурси поділяються на дві великі групи витрат: внутрішні і зовнішні.

Грошові кошти, які фірма сплачує зовнішнім постачальникам, купуючи у них фактори виробництва, становлять їх **зовнішні витрати** (їх ще називають, явні витрати, грошові витрати, експліцитні витрати тощо). Оскільки ці витрати відображаються в бухгалтерському обліку і враховуються за статтями та елементами витрат, вони виступають як **бухгалтерські витрати**.

Отже, **бухгалтерські витрати** — це фактичні витрати підприємства на виробництво певного обсягу продукції. Витрати на сировину, паливо, електроенергію, матеріали, оплату праці робітників тощо є прикладами бухгалтерських витрат.

Інша група витрат — **внутрішні витрати** (неявні, імпліцитні витрати), що пов'язані із власними ресурсами фірми.

З огляду на обмеженість ресурсів і наявність різних варіантів застосування цих ресурсів, можна зробити такий висновок: використання будь-якого ресурсу для виробництва певного товару виключає можливість його використання у виробництві іншого (альтернативного) товару. Витрати, зумовлені використанням факторів виробництва, які є власністю фірми, це **неявні витрати**.

Оскільки фірма відмовилась від використання власних факторів виробництва в альтернативних варіантах, то **неявні витрати фірми** оцінюються як сума максимальних витрачених доходів від цих факторів виробництва в найкращому з відкинutih варіантів.

Наприклад, якщо власник фірми одночасно є її менеджером, використовує власний капітал та належне йому приміщення, то до неявних витрат можна віднести:

- утрачену заробітну плату, яку він міг би отримати в іншій фірмі як найманий працівник;
- утрачений рентний дохід, який він міг би отримувати, надаючи в оренду власне приміщення;
- утрачений процентний дохід на власний капітал, який він міг би мати, вклавши гроші в банк;
- утрачений підприємницький дохід, тобто прибуток, який він міг би отримати в будь-якій галузі, організувавши там фірму.

Витрати, що виникають як результат утрачених можливостей через альтернативне використання ресурсів, називаються **альтернативними витратами**.

Важливим елементом неявних витрат виступає **нормальний прибуток**.

Нормальний прибуток — це мінімальна плата, необхідна для того, щоб утримати підприємця в даній галузі.

Нормальний прибуток — дохід, від якого відмовляються власники підприємства на користь використання ресурсів на своєму підприємстві, але який вони могли б отримати, вклавши свої ресурси в інші сфери діяльності поза підприємством. Отже, до внутрішніх витрат належать і нормальний прибуток, необхідний для того, щоб залучити та утримати ресурси в межах даного виробництва.

Для власника фірми всі витрати — явні та неявні — є альтернативними, оскільки існують альтернативні варіанти використання коштів, вкладених ним у фірму.

Явні витрати — це витрати підприємства, спрямовані на придбання необхідних виробничих ресурсів. Бухгалтерські витрати містять лише явні витрати. Економічні (альтернативні) витрати охоплюють явні та неявні витрати. Іншими словами, економічні витрати — це платіжні усім власникам економічних ресурсів, достатні для того, щоб відволікти ці ресурси від альтернативних варіантів використання.

Економічні витрати = бухгалтерські витрати + неявні витрати.

Орієнтуючись на економічні витрати, власник фірми приймає рішення щодо доцільності діяльності фірми в конкретній галузі. В подальшому під загальними витратами фірми розумітимемо виключно економічні витрати. Саме на них, а не на бухгалтерські витрати, орієнтуватиметься фірма, розраховуючи свої обсяги виробництва продукції, а отже, і пропозиції. Відповідно прибутком фірми буде перевищення її доходу над економічними (альтернативними) витратами.

Як ми з'ясували, бухгалтерські та економічні витрати відрізняються один від одного. Отже, не збігаються бухгалтерський та економічний прибутки.

Бухгалтерський прибуток — це різниця між загальними доходами фірми (TR) та бухгалтерськими витратами.

Економічний прибуток дорівнює загальному доходу (виторгу) мінус альтернативна вартість.

Альтернативна вартість — сума явних і неявних витрат. Неявні витрати включають в себе нормальний прибуток підприємця.

Бухгалтерський прибуток дорівнює загальному доходу мінус бухгалтерські (явні) витрати.

Для фірми дуже важливий економічний прибуток як перевищення доходу фірми над усіма здійсненими нею витратами. Останні стосуються не тільки витрат виробництва, а й втрачених доходів від нерезалізованих видів діяльності та доходів, очікуваних від тих видів діяльності, якими фірма займається реально.

Припустимо, що на відкриття крамниці витрачено 20000 грн авансового капіталу. Виторг від діяльності крамниці за рік становить 40000 грн. Проте власник крамниці, відкривши свій бізнес, втратив певну суму зарплати за наймом, доходу від грошових коштів, наприклад, які він за інших умов спрямував би на купівлю акцій, що приносять дивіденди.

Якщо припустити, що такі суми сягають 12000 грн, то виявиться, що вся сума витрат, пов'язаних з відкриттям крамниці, становитиме для її власника вже не 20000 грн, а 32000 грн. Відповідно і прибуток становитиме не 20000 грн ($40000 - 20000$), а лише 8000 грн.

Саме такий, очищений від усіх видів витрат (включаючи витрати, що виникають у процесі економічного вибору) прибуток є економічним прибутком. Він становить різницю між доходом від продажу продукції та альтернативними витратами, завжди відрізняючись від бухгалтерського прибутку на величину неявних витрат.

Таким чином, величина економічного прибутку виступає критерієм при прийнятті управлінських рішень щодо доцільності діяльності фірми в певній галузі.

Якщо загальний дохід (виторг) дорівнює економічним витратам, то економічний прибуток дорівнюватиме нулю. Ситуація, за якої економічний прибуток відсутній, тобто коли загальний дохід дорівнює загальним витратам ($TR = TC_{ек}$), має назву **беззбитковості**. За рахунок загальної виручки від реалізації товару фірма покриває як явні, так і неявні витрати і отримує нормальний прибуток.

Якщо загальний дохід перевищує економічні витрати, фірма отримує позитивний економічний прибуток, тобто прибуток вищий за нормальний прибуток.

Наявність у фірми позитивного економічного прибутку свідчить про найефективніше використання фірмою своїх ресурсів порівняно з іншими альтернативами.

Коли економічні витрати перевищують загальну виручку, фірма має збитки, тобто отримує негативний економічний прибуток.

Один з основних показників діяльності фірми — її дохід. Відповідно до видів витрат фірми її дохід виступає як загальний, середній та граничний дохід.

Загальний (сукупний, валовий) дохід (виторг) — це сума коштів, яку одержала фірма від реалізації продукції за певний час. Він дорівнює ціні (P) проданого товару, помноженій на обсяг продажу (Q):

$$TR = PQ,$$

де TR — загальний дохід.

Середній дохід (AR) — загальний дохід фірми в розрахунку на одиницю продукції:

$$AR = TR / Q.$$

Зі зміною обсягу виробництва величини загального доходу і сукупних витрат змінюються по-різному, а отже, величина прибутку підприємства залежить від обсягу випуску продукції. Саме тому підприємства намагаються встановити такий обсяг виробництва і реалізації продукції, який забезпечує найбільший прибуток.

З цією метою обчислюється **граничний дохід (MR)**, тобто приріст загального виторгу підприємства в результаті збільшення випуску продукції на одну додаткову одиницю:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q.$$

Показник граничного доходу демонструє можливість окупності кожної додаткової одиниці виробленої продукції, і тому він у поєднанні з граничними витратами (MC) виступає вартісним орієнтиром можливостей розширення виробництва.

Зауважимо, що оскільки бухгалтери ігнорують неявні витрати, тому бухгалтерський прибуток перевищує економічний прибуток. Але, з погляду економіста, бізнес є прибутковим тільки в тому разі, коли сукупний дохід покриває всі витрати утрачених можливостей, як явні, так і неявні.

12.2. Види витрат фірми в короткостроковому періоді

Фірми несуть витрати, коли вони купують ресурси, необхідні для виробництва товарів і послуг.

Витрати виробництва — це вартість усіх видів факторів виробництва, що витрачаються для виготовлення певної кількості товарів.

Сукупні витрати фірми складаються з двох типів витрат.

Деякі витрати називаються **постійними витратами**. Вони перебувають на одному і тому ж рівні при зміні обсягів продукції.

Постійні витрати (FC) — це витрати, які не залежать від змін обсягу виробництва і мають місце навіть тоді, якщо продукція не виробляється. До постійних витрат належать зарплата управлінського персоналу, орендна плата, проценти за кредитами, амортизаційні відрахування тощо.

Інший тип витрат — **змінні витрати**, оскільки вони змінюються залежно від змін обсягу продукції.

Змінні витрати (VC) — витрати, що зростають при збільшенні випуску продукції і зменшуються за умов скорочення. Якщо продукція не виробляється, вони мають нульове значення. До них належать витрати на сировину, паливо, електроенергію, зарплата робітникам тощо.

Сукупні витрати фірми (TC) — це сума постійних і змінних витрат:

$$TC = FC + VC.$$

Розмежування постійних і змінних витрат обумовлює також виділення коротко- і довгострокового періодів виробничого циклу.

Короткостроковий період — проміжок часу, протягом якого фірма не в змозі радикально змінити свою виробничу програму, тому обсяг випуску варіюється тільки за рахунок змінних витрат, за незмінних обсягів постійних витрат.

Довгостроковий період — проміжок часу, протягом якого фірма може перебудувати виробництво і вплинути на обсяг випуску, змінюючи не тільки змінні, а й постійні витрати.

Отже, існує досить стійка залежність між витратами фірми та обсягом випуску продукції, що по-різному проявляється для різних часових періодів.

Є ще один вид витрат — безповоротні витрати (*SC — Sunk Cost*).

Безповоротні витрати — це витрати, які фірма вже зробила і які ніколи не може відшкодувати, приймаючи інше економічне рішення.

Наприклад, фірма купила спеціальне обладнання вартістю 1 млн грн. Фірма знає, що в разі припинення виробництва вона не зможе використати його в альтернативних варіантах, тобто альтернативна вартість цього обладнання дорівнює нулю.

Отже, безповоротні витрати становлять 1 млн грн. Якщо фірма може реалізувати обладнання як металобрухт і отримати 100000 грн, то безповоротні витрати зменшаться до 900000 грн.

Таким чином, безповоротні витрати не впливатимуть на прийняття рішень раціональною фірмою. Вона враховуватиме тільки поворотні витрати.

Фірму, однак, цікавлять не стільки загальні, скільки **середні витрати** (ATC), тобто витрати на одиницю продукції:

$$ATC = TC / Q.$$

Середні загальні витрати свідчать про те, скільки коштує в середньому виробництво одного виробу.

Їх можна представити як суму середніх постійних витрат (AFC) і середніх змінних витрат (AVC).

Середні постійні та середні змінні витрати визначаються діленням сукупних постійних і сукупних змінних витрат на обсяг продукції, що випускається.

Нарешті, важливою характеристикою витрат фірми є показник **граничних витрат** (MC), які виражають витрати на виробництво кожної додаткової одиниці продукції. Вони визначаються як приріст загальних витрат фірм (ΔTC), викликаний змінами обсягу виробництва продукції на одну додаткову одиницю:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

12.3. Витрати фірми в довгостроковому періоді

Для багатьох фірм поділ сукупних витрат на постійні і змінні витрати залежить від періоду часу, який береться до уваги.

Розглянемо, наприклад, корпорацію “ДЕУ-моторз”, що випускає автомобілі. Вона не має можливості за кілька місяців змінити кількість автомобільних заводів або їх потужності.

Єдиний спосіб, за допомогою якого компанія може збільшити виробництво автомобілів, — наймання додаткових робітників на вже існуючих підприємствах. Проте витрати, пов’язані із виробничими потужностями підприємства, є постійними витратами.

Але “ДЕУ-моторз” має можливість протягом кількох років побудувати нові підприємства, розширити існуючі заводи чи навпаки — закрити їх. Тому витрати, пов’язані із виробничими потужностями підприємств у довгостроковому періоді, є змінними.

Оскільки багато витрат є постійними у короткостроковому періоді, але змінними в довгостроковому періоді, то криві витрат фірми в довгостроковому періоді дещо відрізняються від кривих витрат у короткостроковому періоді.

Наприклад, якщо “ДЕУ-моторз” має намір збільшити обсяг випуску з 1000 до 1200 автомобілів на місяць на заводі “АвтоЗаз-ДЕУ”, то в короткостроковому періоді фірма має єдину можливість для цього — найняти додаткових працівників. Проте внаслідок дії закону спадної віддачі середні сукупні витрати на виробництво одного автомобіля зростають з 15000 до 20000 грн. У довгостроковому періоді, однак, “ДЕУ-моторз” має можливість одночасно як розширити потужність підприємства, так і збільшити кількість працівників. При цьому середні сукупні витрати залишаться на попередньому рівні 15000 грн на один автомобіль.

Крива довгострокових середніх витрат також має U-подібну форму. Коли середні витрати в довгостроковому періоді зменшуються із зростанням обсягів виробництва, то, на думку економістів, має місце економія, обумовлена розширенням масштабів виробництва (або **економія від масштабу**).

Коли із збільшенням обсягів виробництва середні витрати в довгостроковому періоді зростають, то, на думку економістів, має місце **спадна віддача від масштабу** (або негативний ефект від масштабу).

Якщо ж середні витрати у довгостроковому періоді залишаються незмінними, то, як вважають економісти, має місце **постійна віддача від масштабу**.

Компанія “АвтоЗаз-ДЕУ” має економію від масштабу при невеликих обсягах виробництва, постійну віддачу від масштабу при середніх обсягах виробництва і зростання середніх витрат, пов’язаних із масштабом при значних обсягах виробництва.

Економія від масштабу пов’язана з тим, що велике підприємство має більше можливостей щодо впровадження високопродуктивної техніки, новітньої технології, спеціалізації виробництва, сучасної організації виробництва тощо. Все це зменшує витрати на одиницю продукції.

Виникає ефект мультиплікатора, за якого зростання обсягів ресурсів на одну одиницю призводить до вдвічі-утричі більшого приросту продукції.

Щодо компанії “АвтоЗаз-ДЕУ”, то слід зазначити, що зараз вона випускає незначну кількість автомобілів, і тому не може застосувати сучасні технології виробництва і має більш високі середні витрати.

Проте збільшення розмірів підприємства за межі оптимального породжує зворотний, тобто негативний, ефект. Коли значення се-

редніх довгострокових витрат мінімальні, подальше розширення виробництва супроводжується зниженням віддачі від масштабів виробництва, що виявляється у збільшенні середніх витрат.

Подібні ситуації можуть бути спричинені ускладненням управління підприємством, збільшенням штату управлінців та менш ефективною їхньою роботою щодо зниження витрат.

Наведемо приклад подібних ситуацій. Колишній президент “Дженерал Моторз” щодо одного з підрозділів компанії “Шевроле” зазначав: «“Шевроле” — це таке гігантське чудовисько, що ви можете скільки завгодно смикати його за хвіст, але ще багато місяців на іншому його кінці нічого не відчуватиметься. Воно настільки величезне, що по-справжньому управляти їм немає ніякої можливості». Як результат — зростання середніх витрат, і фірма має втрати від масштабу.

Ось чому багато фірм, які досягають оптимальних розмірів підприємств, коли середні витрати є мінімальними, або призупиняють процеси розширення виробництва, або дублюють свої вже існуючі підприємства.

12.4. Максимізація прибутку фірми

Орієнтуючись при прийнятті економічних рішень на мінімально можливий рівень витрат, будь-яка фірма розглядає це завдання не як самоціль, а як засіб вирішення загальнішого завдання — **максимізації прибутку фірми**. Ця мета є головною для неї.

Прагнення до максимізації прибутку не тільки в короткостроковому, а й довгостроковому періоді дає можливість раціонально розподіляти ресурси, забезпечує високу ефективність і створює необхідні умови для успіху в реалізації обраних цілей.

Максимізація прибутку для фірми означає пошук шляхів отримання найбільшої різниці між загальним доходом і загальними витратами:

$$\Pi = TR - TC = (P - ATC) Q \rightarrow \max ,$$

де Π — прибуток; TR — загальний доход; TC — загальні витрати; P — ціна; ATC — загальні середні витрати; Q — обсяг продукції.

Раціональна фірма зіставляє загальний доход, отриманий від продажу певного обсягу продукції на ринку, та загальні витрати на її виробництво.

Величина економічного прибутку виступає орієнтиром при прийнятті рішень щодо доцільності діяльності певної фірми на даному ринку (в даній галузі бізнесу).

Максимальний прибуток досягається у взаємодії внутрішніх (динаміка витрат виробництва) і зовнішніх (динаміка доходу фірми після реалізації продукції) факторів діяльності фірми.

Основною вимогою максимізації прибутку є прибутковість (окупність) кожної одиниці продукції.

Якщо випуск і реалізація продукції збільшуватимуться, то за незмінної ціни (P) і загальний дохід, і загальні витрати зростатимуть: дохід зростатиме завдяки збільшенню обсягу продажу, а витрати збільшуватимуться в силу дії закону спадної віддачі.

Прибуток матиме місце, доки збільшення загального доходу перевищуватиме зростання загальних витрат, а його величина залежатиме від співвідношення цих величин.

Для вирішення проблеми максимізації прибутку важливо враховувати не тільки загальні, а й граничні значення цих показників, тобто граничного доходу і граничних витрат.

Треба зазначити, що виробництво кожної додаткової одиниці продукції збільшує загальні витрати на величину граничних витрат, і одночасно зростає загальний дохід на величину граничного доходу.

Поки граничний дохід більше граничних витрат, загальний прибуток фірми збільшується. Це означає, що критерію максимізації прибутку ще не досягнуто і фірма повинна збільшувати обсяг виробництва.

Припустимо, що при збільшенні випуску продукції на одну одиницю фірма отримує додатковий дохід, який перевищує її додаткові витрати (тобто $MR > MC$).

Різниця між MR і MC являє собою величину, яка називається граничним прибутком (M_{Π}):

$$M_{\Pi} = MR - MC > 0.$$

Граничний прибуток вимірюється як нарощення прибутку при зміні випуску продукції на одну додаткову одиницю:

$$M_{\Pi} = \Delta_{\Pi} / \Delta Q.$$

Якщо показник M_{Π} буде позитивним, це свідчатиме, що кожна додаткова одиниця випуску збільшує загальний обсяг прибутку на певну величину.

Фірмі вигідно збільшувати випуск поки граничний прибуток не стане нульовим, тобто $MR = MC$. Загальний прибуток при цьому обсягу випуску досягне свого максимуму.

Якщо при збільшенні випуску на одну додаткову одиницю виявиться, що додаткові витрати фірми перевищують її додаткові доходи, тобто $MC > MR$, то граничний прибуток стане від'ємним:

$$M_{\Pi} = MR - MC < 0.$$

У цьому разі фірма може збільшити свій прибуток, скорочуючи рівень випуску продукції до рівня, за якого $MR = MC$.

Отже, можна сформулювати **правило максимізації прибутку**:

$$MC = MR, \text{ або } MR = MC.$$

Фірма збільшуватиме випуск до того моменту, поки додаткові витрати на виробництво додаткової продукції не зрівняються з граничним доходом від її продажу.

Ціна (P) і випуск (Q), що відповідають цій умові, є **оптимальними**. Дійсно, при випуску більше або менше оптимального, будь-яка фірма недоотримає прибуток і не досягає максимуму прибутку.

Аналіз з позиції максимізації прибутку дає змогу визначити не тільки найпривабливіші варіанти випуску продукції, а й вирішити питання, скільки часу втримуватися на ринку із своєю продукцією.

У цій ситуації вирішальним критерієм є мінімізація втрат, які матиме фірма, наприклад, коли зменшується ринкова ціна на продукцію фірми або підвищуються ціни на економічні ресурси.

Якщо фірма отримує дохід, який покриває хоча б змінні витрати, вона продовжує існувати і залишається на ринку, керуючись правилом $MR = MC$, щоб визначити обсяг виробництва, що мінімізує збитки.

Коли фірма не в змозі покривати за рахунок отриманого доходу змінні витрати, то вона повинна буде закритися, навіть якщо матиме змогу покривати свої постійні витрати.

Показником мінімізації витрат є різниця між ціною та середніми змінними витратами ($P - AVC$).

Якщо продажна ціна буде меншою ніж середні змінні витрати ($P < AVC$), то фірма повинна закритися.

Отже, **критичною точкою, після якої фірма припиняє свою діяльність**, є рівність:

$$P = AVC.$$

Нарешті, критерій максимізації прибутку фірми може застосовуватися як для визначення вигідного і вже існуючого виробництва, так і для прийняття рішень щодо привабливості нових підприємств і проєктів. У цих ситуаціях фірма порівнює очікуваний додатковий прибуток від проєкту і очікувані додаткові витрати. Якщо додатковий прибуток більше нуля, проєкт можна прийняти, якщо менше або дорівнює нулю, то такий проєкт відхиляється.

Висновки

- Мета фірми — максимізація прибутку, що визначається як сукупний дохід за вирахуванням сукупних витрат.
- Аналіз поведінки фірми передбачає розгляд усіх альтернативних витрат виробництва. Деякі з них, наприклад зарплата, яку фірма платить працівникам, є явними витратами. Інші альтернативні витрати, наприклад зарплата, яку власник фірми міг би отримати, працюючи в іншому місці, але від якої він відмовився заради власного бізнесу, є неявними.
- Сукупні витрати фірми можна поділити на постійні та змінні.
- Постійні витрати не залежать від змін обсягу випуску продукції. Змінні витрати можуть змінюватися відповідно до динаміки обсягу виробництва.
- Два типи витрат є похідними від сукупних витрат фірми.
- Середні сукупні витрати — це відношення сукупних витрат до обсягу випуску. Граничні витрати — це нарощення сукупних витрат при збільшенні обсягу випуску на одиницю продукції.
- Тип витрат фірми найчастіше залежить від часового інтервалу. В короткостроковому періоді витрати фірми поділяються на постійні та змінні витрати.
- Максимального прибутку фірма досягає тоді, коли вона виробляє та реалізує такий обсяг продукції, за якого виконується правило тотожності її граничного доходу її граничним витратам, тобто правило $MR = MC$.

Практикум

Тести

1. Криві загальних витрат (ATC) і середніх змінних витрат (AVC) перетинаються в точці:

А. Максимуму прибутку конкурентної фірми.

В. Мінімуму AVC .

- C. Мінімуму ATC .
 D. Не перетинаються за ненульових значень постійних витрат.
- 2. Середні загальні витрати при випуску 20 одиниць продукції дорівнюють 20 грн, а при випуску 21 одиниці продукції — 21 грн. Чому дорівнюють граничні витрати виробництва 21-ї одиниці продукції?**
 A. 21 грн.
 B. 22 грн.
 C. 41 грн.
 D. Неможливо визначити.
- 3. Середні постійні витрати (AFC):**
 A. Є різницею між ATC і AVC .
 B. Є загальними постійними витратами, поділеними на обсяг випуску продукції (Q).
 C. Із збільшенням обсягів випуску продукції наближаються до нуля, але ніколи не досягають його.
 D. Правильні відповіді А, В і С.
- 4. За якою з наведених формул можна визначити загальні витрати (FC)?**
 A. $VC - FC$.
 B. $VC + FC$.
 C. $FC + VC + MC$.
 D. $(FC + VC)/Q$.
- 5. Якщо середні загальні витрати фірми зменшуються, то граничні витрати:**
 A. Вищі за середні витрати.
 B. Нижчі за середні витрати.
 C. Або зростають, або зменшуються.
 D. Залишаються незмінними.
- 6. Граничні витрати — це витрати:**
 A. Виробництва продукції найгіршої якості.
 B. Випуску додаткової одиниці продукції.
 C. Використання додаткової одиниці ресурсу.
 D. Використання ресурсу найгіршої якості.
- 7. У короткостроковому періоді підприємство виробляє 10 одиниць продукції. Середні змінні витрати становлять 5 грн, загальні постійні витрати — 20 грн. За таких умов середні загальні витрати дорівнюватимуть:**
 A. 30 грн.
 B. 25 грн.

- C. 70 грн.
D. 7 грн.
- 8. Яке з наведених тверджень є правильним?**
- A. Бухгалтерські витрати плюс економічні витрати дорівнюють нормальному прибутку.
B. Економічний прибуток мінус бухгалтерський прибуток дорівнює явним витратам.
C. Бухгалтерський прибуток мінус неявні витрати дорівнює економічному прибутку.
D. Економічний прибуток мінус неявні витрати дорівнює бухгалтерському прибутку.
- 9. За якою формулою розраховуються граничні витрати?**
- A. $\Delta TC / \Delta Q$.
B. $\Delta VC / Q$.
C. $DFC / \Delta Q$.
D. FC / Q .
- 10. Середні мінімальні витрати мають мінімальне значення, коли:**
- A. Загальний випуск продукції є мінімальним.
B. Загальний випуск продукції є максимальним.
C. Вони дорівнюють граничним витратам.
D. Змінні витрати є мінімальними.
- 11. Нормальний прибуток для фірми, що працює на ринку досконалої конкуренції:**
- A. Це прибуток, достатній для того, щоб фірма залишилась у галузі на довгостроковий період.
B. Це прибуток фірми після сплати податків.
C. Дорівнює максимальному прибутку, який може отримати фірма в короткостроковому періоді.
D. Більше економічного, але менше бухгалтерського прибутку.
- 12. У короткостроковому періоді:**
- A. Всі ресурси є фіксованими.
B. Обсяги хоча б одного ресурсу не можна змінити.
C. Не існує фіксованої кількості ресурсів.
D. Кількість трудових ресурсів можна змінювати.
- 13. Конкурентній фірмі, яка одержує нульовий економічний прибуток, треба:**
- A. Підвищити ціну на свій товар.
B. Розширити виробництво і намагатися одержати позитивну величину економічного прибутку.

С. Залишити галузь і знайти прибутковіше застосування задіяних ресурсів.

Д. Діяти так, як раніше.

14. Неявні витрати це:

А. Постійні витрати.

В. Змінні витрати.

С. Витрати власних ресурсів фірми.

Д. Загальні витрати.

15. Що з наведеного нижче належить до постійних витрат?

А. Орендна плата.

В. Плата за сировину.

С. Плата за електроенергію.

Д. Заробітна плата.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Крива граничних витрат перетинає криву середніх загальних витрат в її мінімальному значенні.
2. Середні постійні витрати скорочуються із зростанням обсягу виробництва.
3. Середні загальні витрати завжди перевищують граничні витрати.
4. Граничний продукт досягає максимуму, коли граничні витрати стають максимальними.
5. Якщо фірма збільшує обсяг ресурсів на 50 %, а обсяг виробництва при цьому збільшується на 40 %, виникає позитивний ефект масштабу.
6. Середні загальні витрати спочатку зростають, а потім спадають.
7. Підвищення продуктивності праці завжди призводить до зменшення загальних витрат.
8. У довгостроковому періоді всі витрати фірми змінні.
9. Економічні витрати більші за бухгалтерські.
10. Закон спадної віддачі стимулює підвищення концентрації виробництва.

Відповіді до практикуму

Тести

1. D; 2. C; 3. D; 4. B; 5. B; 6. B; 7. D; 8. C; 9. A; 10. C; 11. A; 12. B; 13. D; 14. C; 15. A.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Правильне. Крива граничних витрат у будь-якому виробничому процесі перетинає як криву середніх загальних, так і криву середніх змінних витрат у точках їх мінімальних значень.
2. Правильне. Із збільшенням обсягів виробництва середні постійні витрати не змінюються, а випуск зростає.
3. Неправильне. При невеликих обсягах випуску продукції середні загальні витрати перевищують граничні витрати, а при значних обсягах виробництва навпаки.
4. Неправильне. Переважно тому, що граничний продукт може досягти максимуму, а граничні витрати — ні.
5. Неправильне. Якщо збільшення залучених ресурсів перевищує зростання обсягів виробництва, то діє негативний ефект масштабу.
6. Неправильне. Навпаки, спочатку середні загальні витрати спадають, а при подальшому збільшенні обсягів випуску зростають.
7. Неправильне. Підвищення продуктивності праці призводить до зменшення середніх загальних витрат внаслідок зростання обсягів виробництва.
8. Правильне. Розподіл витрат на постійні та змінні можливий тільки в короткостроковому періоді, а в довгостроковому всі витрати є змінними.
9. Правильне. Економічні витрати, крім бухгалтерських (явних), містять ще й неявні витрати.
10. Неправильне. Закон спадної віддачі ресурсів стимулює пошуки оптимальної, а не постійно зростаючої концентрації виробництва.

Глава 13. Підприємництво й організаційні форми бізнесу

13.1. Підприємництво: сутність і передумови виникнення.

13.2. Підприємство та організаційні форми бізнесу.

13.1. Підприємництво: сутність і передумови виникнення

Демократизація економічної системи створює можливості для різних форм господарювання і підприємницької діяльності.

Зарубіжний досвід і сучасні тенденції економічного прогресу переконливо доводять, що сьогодні без винахідливих, ділових людей, без розвитку різних форм підприємницької діяльності подальший розвиток неможливий.

Підприємництво — це самостійна, ініціативна, пов'язана з ризиком діяльність суб'єкта господарювання по виробництву товарів, робіт, послуг з метою отримання прибутку.

Бажання отримати прибуток — основна рушійна сила виробництва в системі вільного підприємництва. Крім того, важливою рисою підприємництва є соціальна відповідальність.

Підприємницька діяльність — це необмежена сфера застосування зусиль. Вона різноманітна, як різноманітні людські потреби. Всі численні прояви підприємництва, характерні для ринкової економіки, можна згрупувати так: виробниче підприємництво, комерційне, посередницьке, фінансове (в тому числі страхове).

Підприємництво розвивається в певному соціально-економічному та історичному середовищі, для його безперервного відтворення необхідні певні передумови, а саме: економічні, політичні, юридичні, психологічні.

Економічні передумови полягають у тому, що на ринку діють багатосуб'єктні (приватні, державні, кооперативні, колективні) власники, що сприяє свободі їхньої виробничо-господарської і підприємницької діяльності, прийняттю раціональних рішень з ведення бізнесу, пошуку партнерів, використанню фондів і грошей. В Україні економічні передумови виникають у зв'язку з проведенням роздержавлення і приватизації, демонополізації господарської діяльності.

Політичні передумови — це створення сприятливого політичного клімату для підприємництва; розробка і здійснення стабільної полі-

тики в країні; захист з боку влади всіх форм власності; ефективна податкова, кредитна, митна та інша політика.

Юридичні передумови характеризуються тим, що підприємництво ґрунтується на законодавстві, нормативних актах країни, які є однаковими для всіх учасників ринку і мають створити для них однакові “правила гри”.

Психологічні передумови проявляються у формуванні позитивного ставлення членів суспільства до підприємництва. На жаль, в Україні життя кількох поколінь проходило в умовах негативного ставлення до підприємництва, що має свої наслідки і зараз.

При формуванні та розвитку підприємницької діяльності дуже важливо, щоб держава не втручалась у цю сферу діяльності, а лише здійснювала економічне регулювання через систему законодавства і фінансово-кредитні механізми, що передбачено Законом України “Про підприємництво” і Господарським кодексом України.

У процесі підприємницької діяльності власник чи керівник підприємства повинен передбачати можливість отримання збитків замість прибутку і навіть банкрутство своєї фірми. Підприємництво не можливе без ризику, бо найбільший прибуток, як правило, приносять операції з високим ризиком. Повністю запобігти ризику неможливо, тому що важко прогнозувати розвиток подій на товарних ринках або дії фірм-партнерів, конкурентів і покупців. Потрібно навчитися оцінювати ризики і знижувати їх небезпеку.

У загальному вигляді ризики поділяються на природні (екологічні), фінансово-економічні, соціальні і технічні. Для їх оцінки визначають можливі причини виникнення небезпечних ситуацій. Чим ймовірніший ризик, тим оцінка можливого його настання наближується до одиниці.

У ринкових відносинах потрібно постійно керувати ризиком, вживаючи різноманітних заходів щодо можливості деякою мірою прогнозувати виникнення ризикової ситуації.

Отже, підприємництво — це тип господарської поведінки, пов’язаний не тільки з новаторством при розробці, виробництві та реалізації благ, а й з ризиком неотримання прибутку та соціального ефекту.

Основним діючим суб’єктом у підприємстві є підприємець. Поняття “підприємець” часто вживають як синонім понять “господар”, “бізнесмен”. Людину, яка організувала свою справу і веде її, характеризують, використовуючи одне з цих понять. Однак це не тотожні

поняття. Підприємець — суб'єкт, який поєднує в собі новаторські, комерційні та організаційні здібності для пошуку і розвитку нових видів, методів виробництва, нових сфер застосування капіталу. Підприємець може бути власником ресурсів, а може скористатись запозиченим капіталом. Власник може отримувати дохід від власності і не бути підприємцем (наприклад, здавати в оренду землю або інші засоби виробництва). Менеджер не обов'язково виступає підприємцем (наприклад, менеджер — начальник цеху). А вже бізнесмена розуміють як підприємця, комерсанта, людину, яка веде відповідну справу (бізнес).

Бізнес — справа, заняття, економічна діяльність, спрямована на отримання прибутку. Для того щоб мати прибуток, підприємець повинен придбати та поєднати необхідні фактори виробництва — орендувати чи придбати приміщення, обладнання, матеріали, розробити ефективну технологію, найняти працівників, організувати виробництво, рекламу, збут. Кошти, що витрачаються на це, носять назву “витрати”. Реалізація продукту або послуги за певну ціну дасть змогу отримати виручку від реалізації, або дохід. Різниця між виручкою від реалізації продукції та сумою витрат на її виробництво і реалізацію становить прибуток. Якщо витрати вищі за виручку, підприємець несе збитки. Отже, успіх бізнесової діяльності не є гарантованим.

Найхарактерніші риси *підприємця*, які виділяють його серед господарюючих суб'єктів, найточніше сформулював Й. Шумпетер:

- виготовлення нового блага або нової якості певного блага;
- освоєння нового ринку збуту;
- отримання нового джерела сировини чи напівфабрикатів;
- упровадження нового методу виробництва;
- проведення відповідної реорганізації.

Для того щоб здійснювати постійний пошук нових способів комбінацій ресурсів, варто, на думку Шумпетера, мати відповідні якості:

- волю та здібності;
- бачення ситуації в реальному світлі;
- здатність “пливти проти течії”, долаючи опір соціальних сил;
- впливати на інших результатами свого успіху, духовною свободою, цілеспрямованою витратою сил та енергії.

Всі ці якості підприємця можуть бути реалізовані за умов економічної свободи підприємництва та персональної економічної відповідальності за прийняті господарські рішення у вигляді прибутку або збитків чи банкруства.

Сутність підприємництва повніше розкривається через його функції — творчу, ресурсну, організаційну.

Творча функція підприємництва полягає у сприянні реалізації нових ідей, здійсненні техніко-економічних, наукових розробок, проєктів, що пов'язані з господарським ризиком.

Ресурсна функція підприємництва передбачає, що воно націлене на найефективніше використання матеріальних, трудових, фінансових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління та організації виробництва.

Організаційна функція підприємництва зводиться до поєднання ресурсів виробництва в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їх використанням.

13.2. Підприємство та організаційні форми бізнесу

Підприємство — *самостійний господарський суб'єкт, що має право юридичної особи і здійснює виробничу, науково-дослідну та комерційну діяльність з метою одержання прибутку.*

Підприємство є основною ланкою господарства країни. Від рівня діяльності підприємства залежать процес виробництва матеріальних благ, задоволення потреб населення, його життєвий рівень, результати використання виробничих фондів, науково-технічний прогрес, тобто ефективність господарювання. Держава повинна сприяти створенню підприємств та їх розвитку. Часто в економічній літературі поняття “підприємство” і “фірма” використовують як тотожні. Строго кажучи, фірма — це вже організація, яка володіє підприємством і здійснює на ньому господарську діяльність. В економічній теорії більш поширене саме поняття “фірма”, щоб підкреслити її цілісність як господарської одиниці. Однак фірма можуть мати або контролювати кілька виробничих одиниць, до яких може входити фабрика, кар'єр, шахта тощо. Отже, фірма — самостійний господарський суб'єкт, створений для виробництва продукції, послуг заради отримання прибутку, організація, яка веде бізнес під певною назвою, має юридичну та комерційну самостійність і зареєстрована відповідно до чинного законодавства.

Основні ознаки підприємства:

- самостійність у системі господарства країни. Підприємство має самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку з назвою підприємства, товарний знак;

- закінчений цикл відтворення, тобто вироблена підприємством продукція може в умовах поділу праці набувати форму товару;
- підприємство – самостійний товаровиробник, тобто воно виробляє основну масу продукції не для власного споживання, а для покупців;
- підприємство має бути не тільки самостійним, а й повинно отримувати прибуток, тобто бути рентабельним;
- у своєму складі не має інших юридичних осіб, але може мати складну внутрішню структуру; всі підрозділи підприємства не є юридичними особами, тобто не мають права самостійно виступати суб'єктами ринкових відносин;
- підприємство має свій трудовий колектив з його специфічними інтересами;
- підприємство є складовою частиною народногосподарського комплексу, що визначена на основі поділу праці. Воно повинно мати власну нішу в народному господарстві, знайти споживачів своєї продукції в умовах конкурентної боротьби.

Підприємство в умовах ринкової економіки відрізняється від підприємства в умовах адміністративно-командної системи. При адміністративно-командній економіці існує лише два види підприємств — державні та кооперативні, а вид діяльності, номенклатуру продукції визначають державні органи в особі міністерств і відомств. Немає чіткої персональної відповідальності за результати діяльності підприємств, банкрутство не допускається. Як наслідок — виникають підприємства-“утриманці”, які одержують дотації за рахунок ефективно працюючих. Ціни на продукцію встановлює держава. Діяльність підприємств залежить від суб'єктивного фактора. Існує надлишок робочої сили.

У ринкових умовах підприємство набуває нової якості: самостійно вибирає діяльність, має високу відповідальність за результати виробництва, зацікавлене в ефективному господарюванні, бере участь у вільній конкурентній боротьбі, яка є головною рушійною силою, що змушує стежити за досягненнями науково-технічного прогресу, передовою технологією, поліпшувати якість продукції, всебічно задовольняти споживача. Таким чином, ринок передбачає функціонування підприємства нової якості, яке відповідає вимогам ефективнішої економіки.

Фірма є основною ланкою ринкової економіки, що здійснює ділову активність.

В основі функціонування ринкової економіки лежить розвиток приватної власності. Кожному етапу її розвитку відповідають певні організаційні форми підприємств: одноосібне володіння, товариство (партнерство), корпорація.

Одноосібне володіння — бізнес, яким володіє одна людина. Підприємець сам веде свою справу, самостійно розпоряджається матеріальними ресурсами і капітальним обладнанням, контролює виробництво, реалізує продукцію, сплачує податки, досягає успіху у вигляді прибутку або зазнає збитків.

Отже, **одноосібне володіння** — це організаційно-правова форма підприємства, за якою людина одноосібно володіє і управляє ним, бере на себе весь ризик збитків або отримує весь прибуток.

Переваги одноосібного володіння:

1. Безпосереднє управління власником.
2. Невеликі первинні капіталовкладення.
3. Власник отримує весь прибуток.
4. Власник може закрити підприємство у разі необхідності.

У більшості розвинених країн одноосібні володіння досить популярні, бо це найпростіший і найдешевший спосіб організації бізнесу. Із 16 млн підприємств США в одноосібному володінні понад 11 млн. Така форма організації бізнесу має переважно короткий цикл виробництва, швидке отримання прибутку. Всі підприємства такої форми здебільшого невеликі за розміром.

Недоліки одноосібного володіння: повна майнова відповідальність, обмеженість капіталу, труднощі в одержанні кредиту, багато обов'язків і функцій при організації і функціонуванні виробництва.

Товариство (партнерство) — підприємство, засноване двома або більшою кількістю співвласників; це форма організації бізнесу, яка об'єднує за домовленістю партнерів з їх фінансовими ресурсами.

Основні переваги:

1. Підприємством володіє дві особи і більше.
2. Збитки розподіляються між партнерами.
3. Інвестиційні можливості вищі, ніж при одноосібному володінні.
4. Розподіл управлінської відповідальності.
5. Податки розподіляються між усіма партнерами.

Партнерство дає можливість залучити додаткові засоби виробництва, здійснювати спеціалізацію у управлінні, що впливає на ефективність виробництва і зменшує ризик банкрутства.

Корпорація (або акціонерне товариство) — форма організації бізнесу, де власником виступають акціонери (власники акцій), керівництво здійснюється рішеннями зборів акціонерів і ради директорів, прибуток розподіляється у вигляді дивідендів на акції.

Такі підприємства, як юридичні особи, мають ресурси, активи, виробляють і продають продукцію, отримують прибуток (збитки), одержують кредити.

Великі підприємства, на частку яких припадає основна частина виготовленої продукції, виступають у формі корпорацій. Для їх функціонування створюється акціонерний капітал за рахунок випуску та продажу акцій. Ті, хто придбав акції, і є акціонерами, тобто співвласниками корпорацій.

Переваги:

1. Обмежена відповідальність.
2. Ефективна форма залучення грошей.
3. Можливість, за необхідності, збільшення розмірів виробництва товарів і послуг.
4. Введення нових технологій і сучасної техніки.
5. Досягнення конкурентоспроможності.
6. У разі ефективної роботи — отримання прибутку і дивідендів.
7. Зниження ризику банкрутства.

Така організаційно-правова форма підприємництва, як правило, досить довго “живе” на ринку.

Недоліки: складний і дорогий процес організації та управління корпорацією, високий ступінь конкурентної боротьби, подвійне оподаткування.

У корпорацію здебільшого перереєстровуються успішно працюючі на ринку товариства (партнерства) і приватні підприємці, для подальшого розвитку яких потрібно об'єднання капіталу та потужніша за розміром і можливостями фірма.

В Україні існує законодавча база щодо форм організації бізнесу; закони України “Про власність”, “Про підприємство”, “Про господарські товариства”, “Про акціонерні товариства”.

Відповідно до форм власності, встановлених Законом України “Про власність”, можуть діяти підприємства таких форм:

- індивідуальне підприємство, засноване на особистій власності фізичної особи та виключно на її праці;
- сімейне підприємство, засноване на власності та праці громадян України — членів однієї сім'ї, які проживають разом;

- приватне підприємство, засноване на власності окремого громадянина України, з правом найму робочої сили;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, товариства, громадської та релігійної організації;
- державно-комунальне підприємство, засноване на власності адміністративно-територіальних одиниць;
- державне підприємство, засноване на державній формі власності;
- спільне підприємство, засноване шляхом об'єднання майна різних власників.

За розміром підприємства бувають **малі, середні і великі**. В Україні підтримку малим фірмам надає Асоціація малих підприємств. Відповідно до законодавства України до 2000 р. до малих належали підприємства з такою кількістю працівників: у промисловості та будівництві — до 200 чоловік, у науці та науковому обслуговуванні — до 100, в інших галузях виробничої сфери — до 50, в галузях невиробничої сфери — до 25, в роздрібній торгівлі — до 15 чоловік. Щодо ще одного критерію — обсягу господарського обороту, то до 2000 р. цей критерій не було кількісно визначено. Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” (Відомості Верховної Ради України. — 2000. — № 51–52. — Ст. 447) в абзаці третьому статті 1 уперше у вітчизняній економічній практиці так визначає мале підприємство. Це “юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 000 євро”. Отже, цей важливий документ не тільки вносить чітке доповнення щодо обсягів господарського обороту, а й суттєво змінює кількісний критерій.

Малі підприємства створюються на основі різних форм власності в усіх видах господарської діяльності. Основна кількість малих підприємств створюється в роздрібній торгівлі, сфері обслуговування.

Досвід роботи таких невеликих підприємств показав, що вони спроможні швидко реагувати на зміни попиту споживачів, насичуючи ринок товарами та послугами, краще використовують вільні ресурси, оновлюють техніку і технологію, реагуючи на досягнення науково-технічного прогресу, посилюють конкуренцію, самостійно створюють нові робочі місця.

Малі підприємства відіграють важливу роль в економіці розвинених країн. На їх частку у США припадає близько 50 % валового внутрішнього продукту країни, в Японії — понад 50 %. У вітчизняній промисловості на малі підприємства припадає близько 10 % загального обсягу виробництва.

На розвиток малих підприємств в Україні потенційно впливають вигідне економіко-географічне розташування держави на перетині торговельних шляхів, наявність потужного виробничого потенціалу, висококваліфікованих трудових ресурсів, науково-дослідної бази, рекреаційних ресурсів.

Середніх за розміром фірм у розвинених країнах не так багато, причому зараз їх кількість зменшується. Це відбувається передусім тому, що вони не мають такої гнучкості, як малі, і такої сили, як великі підприємства. Але середні підприємства стійкіші в конкурентній боротьбі, коли працюють на спеціалізованому ринку, захоплюють окремі сектори і стають там міні-монополістами. Такі підприємства становлять значну конкурентну силу навіть для великого бізнесу, мають тенденцію до монополізації (прикладом є шведський концерн “Електролюкс”, захопивший за 10 років понад 400 фірм), постійно концентрують капітал (на частку середніх фірм припадає найбільший процент поглинання).

Великі підприємства, з одного боку, прагнуть монополізувати свою сферу діяльності, з іншого — умови конкуренції спонукають турбуватися про якість і не підвищувати ціни на продукцію.

Безумовно, саме великим фірмам доступне масове виробництво товару, освоєння нових галузей, досягнень науково-технічного прогресу, ведення значних науково-дослідних робіт. Такі підприємства забезпечують стійкий і стабільний стан економіки, мають економію на масштабах виробництва, забезпечують зайнятість великої кількості людей. Але ці переваги можуть стати недоліками великих підприємств, якщо досить відчутно зміниться економічне становище країни.

Практикум

Тести

1. Організаційні форми бізнесу — це:

А. Великі, середні і малі підприємства.

В. Одноосібне володіння, партнерство (товариство) і корпорація.

- С. Приватні і державні підприємства.
D. Жодна з наведених відповідей не є правильною.
- 2. Власники звичайних акцій отримують частину прибутку корпорації у формі:**
- A. Відсотка.
B. Дивідендів.
C. Заробітної плати.
D. Збільшення вартості капіталу.
- 3. Акціонерне товариство — це:**
- A. Об'єднання людей, які здійснюють спільну господарську діяльність.
B. Колектив співвласників, кожен з яких володіє акціями.
C. Колектив співвласників, частина яких володіє акціями.
D. Велике підприємство, засноване на спільній державній і приватній власності.
- 4. Відповідальність усіх власників підприємства є необмеженою у:**
- A. Повному товаристві.
B. Змішаному товаристві.
C. Товаристві з обмеженою відповідальністю.
D. Акціонерному товаристві.
- 5. Маркетинг включає напрями:**
- A. Дослідження і аналіз ринку.
B. Канали розповсюдження товару.
C. Продаж і реклама товару.
D. Все вищезазначене.
- 6. Найвірогідніше, підприємець прагне скоротити витрати виробництва, щоб:**
- A. Збільшити прибуток.
B. Не допустити конкурентів на власний ринок збуту.
C. Зменшити кількість працівників і розмір заробітної плати.
D. Правильні відповіді А і В.
- 7. Більше можливостей впливу на управління акціонерним товариством мають:**
- A. Власники привілейованих акцій.
B. Власники звичайних акцій.
C. Обидві категорії власників у рівних можливостях.
D. Члени наглядової ради.
- 8. Які організаційні форми підприємств базуються на приватній власності?**
- A. Заводи ракетобудування.

- В. Фермерські господарства.
- С. Атомні електростанції.
- Д. Підприємства по виробництву військової техніки.

9. Господарство буде одноосібним якщо ним:

- А. Володіє держава.
- В. Володіють члени сім'ї.
- С. Володіє кілька осіб, які не перебувають між собою в родинних стосунках.
- Д. Володіє одна особа.

10. Менеджери — це:

- А. Інженерно-технічні працівники.
- В. Всі господарські працівники.
- С. Робітники, які виробляють продукцію.
- Д. Керівники всіх ланок підприємства, які мають знання менеджменту, володіють методами управління.

11. Підвищення значущості менеджменту та його використання в Україні викликано:

- А. Зростанням кількості приватних підприємств.
- В. Появою випускників вузів за спеціальністю “Менеджмент”.
- С. Даниною моді.
- Д. Переходом до ринкових відносин.

Задачі

1. Валовий дохід підприємства від реалізації продукції і надання послуг за 1 рік становить 200 тис. грн, від позареалізаційних операцій — 250 тис. грн. Витрати підприємства за даний період становили 180 тис. грн, в тому числі заробітна плата — 100 тис. грн.

Податок на прибуток — 30 %, внески в бюджет із фонду оплати праці становлять 38 % від суми заробітної плати. Розрахувати:

- а) Чому дорівнює податок на прибуток і чистий прибуток підприємства?
- б) Які за розміром повинні бути внески в бюджет із фонду оплати праці?

2. Вироблялось 150 одиниць продукції за ціною 25 грн за одиницю. При зниженні ціни до 20 грн виробник зможе збільшити обсяги продажу продукції до 200 одиниць. Постійні витрати становлять 1000 грн, а змінні — 15 грн за одиницю продукції.

Як зміниться підприємницький дохід і прибуток при переході виробництва від 150 до 200 одиниць продукції?

3. Акціонерне товариство “KLS” на початку року випустило 15600 акцій по 100 грн кожна. За рік корпорація отримала 896200 грн виручки від своєї діяльності, при цьому витратила 740200 грн. Скільки дивідендів отримає власник однієї акції, якщо збори акціонерів постановили спрямувати весь прибуток на виплату дивідендів?

Відповіді до практикуму

Тести

1. B; 2. B; 3. B; 4. A; 5. D; 6. A; 7. B; 8. B; 9. D; 10. D; 11. D.

Задачі

1. Розв’язання:

- а) Визначимо валовий дохід, який отримало підприємство за рік роботи: $200000 + 250000 - 450000$ грн.
- б) Загальний прибуток дорівнює: $450000 - 180000 = 270000$ грн.
- в) Податок на прибуток: $270000 \cdot 0,3 = 81000$ грн.
- г) Чистий прибуток: $270000 - 81000 = 189000$ грн.
- д) Сума внеску в бюджет із фонду оплати праці: $100000 \cdot 0,38 = 38000$ грн.

2. Розв’язання:

- а) Дохід або валова виручка спочатку становить:
 $TR = PQ = 150 \cdot 25 = 3750$ грн.
- б) У цьому випадку загальні витрати:
 $TC = FC + VCQ = 1000 + 15 \cdot 150 = 3250$ грн.
- в) Тоді: Прибуток = $TK - TC = 3750 - 3250 = 500$ грн.
- г) При зниженні ціни валовий дохід: $TR = 200 \cdot 20 = 4000$ грн.
- д) Загальні витрати:
 $TC = 1000 + 15 \cdot 200 = 4000$ грн.
- е) Прибуток = $4000 - 4000 = 0$ грн.

Висновок. Зниження ціни і збільшення обсягів виробництва дає підвищення доходу від реалізації на 250 грн, але не дає прибутку. Тобто зниження ціни та збільшення обсягів для підприємця за таких умов не вигідне.

3. За рік корпорація отримала прибуток:

$$896200 - 740200 = 156000 \text{ грн.}$$

Кожний акціонер отримує дивідендів: $156000 \text{ грн} / 15600 = 10 \text{ грн.}$

Глава 14. Види ринків та їх інфраструктура

14.1. Ринок товарів і послуг.

14.2. Ринок ресурсів.

14.3. Ринок праці.

14.4. Фінансовий ринок.

14.1. Ринок товарів і послуг

У сучасній економіці існують різноманітні класифікації ринків. Під ринком слід розуміти певне економічне середовище, де відбуваються економічні дії (купівля, продаж, інвестування, позика та ін.), що здійснюються різними економічними особами (домогосподарствами, фірмами, державою тощо).

Ринки класифікуються за різними ознаками. *За рівнем конкурентності* між продавцями економічних благ розрізняють такі типи ринків (або типи ринкових структур):

1. Ринок досконалої конкуренції.
2. Ринок монополії.
3. Ринок олігополії.
4. Ринок монополістичної конкуренції.

За територіальним охопленням ринки поділяються на:

1. Місцевий ринок.
2. Регіональний ринок.
3. Національний (або внутрішній) ринок.
4. Глобальний (або світовий) ринок.

За об'єктами купівлі-продажу економічних благ (тобто, що саме продається і купується в економічному середовищі) розрізняють:

1. Ринок споживчих товарів.
2. Ринок послуг.
3. Ринок ресурсів (інвестиційних товарів).
4. Ринок праці.
5. Фінансовий ринок.

Насамперед слід звернути увагу на спільні риси усіх видів ринків. Загальним для усіх видів ринків є:

- універсальна дія ринкового механізму. Це проявляється в тому, що попит і пропозиція на всі об'єкти купівлі-продажу в усіх видах ринку формуються однаково. Рівноважна ціна на те, що прода-

ється на всіх видах ринків, залежить від співвідношення попиту і пропозиції. В свою чергу, зміна ціни на об'єкт купівлі-продажу однаково впливає на зміну обсягів попиту і пропозиції;

- однакове прагнення всіх господарських суб'єктів на всіх видах ринків оптимізувати свою економічну поведінку: покупці намагаються купівлею певних благ якнайбільше задовольнити свої потреби і реалізувати власні економічні інтереси з найменшими грошовими сплатами за купівлю, а продавці розраховують на вищий виторг для отримання доходу з метою реалізації власного економічного інтересу;
- наявність певної інфраструктури, властивої кожному виду ринку. Без відповідних інститутів (або економічних установ) неможливе функціонування будь-якого виду ринку.

Характеристику різних видів ринку слід розпочинати з ринку споживчих товарів. Цей вид ринку можна вважати базовим, тому що переважну частку загальнонаціонального економічного обороту становлять споживчі товари. В більшості країн світу у структурі валового внутрішнього продукту за витратами 60–80 % припадає на споживчі витрати.

14.2. Ринок ресурсів

Вище основна увага приділялася вивченню ринків, де споживачі є покупцями, а фірми — продавцями. Далі зосередимось на дослідженні ринків виробничих ресурсів, де вже фірми є покупцями, а інші фірми і домогосподарства — продавцями. Деякі види товарів і послуг, наприклад, чавун, верстати або дослідження ринку, продаються виключно фірмами, причому тільки іншим фірмам. Товари і послуги такого роду називають проміжними товарами у протилежність кінцевим товарам, що продаються споживачам. Тотожними назвами таких економічних благ є виробничі (або економічні) ресурси, фактори виробництва або інвестиційні товари.

Усі фірми враховують ціни факторів виробництва, які вони купують у процесі прийняття рішення, що і як виробляти. Таким чином, ринки ресурсів є невід'ємною частиною кругообігу товарів і послуг, що циркулюють між фірмами і домогосподарствами в ринковій економіці.

В основі функціонування ринків виробничих факторів лежать ті ж принципи, що й в основі споживчих ринків кінцевих товарів і послуг.

Проте ретельне вивчення механізмів, що визначають попит і пропозицію на ринках виробничих факторів, дає можливість простежити деякі відмінності, а саме:

1. Попит на ресурси, що пред'являється підприємствами, залежить від попиту на кінцеві товари і послуги, що виробляються за допомогою цих ресурсів, і фактично породжується ним. Ніхто не купуватиме деревину лише як деревину. Меблеві комбінати купують її, оскільки вона може бути використана у виробництві різноманітних меблевих товарів, які бажають купити споживачі. З цієї причини попит фірм на виробничі ресурси називають похідним попитом.
2. Оскільки покупцями інвестиційних товарів виступають фірми-виробники, ринок товарів виробничого призначення відрізняється більшою концентрацією порівняно з ринком споживчих товарів, де врахувати кількість і якість окремих груп споживачів складніше.
3. Разом з тим, за вартістю і фізичним обсягом ринок економічних ресурсів значно перевищує ринок споживчих товарів.

Інвестиційні товари складаються із засобів праці (машини і обладнання) і предметів праці (сировина і матеріали). В загальній структурі витрат продукції промислового підприємства питома вага предметів праці майже удвічі перевищує питому вагу засобів праці.

Найціннішим природним ресурсом є земля. В умовах ринку ресурсів вона стає об'єктом купівлі-продажу. Ціна на землю, як і на будь-який інший товар, формується за допомогою ринкового механізму — балансом попиту і пропозиції. Проте ринок землі має певні особливості, а саме:

1. Попит на землю є похідним, оскільки залежить від ціни продукції, що виробляється на землі, і продуктивності землі.
2. Пропозиція землі є повністю нееластичною, тобто практично повна незалежність від ціни, що пояснюється майже незмінним характером площі землі, яка перебуває в господарському обороті. Земля є невідтворюваним даром природи. Можна поліпшити якість землі, проте на кількості землі це не позначиться.

14.3. Ринок праці

Трудовий ресурс теж належить до інвестиційних товарів, проте, враховуючи особливу роль людини в економіці як носія трудового ресурсу, виділяють окремих вид ринку — ринок робочої сили (або

ринок праці). Праця — це сукупність фізичних і розумових здібностей, які використовуються у виробництві різноманітних економічних благ. В умовах ринку фактор виробництва “праця” отримує адекватну ринкову оцінку, що формується у процесі взаємодії попиту і пропозиції.

14.4. Фінансовий ринок

Сучасна ринкова економіка не може існувати без розвиненого фінансового ринку.

Фінансовий ринок — це і середовище купівлі-продажу фінансових ресурсів, і сукупність інститутів, які забезпечують їх обіг, тобто сукупність економічних відносин у сфері трансформації бездіяльних грошових засобів у позичковий капітал через фінансово-кредитні інститути на основі попиту і пропозиції.

В економіці постійно відбувається кругообіг фінансових ресурсів, суб'єктами якого є домогосподарства, підприємства, держава, різноманітні фінансові установи (інститути). У процесі господарювання в деяких суб'єктів виникає потреба в коштах для розширення їхньої діяльності, а в інших накопичуються заощадження. Такі засоби розподіляються шляхом формування фондів: централізованих (належать державі) і децентралізованих (належать господарським суб'єктам). Економіка неможлива без відповідної фінансової системи, а в останній найважливіше місце займає фінансовий ринок, де відбувається рух грошей (капіталу).

Основні суб'єктами фінансового ринку:

1. **Позичальники** — фізичні або юридичні особи, які залучають грошові засоби кредиторів для розвитку бізнесу і стають дебіторами (боржниками) перед інвесторами (кредиторами).

2. **Інвестори** — фізичні або юридичні особи національної (резиденти) або іноземної (нерезиденти) економіки, які приймають рішення про вкладання власних, позичених або залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати як вкладники, кредитори, покупці. Права в усіх інвесторів однакові, незалежно від форми власності, рівні, й інвестиції в будь-які об'єкти є їхнім добровільним і неподільним правом, що охороняється законом.

3. **Фінансові інститути** — це посередники, що забезпечують партнерство позичальника і інвестора (кредитора) на фінансовому ринку. Вони і здійснюють трансформацію тимчасово вільних грошових

засобів. Якщо інвестор діє самостійно, то він має великі витрати, а при роботі з посередниками його витрати спадають. До того ж фінансові інститути приймають на себе ризик відповідних операцій. Основними фінансовими інститутами є такі кредитні установи:

- емісійний банк (центральный банк країни, в Україні – Національний банк України);
- комерційні банки;
- спеціальні кредитні інститути, до яких належать як спеціалізовані банківські установи (інвестиційні банки, зовнішньоторговельні банки, іпотечні банки тощо), так і спеціалізовані небанківські установи (інвестиційні компанії, ощадні установи, пенсійні фонди, фінансові фонди, страхові компанії, трастові (довірчі) товариства, ломбарди тощо).

Основні функції фінансового ринку:

- мобілізація коштів для економічного розвитку;
- перерозподіл грошових засобів між галузями, сферами, регіонами;
- забезпечення нагромадження коштів, що визначають економічне зростання;
- забезпечення рівнодоступності грошових засобів для всіх учасників фінансового ринку — держав, підприємств, домогосподарств.

Складовими фінансового ринку є грошовий ринок, ринок капіталів і ринок цінних паперів (або фондовий ринок).

Висновки

- В економіці функціонує стільки ринків, скільки є окремих економічних благ.
- Залежно від того, що є об'єктом купівлі-продажу, розрізняють окремі види ринків (товарів, послуг, ресурсів, землі, праці, грошей, капіталу, цінних паперів).
- Умовою нормального розвитку кожного з видів ринків є відповідна цьому ринку інфраструктура (товарні і фондові біржі, комерційні банки, торговельна мережа, служби зайнятості тощо).
- Функціонування кожного з видів ринків здійснюється за єдиними ринковими принципами, однаковою дією попиту, пропозиції, цін (хоча для окремих видів ринків характерна деяка особливість).

РОЗДІЛ III

ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІКИ

За методологією системного аналізу сучасна змішана економіка ринкового типу — це складна, цілісна система з власною внутрішньою структурою і організацією.

При структурному аналізі економічних процесів виокремлюють два основних рівні (підсистеми): макро- і мікрорівень.

Відповідно розрізняють два поняття — макро- і мікроекономіка, запозичені з англо-американської економічної теорії.

Макро- і мікроекономіка — дві складові (розділи) сучасної ринкової економічної теорії. Це також дві окремі навчальні дисципліни у вищих навчальних закладах економічного профілю. При цьому слід зазначити, що це не дві економіки (як іноді помилково вважають), а лише два можливих рівні (аспекти) структурно-функціонального аналізу економічних процесів.

Макро- і мікрорівні економічного аналізу нерозривно взаємопов'язані та взаємообумовлені. У співвідношенні між ними виступає співвідношення цілого та частини. Процеси, що відбуваються на рівні первинних ланок економіки, визначають характер і результати макроекономічних процесів і навпаки. Такий дворівневий аналіз забезпечує можливість комплексного, системного підходу при розгляді складних процесів, що відбуваються в сучасній економіці.

На відміну від мікроекономіки, яка вивчає економічний механізм функціонування первинних ланок економіки (домогосподарств, фірм), предметом макроекономіки є аналіз закономірностей і механізму функціонування національної економіки як єдиного цілого — в масштабах і на рівні економіки країни, як єдиного цілісного комплексу. Вона вивчає проблеми загальної економічної рівноваги, і її основна мета — забезпечення такої рівноваги. Відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії Пол Семюелсон, розкриваючи зміст макроекономіки, зазначає, що це наука про обсяги і

динаміку національного виробництва, безробіття та інфляцію, розподіл створеного національного продукту.

У сучасній змішаній економіці основним суб'єктом макроекономіки виступає держава, яка виконує важливі економічні функції, пов'язані з регулюванням ринку та управлінням економічними і соціальними процесами.

Глава 15. Національна економіка і результати її функціонування

15.1. Сутність ВВП і ВВП.

15.2. Способи розрахунку ВВП.

15.3. Номінальний і реальний ВВП.

15.4. ВВП і добробут населення.

15.1. Сутність ВВП і ВВП

Як зазначалося, макроекономіка — це наука, яка вивчає закономірності і механізм функціонування національної економіки як єдиного цілого.

Національна економіка — цілісна, інтегрована сукупність усіх господарчих суб'єктів та економічних зв'язків між ними, що встановлюються на основі загальнодержавного поділу праці. Це єдине економічне середовище, де взаємодіють всі суб'єкти економіки (домогосподарства, фірми, держава), галузеві та територіальні комплекси.

За своєю структурою національна економіка поділяється на дві великі сфери:

сферу матеріального виробництва (галузі промисловості, сільськогосподарства, будівництва, транспорт, зв'язок, торгівля тощо, в якій створюються матеріальні блага і послуги матеріального характеру;

сферу нематеріального виробництва (наука, освіта, охорона здоров'я, культура), в якій створюються нематеріальні блага і послуги. Виробництво матеріальних і нематеріальних послуг становить сферу послуг.

Матеріальним результатом суспільного виробництва є створений валовий (сукупний) продукт. Загальний обсяг цього продукту, темпи його зростання характеризують економічний потенціал будь-якої країни, визначають можливості підвищення життєвого рівня населення.

Для виміру валового продукту, його кількісної оцінки використовують сукупність агрегованих макроекономічних показників, які утворюють **систему національних рахунків (СНР)**. Показники, що входять до СНР, дають комплексну картину загального стану національної економіки і характеризують виробництво, розподіл і використання створеного валового продукту.

Сучасна СНР побудована за методологією, розробленою Статистичною комісією ООН і рекомендованою для країн з ринковою економікою. Основними показниками діючої СНР є: валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, чистий внутрішній продукт, національний дохід, особистий дохід, дохід кінцевого використання.

Така уніфікована (стандартизована) система показників дає можливість для зіставлення загального стану національних економік, порівняльного аналізу результатів їх економічного і соціального розвитку.

Основним показником СНР, що узагальнює результати функціонування національної економіки за певний період часу, є валовий внутрішній продукт. **Валовий внутрішній продукт (ВВП)** — це ринкова вартість усієї сукупності кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні за певний проміжок часу, як правило за рік.

Слід враховувати, що *всі товари і послуги поділяються на кінцеві та проміжні*. Товари, що купуються для подальшої переробки або перепродажу, є **проміжними**, вони не купуються кінцевими споживачами і не враховуються у ВВП. До ВВП включається вартість тільки **кінцевих** продуктів, які виробляються і продаються для споживання та інвестицій. Статистики, розраховуючи ВВП, враховують у ньому тільки те, що носить назву додана вартість. *Додана вартість (ДВ)* — різниця між вартістю вироблених товарів і послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Важливо враховувати, що в будь-якій економіці деяка частина факторів виробництва (а отже, і доходів на ці фактори) належить іноземним громадянам. Водночас громадяни цієї країни можуть отримувати частину доходів за її межами. У зв'язку з цим при вимірюванні результатів національного виробництва крім показника валового внутрішнього продукту враховують показник валового національного продукту.

Валовий внутрішній продукт враховує вартість річного обсягу кінцевих товарів і послуг, вироблених із ресурсів, розміщених у

певній країні, незалежно від того, хто є їх власниками (громадяни цієї країни чи іноземці).

Валовий національний продукт (ВНП) враховує вартість річного обсягу кінцевих товарів і послуг, вироблених з ресурсів, які належать громадянам певної країни, незалежно від місця розташування цих ресурсів (у країні чи за кордоном).

15.2. Способи розрахунку ВВП

Валовий внутрішній продукт обчислюється трьома методами.

1. За сумою видатків на придбання товарів і послуг (за видатками — метод кінцевого споживання):

$$Y = C + I + G + X_n,$$

де Y — валовий внутрішній продукт; C — особисті споживчі видатки (витрати домашніх господарств на різноманітні товари і послуги: на хліб, цукор, одяг, побутову техніку, комунальні послуги тощо); I — *валові приватні інвестиції* (витрати підприємців на закупівлю машин, устаткування, будівництво, зміну запасів тощо); G — *державні видатки* (усі витрати держави, пов'язані з безпосереднім виробництвом товарів і послуг). *Трансфертні платежі* (виплати безробітним, інвалідам, пенсіонерам) не включаються до складу ВВП; X_n — *чистий експорт* (витрати іноземців, різниці між експортом (товарами і послугами, що виробляються в одній країні і продаються в іншій) та імпортом (товарами і послугами, що купуються певною країною в інших країнах)).

Наведене рівняння називають основною тотожністю національних рахунків.

Із ВВП виключаються так звані непродуктивні грошові операції. По-перше, це чисто фінансові операції: державні трансферти (пенсії, грошова допомога малозабезпеченим, стипендії тощо); доходи від купівлі-продажу цінних паперів; приватні трансфери (допомога батьків дітям-студентам; багатих родичів бідним та ін.). Друга група непродуктивних операцій — продаж раніше вживаних речей. ВВП відображає рівень поточного виробництва, тому товари, вироблені раніше, до нього не включаються. Так само, якщо товар вироблено в поточному році, а через кілька днів після купівлі перепродано, ця грошова операція не враховується у ВВП, тому що виникне подвійний рахунок. Виключаються також із ВВП товари і послуги, вироблені для власного споживання виробника, тому що вони не супроводжуються грошовими операціями, а ВВП — це грошовий показник.

2. За сумою доходів, отриманих у процесі виробництва товарів і послуг:

$$Y = w + R + i + P + A + T_{\text{п}},$$

де Y — валовий внутрішній продукт; w — заробітна плата (грошова винагорода за працю робітників, службовців, а також додаткові виплати на соціальне забезпечення, соціальне страхування тощо); R — рентні платежі (доходи домашніх господарств від наданих в оренду землі, приміщень тощо); i — процент (виплати з грошового доходу приватного бізнесу постачальникам грошового капіталу); P — прибуток (доход некорпоративного підприємницького сектору і валовий прибуток корпорацій: дивіденди, податок на доходи корпорацій, нерозподілений прибуток корпорацій); A — амортизаційні відрахування (амортизація — це відрахування на придбання інвестиційних товарів, спожитих у процесі виробництва товарів і послуг протягом поточного року. Ця частина ВВП не витрачається на споживання, як інші види доходів, а використовується на заміну зношених протягом року машин, устаткування і будівель для того, щоб не погіршити вже існуючі умови виробництва); $T_{\text{п}}$ — непрямі податки (податки на товари і послуги, що встановлюються у вигляді надбавки до ціни виробника: податок на додану вартість, акцизний збір, мито).

Слід враховувати, що відрахування на відновлення спожитого капіталу (A) і непрямі податки на бізнес ($T_{\text{п}}$) — це два види розподілу ВВП, не пов'язані з виплатою доходу.

Оскільки витрати одних економічних суб'єктів є водночас доходами інших, валовий внутрішній продукт, розрахований за сумою видатків, дорівнює валовому внутрішньому продукту, розрахованому за сумою доходів:

$$\left. \begin{array}{l} \text{Обсяг видатків на} \\ \text{купівлю товарів і послуг} \\ \text{у поточному році} \end{array} \right\} = \left\{ \begin{array}{l} \text{Грошові доходи, отримані від} \\ \text{виробництва і реалізації товарів} \\ \text{і послуг у поточному році} \end{array} \right.$$

3. Метод доданої вартості (виробничий метод). ВВП, як зазначалось, є грошовою оцінкою всіх вироблених товарів і послуг у національній економіці протягом року. При цьому враховується тільки річний обсяг кінцевих товарів і послуг, вироблених на території певної країни. Для правильного обчислення ВВП необхідно враховувати всі продукти, виготовлені в певному році, але без повторного

(подвійного) рахунку. Власне, вже в самому визначенні ВВП йдеться про кінцеві товари і послуги, які споживаються в межах домашніх господарств чи підприємств і не беруть участі у виробництві нових товарів і послуг, на відміну від проміжних товарів і послуг. Якщо до ВВП включити проміжні товари і послуги, неминуче отримаємо необ'єктивно завищену оцінку ВВП.

Виключити повторний рахунок дає змогу додана вартість. Додану вартість визначають як різницю між обсягом виробленої продукції та поточними витратами на придбання сировини, матеріалів, палива, енергії, послуг в інших підприємств. Додана вартість становить ринкову ціну продуктів підприємства за вирахуванням ринкової ціни спожитої сировини і матеріалів, придбаних у поставальників. Отже, додана вартість — це те, що підприємство виплачує у вигляді відшкодування (оплата праці, прибуток, відсоток) тим, хто працює на підприємстві, тим, хто володіє підприємством, і тим, хто вкладає свій капітал у підприємство (Клас Еклунд. Ефективна економіка: шведська модель).

Додана вартість включає такі складові, як вартість спожитого основного капіталу у вигляді річних амортизаційних відрахувань A_p , оплата праці до сплати податків і будь-яких внесків O_n , прибуток підприємств Π_n , відсоток позичкового капіталу $B_{пк}$, рента P , непрямі податки на бізнес $ПД_n$.

Загальною сумою доданих вартостей, створених усіма підприємствами у країні, є ВВП, тобто ринковою оцінкою всіх вироблених товарів і послуг у суспільстві за рік. Отже, за виробничим методом, або методом доданої вартості, ВВП (ВНП) розраховують як суму ринкової вартості, доданої обробкою в господарських суб'єктах до вартості спожитих товарів і послуг.

ВВП як загальна сума доданих вартостей, створених у суспільстві зазвичай протягом року ($ВВП_{дв}$) включає такі складові компоненти, як вартість спожитого основного капіталу A_p , оплата праці працівників і заробітна плата службовців до сплати податків і внесків різних видів O_n , прибуток підприємств Π_n , відсоток на позичковий капітал $B_{пк}$, рента P , непрямі податки $ПД_n$.

$$ВВП_{дв} = A_p + O_n + \Pi_n + B_{пк} + P + ПД_n, \text{ або } ВВП_{дв} = ДВ.$$

Отже, ВВП, обчислений за виробничим методом, є валовою доданою вартістю на економічній території країни в цінах виробництва.

На основі показника ВВП розраховується низка інших макроекономічних показників. Важливими серед є такі:

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) — валовий внутрішній продукт за вирахуванням амортизації.

Національний дохід (НД) — сума факторних доходів, сукупність усіх доходів домогосподарств і підприємців на рівні національної економіки в цілому ($НД = w + R + i + P$).

Особистий дохід — це отриманий дохід, тобто частина національного доходу, до якої не включаються ті зароблені доходи, які не надходять до домашнього господарства, а саме: відрахування до Пенсійного фонду, на соціальне страхування, податок на прибуток корпорацій. З іншого боку, до особистого доходу входять трансферти, які за своєю сутністю не є заробленим доходом і не враховуються в національному доході.

Дохід кінцевого використання, який визначається шляхом відрахування від особистого доходу індивідуальних податків. *Дохід кінцевого використання* — це дохід, що залишається в особистому розпорядженні громадян і використовується ними на споживання та заощадження.

15.3. Номінальний і реальний ВВП

Усі макроекономічні показники обчислюються в поточних цінах. **Поточні ціни** — це фактичні ціни того року, який є предметом обліку або аналізу. У зв'язку з цим рівень і динаміка ВВП залежать не лише від зміни обсягів національного виробництва, а й від зміни цін. Для того щоб розмежувати вплив цих факторів, розрізняють номінальний і реальний ВВП.

Номінальний ВВП — річний обсяг кінцевих товарів і послуг, виражений в поточних цінах.

Реальний ВВП — річний обсяг кінцевих товарів і послуг, виражений у постійних (незмінних) цінах, тобто в цінах базового року.

Для коригування грошового вираження ВВП з урахуванням динаміки цін використовують **дефлятор ВВП**.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Реальний ВВП}} \cdot 100\%$$

звідси:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}} \cdot 100\%.$$

Оскільки реальний ВВП відображає ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні за рік, і виміряну в постійних цінах (грошах, які мають незмінну купівельну спроможність), він є точнішим (порівняно з номінальним ВВП) показником функціонування національної економіки.

15.4. ВВП і добробут населення

Слід враховувати, що реальний ВВП вимірює обсяг сукупного виробництва і не відображає змін у рівні життя окремих громадян. Так, якщо кількість населення у країні швидко зростає, збільшення ВВП не є свідченням зростання доходів окремих людей. З цих причин обґрунтованішим показником рівня життя людей є обсяг ВВП *на душу населення*, а також зміни в реальному ВВП на душу населення.

Незважаючи на те, що розглянуті вимірники результатів національного виробництва є досить точними і дуже корисними індикаторами економічного стану країни, вони не дають повної картини добробуту суспільства, оскільки не враховують:

- позаринкову діяльність (працю домогосподарок, роботу в домашньому господарстві тощо);
- задоволення, яке люди отримують від роботи;
- поліпшення якості продукції;
- збільшення дозвілленого часу;
- зміни у структурі та розподілі сукупної продукції між окремими домашніми господарствами;
- негативні економічні наслідки індустріального розвитку суспільства — забруднення довкілля та ін.;
- товари і послуги тіньової економіки тощо.

Висновки

- Найважливішим вимірником результатів національного виробництва є ВВП — ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні за рік.
- ВВП враховує лише кінцеві товари і послуги і не враховує проміжних товарів і послуг. Він також не враховує купівлю товарів, які вже були у вжитку, купівлю-продаж акцій та облігацій, трансфертні платежі.

- ВВП враховує лише додану вартість на кожній стадії виробництва і не враховує проміжний продукт.
- Існують два способи підрахунку ВВП:
за сумою видатків на придбання товарів і послуг;
за сумою доходів, отриманих власниками економічних ресурсів.
- Розрізняють номінальний та реальний ВВП, причому останній є точнішим показником функціонування національної економіки.
- Реальний ВВП на душу населення є узагальнюючим показником досягнутого рівня життя населення країни.

Вправа

Визначити, які з перелічених нижче явищ і процесів належать до макроекономічних, а які — до мікроекономічних.

1. Підприємство-монополіст підвищило ціну на вироблену продукцію.
2. В Україні знизився рівень безробіття.
3. Приватний навчальний заклад будує новий басейн.
4. Уряд приймає рішення щодо погашення державного боргу.
5. Сім'я придбала новий будинок.
6. Улітку в Україні різко підвищився попит на цукор.
7. Підприємець Іванов вирішив закрити приватну перукарню.
8. Економіка країни перебуває в кризовому стані.
9. Темпи зростання міжнародної торгівлі в останні роки перевищують темпи зростання виробництва.
10. У поточному році експорт країни перевищив її імпорт.

Відповідь:

Мікрорівень: 1, 3, 5, 6, 7.

Макрорівень: 2, 4, 8, 9, 10.

Задача

За наведеними у таблиці даними розрахувати, яким був реальний ВВП у 2002 р., якщо за базовий взяти 1999 рік.

Рік	Номінальний ВВП	Дефлятор ВВП, %
1999	96 млрд гр. од.	100
2002	48 млрд гр. од.	75

Розв'язання:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}}$$

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{48 \text{ млрд гр. од.}}{0,75} = 64 \text{ млрд гр. од.}$$

Отже, реальний ВВП (2002 р.) — це ВВП у цінах базового (1999) року. Для приведення номінального ВВП до його реального значення використовують дефлятор. Важливо зрозуміти, що реальний ВВП є точнішим вимірником результатів національного виробництва, оскільки він дає можливість виявити зміну обсягів національного виробництва в постійних цінах і таким чином не брати до уваги зміни ВВП, викликані коливаннями цін.

Практикум

Тести

- Що з переліченого нижче є предметом макроекономічного аналізу?**
 - Підвищення цін на цукор в результаті зростання попиту споживачів.
 - Умови максимізації прибутку фірми, яка виробляє дитячі іграшки.
 - Зростання кількості безробітних в країні в період кризового спаду виробництва.
 - Зростання цін на бензин в одному з регіонів країни.
- Як співвідносяться ВВП, розрахований за сумою видатків, і ВВП, розрахований за сумою доходів?**
 - ВВП за доходами дорівнює ВВП за видатками.
 - В умовах економічної кризи ВВП за витратами перевищує ВВП за доходами.
 - Співвідношення між цими показниками залежить від темпів зростання цін.
 - ВВП за доходами завжди перевищує ВВП за витратами.
- ВВП країни в поточних ринкових цінах зріс на 10% порівняно з попереднім роком. За цей час рівень цін підвищився на 6%. Яким було реальне зростання ВВП?**
 - 10%.
 - Менше ніж на 4 %.
 - Більше ніж на 4 %.
 - 4 %.
- За рік в умовній країні ціни зросли у 2 рази, а обсяг випуску продукції не змінився. За цих умов:**
 - Реальний ВВП збільшився.

- В. Номінальний ВВП збільшився.
 - С. Номінальний ВВП не змінився.
 - Д. Номінальний ВВП зменшився.
- 5. Величина ВВП становить 10000 гр. од., споживчі видатки — 2000, інвестиції — 1500, державні видатки — 500 гр. од. Чистий експорт дорівнює:**
- А. 6000 гр. од.
 - В. 12000 гр. од.
 - С. 4000 гр. од.
 - Д. 1000 гр. од.
- 6. ВВП збільшиться, якщо:**
- А. Зменшаться державні витрати на закупівлю товарів і послуг.
 - В. Експорт товарів і послуг перевищить їх імпорт.
 - С. Імпорт товарів і послуг перевищить їх експорт.
 - Д. Зменшаться споживчі видатки.
- 7. Що не включається до складу ВВП при підрахунку його за сумою доходів:**
- А. Амортизація.
 - В. Заробітна плата.
 - С. Непрямі податки.
 - Д. Чистий експорт.
- 8. Дефлятор ВВП використовують для:**
- А. Зведення номінального ВВП до реального.
 - В. Урахування неринкових і нелегальних операцій.
 - С. Зведення реального ВВП до номінального.
 - Д. Урахування невиробничих операцій.
- 9. Номінальний ВВП вимірюється:**
- А. У ринкових поточних цінах.
 - В. У базових (незмінних) цінах.
 - С. У світових цінах.
 - Д. В експортних цінах.
- 10. Які витрати враховуватимуться як інвестиції при розрахунку ВВП?**
- А. Кондитерська фабрика купує нові комп'ютери.
 - В. Підприємець купує акції на фондовій біржі.
 - С. Фермер купує трактор, що був у користуванні.
 - Д. Фермер купує державні облігації.

Задачі

1. Іваненко зрубав дерево і продав його Петренку за 100 грн. Петренко розпиляв дерево на дошки і продав його Кузьменку за 150 грн. Кузьменко зробив із дошок стіл і продав його Савченку за 400 грн. При цьому всі учасники ринкових угод сплатили податки: 50 грн — у місцевий і 40 грн — у державний бюджет. Підрахуйте приріст ВВП за сумою доданих вартостей.

2. Підрахуйте ВВП і НД за такими даними:

- урядові закупівлі товарів і послуг — 32 млн грн. од.;
- заробітна плата — 80 млн грн. од.;
- прибуток фірм — 150 млн грн. од.;
- інвестиції фірм в устаткування — 70 млн грн. од.;
- амортизаційні відрахування — 20 млн грн. од.;
- перерахування у Фонд соціального страхування — 25 млн грн. од.;
- дохід на грошовий капітал — 25 млн грн. од.;
- рентні платежі — 27 млн грн. од.;
- експорт — 40 млн грн. од.;
- імпорт — 10 млн грн. од.;
- непрямі податки — 40 млн грн. од.

3. В умовній країні вирощують лише 3 види товарів: яблука — 100 т, апельсини — 200 т і банани — 250 т. У поточному році вони були реалізовані за такими цінами за 1 кг: яблука — 3 грн. од., апельсини — 4 грн. од., банани — 5 грн. од. У минулому році ціни за 1 кг становили: 2 грн. од. — яблука; 3 грн. од. — апельсини і 4 грн. од. — банани. Розрахуйте дефлятор ВВП цієї країни.

4. Обчисліть номінальний ВВП у поточному році, якщо в базовому році реальний ВВП становив 150 млн грн. од., у поточному році він зріс на 2 %, водночас ціни за цей період підвищились на 5 %.

5. Населення умовної країни становить 100 млн осіб, реальний ВВП — 20 млрд грн. од. За рік реальний ВВП підвищився на 8 %, а кількість населення збільшилась у 1,25 рази. Як змінився показник ВВП на одну особу?

Відповіді до практикуму

Тести

1. С; 2. А; 3. D; 4. В; 5. А; 6. В; 7. D; 8. А; 9. А; 10. А.

Задачі

(розв'язання задач)

1. Додана вартість — різниця між вартістю вироблених товарів і послуг і вартістю матеріальних витрат. ВВП за сумою доданих вартостей = $100 + (150 - 100) + (400 - 150) = 400$ грн.

2. ВВП за доходами = $w + R + i + P + A + T_{\text{п}}$.

ВВП за доходами = 80 млн гр. од. + 27 млн гр. од. + 25 млн гр. од. + 150 млн гр. од. + 20 млн гр. од. + 40 млн гр. од. = 332 млн гр. од.

НД = ВВП - $(A + T_{\text{п}}) = w + R + i + P = 80$ млн гр. од. + 27 млн гр. од. + 25 млн гр. од. + 150 млн гр. од. = 282 млн гр. од.

3. Дефлятор ВВП = $\frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Реальний ВВП}} \cdot 100\%$.

Дефлятор ВВП = $\frac{3 \cdot 100000 + 4 \cdot 200000 + 5 \cdot 250000}{2 \cdot 100000 + 3 \cdot 200000 + 4 \cdot 250000} \cdot 100\% \approx 130\%$.

4. Номінальний ВВП = Реальний ВВП поточного року · Дефлятор ВВП.

Номінальний ВВП = 153 млн гр. од. · 1,05 = 160,65 млн гр. од.

5. Реальний ВВП поточного року = 20 млрд гр. од. · 1,08 = 21,6 млрд гр. од. Кількість населення у поточному році = 100 млн гр. од. · 1,25 = 125 млн гр. од.

ВВП на одну особу в базовому році = $\frac{20 \text{ млрд гр. од.}}{100 \text{ млн гр. од.}} = 200$ гр. од.

ВВП на одну особу в поточному році = $\frac{21,6 \text{ млрд гр. од.}}{125 \text{ млн гр. од.}} = 172,8$ гр. од.

Таким чином, ВВП на одну особу зменшився на 27,2 гр. од.

Глава 16. Економічна роль і функції держави в сучасній економіці

16.1. Неспроможність ринку та форми її прояву.

16.2. Економічні функції держави.

16.1. Неспроможність ринку та форми її прояву

Ринок — це ефективний механізм регулювання виробництва і цін, розподілу обмежених ресурсів. Однак можливості ринку обмежені, ринковий механізм має суттєві “дефекти” і в деяких випадках ринок зазнає “фіаско”. Ринок здатний ефективно задовольняти тільки ті потреби в товарах і послугах, які підтверджені грошима покупців, їх платоспроможним попитом і виробництво яких забезпечує отримання прибутку на вкладений капітал.

Практика ХХ ст. показала, що саморегульована ринкова економіка епохи вільної конкуренції, яка, за висловом Адама Сміта, спрямовувалася “невидимою рукою” ринку, сама по собі більше не здатна забезпечити ефективне, безкризове функціонування індустріальної економіки, що особливо яскраво засвідчила “Велика депресія” 30-х років (світова економічна криза 1929–1933 рр.).

За таких умов виникла об’єктивна необхідність доповнити “невидиму руку” ринку “видимою рукою” держави. В результаті на Заході поступово сформувалася система державного макроекономічного регулювання ринкової економіки.

Основне завдання державного регулювання — усунути “дефекти” ринку, обмежити ринкову стихію, компенсувати обмеженість ринкового механізму саморегулювання щодо подолання економічних спадів, інфляції, безробіття.

Слід підкреслити, що держава не піднімає ринок, а лише створює умови для його ефективного функціонування.

Державне втручання в економіку здійснюється в межах, окреслених приватною власністю на засоби виробництва, яка була і залишається економічною основою ринкової системи, хоча відносини приватної власності у ХХ ст. і зазнали суттєвої модифікації.

Основна мета державного макроекономічного регулювання — забезпечити загальні умови суспільного відтворення, встановити “за-

гальні правила гри” для всіх господарюючих суб’єктів і забезпечити ефективний контроль за їх виконанням.

Саме на основі гнучкого поєднання ринкового саморегулювання та державного макроекономічного регулювання в ХХ ст. виникла якісно нова економічна система — змішана економіка, яка нині існує в усіх економічно розвинених західних країнах.

Розглянемо “невдачі” ринку докладніше.

Недосконала конкуренція. Характеризуючи механізм ринкового саморегулювання, неможливо не зупинитися окремо на головному інструменті, який забезпечує умови його функціонування, — на конкуренції.

Забезпечуючи собі стабільність і позбавляючись тиску конкуренції, фірми часто зливаються зі своїми конкурентами. Отже, виникає реальна загроза утворення монополій.

Тому відсутність або послаблення конкуренції, безперечно, призводить до підвищення цін, нераціонального витрачання обмежених ресурсів, зниження рівня життя, оскільки населення може дозволити собі купувати менше товарів і послуг за монопольними цінами.

Проблеми, пов’язані з інформацією (недостатня, неповна, або асиметрична інформація).

- Не будучи добре поінформованими, головні дійові особи ринку — споживачі, наймані працівники, підприємці — можуть приймати рішення, які не відповідають власним інтересам.
- Якщо ці рішення ґрунтуються на неадекватній та недоброякісній інформації, то ринки не працюватимуть належним чином. Іншими словами, ринковий механізм не буде ефективно розподіляти обмежені економічні ресурси, товари і послуги.

Так, **споживачі**, наприклад, можуть бути недостатньо поінформованими про якість товарів і послуг, які вони купують, або про наявність інших товарів, які можуть задовольняти їхні потреби і сприяти максимізації загальної корисності споживачів.

Працівники, які втратили свої робочі місця і стали безробітними, можуть не знати про наявність вакансії на інших ринках праці.

Підприємці також можуть не володіти інформацією, наприклад, про зміни в діловій активності та ін.

Крім цього, сучасні економіки є настільки складними системами, що мало хто може проаналізувати та оцінити необхідну інформацію, яка дає змогу приймати ефективні рішення.

Обмежена мобільність ресурсів. Іншим чинником, що може призвести до збоїв у роботі ринкового механізму, є обмежена мобільність ресурсів.

Наприклад, працівники галузі, що перебуває у кризовому стані, не можуть перейти в перспективні галузі через брак відповідної кваліфікації або грошових коштів, необхідних для переїзду.

Фірми здебільшого експлуатують застарілі машини, верстати, устаткування доти, доки останні себе не окуплять. Це збільшує витрати на одиницю продукції, знижує конкурентоспроможність продукції, що випускається. В кінцевому підсумку це позбавляє ділові фірми вигідніших інвестиційних можливостей і негативно впливає на ефективність роботи ринкового механізму.

Зовнішні ефекти. Зовнішні ефекти (їх часто називають побічними наслідками економічної діяльності, витратами або вигодами третьої сторони, екстерналіями або переливами) виступають іншою формою “фіаско” ринку.

Однією з найважливіших функцій ринкового механізму є передача інформації про альтернативні витрати виробників товарів і послуг. Ринок здійснює це за допомогою цін. Система цін працює ефективно тому, що ринкові ціни несуть інформацію як виробникам, так і споживачам.

Рівноважна ціна, що установилась на рівні збалансованості попиту та пропозиції, відображає рівень альтернативних можливостей учасників обміну. В протилежному разі вони використовують свої ресурси в іншому місці.

Однак іноді можуть виникати ситуації, коли вигоди чи втрати від виробництва або споживання товарів чи послуг не знаходять повного відображення в ринкових цінах і створюють деякі побічні ефекти, які впливають на третю сторону, тобто на суб’єктів, які не брали участі в обміні. Такі ситуації називаються зовнішніми ефектами.

Як відомо, ринкові операції — це добровільний обмін, в ході якого люди обмінюють товари за гроші. Наприклад, коли фірма використовує обмежені ресурси, такі як метал, то вона купує метал у власника металу на ринку металу.

Проте багато угод насправді мають місце поза ринками. Так, компанія, що виробляє миючі засоби, може скидати шкідливі відходи своєї виробничої діяльності в навколишнє середовище, наприклад, у водоймище, і забруднювати його для людей, які купуються або ловлять рибу у цій воді. Ця компанія використовує чистий обмежений

ресурс — воду і нічого не платить людям, які потерпають від забрудненої води. Інша компанія, навпаки, розбиває біля свого офісу мальовничий майданчик з чудовими квітами та місцями відпочинку для своїх працівників, і люди отримують вигоду, милуючись краєвидом та дихаючи чистим повітрям.

В обох випадках фірми або завдають збитків, або приносять вигоду людям позаринковими операціями, тобто існує економічна дія без економічної плати.

Такі результати економічної діяльності, які виходять за рамки ринкових відносин, називають **неринковими ситуаціями**.

Поняття “зовнішній ефект” використовується остільки, оскільки ці впливи (на доходи чи витрати) є ніби зовнішніми для ринкової системи.

Зовнішні ефекти виникають тоді, коли якась діяльність, пов’язана із виробництвом чи споживанням товарів і послуг, здійснює непрямо вплив на інші види такої діяльності, що не відображається безпосередньо цінами. Тобто зовнішні ефекти — це будь-які дії господарських суб’єктів, що, впливаючи на інші господарські суб’єкти, не регулюються ринковим механізмом.

Отже, зовнішні ефекти — сприятливі або несприятливі побічні наслідки, що виникають у результаті впливу виробництва або споживання товарів і послуг на добробут людей, і які прямо не залучені в ринковий обмін.

Таким чином, зовнішні ефекти не знаходять відображення в ринковому механізмі ціноутворення, а отже, призводять до зниження ефективності його роботи та неоптимального розміщення благ в економіці.

Залежно від характеру впливу на інші господарські суб’єкти економісти розрізняють **негативні зовнішні ефекти**, що негативно впливають на господарську діяльність інших суб’єктів (негативні зовнішні ефекти ще називають “витратами третьої сторони”) і **позитивні зовнішні ефекти**, що створюють для інших суб’єктів додатковий корисний ефект, який нічого не коштує (позитивні зовнішні ефекти часто називають “вигодами третьої сторони”).

Супільні товари і послуги. Потенційним джерелом “невдач” ринку є існування товарів і послуг громадського вжитку, або супільних товарів.

Аналізуючи поведінку споживачів і виробників, ми виходили з того, що більшість товарів і послуг, які виробляють та обмінюють на

ринку, є **товарами індивідуального вжитку**, призначеними для індивідуального споживання окремою особою або сім'єю (домогосподарством).

Товари індивідуального вжитку мають дві основні властивості. Цими стандартними властивостями є **конкурентність** і **винятковість**.

Конкурентність означає, що та кількість товару, яку споживаю я, не може бути спожита іншим. Споживання товару кожною конкурентною особою зменшує кількість товару, наявну для споживання іншими особами.

Винятковість означає, що мене можуть не допустити до споживання певного товару або послуги. Виробники чи продавці такого товару можуть відмовити потенційному споживачеві в тому разі, якщо він намагається споживати товар, не сплачуючи за нього встановлену ціну.

Якщо товар є конкурентним і винятковим, то він має назву чистого індивідуального або **чистого приватного блага**.

Деякі товари не є ні конкурентними, ні винятковими. Вони виступають як суспільні товари.

Суспільні товари — це такі товари і послуги, яким притаманні дві особливості: спільне споживання та неможливість виключення з процесу споживання. Іншими словами, суспільні товари мають дві характерні риси: **неконкурентність** і **невинятковість**.

Неконкурентність полягає в тому, що споживання таких товарів або послуг однією особою або сім'єю не зменшує їх корисності для інших. Це також називають властивістю споживання без суперництва, або спільним споживанням.

Неконкурентність також означає, що має місце відносно рівномірне споживання таких благ усіма членами суспільства без додаткових витрат. Так, гранична вартість надання права користування суспільним благом ще одному додатковому споживачеві буде нульовою. Наприклад, народження ще однієї людини навряд чи збільшить витрати на національну оборону.

Поява ще одного корабля поблизу морського узбережжя так само не потребує додаткових витрат для виконання маяком своїх функцій.

Невинятковість означає, що не існує можливостей заборонити споживання суспільними благами будь-кому тільки на тій підставі, що він за них не сплатив.

Неконкурентний і невинятковий товар має назву **чистого суспільного блага**.

Прикладом чистого суспільного блага може бути національна оборона. Армія охороняє всю країну від зовнішнього втручання. Забезпечення оборони однієї особи не означає, що оборона інших громадян країни буде менша, тому що все населення країни користується цією послугою спільно. Кожен громадянин країни автоматично потрапляє під захист держави, і навіть ті, хто не бажає цього, оскільки не існує механізму виключити останніх.

Уявімо собі, що станеться, якщо армія перейде до суто ринкових методів господарювання.

Неможливо продавати оборонні послуги тим, хто цього бажає, та відмовляти тим, хто за це не платить. А якщо захист можна отримати безкоштовно, то навіщо платити? Це відома проблема “**безбилетника**” (“зайця”, або “фрирайдера”) — як на транспорті. Схожа проблема виникає і в ситуаціях, пов’язаних із наданням суспільних товарів і послуг.

Отже, суспільний товар (національна оборона, охорона громадського порядку, пожежна охорона, судова система та ін.) не можуть виступати на ринку як звичайний приватний товар, ціна якого визначається на основі попиту і пропозиції.

У всіх країнах ці товари повинні забезпечуватися державою, бо жодна приватна фірма не має економічних стимулів надавати такі товари і послуги, в той час як кожний з нас їх потребує.

Витрати на всі ці види діяльності, пов’язані із наданням суспільних товарів і послуг, покликана здійснювати держава, спрямовуючи через державний бюджет необхідні ресурси. Громадяни повинні платити за них, вносячи свої платежі до бюджету у вигляді податків. Податки нагадують ціну, яку громадяни платять за суспільні товари, проте податки суттєво відрізняються від ціни, оскільки вони не є добровільними.

Необхідно також зазначити, що окрім суто суспільних товарів можуть існувати і товари, які є неконкурентними, але винятковими, інші є невинятковими, але конкурентними, тобто існують змішані блага.

Змішане благо — це благо, яке поєднує в собі риси і приватного, і суспільного блага.

До них, зокрема, можна віднести **нагальні блага** (достатні блага), тобто такі блага, споживання яких вважається за необхідне збільшити (середня та вища освіта, музеї, бібліотеки, національні парки

тощо). На такі блага можна встановити ціну, і вони можуть постачатися приватним сектором.

Проте всі ці блага несуть в собі значні зовнішні вигоди, а це, як відомо, призводить до того, що ринкова система, передусім приватний сектор, не вироблятиме такі блага в достатній кількості. Тому держава бере на себе їх виробництво і фінансування, щоб не допустити можливого виникнення дефіциту товарів, в яких зацікавлено все суспільство.

16.2. Економічні функції держави

Як зазначалося в попередньому розділі, окрім споживачів і виробників, є ще одна група економічних суб'єктів, яка бере активну участь в економічному житті країни. Це підприємства державного сектору, урядові організації та установи, покликані задовольняти не індивідуальні, а колективні та суспільні потреби.

На відміну від ділових фірм і домогосподарств, діяльність органів державної влади орієнтована не на максимізацію особистої вигоди, а на досягнення максимуму суспільного добробуту.

Разом з тим, слід зазначити, що економічна поведінка державних установ підпорядкована тим же основним принципам, що і поведінка інших економічних суб'єктів: перш за все вибору раціональних рішень на основі зіставлення вигод і витрат, оцінці результатів з позицій граничного аналізу.

Сучасна модель економічного устрою суспільства являє собою змішану економіку, яка поєднує ринковий механізм і механізм державного регулювання та контролю для вирішення різноманітних проблем.

Незважаючи на різні погляди, які існують серед економічних шкіл, щодо питання про роль держави в економічному житті країни, майже всі погоджуються з тим, що саме держава може найкращим чином виконувати низку економічних функцій, основними з них є:

- правове забезпечення функціонування ринкового механізму;
- підтримка конкуренції та обмеження монополізму;
- коригування розподілу ресурсів з урахуванням зовнішніх ефектів;
- забезпечення суспільними товарами і послугами;
- перерозподіл доходів і майна;
- стабілізація економіки.

Розглянемо їх докладніше.

Правове забезпечення функціонування ринкового механізму. Державне втручання насамперед передбачає підтримку та полегшення функціонування ринкової системи.

Як зазначив відомий соціолог Карл Поппер у своїй праці “Відкрите суспільство, “промислове суспільство, яке ґрунтується на ринкових відносинах і передбачає значну свободу вибору, неможливе без правової системи, без влади закону”.

За допомогою ефективної правової системи уряд створює суспільне середовище, яке сприяє ефективному функціонуванню приватного підприємництва та економіки в цілому.

У першу чергу держава розробляє законодавство, яке регулює та захищає права власності, визначає правовий статус організації підприємництва, приймає закони, які регулюють стосунки між підприємцями і споживачами, що сприяють дотриманню укладених угод.

Важливу роль в юридичній системі суспільства має законодавство про захист прав споживачів. Держава вводить правила поведінки, якими повинні керуватися виробники у своїх стосунках із споживачами.

На підставі законодавства державні установи виконують функції арбітра в галузі економічних зв'язків, виявляють випадки шахрайства, випуску фальсифікованої продукції, застосовують владу для життя відповідних санкцій.

Крім цього, держава забезпечує громадський порядок, стандарти якості продукції, грошову систему країни тощо.

Уряд у системі ринкової економіки також визначає та захищає право на приватну власність і на доходи від цієї власності. Власник, який не впевнений в недоторканності своєї власності, можливості її відчуження та обмеження у правах на неї, не матиме змоги ефективно використовувати свій творчий та інтелектуальний потенціал.

Уряд розробляє закони, які захищають інтелектуальну власність, регулюють банківську систему тощо.

Все це сприяє створенню стабільної ситуації у країні і покращанню роботи ринкового механізму.

Підтримка конкуренції та обмеження монополізму. Важливим завданням держави в сучасній економіці є захист конкуренції.

Використовуючи непрямі інструменти впливу на виробників, наприклад, здійснюючи розумну податкову політику або розробляючи правила, які регламентують відносини між товаровиробниками, держава відіграє важливу роль у захисті конкуренції, забезпечує

динамічний соціально-орієнтований розвиток економіки, стимулює фірми до задоволення суспільних потреб.

Необхідно розрізнити два види такого регулювання.

Перший — створення законодавчої бази, що передбачає недопущення монополій, які негативно впливають на економіку країни загалом (антимонопольне законодавство).

Другий — регулювання діяльності “природних монополій”, контроль за цінами на товари і послуги, які вони надають, та інформування населення про стан економіки в цілому і конкретних ринків.

Отже, держава в цій галузі керується правилом: “більше конкуренції — краще суспільству, краще суспільству — краще державі”.

Коригування розподілу ресурсів з урахуванням зовнішніх ефектів.

Внаслідок наявності позитивних і негативних зовнішніх ефектів уряд доводиться коригувати неефективний розподіл ресурсів.

Уряд вживає різноманітних заходів для збільшення виробництва товарів і послуг з позитивними зовнішніми ефектами.

Для стимулювання позитивних побічних наслідків держава використовує механізм субсидій (або дотацій), насамперед таких сфер економіки, як освіта, охорона здоров'я тощо.

Що стосується захисту населення від шкідливих неринкових ситуацій, передусім забруднення навколишнього середовища, уряд застосує різні методи:

- переконання;
- оподаткування;
- субсидії;
- законодавче регулювання.

Переконання використовують для того, щоб змусити людей не робити такого, що може завдати шкоди іншим.

Держава може стягувати **податки** з виробників продукції, які забруднюють навколишнє середовище, щоб знизити обсяги продукції, що спричиняє негативні побічні наслідки, що підвищує ціну на неї (так звані екологічні податки).

Для стимулювання зменшення викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище держава може надавати **субсидії** виробникам, які встановлюють очисне устаткування. Інший приклад — надання субсидій фермерам, щоб вони зберігали, а не нищили ґрунти.

Регулювання може використовуватися урядом для створення стандартів безпеки (наприклад, гранично допустимі концентрації

шкідливих речовин та ін.), а також заборони виробництва особливо шкідливих продуктів.

Нещодавно стало можливим використовувати ринковий механізм через систему дозволу, або кредиту на забруднення.

Забезпечення суспільними товарами і послугами. Оскільки ринкова система не виділяє ресурси на суспільні блага, а товарами і послугами громадського вжитку користується багато людей, ці товари виготовляються та надаються людям урядами на підставі групових або колективних рішень, тобто політичними методами, насамперед шляхом голосування.

Обсяги суспільних благ є питанням державної політики, після прийняття зазначених рішень визначаються ресурси, необхідні для їх фінансування (це, головним чином, податки, а також позики уряду на фінансовому ринку).

Так, податки на прибуток підприємств і доходи громадян вивільняють ресурси з виробництва інвестиційних товарів і товарів особистого споживання.

Держава спрямовує ці ресурси на виробництво суспільних товарів (будівництво автошляхів, державних шкіл, державних університетів, лікарень тощо).

Перерозподіл доходів і майна. *Кожне сучасне суспільство допомагає своїм громадянам, які отримують невисокі доходи (пенсіонерам, інвалідам, багатодітним, безробітним та ін. категоріям населення).*

Через різноманітні державні соціальні програми держава перерозподіляє доходи тих, хто заробляє більше ніж достатньо для життя, між зовсім бідними.

Крім того уряд здійснює соціальне страхування та надає субсидії для підтримки цін на деякі види сільськогосподарської продукції.

Стабілізація економіки. *За досвідом різних країн, держава може ефективно регулювати економіку з метою її стабілізації, пом'якшуючи піднесення і спади. Основними завданнями уряду тут виступають: забезпечення повної зайнятості, стабільності цін та економічне зростання.*

Основними методами такого регулювання є інструменти податково-бюджетної та грошово-кредитної політики, які розглядатимуться далі.

Висновки

- Однією з найістотніших рис, що відрізняють економічні системи є співвідношення між роллю держави і ринку в управлінні економікою.
- Держава виконує надзвичайно різноманітні функції в економіці. Вони спрямовані на підтримку і полегшення функціонування ринкової системи, створення загальних “правил гри” для всіх суб’єктів ринку.
- Важливу роль в економічній діяльності держави відіграє правова база як передумова ефективного функціонування ринкової економіки.
- Оскільки на більшості ринків ефективне виробництво може бути забезпечене при високому рівні розвитку конкуренції, то уряди впроваджують антимонопольні закони з метою захисту і посилення конкуренції як ефективного регулятора підприємницької діяльності.
- Ринкова система дуже нерівномірно розподіляє грошові доходи, а отже і національний продукт, між окремими сім’ями та особами. Важливим завданням є відносно вирівнювання доходів окремих груп населення за допомогою податків і системи трансфертних платежів.
- У цілому економічні функції держави в сучасній змішаній економіці можна визначити так: ефективність, справедливість, стабільність.

Практикум

Тести

- 1. Що з наведеного нижче стосується негативних зовнішніх ефектів?**
 - A. Дефіцит освітніх послуг.
 - B. Високі ринкові ціни на комп’ютери.
 - C. Кислотні дощі.
 - D. Низькі ринкові ціни на комп’ютери.
- 2. Основною метою соціальної політики України є:**
 - A. Створення прошарку середнього класу як гаранта демократичних перетворень у країні.
 - B. Установлення законодавчим шляхом зобов’язань держави перед населенням за створення високого рівня задоволення першочергових потреб людини.

- С. Підвищення рівня мінімальної заробітної плати і мінімального рівня пенсійного забезпечення.
- Д. Підвищення реальних доходів населення загалом.
- 3. Забруднення довкілля...**
- А. Потрібно коригувати за допомогою субсидій фірмам, які здійснюють забруднення.
- В. Не виступає як економічна проблема, тому що є зовнішнім ефектом щодо ринкової системи.
- С. Є прикладом приватних виробничих витрат.
- Д. Є прикладом зовнішніх ефектів.
- 4. “Фрирайдер” (“заєць”) — це той, хто:**
- А. Працює в уряді.
- В. Регулярно сплачує всі податки.
- С. Отримує вигоду, не компенсуючи витрат на неї.
- Д. Є членом групи, які мають особливі інтереси.
- 5. Морський маяк є традиційним прикладом суспільного блага, тому що...**
- А. Приватним фірмам не вигідно його виготовляти і обслуговувати.
- В. Приватні фірми не прагнуть фінансувати суспільні інтереси.
- С. Він є товаром спільного користування і надається державою.
- Д. Світло маяка можуть використовувати кораблі, власники яких не платять за цю послугу, і таку поведінку недоцільно забороняти.
- 6. Держава повинна забезпечувати деякі суспільні товари, наприклад такі, як національна оборона, тому що:**
- А. Неможливо позбавити користуватися суспільним товаром тих, хто за нього не платить.
- В. Приватний бізнес не любить надавати послуги уряду.
- С. Коли хто-небудь користується суспільним товаром, інші отримують менше.
- Д. Окремі члени суспільства не отримують жодної вигоди від суспільних товарів.
- 7. Якщо соціальні вигоди від певного товару перевищують соціальні витрати, то:**
- А. Досягається економічна рівновага.
- В. Кожний мешканець країни отримує рівну частку вигод.
- С. Досить багато ресурсів задіяно у виробництво даного товару.
- Д. Необхідно збільшити обсяг виробництва цього товару.

- 8. Що найкраще відповідає критерію суспільних товарів?**
- A. Вища освіта.
 - B. Національна оборона.
 - C. Кабельне телебачення.
 - D. Мобільний телефон.
- 9. Що з наведеного нижче розглядають як економічні функції держави?**
- I. Запровадження та забезпечення дотримання законів і угод.
 - II. Забезпечення суспільними товарами і послугами.
 - III. Коригування проявів неспроможності ринку.
- A. Тільки I.
 - B. Тільки II.
 - C. Тільки III.
 - D. I, II і III.
- 10. Якщо виробництво певного товару супроводжується несприятливими побічними наслідками, то приватний сектор вироблятиме:**
- A. Надто багато цього товару за надто низької ціни.
 - B. Надто багато цього товару за надто високої ціни.
 - C. Надто мало цього товару за надто високої ціни.
 - D. Надто мало цього товару за надто низької ціни.

Відповіді до практикуму

Тести

- 1. C; 2. D; 3. D; 4. C; 5. C; 6. A; 7. D; 8. B; 9. D; 10. A.**

Глава 17. Сукупний попит і сукупна пропозиція: макроекономічна рівновага

17.1. Сутність і складові сукупного попиту. Крива AD.

17.2. Цінові і нецінові фактори сукупного попиту.

17.3. Сутність сукупної пропозиції. Крива AS.

17.4. Цінові і нецінові фактори сукупної пропозиції.

17.5. Взаємодія AD і AS. Макроекономічна рівновага.

17.1. Сутність і складові сукупного попиту. Крива AD

Макроекономічний аналіз рівноваги заснований на об'єднанні (агрегуванні) величезної кількості окремих ринків у єдиний ринок, який описується двома змінними:

- загальним рівнем цін, який об'єднує усі ціни на окремі товари і послуги;
- реальним обсягом національного виробництва, який об'єднує рівноважні кількості усіх товарів і послуг.

Із змінами реального обсягу виробництва і загального рівня цін пов'язані зміни макроекономічної рівноваги, в основі яких завжди лежать зрушення, що відбуваються в сукупному попиті і сукупній пропозиції.

Сукупний попит (англ. — *aggregate demand, AD*) відображає різні обсяги товарів і послуг, які вітчизняні споживачі, підприємства, держава та іноземні покупці разом готові купити за кожного можливого рівня цін.

Складові сукупного попиту:

- споживчий попит (*C*): попит домашніх господарств на відповідні товари і послуги;
- інвестиційний попит (*I*): попит підприємців на товари і послуги виробничого призначення;
- державний попит (*G*): попит на товари і послуги з боку держави;
- чистий експорт (X_n): попит іноземців на товари і послуги національного виробництва, різниця між експортом та імпортом.

Таким чином:

$$AD = C + I + G + X_n.$$

Крива сукупного попиту відображає реальний обсяг усіх товарів і послуг, на які є попит з боку макроекономічних суб'єктів (домашніх господарств, фірм, держави, іноземців) за кожного можливого рівня цін (рис. 7).

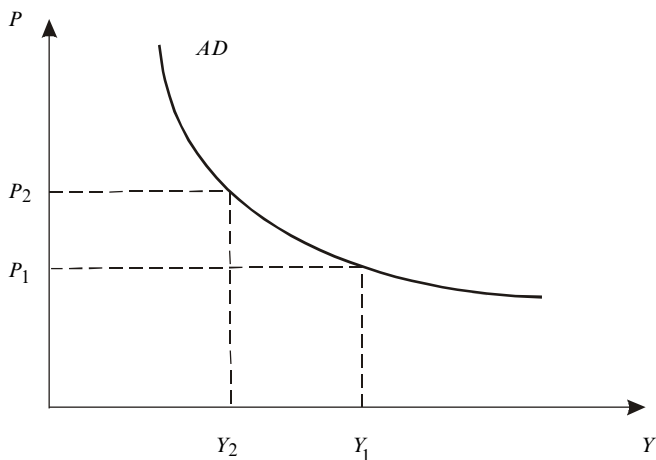


Рис. 7. Крива сукупного попиту

Оскільки за інших незмінних умов падіння загального рівня цін призводить до збільшення кількості товарів і послуг, на які є попит, можна зробити висновок, що між загальним рівнем цін і величиною реального обсягу виробництва існує обернена (зворотна) залежність. Тому крива AD у графічній моделі набуває вигляду спадної похилої лінії.

17.2. Цінові і нецінові фактори сукупного попиту

Для розуміння змін, які відбуваються в обсягах національного продукту, важливо розрізняти зміни сукупного попиту, викликані змінами загального рівня цін, і зміни сукупного попиту, зумовлені неціновими факторами.

Нецінові фактори зміщують криву AD (рис. 8) праворуч (з положення AD в AD_1), коли сукупний попит зростає, або ліворуч (з положення AD в AD_2), коли сукупний попит зменшується.

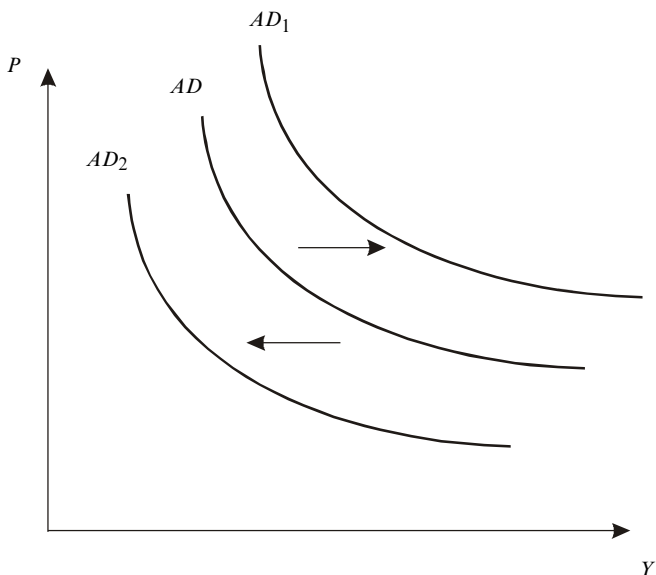


Рис. 8. Зміни сукупного попиту під впливом нецінових факторів

До нецінових факторів зміни сукупного попиту належать:

- 1) *зміни споживчих видатків*, викликані змінами добробуту споживачів, їх заборгованості, очікувань, величини податків тощо;
- 2) *зміни інвестиційних видатків*, викликані змінами процентної ставки, податків з підприємств, очікуваних прибутків, технології виробництва тощо;
- 3) *зміни державних витрат*;
- 4) *зміни видатків на чистий експорт*.

Наприклад: за умов коли населення очікує підвищення реальних майбутніх доходів або коли фірми розраховують на вищі прибутки від інвестиційних проектів, сукупний попит зростає і крива *AD* зміщується праворуч. Це зміщення показує, що за кожного рівня цін бажана кількість товарів і послуг буде більшою. І навпаки, за умов коли зростають ставки оподаткування особистих доходів і прибутку підприємств, сукупний попит зменшується і крива *AD* зміщується ліворуч. Це означає, що макроекономічні суб'єкти бажать купувати менше товарів і послуг за кожного рівня цін.

17.3. Сутність сукупної пропозиції. Крива AS

Сукупна пропозиція (англ. — *aggregate supply, AS*) — загальна кількість товарів і послуг, які можуть бути запропоновані за різного рівня цін.

Як правило, *AS* прирівнюється до величини валового внутрішнього продукту (ВВП) або до величини національного доходу (НД).

Крива сукупної пропозиції (*AS*) показує реальний обсяг національного продукту, який буде виготовлений за кожного можливого рівня цін.

Оскільки за інших незмінних умов вищий рівень цін стимулює виробництво товарів і їх пропозицію, тоді як нижчий рівень цін зменшує реальні обсяги виробництва, можна зробити висновок, що між рівнем цін і величиною ВВП існує пряма залежність. Водночас зв'язок між рівнем цін та обсягами сукупної пропозиції залежить від часового інтервалу, який ми аналізуємо.

У **довгостроковому періоді** крива *AS* є вертикальною лінією (рис. 9), оскільки в цьому часовому інтервалі обмеженням рівня сукупної пропозиції є якість і кількість наявних виробничих ресурсів і поточний стан технології.

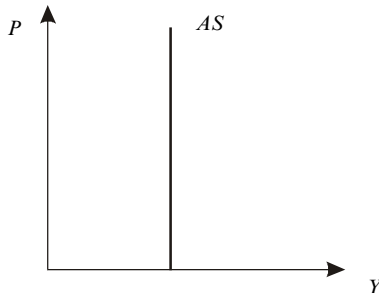


Рис. 9. Крива сукупної пропозиції у довгостроковому періоді

У макроекономічних дослідженнях довгострокова крива сукупної пропозиції залежить від наявних в економіці ресурсів. Верхня межа *AS* відображає максимально можливий обсяг національного виробництва за умов повної зайнятості всіх ресурсів. **Цей рівень виробництва називають потенційним обсягом виробництва або обсягом виробництва при повній зайнятості.**

Довгострокове економічне зростання, пов'язане з нарощуванням обсягів і поліпшенням якості виробничих ресурсів, удосконаленням

технологій, уможливує здатність економіки виробляти більшу кількість товарів і послуг, що призводить до зміщення кривої AS праворуч. Однак вона залишається вертикальною.

Особливості **короткострокової кривої сукупної пропозиції**, пов'язані з тим, що вона відображає неоднаковий зв'язок між загальним рівнем цін і реальним обсягом виробництва за умов різного рівня зайнятості виробничих ресурсів. У короткостроковому періоді криву AS зображують як таку, що складається із трьох частин (рис. 10):

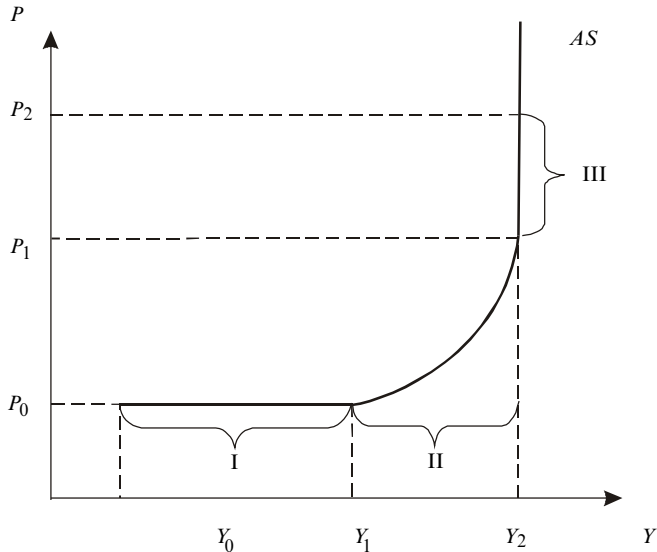


Рис. 10. Крива сукупної пропозиції у короткостроковому періоді

I частина — **горизонтальний, або кейнсіанський відрізок**, на якому обсяг виробництва змінюється від Y_0 до Y_1 , тоді як рівень цін залишається постійним (P_0). Горизонтальний відрізок кривої AS засвідчує, що економіка перебуває у стані глибокого спаду і значна кількість ресурсів не використовується. Ці ресурси можна привести в дію, не впливаючи на рівень цін.

II частина — **проміжний або висхідний відрізок**, на якому зміна реального обсягу виробництва (від Y_1 до Y_3) супроводжується зміною рівня цін (від P_0 до P_1). Проміжний відрізок кривої AS засвідчує, що деякі важливі ресурси починають досягати повної зайнятості, що призводить до зростання цін.

III частина — *вертикальний або класичний відрізок*, на якому реальні обсяги виробництва є сталими (Y_2). Вони пов'язані з повним використанням наявних потужностей і змінюватись може лише рівень цін (від P_1 до P_2). Таким чином, крива AS у короткостроковому періоді, за умов коли економіка досягає рівня повної зайнятості, стає вертикальною. Вертикальний відрізок кривої AS засвідчує, що економіка досягла повної зайнятості, тому будь-яка зміна цін не вплине на зміну реального обсягу виробництва, оскільки економіка вже працює на повну потужність і реальний обсяг виробництва — максимальний.

17.4. Цінові і нецінові фактори сукупної пропозиції

На сукупну пропозицію впливають не лише цінові фактори, які зумовлюють рух по кривій AS , а й **нецінові** (рис. 11), що переміщують криву ліворуч (з положення AS в положення AS_1) — при зменшенні сукупної пропозиції або праворуч (з положення AS у AS_2) — при збільшенні сукупної пропозиції.

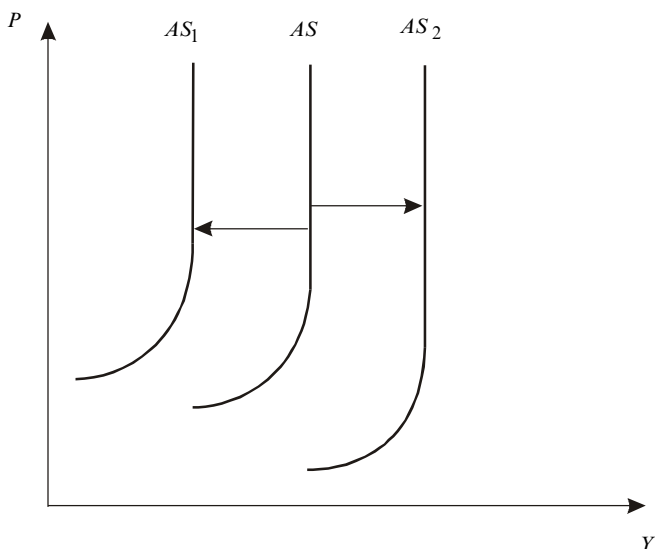


Рис. 11. Зміни сукупної пропозиції під впливом нецінових факторів

До нецінових факторів AS належать:

1. Зміни цін на внутрішні ресурси.
2. Зміни цін на імпортовані ресурси.
3. Зміни у продуктивності праці.
4. Зміни інституційного середовища (правових норм, податкового законодавства, форм і методів державного управління тощо).

Наприклад: якщо за інших незмінних умов зростуть ціни на ресурси або збільшаться ставки оподаткування прибутків підприємств, сукупна пропозиція скоротиться, що спричинить зміщення кривої ліворуч. Зростання продуктивності праці та здешевлення ресурсів, які імпортуються в країну, спричинять зворотний ефект — сукупна пропозиція збільшиться і крива AS зміститься праворуч.

17.5. Взаємодія AD і AS . Макроекономічна рівновага

Модель “сукупний попит — сукупна пропозиція” є базовою для макроекономічної рівноваги.

Рівноважний рівень цін і рівноважний обсяг національного виробництва — стан економічної системи, за якого рівень цін на кінцеву продукцію і реальний обсяг національного виробництва встановлюються на основі рівності сукупного попиту і сукупної пропозиції. Тобто *макроекономічна рівновага настає тоді, коли $AS = AD$.*

Модель AS і AD використовують для аналізу короткострокових коливань в економіці. Точка перетину кривих AD і AS визначає рівноважний рівень цін і рівноважний обсяг національного виробництва. Водночас необхідно враховувати, що:

1. *Зростання сукупного попиту (від AD_1 до AD_2) на горизонтальному відрізку кривої сукупної пропозиції* збільшить реальний обсяг виробництва (від Y_1 до Y_2) без будь-якого зростання цін (P_1). За умов депресивного стану економіки, коли існує значне безробіття і незавантажені виробничі потужності, виробники можуть отримати необхідні ресурси за стабільними цінами, витрати виробництва при зростанні його обсягів не збільшуються і не чинять тиску на рівень цін.

2. *Зростання сукупного попиту (від AD_3 до AD_4) на висхідному відрізку кривої сукупної пропозиції* збільшить реальний обсяг виробництва (від Y_3 до Y_4) і рівноважний рівень цін (від P_1 до P_2).

3. *Зростання сукупного попиту (від AD_5 до AD_6) на вертикальному відрізку кривої сукупної пропозиції* призведе до зростання загального рівня цін (від P_3 до P_4), а реальний обсяг національного виробництва

ва залишається без змін на рівні повної зайнятості (Y_3). Абсолютно повне використання виробничих потужностей, праці та капіталу унеможливує зростання обсягів виробництва товарів і послуг незалежно від зростання сукупного попиту.

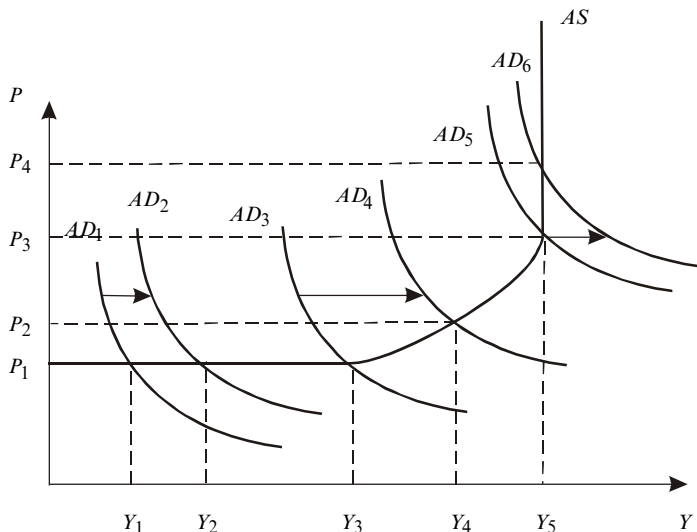


Рис. 12. Модель зміни макроекономічної рівноваги

Зміни сукупної пропозиції також впливають на рівноважні обсяги національного виробництва. Зміщення кривої сукупної пропозиції за даного обсягу сукупного попиту праворуч (з положення AS_1 у AS_2) свідчить про економічне зростання та збільшення обсягів національного виробництва (від Y_1 до Y_2). Зміщення кривої пропозиції ліворуч (від AD_1 до AD_3) відображає зростання витрат виробництва на одиницю продукції і спричиняє зростання цін (від P_1 до P_3) та скорочення рівноважного обсягу національного виробництва (від Y_1 до Y_3).

Підсумовуючи дослідження базової моделі макроекономічної рівноваги, необхідно звернути увагу на те, що між AD і AS постійно виникають розбіжності. Спроможність ринкового механізму до відновлення ринкової рівноваги на умовах повної зайнятості не піддається часовому визначенню і може супроводжуватись значними економічними і соціальними втратами протягом тривалого періоду. Щоб скоротити час і зменшити втрати, необхідне державне регулювання економіки на макrorівні.

Висновки

- Сукупний попит — це різні обсяги товарів і послуг, які вітчизняні споживачі, підприємства, держава та іноземні покупці разом готові купити за кожного можливого рівня цін.
- Крива сукупного попиту (AD) відображає реальний обсяг усіх товарів і послуг, на які є попит з боку макроекономічних суб'єктів (домашніх господарств, фірм, держави, іноземців) за кожного можливого рівня цін.
- До нецінових факторів зміни сукупного попиту належать зміни споживчих видатків, зміни інвестиційних видатків, зміни державних витрат, зміни чистого експорту.
- Сукупна пропозиція (AS) — це загальна кількість товарів і послуг, які можуть бути запропоновані за різного рівня цін.
- Крива сукупної пропозиції (AS) показує реальний обсяг національного продукту, який буде виготовлений за кожного можливого рівня цін.
- До нецінових чинників AS належать: зміни цін на ресурси, зміни продуктивності праці, зміни інституційного середовища (правових норм, податкового законодавства, форм і методів державного управління тощо).
- Модель “сукупний попит — сукупна пропозиція” є базовою для макроекономічної рівноваги. Макроекономічна рівновага настає тоді, коли $AS = AD$.

Практикум

Тести

1. Крива сукупного попиту перетинає криву сукупної пропозиції на її вертикальному відрізку. Отже збільшення сукупного попиту за інших рівних умов приведе:
 - A. До зростання цін, зайнятості і реального ВВП.
 - B. До зниження цін, зростання зайнятості і реального ВВП.
 - C. До зростання цін за незмінного рівня зайнятості і незмінного реального ВВП.
 - D. До зростання цін, зниження зайнятості і зниження реального ВВП.
2. До скорочення сукупного попиту за інших незмінних умов призводить:
 - A. Збільшення державних витрат на товари і послуги.

- V. Збільшення обсягу експорту.
 - C. Збільшення споживчих витрат.
 - D. Збільшення імпорту.
- 3. Конфігурація кривої сукупної пропозиції припускає, що в довгостроковому періоді зміни сукупного попиту:**
- A. Вплинуть на обсяг виробництва, але не на рівень цін.
 - V. Вплинуть на рівень цін і обсяг виробництва.
 - C. Вплинуть на рівень цін, але не на обсяг виробництва.
 - D. Не вплинуть на рівень цін і обсяг виробництва.
- 4. Крива сукупної пропозиції відображає обернену залежність між:**
- A. Виробленим і спожитим ВНП.
 - V. Загальним рівнем цін і величиною реального обсягу виробництва.
 - C. Рівнями цін, які задовольняють покупців та рівнями цін, які задовольняють продавців.
 - D. Ціною товару та величиною попиту на нього.
- 5. Потенційний обсяг виробництва — це:**
- A. Максимально можливий ВВП.
 - V. Номінальний ВВП.
 - C. Реальний ВВП.
 - D. Рівноважний ВВП.
- 6. Що з переліченого належить до нецінових факторів сукупної пропозиції?**
- A. Зміни в державних видатках.
 - V. Зміни у продуктивності праці.
 - C. Зростання експорту.
 - D. Зміна добробуту споживачів.
- 7. Який з наведених факторів зрушить криву сукупного попиту праворуч?**
- A. Зростання цін на ресурси.
 - V. Підвищення ставок оподаткування прибутків підприємств.
 - C. Оптимістичні очікування споживачів.
 - D. Зменшення державних витрат.
- 8. Кейнсіанський відрізок кривої сукупної пропозиції відображає стан економіки за умов:**
- A. Зростання сукупного попиту.
 - V. Неповного використання виробничих ресурсів.
 - C. Повного використання виробничих ресурсів.
 - D. Макроекономічної рівноваги.

9. Зростання рівня оподаткування прибутків підприємців викличе:

- A. Зменшення сукупного попиту при незмінній сукупній пропозиції.
- B. Скорочення сукупної пропозиції при незмінному сукупному попиті.
- C. Скорочення сукупного попиту і сукупної пропозиції.
- D. Зростання сукупного попиту і сукупної пропозиції.

Відповіді до практикуму

Тести

1. C; 2. D; 3. C; 4. B; 5. A; 6. B; 7. C; 8. B; 9. C.

Глава 18. Економічне зростання і циклічність економічного розвитку

18.1. *Економічне зростання та його показники. Фактори економічного зростання.*

18.2. *Роль заощаджень та інвестицій у процесі економічного розвитку.*

18.3. *Суть і фази ділового (економічного) циклу.*

18.1. Економічне зростання та його показники. Фактори економічного зростання

Економічне зростання — це довгострокова тенденція збільшення реального ВВП. В цьому визначенні ключовими є слова:

- **тенденція**, тобто реальний ВВП не повинен обов'язково зростати з року в рік, а вказується лише напрям розвитку економіки, так званий “тренд”;
- **довгострокова**, оскільки економічне зростання є показником, що характеризує довгостроковий період, то йдеться про зростання потенційного ВВП, тобто ВВП за умов повної зайнятості ресурсів, а також виробничих можливостей економіки;
- **реальний ВВП**, а не номінальний, зростання якого може відбуватися за рахунок зростання рівня цін, при цьому рівень виробництва може навіть скорочуватися. Тому важливим показником економічного зростання виступає саме показник величини реального ВВП.

Головна мета економічного зростання — підвищення і покращання національного добробуту. Чим вище виробничий потенціал країни, чим вищі темпи економічного зростання, тим вищі рівень і якість життя. Як підкреслив лауреат Нобелівської премії американський економіст Роберт Лукас, “значення цих проблем для добробуту людства настільки велике, що, розпочавши розмірковувати над ними, вже неможливо думати про щось інше”.

Економічне зростання є необхідною умовою підвищення добробуту будь-якого народу. Він знаходить свій вираз передусім у двох показниках: у **загальній величині реального ВВП** (абсолютний показник) та **величині реального ВВП на душу населення** (відносний показник). Точнішим показником рівня добробуту є величина реального ВВП на душу населення, тобто відносний показник, який ілюструє

вартість тієї кількості товарів і послуг, яка не загалом виробляється в економіці, а припадає в середньому на душу населення. Не варто забувати, що рівень життя значною мірою залежить від темпів приросту населення. З одного боку, кількість населення країни визначає кількість робочої сили, тобто трудових ресурсів. Тому країни з більшим населенням (наприклад, США, Японія) мають набагато вищий ВВП, ніж країни з невеликою кількістю населення (наприклад, Люксембург, Нідерланди). Але, з іншого боку, зростання населення зменшує показник ВВП на душу населення, тобто веде до зниження рівня життя. **Про економічне зростання** може йтися, якщо підвищується рівень добробуту, тобто якщо економічний розвиток супроводжується **швидкішим зростанням реального ВВП** порівняно із зростанням населення. За рівнем реального ВВП на душу населення між країнами існують суттєві відмінності. Так, наприклад, рівень реального ВВП на душу населення в США приблизно в 50 разів вищий, ніж у Бангладеш, в 30 разів — ніж в Індії, в 10 разів — ніж в Китаї і приблизно такий самий, як в Канаді та Японії. Отже, показник реального ВВП на душу населення придатніший для виміру рівня життя, ніж абсолютний показник (величина реального ВВП). Але треба підкреслити, що це лише приблизний показник життєвого рівня. Важливі параметри життєвого рівня — такі, як умови життя, покращення якості товарів і послуг, екологічний стан довкілля тощо — залишаються поза показником ВВП на душу населення.

У процесі аналізу економічного зростання важливе значення має **показник темпів зростання**. Так, невеликі розбіжності в щорічних темпах економічного зростання двох країн можуть і не мати суттєвого значення. Але якщо проаналізувати динаміку зростання за кілька десятиріч, то різниця може стати значною. Саме тому дослідження довгострокових темпів економічного зростання є важливим для всіх країн, зокрема для країн з нижчим рівнем економічного розвитку. Швидкість економічного зростання знаходить свій вираз у **середньорічних темпах зростання ВВП** або в **середньорічних темпах зростання ВВП на душу населення** (це точніший показник) протягом певного періоду. Завдяки високим темпам економічного зростання за останні 100 років, наприклад, Японія змогла вийти вперед, а Велика Британія та Аргентина втратили свої позиції внаслідок низьких темпів зростання.

Економічне зростання можна виміряти за допомогою формули **річних темпів зростання**:

$$T = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} \cdot 100\%,$$

де T — темп (рівень) економічного зростання; Y_1 і Y_0 — відповідно реальний ВВП (ВНП) у поточному і базисному роках.

Графічно економічне зростання можна зобразити: 1) через криву реального ВВП; 2) через криву виробничих можливостей; 3) за допомогою моделі “ $AD-AS$ ”.

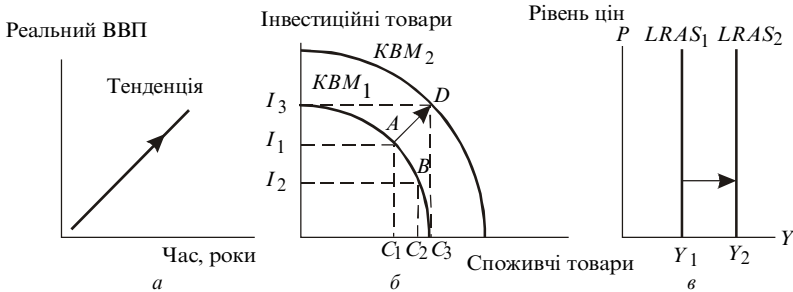


Рис. 13. Економічне зростання (графічна інтерпретація)

На рис. 13 графік 13а відображає довгострокову тенденцію збільшення реального ВВП.

Графік 13б показує економічне зростання за допомогою кривої виробничих можливостей. Основні види товарів, що виробляються у країнах, — це інвестиційні (виробничого призначення) і споживчі товари. Крива виробничих можливостей (КВМ) відображує обмеженість ресурсів в економіці в конкретний період. Кожна точка на КВМ відповідає деякій комбінації споживчих та інвестиційних товарів, які можливо виробити за допомогою економічних ресурсів, що є на цей час. Наприклад, у точці A на КВМ виробляємо споживчі товари C_1 та інвестиційні I_1 . Коли потрібно збільшити обсяги виробництва споживчих товарів до розміру C_2 , треба скоротити виробництво інвестиційних товарів до I_2 (здійсниться перехід від A до B), тобто мати альтернативні витрати.

Якщо економіка перейде на нову криву виробничих можливостей з A в D , то збільшення виробництва інвестиційних (до I_3) і споживчих товарів (до C_3) відбудеться без альтернативних витрат. Це і є економічне зростання, тобто перехід на новий рівень виробничих можливостей, вирішення проблеми обмеженості ресурсів та альтернативних витрат.

На графіку 13в економічне зростання зображено за допомогою моделі “ $AD-AS$ ”. Оскільки економічне зростання зображується через зростання потенційного ВВП, або реального ВВП у довгостроковому періоді, то графічно — це зсув праворуч довгострокової кривої сукупної пропозиції ($LRAS$) і збільшення обсягів виробництва від Y_1 до Y_2 .

Проблема економічного зростання в короткостроковому періоді, як правило, зводиться до пошуку шляхів повного використання наявних ресурсів. З погляду кількісного аналізу, проблема економічного зростання означає пошук таких способів виробництва ВВП, які забезпечують його максимально можливий рівень, тобто потенційний ВВП. Для будь-якої країни величина потенційного ВВП прямо пов'язана з обсягами ресурсів, що використовуються у виробництві — праці, капіталу та землі. В довгостроковому періоді проблема економічного зростання означає зсув кривої виробничих можливостей економіки країни праворуч за рахунок використання нових технологій, досягнень НТП тощо.

Збільшення виробничих можливостей та зростання потенційного ВВП пов'язані або зі зміною кількості ресурсів, або зі зміною їх якості. Відповідно виділяють *два типи економічного зростання*:

- економічне зростання, зумовлене збільшенням кількості ресурсів, простим додаванням факторів виробництва, — це *екстенсивний тип економічного зростання*;
- економічне зростання, пов'язане із вдосконаленням якості ресурсів, використанням досягнень науково-технічного прогресу, — це *інтенсивний тип економічного зростання*.

Фактори економічного зростання можна розподілити на три групи: фактори пропозиції (природні, трудові ресурси, обсяг основного капіталу, технологія); фактори попиту (рівень сукупних витрат) і фактори розподілу (ефективне використання ресурсів). Але при аналізі проблем економічного зростання на перший план, як правило, висуваються фактори пропозиції. Саме тому економічне зростання часто визначають за допомогою зсуву кривої пропозиції праворуч. Збільшення ВВП визначається і нарощуванням ресурсів, і підвищенням ефективності їх використання. Перше вимагає екстенсивних факторів зростання пропозиції, друге на перший план висуває ефективність їх використання. В економічно розвинених країнах економічне зростання пояснюється передусім інтенсивними факторами — це технічний прогрес, організація та управління виробництвом, загальна і

професійна освіта. На економічне зростання впливають й інші фактори. Одні з них стримують економічне зростання (наприклад, великі капіталовкладення в охорону природи, у подолання гострих соціальних конфліктів тощо). Інші, навпаки, можуть його прискорювати (наприклад, сприятлива соціальна, культурна, політична ситуація в країні).

Важливе значення для розкриття закономірностей економічного зростання має **аналіз зв'язку між приростом використаних ресурсів і збільшенням ВВП**. Найпростіший випадок — пропорційне збільшення всіх наявних ресурсів. У цьому разі матимемо пропорційне зростання ВВП. Але в реальному житті така ситуація — швидше виняток, ніж правило. Набагато частіше виникає ситуація, коли одночасне зростання всіх ресурсів в однаковій пропорції неможливе, оскільки кожна країна володіє ними в різних обсягах.

У такому разі взаємозв'язок між використаними ресурсами і продуктом знаходить свій вираз у **законі спадної віддачі**. Якщо, скажімо, суспільство не може збільшити використання всіх ресурсів, окрім одного, то при збільшенні використання цього ресурсу кожне наступне його прирощення супроводжується все меншим прирощенням продукту, а на певному рівні приросту цього ресурсу приріст продукту припиняється.

Але механізм дії закону спадної віддачі не має абсолютного характеру, оскільки із зростанням прогресивних змін у технології виробництва суспільство отримує можливість при певному прирості ресурсів виробляти більше ВВП і таким чином нейтралізувати дію закону спадної віддачі.

Суттєвий вплив на економічне зростання може мати і демографічна ситуація у країні, зокрема темпи зростання населення. Свого часу Т. Мальтус доводив, що прискорене зростання населення неминуче призводить до стрімкого падіння його життєвого рівня, оскільки при повільнішому збільшенні інших ресурсів темпи росту ВВП не встигають наздогнати приріст населення. Ця теорія народонаселення Мальтуса (населення збільшується в геометричній прогресії, а “суспільний пиріг”, тобто ВВП, — в арифметичній, тому рівень життя з року в рік падає) може бути правильною лише для економіки, яка не зазнає впливу науково-технічного прогресу. Але в сучасному реальному житті уявити таку економіку дуже важко. Використовуючи прогресивні зміни в техніці та технології, навіть при прискореному зростанні населення можна уникнути падіння життєвого рівня; хоча складність цієї проблеми ні в якому разі не можна недооцінювати.

При оцінці економічного зростання треба враховувати і роль *капіталу*. Д. Рікардо доводив, що при збільшенні розмірів капіталу його гранична продуктивність знижується. Але він не враховував науково-технічний прогрес, завдяки якому збільшення розмірів капіталу супроводжується і зростанням ВВП. Особливе значення в забезпеченні економічного зростання має *людський капітал*. При цьому існує однозначна залежність: чим більше коштів вкладається в розвиток освіти, тим вищі темпи економічного зростання. І навпаки, чим менше коштів вкладається у сферу освіти, тим помітніше вона відстає від світового рівня, і, відповідно, суттєвіше впливає на уповільнення темпів економічного зростання.

На темпи економічного зростання країни впливає також *характер розвитку суспільства*, “моральне здоров’я” нації. В деяких країнах, незважаючи на досягнутий рівень матеріального добробуту, існує політична диктатура, розвинені корупція та бюрократія тощо. Навряд за таких умов можливе збереження високих темпів економічного зростання або прискорення розвитку взагалі.

На практиці існує *розрив між потенційним і реальним ВВП*. Щоб мінімізувати цей розрив, потрібно забезпечити повну зайнятість. Але якщо повну зайнятість вже досягнуто за допомогою методів фіскальної та монетарної політики, подальше економічне зростання суспільства повинне забезпечити саме за рахунок створення умов для зростання потенційного ВВП.

Значення економічного зростання полягає в тому, що воно розширює можливості для підвищення рівня добробуту. На його основі створюються умови для реалізації соціальних програм, ліквідації злиденності, розвитку науки і освіти, вирішення екологічних проблем. Економічне зростання збільшує виробничі можливості економіки, дозволяє розв’язати проблему обмеженості ресурсів. Завдяки йому створюються нові види ресурсів, нові ефективні технології виробничих процесів, що дає змогу збільшувати та урізноманітнювати виробництво товарів і послуг, підвищувати якість життя. Але саме по собі економічне зростання не може вирішити численні економічні, соціальні, екологічні та інші проблеми. Крім того, **економічне зростання має суттєві недоліки**:

– необхідно жертвувати поточним споживанням, щоб забезпечити економічне зростання і мати можливість збільшити споживання (добробут) у майбутньому. Основою економічного зростання слугують інвестиції, що забезпечують збільшення запасу капіталу. Про-

блема інвестицій — це проблема вибору в часі, між теперішнім і майбутнім. З одного боку, збільшення інвестицій у виробництво інвестиційних товарів (обладнання, будівель, споруд) зумовлює економічне зростання і водночас скорочує ресурси, що використовуються для поточного споживання. З іншого боку, основу інвестицій становлять заощадження, що є частиною доходу (дохід, який використовує домогосподарство, дорівнює витратам на споживання плюс заощадження). Тому зростання заощаджень (при незмінній величині доходу) для збільшення інвестицій і споживання в майбутньому вимагає скорочення споживання в теперішніх умовах;

– із зростанням запасу капіталу додатковий обсяг випуску, що виробляється за допомогою додаткової одиниці капіталу (додаткових інвестицій), зменшується. Тому більш великі заощадження та інвестиції сприятимуть прискоренню темпів економічного зростання тільки на першому етапі, що буде поступово уповільнюватися в міру нагромадження в економіці більш високого рівня запасу капіталу. Таким чином, зростання норми заощаджень дає тільки тимчасовий ефект прискорення економічного зростання. В довгостроковому періоді більш висока норма заощаджень приведе до зростання продуктивності праці і більш високого доходу, але не до прискорення зростання цих показників. Це може забезпечити тільки науково-технічний прогрес. Додаткове збільшення капіталу в бідній країні сприяє економічному зростанню більшою мірою, ніж у багатій країні. Тому країни з низьким рівнем розвитку мають передумови для більш швидкого економічного зростання. Це явище має назву “ефект швидкого старту”. В розвинених країнах технічна оснащеність дуже висока. Внаслідок цього навіть значний приріст капіталу, що припадає на одного робітника, дає незначне збільшення приросту продуктивності праці. Отже, при рівних частках ВВП, що спрямовуються на інвестиції, бідні країни можуть досягти вищих темпів розвитку, ніж багаті. Так, наприклад, протягом останніх 30 років США і Південна Корея інвестували приблизно однакову частку ВВП. Але зростання ВВП США становило в середньому 2 %, а для Південної Кореї цей показник дорівнював 6 %;

– постійні високі темпи економічного зростання може забезпечити тільки НТП. Водночас використання багатьох винаходів і нововведень (таких, як двигун внутрішнього згоряння, реактивний двигун, виробництво пластмас, синтетичних волокон, хімічних добрив, атомної енергії тощо), хоча і прискорило економічне зростання, але

привело до забруднення навколишнього середовища, до загрози екологічної катастрофи. Парадокс у тому, що вирішення екологічних проблем може бути знайдене лише при подальшому розвитку технологічного прогресу.

18.2. Роль заощаджень та інвестицій у процесі економічного розвитку

Зрозуміло, що чим більше країна виробляє сьогодні, тим кращі умови вона може створити для себе в майбутньому. Якщо країна бідна, то все вироблене, весь ВВП відразу йде на споживання — інакше неможливо, оскільки люди просто почнуть умирати з голоду чи замерзати без опалення у своїх помешканнях. Але якщо країна з року в рік виробляє більше за необхідний мінімум, який забезпечує нормальне життя її громадян, вона отримує можливість спрямувати частину валового внутрішнього продукту на заощадження, які перетворюються в інвестиції.

Тривалий час одним з принципів економічної науки було положення про те, що доход і багатство нації зростають приблизно тими ж темпами, що і запас її капіталу. Інвестування сприяє нагромадженню запасів капіталу. Звідси, чим вища норма інвестицій, тим вищі темпи економічного зростання, швидше зростає національний дохід, ВВП і підвищується рівень життя. Але відносний рівень інвестицій визначається рівнем заощаджень. Суспільство не може виробляти інвестиційні блага, якщо частину своїх ресурсів воно не вилучає з виробництва споживчих благ. Ощадливі утримуються від негайного споживання і або самі купують інвестиційні блага, або ж передають частину свого доходу іншим людям, які це роблять. Без заощаджень не може бути інвестицій. Якщо інвестиції фінансуються за рахунок іноземних позик, то заощадження здійснюють іноземці. Таким чином, згідно з традиційною точкою зору, прагнення заощаджувати — це основна причина економічного зростання і схильність людей до заощадження треба підтримувати та розвивати. Джон Мейнард Кейнс дійшов висновку, що подібні аргументи взагалі не можна застосувати щодо тих країн, які вже досягли високої стадії економічного розвитку. Для аналізу економічного зростання в цих країнах потрібно враховувати принаймні два важливих моменти. По-перше, у процесі продовження нагромадження капіталу всі вигідніші можливості для інвестування залишаються невикористаними. Подальший

приріст капіталу спрямовується на реалізацію проектів, що обіцяють інвестору нижчу норму доходів. Отже, економічне зростання послаблює стимулюючі мотиви до інвестування. По-друге, збільшуються стимули до заощадження. Заощадження, як стверджував Кейнс, залежать передусім від доходу. Із зростанням доходу люди заощаджуватимуть більше, причому частка доходу, що припадає на заощадження, зростатиме. Оскільки економічне зростання збільшує доходи населення, воно тим самим збільшує частку доходу, яку люди схильні зберігати. Таким чином, у багатих, економічно розвинених країнах прагнення зберігати, заощаджувати завжди випереджатиме прагнення інвестувати. Але якщо населення прагне зберігати більше, ніж інвестори витратити, то споживчі витрати зменшуватимуться, а це призведе до скорочення сукупного попиту. Як наслідок — нереалізовані товари, спад виробництва і доходів, зростання безробіття. Так буде доти, доки зниження доходів не змусить населення скоротити свою норму заощаджень до того рівня, який згодні витратити інвестори.

Якщо виходити з положення, що економічне зростання є бажаним, то виникає запитання: **які заходи державного регулювання найкращим чином стимулюватимуть цей процес?** Серед прихильників економічного зростання існують різні погляди щодо ролі держави у процесі його стимулювання та регулювання.

1. Кейнсіанці розглядають економічне зростання переважно з точки зору факторів попиту і пояснюють низькі темпи зростання неадекватним рівнем сукупних витрат, що не забезпечують необхідний приріст ВВП. Тому як засіб стимулювання капіталовкладень вони вважають низькі ставки процента (політика “дешевих грошей”). У разі необхідності фінансово-бюджетна політика може використовуватися для обмеження урядових витрат і споживання, для того щоб високий рівень капіталовкладень не спровокував інфляцію.

2. На противагу кейнсіанцям прихильники “економіки пропозиції” наголошують на факторах, що підвищують виробничий потенціал економічної системи. Під впливом цих факторів крива сукупного попиту зсувається праворуч. Зокрема, вони закликають до зниження податків як до засобу, що стимулює заощадження і капіталовкладення, заохочує вкладати працю та йти на підприємницький ризик. Наприклад, зниження чи відмова від податку на доход призведе до збільшення віддачі від заощаджень. Аналогічно, якщо оподатковувати суми, які йдуть на виплати по процентах, то це призведе до обме-

ження споживання і стимулювання заощаджень. Деякі економісти пропонують введення єдиного податку на споживання замість особистого прибуткового податку. Зміст цієї пропозиції полягає в обмеженні споживання і стимулюванні заощаджень. Щодо капіталовкладень, то вони пропонують зменшити або відмінити податок на прибуток корпорацій, надати податкові пільги на інвестиції. Отже, кейнсіанці приділяють більше уваги короткостроковим цілям, а саме — підтримці високого рівня реального ВВП за допомогою впливу на сукупні витрати. На відміну від них, прихильники “економіки пропозиції” надають перевагу довгостроковим перспективам і акцентують на факторах, що забезпечують зростання суспільного продукту за умов повної зайнятості та повного завантаження виробничих потужностей.

3. Економісти різних теоретичних напрямів рекомендують й інші можливі методи стимулювання економічного зростання. Наприклад, дехто з них пропагує індустріальну політику, коли уряду відводиться активна роль у формуванні структури промисловості для заохочення економічного зростання. Уряд міг би вжити заходів щодо прискорення розвитку високопродуктивних галузей і сприяти переміщенню ресурсів з низькопродуктивних галузей, а також збільшити свої витрати на фундаментальні дослідження і розробки, стимулювати науково-технічний прогрес. Зростання витрат на освіту також може сприяти підвищенню якості робочої сили та зростанню продуктивності праці. Так, у США, наприклад, кожний рік, витрачений на навчання, збільшує заробітну плату працівника в середньому на 10%. Освіта не тільки підвищує заробітну плату людини, яка її отримала, а й може забезпечити позитивний зовнішній ефект. Зовнішній ефект має місце тоді, коли дії однієї людини збільшують добробут іншої або групи людей. Освічена людина може висувати ідеї, які стають корисними для інших, ними може користуватися кожний, хто потрапляє у сферу дії позитивного зовнішнього ефекту освіти. У зв'язку з цим негативні наслідки має еміграція найбільш освічених і кваліфікованих спеціалістів з бідних країн і країн з перехідною економікою у країни з високим рівнем життя.

Незважаючи на різноманітність методів, за допомогою яких можна стимулювати економічне зростання, більшість економістів одноставно стверджують, що збільшення темпів економічного зростання досить непросте завдання.

18.3. Суть і фази ділового (економічного) циклу

Ринкова економіка розвивається циклічно. Економічне зростання змінюється занепадом виробництва, процвітання — кризою і депресією. Такі періодичні зміни в обсязі виробництва, зайнятості та доходах становлять суть ділового або економічного циклу, який характеризує розвиток економіки в західних країнах протягом останніх двох століть.

Економісти по-різному пояснюють явище ділових циклів. Теорії відрізняються акцентуванням уваги на зовнішніх чи внутрішніх факторах, що спричиняють циклічний розвиток економіки. В одних підкреслюється важливість зовнішніх факторів (війни, революції, відкриття нових земель, міграція робочої сили, наукові відкриття і винаходи, технологічні інновації тощо) як причин циклічних коливань. Проте більшість теорій зосереджується на ролі внутрішніх факторів, що взаємодіють із зовнішніми. Серед них — інвестиції, зменшення або збільшення яких суттєво позначається на сукупному попиті, а отже, і на обсязі виробництва. Нині шляхом моделювання економісти намагаються передбачити поведінку ділового (економічного) циклу. Багаторічні спостереження свідчать, що циклічні коливання мають синхронний характер. Вони відбуваються зі сталою послідовністю і, як правило, у чітко визначених межах часу. Це дає можливість розглядати циклічність як загальну закономірність економічного розвитку.

Циклічність — *засіб розвитку економіки, загальна форма руху, яка відображає нерівномірність економічної динаміки.*

Економічний цикл — *це повторення протягом кількох років піднесенень і занепадів рівнів економічної активності, які відрізняються один від одного тривалістю та інтенсивністю за наявності довгострокової тенденції до економічного зростання.*

У структурі економіки найрельєфніше виражені середні цикли, що найбільш відчутно впливають на розвиток економічних процесів.

Існує чимало спільних закономірностей для економічних циклів середньої тривалості:

1. Виділяють **чотири фази ділового економічного циклу**: *рецесія (спад), депресія, пошживлення, піднесення (бум)*. Перехід від однієї фази до іншої здійснюється автоматично — на основі ринкових саморегуляторів.

2. За змістом середні цикли відображають циклічність розвитку виробництва, розподілу, обміну і споживання. Показники циклічності розглядають у динаміці, наприклад ВВП, промислового виробництва, зайнятості, завантаження виробничих потужностей, реальних доходів населення, норм прибутку та інше, що характеризують економічну ефективність відтворювального циклу.
3. Матеріальною основою циклічності є фізичне оновлення основних засобів виробництва, передусім — обладнання.
4. Піднесення (бум) і рецесія (спад) є основними фазами циклу, а депресія і поживлення — поворотними пунктами циклу (рис. 14).

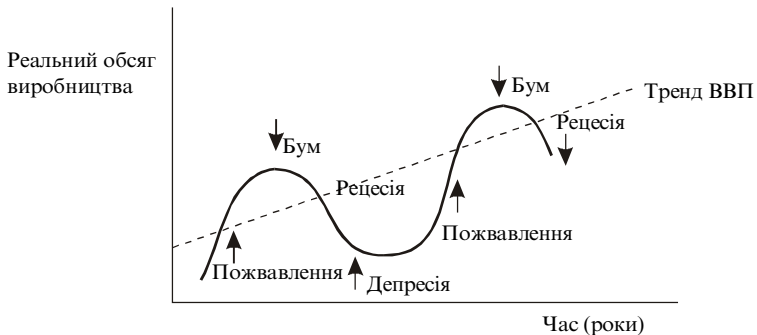


Рис. 14. Фази ділового (економічного) циклу

Рецесія (спад) — це фаза ділового циклу, коли національний обсяг виробництва скорочується, зменшуються обсяги купівлі населенням, насамперед товарів тривалого користування, і зростають запаси цих товарів на складах у торговельній мережі. На скорочення закупівель і збільшення запасів на складах бізнес реагує скороченням виробництва. Тому реальний валовий внутрішній продукт починає зменшуватись. Зменшуються інвестиції в будівництво, машини і устаткування. Водночас скорочується попит на робочу силу. Спочатку скорочується середня тривалість робочого тижня, частина робітників відправляється у примусові відпустки, згодом їх звільняють з роботи, що призводить до безробіття. У період рецесії заробітна плата також може знижуватись, різко зменшуються прибутки фірм.

Отже, найскладнішою фазою є рецесія, що спричиняє скорочення виробництва, банкрутство, безробіття, зниження життєвого рівня, політичну напруженість, згортання соціальних програм, створює загрозу для демократії.

Але рецесія є і конструктивною, бо прискорює відмирання застарілих технологічних систем, активізує структурну перебудову економіки, технічне і технологічне оновлення виробництва, підвищує ділову активність.

Депресія — найнижча точка спаду, глибока і тривала. Спад в економіці призводить до її кризи або стагнації. Економіка перебуває у стані рецесійного розриву, тому що фактичний ВВП менший за потенційний. Це період недовикористання економічних ресурсів і високого безробіття. Виникає максимальний спад виробництва і торгівлі, різко зменшуються доходи і платоспроможний попит.

Найбільш циклічною була криза 1929–1933 рр., так звана “Велика депресія”, яка охопила майже всі розвинені країни.

Пожвавлення є дзеркальним відображенням спаду. Кожна з рис пожвавлення виявляється у протилежній формі: зростають ВВП і прибутки, зменшується кількість безробітних та ін. Підприємці або купують продуктивніше обладнання (продовжують виробництво старого товару з меншими витратами), або переозброюють виробництво (переходять на виробництво нової продукції). В цих випадках збільшується попит на інвестиційні товари, що стимулює виробництво, і починається пожвавлення, яке триває доти, доки в економіці не буде досягнуто рівня, з якого почався спад. Подальший розвиток називають піднесенням.

Піднесення (бум) — найвища фаза циклу. Доходи в суспільстві зростають, попит випереджає пропозицію, що викликає зростання цін. В економіці спостерігається повна зайнятість, а виробництво працює на повну потужність. Але саме тут закладаються підвалини наступної кризи перевиробництва.

Розглядаючи циклічність на теоретичному рівні, економісти погоджуються, що кризовий стан в економіці виникає внаслідок серйозних порушень у співвідношенні між споживчим попитом і пропозицією товарів або між потребами і споживанням суспільства, з одного боку, і виробництвом — з іншого.

Отже, економічний цикл дає можливість оновити виробничий процес, вивести його на новий технологічний рівень, оздоровити економіку за рахунок знищення “економічно нежиттєздатних” підприємств. Водночас така саморегуляція економіки має серйозні соціально-економічні наслідки — банкрутство, безробіття, зниження життєвого рівня громадян тощо.

Оскільки циклічність розвитку є об'єктивною закономірністю, держава повинна передбачати економічні коливання і вчасно використовувати засоби пом'якшення негативних проявів цього процесу. Досвід показує, що частково антициклічні заходи можна здійснювати за допомогою інструментів фіскальної (податково-бюджетної) і монетарної (грошово-кредитної) політики, сутність яких розглядатиметься далі.

Висновки

- Економічний розвиток країни оцінюється через економічне зростання з урахуванням якісних змін.
- Економічне зростання — це довгострокова тенденція збільшення реального ВВП. Реальний ВВП (ВНП) за певний період часу, реальний ВВП (ВНП) на душу населення — основні показники оцінки потенціалу та рівня економічного зростання країни.
- Збільшення реального продукту і доходу може відбуватися шляхом залучення більшого обсягу ресурсів і шляхом продуктивнішого їх використання.
- На економічний розвиток суттєво впливають коливання інвестицій та заощаджень, оскільки саме вони створюють фундамент майбутнього економічного зростання. Серед економістів немає одностайної думки щодо проблеми механізму такого впливу. Держава може стимулювати інвестиції та заощадження за певної економічної політики.
- Економіка розвивається циклічно. Діловий (економічний) цикл — це коливання загального рівня ділової активності країни у вигляді чергування періодів піднесення і спаду, як правило, різної тривалості та рівня.
- Ділові цикли складаються з чотирьох фаз: період поживлення загальної економічної активності; піднесення (вершина) або період проходження через найвищу точку; період спаду, протягом якого загальна економічна активність знижується, і період депресії. Піднесення і спад — основні фази циклу, а депресія і поживлення — його поворотні пункти.

Практикум

Тести

1. Який з наведених показників найбільше підходить для розрахунку економічного потенціалу держави?
А. Номінальний обсяг ВВП.

- V. Реальний обсяг ВВП.
 - C. Номінальний обсяг ВВП на душу населення.
 - D. Середній дохід сім'ї.
- 2. Яка країна за останні десятиріччя досягла найвищих темпів економічного зростання?**
- A. Англія.
 - B. США.
 - C. Японія.
 - D. Німеччина.
- 3. Економічне зростання може бути проілюстровано:**
- A. Зсувом кривої виробничих можливостей ліворуч.
 - B. Зсувом кривої виробничих можливостей праворуч.
 - C. Рух точки по кривій виробничих можливостей.
 - D. Рух від точки на кривій до точки всередині кривої виробничих можливостей.
- 4. В економіці з повною зайнятістю високі темпи економічного зростання потребують:**
- A. Низької норми заощаджень і високої норми інвестицій.
 - B. Зниження норм заощаджень та інвестицій.
 - C. Низької норми заощаджень і низької норми інвестицій.
 - D. Високої норми заощаджень і високої норми інвестицій.
- 5. Яке з наведених явищ не відповідає періоду економічного спаду:**
- A. Зменшення обсягу допомоги по безробіттю.
 - B. Зниження прибутку корпорацій.
 - C. Скорочення податкових надходжень.
 - D. Падіння курсу акцій.
- 6. Зростання безробіття при скороченні витрат на виробництво і зменшенні обсягів випуску товарів характеризує:**
- A. Піднесення (бум).
 - B. Рецесію (спад).
 - C. Пожвавлення.
 - D. Депресію.
- 7. Що не характерно для фази піднесення:**
- A. Зменшення безробіття.
 - B. Підвищення продуктивності праці.
 - C. Зростання кредитів.
 - D. Скорочення інвестицій.
- 8. Що може стимулювати перехід від рецесії спаду до піднесення?**
- A. Скорочення прибутків.
 - B. Спад купівельної спроможності.

- С. Зростання безробіття.
8. Зростання інвестицій.
- 9. Чого можна сподіватися від зростання економічних прибутків у конкретній галузі виробництва?**
- А. Люди купуватимуть більше.
В. Фірми вийдуть з галузі.
С. Нові фірми входитимуть в галузь.
D. Фірми вироблятимуть менше.
- 10. Екстенсивна форма розвитку економіки — це:**
- А. Збільшення кількості працівників на підприємствах.
В. Підвищення продуктивності праці.
С. Упровадження ресурсозберігаючих технологій.
D. Всі відповіді неправильні.
- 11. Економічне зростання — це:**
- А. Довгострокове збільшення обсягу потенційного ВВП як в абсолютних розмірах, так і на одну особу населення.
В. Накопичення і збільшення капіталу діючих фірм.
С. Збільшення обсягу ВВП у період циклічного піднесення.
D. Збільшення випуску кінцевих товарів і послуг у поточних цінах.
- 12. Що з наведеного нижче найкраще свідчить про економічний розвиток?**
- А. Зміщення праворуч кривої довгострокової сукупної пропозиції.
В. Зміщення ліворуч кривої короткострокової сукупної пропозиції.
С. Зміщення праворуч кривої сукупного попиту.
D. Зміщення ліворуч кривої виробничих можливостей.

Завдання 1

Правильні чи неправильні твердження:

1. Технічний прогрес є основним фактором зростання продуктивності праці в розвинених країнах.
2. Економічне зростання — це збільшення номінального обсягу ВВП за обумовлений період часу.
3. Економічний потенціал країни зростає, коли крива виробничих можливостей зсувається ліворуч.
4. Збільшення кількості робочого часу — інтенсивний фактор економічного зростання.
5. Економічне зростання — важлива передумова підвищення якості життя.

- Економічні прогнози, як правило, не дуже точні і тому не дуже корисні.
- Природні ресурси — важливий фактор економічного зростання України.

Завдання 2

Поясніть, чому різниця між 1,5% і 2% щорічного економічного зростання країн може бути досить значною.

Відповіді до практикуму

Тести:

1. В; 2. С; 3. В; 4. D; 5. А; 6. В; 7. D; 8. D; 9. С; 10. А; 11. А; 12. А.

Завдання 1

Правильні чи неправильні твердження:

- Правильне. Технічний прогрес є найвагомішим фактором підвищення продуктивності праці. Він включає в себе техніку, технологію та організацію виробництва.
- Неправильне. Тільки при збільшенні реального ВВП, бо зростання номінального може відбуватися за рахунок підвищення цін, навіть при скороченні реального обсягу виробництва.
- Неправильне. З боку пропозиції економічне зростання визначається виробничими можливостями. Зсув праворуч дасть можливість країні виробити більші обсяги виробництва.
- Неправильне. Збільшення кількості робочого часу — екстенсивний шлях економічного зростання.
- Правильне. Відбувається зростання ВВП, збільшення товарів і послуг на душу населення, зростають прибутки і заробітна плата, зменшується кількість безробітних тощо.
- Неправильне. Вони дають можливість заздалегідь вжити заходів, які пом'якшують економічні і соціальні наслідки циклічних спадів.
- Правильне. Багаті природні ресурси є важливим позитивним фактором економічного зростання, але це не обов'язково. Треба раціонально їх використовувати.

Завдання 2

Економічне зростання в кожній країні відбувається за рахунок різних факторів. Країна може бути розвинутою або ні, розвиватися екстенсивним чи інтенсивним шляхом тощо. Для населення дуже бідної країни навіть півпроцентне зниження в темпах зростання може означати перехід від недоїдання до голодної смерті.

Глава 19. Податково-бюджетна система та фіскальна політика

Не існує нічого невідворотнішого у світі крім смерті і податків.

Бенджамін Франклін

19.1. Податки, їх сутність і функції. Класифікація податків.

19.2. Державний бюджет. Бюджетний дефіцит і державний борг.

19.3. Фіскальна політика та її інструменти.

19.1. Податки, їх сутність і функції. Класифікація податків

Податки — це обов'язкові (примусові) платежі, що вносяться до державного (місцевих) бюджету юридичними та фізичними особами.

Податки є формою відчуження державою частини їхніх доходів.

Суб'єкти оподаткування — це ті, з кого стягуються податки: юридичні та фізичні власники доходів (фірми, власники майна, споживачі товарів і послуг).

Об'єкти оподаткування — це те, з чого стягуються податки: зарплата, підприємницький прибуток, доход з майна (нерухомості), виручка від реалізації тощо.

Податкова ставка (норма оподаткування) — законодавчо встановлений розмір податку на одиницю джерела оподаткування. Це відношення вилученої частини доходу до загальної його суми.

Так, якщо розмір податкової ставки становить 20% на дохід у сумі 200 грн, це означає, що 40 грн отримує держава, а 160 грн — власник доходу.

Залежність між розміром податкової ставки та обсягами податкових надходжень до бюджету ілюструє **крива Лаффера** (рис. 15).

На перший погляд уявляється, що чим вища ставка оподаткування, тим більшими будуть надходження до бюджету, але до певної межі. Якщо ж ставка оподаткування перевищує оптимальний розмір (приблизно третина доходу), то надходження до бюджету зменшуються. При податковій ставці 100% державний бюджет не отримуватиме доходів, оскільки бажаючих працювати і вести бізнес безоплатно немає.

Крива Лаффера визначає таку ставку оподаткування, за якої податкові надходження до бюджету досягають максимального значення (точка *N*).

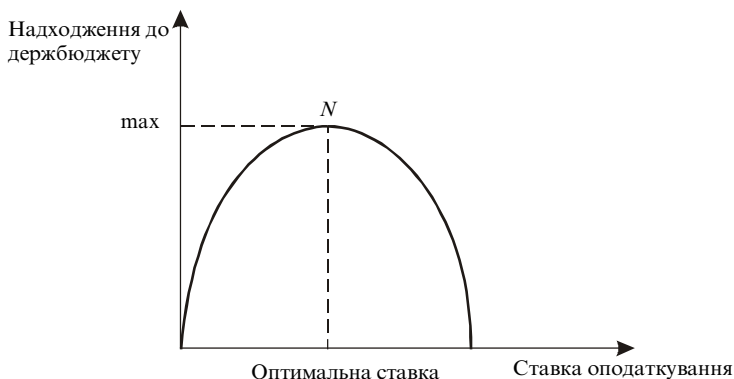


Рис. 15. Крива Лаффера

Роль податків, як важливого інструменту макроекономічного регулювання, проявляється в їх **функціях**:

1. **Фіскальна** — вилучення частини доходів юридичних і фізичних осіб для формування доходів бюджетів всіх рівнів.
2. **Регулююча** — оперуючи податковими ставками, податковими пільгами і санкціями, держава має можливість стимулювати або обмежувати ділову та інвестиційну активність, економічне зростання, регулювати рівні інфляції та безробіття.
3. **Розподільча** — акумулюючи в бюджетах податкові надходження, держава перерозподіляє їх для фінансування бюджетних видатків.

Класифікація податків. Залежно від розміру та характеру оподаткування податки поділяються на *прогресивні*, *пропорційні* та *регресивні*.

Податок є **прогресивним**, якщо його середня ставка підвищується із зростанням доходу. Отже, зростання доходу збільшує частку, яку становить сума податку, і абсолютну величину податку. **Регресивний податок** — це податок, середня ставка якого зменшується із зростанням доходу. Такий податок дорівнює все меншій і меншій частині доходу при збільшенні останнього. Регресивний податок може приносити більшу абсолютну суму, а може і не призводити до зростання абсолютної величини податку при збільшенні доходу. **Пропорційний податок** передбачає, що середня ставка оподаткування залишається незмінною незалежно від розмірів доходу.

За механізмом стягування податки поділяються на *прямі* та *непрямі*. **Прямий податок** — це збір на користь держави, який стягується з

кожного громадянина або господарської організації залежно від розмірів їхніх доходів або вартості майна. **Непрямий податок** — збір на користь держави, який стягується з громадян або господарських організацій в тому разі, якщо вони здійснюють певні дії, наприклад, купують певні види товарів.

Прямі податки — це податки на доходи; механізм їх стягнення не-прихований. Непрямі податки “приховані” в ціні товару, механізм їх стягнення неявний; це податки на споживання, збільшення цих податків призводить до підвищення ціни товару.

До прямих податків належать **особистий прибутковий податок, податок на прибуток підприємств, податки на майно, нерухомість**, до непрямих податків — **акцизи, податок на додану вартість, мито**.

Особистий прибутковий податок — в Україні його сплачують наймані працівники, приватні особи, які займаються підприємництвом без створення юридичної особи.

Податок на прибуток підприємств стягується з прибутку фірм після вилучення процентів за банківськими позичками, облігаціями та іншими борговими зобов'язаннями, які були випущені для фінансування власної діяльності. В Україні податок на прибуток сплачують господарюючі суб'єкти, фінансові, некомерційні установи, якщо вони мають доходи, не звільнені від оподаткування. Оподаткування пропорційне, але може диференціюватися залежно від виду діяльності.

Об'єктом оподаткування при стягуванні **податків на майно** є вартість особистого багатства (квартир, земельних ділянок тощо) в період володіння ними або під час переходу права власності до іншої особи (при продажу чи успадкуванні). Платниками податку є власники майна, якщо вони ним самостійно розпоряджаються; орендарі — під час оренди; споживачі — коли власність приносить дохід. Податки на майно виконують перерозподільну функцію і поповнюють державний бюджет за рахунок осіб, які нагромадили багатство.

Акцизи — це податки на споживання, які стягуються в момент придбання товарів. Вони встановлюються на окремі високорентабельні та монопольні товари. **Податок на додану вартість** — це універсальний акциз, який міститься в ціні всіх товарів і стягується з виручки за реалізовану продукцію. В Україні цей податок стягується за певною ставкою до обороту. Платниками податку на додану вартість є ті, хто займається підприємницькою діяльністю. Фактично всі вони — і виробники товарів і послуг, і торговельні організації —

тільки посередники між державою та покупцями, які і сплачують цей податок у момент придбання товарів чи послуг.

Мито — податок на товари, що імпортуються, експортуються або перевозяться по території країни транзитом. Якщо країна проводить політику протекціонізму (захист національного виробника та внутрішнього ринку від іноземної конкуренції), вона збільшує мито, якщо ж країна зацікавлена в тому, щоб стимулювати імпортерів до завезення товарів, вона зменшує мито. Із збільшенням інтеграційних процесів у світовому господарстві частка надходжень від митних податків до бюджетів економічно розвинених країн поступово зменшується.

Залежно від того, до бюджету якого рівня зараховуються податки, вони поділяються на загальнодержавні та місцеві.

Загальнодержавні — встановлюються державою і повністю або частково зараховуються до державного бюджету.

Місцеві — встановлюються місцевими органами влади і зараховуються до місцевих бюджетів за місцем стягування податків. До них, зокрема, належать: ринковий збір, плата за землю, податок з власників транспортних засобів, збір за паркування автомобілів, податок з реклами тощо.

Крім власне податків, для юридичних і фізичних осіб установлені обов'язкові платежі до фондів державного соціального страхування: Пенсійного фонду, Фонду зайнятості, Фонду соціального страхування. Ці платежі здійснюються за встановленими нормативами у відсотках до Фонду оплати праці підприємств і організацій та заробітної плати їхніх працівників.

Зазначені нарахування на фонд оплати праці фактично мають податковий характер. Підприємства відносять їх на собівартість і ціну товарів, робіт, послуг, а через ціни вони перекладаються на споживачів.

Сукупність податків, зборів та обов'язкових платежів, принципи і механізм їх стягування, склад і структура податкових органів утворюють **податкову систему країни**.

19.2. Державний бюджет. Бюджетний дефіцит і державний борг

Державний бюджет — це централізований загальнодержавний фонд грошових коштів, головний фінансовий план держави. Він становить баланс грошових доходів і витрат держави. Інакше кажучи, це державна скарбниця.

Державний бюджет є центральною ланкою бюджетної системи країни, яка визначається і залежить від її адміністративно-територіального устрою, рівня соціально-економічного розвитку.

Бюджетна система України складається з двох рівнів: державного (центрального) і місцевих (обласних, міських, районних, сільських, селищних) бюджетів.

Сукупність грошових коштів державного і місцевих бюджетів становить *зведений (консолідований) бюджет*.

За своєю структурою держбюджет складається з двох частин: доходної та витратної (видаткової).

Доходи держбюджету України формуються за рахунок податкових приблизно 80 %, і неподаткових надходжень. Це доходи від випуску державних цінних паперів, від приватизації державних підприємств, за транзит територією України російського природного газу та інші надходження.

Видатки держбюджету спрямовуються на фінансування загальнодержавних соціальних програм і програм розвитку економіки, на оборону, на утримання органів державної влади і управління тощо. Окремим рядком виділено витрати на обслуговування державного боргу (його погашення та сплату процентів за боргом).

Між доходами та видатками держбюджету повинна існувати рівновага (баланс). Якщо видатки бюджету дорівнюють доходам, це означає бездефіцитність бюджету. Якщо доходи бюджету перевищують видатки, має місце *профіцит бюджету*, якщо ж видатки перевищують доходи, виникає *дефіцит бюджету*.

Різниця між доходами і видатками називають бюджетним сальдо.

Бюджетний дефіцит означає, що держава не може профінансувати необхідні видатки.

Проблема бюджетного дефіциту — одна з основних макроекономічних проблем для багатьох країн з ринковою економікою. Бюджетний дефіцит, його розміри та шляхи подолання є об'єктом макроекономічного регулювання, необхідною складовою монетарної політики.

Більшість розвинених країн зводять свої бюджети з дефіцитом. Ще з часів Дж. М. Кейнса вважається, що повністю збалансований, бездефіцитний бюджет таке ж рідкісне явище, як і повна відсутність інфляції і безробіття.

Не всякий дефіцит бюджету становить загрозу економічному розвитку країни. Світова практика доводить, що припустимим вва-

жається бюджетний дефіцит у розмірі 2–3 % від ВВП. Якщо розмір бюджетного дефіциту перевищує припустиму межу, то виникає загроза фінансової кризи та посилення інфляційних процесів.

Які ж існують шляхи покриття (фінансування) бюджетного дефіциту?

1. **Емісійний** — здійснюється за рахунок додаткової грошової емісії (“друкарського верстату”).

Однак збільшення грошової маси в обігу, не підкріплене відповідним збільшенням виробництва товарів і послуг (реального ВВП), призводить до підвищення загального рівня цін, інфляції.

2. **Неемісійні джерела покриття бюджетного дефіциту:**

- *за рахунок внутрішніх запозичень* — це означає, що держава позиचाє кошти всередині країни шляхом випуску і розміщення державних цінних паперів, зокрема облігацій державної внутрішньої позики. Залучені таким шляхом кошти використовуються для збалансування бюджету. Держава стає позичальником і дебітором (боржником). У результаті виникає *державний внутрішній борг*, розмір якого дорівнює загальній сумі усіх внутрішніх позик і процентів за ними.
- *за рахунок зовнішніх запозичень* — шляхом отримання кредитів, які надаються іноземними державами, міжнародними фінансовими організаціями, іноземними приватними юридичними особами (банками, фірмами) тощо.

У результаті виникає **державний зовнішній борг**.

Між бюджетним дефіцитом і державним боргом існує прямий зв'язок. Нагромаджена сума внутрішніх і зовнішніх запозичень, отриманих для фінансування дефіциту державного бюджету, і утворює державний борг. З іншого боку, зростання державного боргу потребує додаткових витрат з бюджету на його обслуговування, що загострює проблему бюджетного дефіциту.

Слід зазначити, що тягар державного боргу може перекидатися на прийдешні покоління, зокрема коли запозичені кошти спрямовуються не на збільшення виробничих інвестицій, а на поточне, непродуктивне споживання.

У процесі виконання бюджету на поточний рік, якщо бюджет не виконується по доходах, для його збалансування може застосовуватися **секвестр бюджету** — пропорційне скорочення запланованих витрат бюджету за всіма статтями (окрім захищених).

19.3. Фіскальна політика та її інструменти

У системі методів державного макроекономічного регулювання важлива роль належить фіскальній політиці.

Фіскальна політика — це податково-бюджетна політика, сутність якої полягає в регулюванні ставок оподаткування та бюджетних витрат з метою забезпечення стабілізації економіки, підтримання макроекономічної рівноваги.

У країнах з розвинутою ринковою економікою саме фіскальна і монетарна політика є основними інструментами, за допомогою яких держава впливає на обсяги національного виробництва, рівень зайнятості та інфляції.

Фундаментальними цілями фіскальної політики є:

- пом'якшення циклічних коливань економіки шляхом бюджетного фінансування державних витрат і регулювання ставок оподаткування;
- стабілізація економіки і забезпечення сталих темпів економічного зростання;
- забезпечення ефективної зайнятості та контрольованої помірної інфляції.

З моменту появи кейнсіанського вчення фіскальну політику застосовують як головний інструмент регулювання економічного циклу. При цьому, залежно від фази циклу, застосовуються методи стимулюючої або стримуючої фіскальної політики.

Якщо економіка перебуває у фазі спаду (рецесії), що супроводжується скороченням сукупного попиту і стрімким зростанням безробіття, слід стимулювати **збільшення державних витрат** і свідомо йти на створення дефіциту держбюджету.

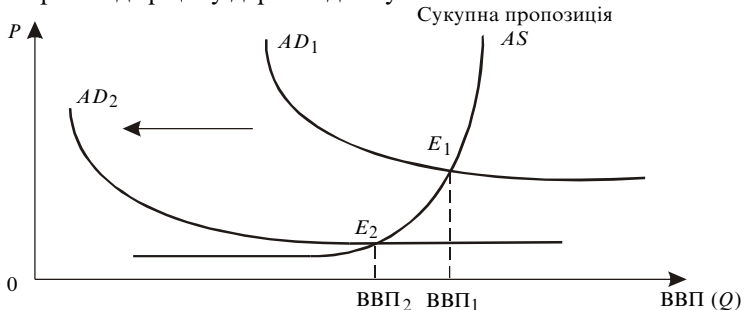


Рис. 16. Стимулюючий вплив збільшення державних витрат (дефіциту держбюджету) або/та зменшення податків на сукупний попит у період економічного спаду

Стимулююча роль дефіциту держбюджету в цьому випадку полягатиме у зростанні сукупного попиту за рахунок державних витрат. Як видно на графіку, крива сукупного попиту зсувається з положення AD_1 в положення AD_2 , а нова точка макроекономічної рівноваги E_2 відповідає більшому (порівняно з базовим) рівню ВВП. Аналогічний рух кривої сукупного попиту може викликати використання іншого важеля фіскальної політики, а саме — **зменшення податків**. Отже, **стимулююча фіскальна політика** зсуває лінію сукупного попиту ліворуч вгору і спричинює збільшення рівноважного обсягу ВВП.

У період **економічного піднесення**, коли існує загроза інфляції та “перегріву” економіки, треба стримувати сукупний попит. Для цього варто **обмежити державні витрати** як складову сукупного попиту. В результаті можливе виникнення бюджетного надлишку. Скорочення державних витрат (див. рис. 16) призведе до зсуву кривої сукупного попиту з положення AD_1 в положення AD_2 , а нова точка макроекономічної рівноваги E_2 відповідатиме меншому рівню ВВП (порівняно з базовим). Таке ж зрушення лінії сукупного попиту вниз і зменшення обсягів ВВП в умовах економічного піднесення можливе і за рахунок використання іншого важеля фіскальної політики — **зростання податків**. Зростання податків може викликати зменшення споживання і заощаджень. Зменшення заощаджень призведе до зниження інвестицій. Отже, **стримуюча (рестрикційна) фіскальна політика** зсуває лінію сукупного попиту праворуч вниз і спричинює зменшення рівноважного обсягу ВВП (рис. 17).

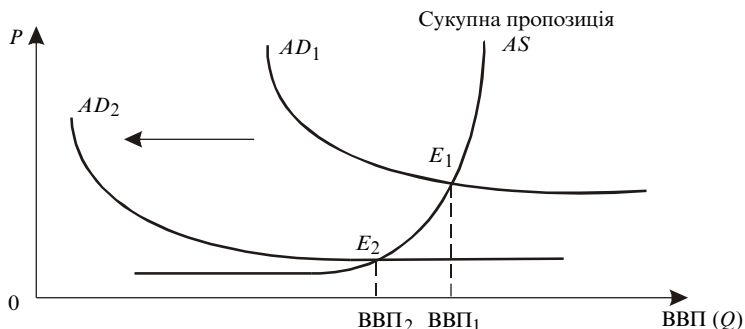


Рис. 17. Стимулюючий вплив зменшення державних витрат або/та зростання податків на сукупний попит у період економічного піднесення

У фіскальній політиці виділяють дві складові — дискреційну політику та політику вбудованих стабілізаторів. *Суть дискреційної (одномоментної) політики* полягає у встановленні ставки оподаткування, суми відповідних державних витрат та інших параметрів, вплив яких на економіку має постійний характер. Ця робота здійснюється законодавчими органами країни; рішення приймаються раз на рік при затвердженні держбюджету і не підлягають перегляду. *Політика вбудованих стабілізаторів* включає елементи, що змінюються залежно від змін економічної ситуації. Наприклад, система виплат по безробіттю: в період економічного спаду безробіття зростає і суми виплат по безробіттю збільшуються, що призводить до дефіциту держбюджету; “включається” вбудований стабілізатор і дефіцит держбюджету, як було показано при розгляді стимулюючої фіскальної політики, автоматично пригашує несприятливе скорочення сукупного попиту.

І дискреційна політика, і політика вбудованих стабілізаторів — дві взаємопов’язані сторони фіскальної політики. Наприклад, встановлення ставки оподаткування — це функція дискреційної політики, а конкретні суми податкових надходжень до держбюджету на різних фазах економічного циклу — вбудований стабілізатор. Адже при постійній ставці оподаткування надходження до бюджету, скажімо, в період економічного спаду, зменшуються (бо зменшуються доходи), що призводить до дефіциту держбюджету і відповідно до призупинення спаду.

Використання бюджету для нейтралізації циклічних коливань — не єдина функція фіскальної політики. За допомогою фіскальної політики населення країни забезпечується товарами та послугами колективного споживання. Фіскальна політика є також інструментом перерозподілу доходу, щоб пом’якшувати нерівність, яка може продукуватись ринковим механізмом. Але перерозподіл доходів може призвести до зниження ефективності, оскільки супроводжується зниженням стимулів: високооплачувані, отже, високопродуктивні працівники можуть зменшити свої трудові зусилля у відповідь на високі податки, тоді як ті, хто отримує велику соціальну допомогу від держави, можуть вважати за безглуздя важку працю за невелику винагороду.

Слід зауважити, що розглянуті інструменти фіскальної політики застосовуються у практиці західних країн з розвинутою ринковою економікою. Однак вони не повною мірою стосуються перехідної економіки України.

На відміну від західних країн, економіка яких періодично зазнає циклічних криз надвиробництва, що виникають внаслідок порушення рівноваги між сукупним попитом і пропозицією, економічна криза і викликаний нею спад виробництва в Україні має не циклічний, а системний, трансформаційний характер, пов'язаний із докорінною зміною її економічної системи, переходом від командно-адміністративної до ринкової економіки. Трансформаційна криза, на відміну від циклічних криз, має довготривалий, системний характер.

Бюджетний дефіцит в Україні обумовлений іншими причинами. Окрім спаду виробництва, він викликаний значними масштабами тіньової економіки, поширенням бартерного обміну.

Низький платоспроможний попит населення і підприємств звужує внутрішній ринок, блокує економічне зростання, що в свою чергу призводить до скорочення податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів.

Обслуговування значного зовнішнього боргу потребує збільшення податків, в тому числі непрямих, до 70 % яких сплачується населенням через ціни на товари та послуги. Також не може бути використаний і мультиплікаційний ефект за відсутності конкуренції.

По завершенні перехідного періоду та подолання наслідків трансформаційної кризи і створення повноцінної ринкової економіки монетарні та фіскальні регулятори використовуватимуться повною мірою.

Висновки

- Податки — це обов'язкові платежі, що їх сплачують державі суб'єкти оподаткування.
- Кількісним показником оподаткування є податкова ставка (норма оподаткування).
- Податки поділяються на пропорційні, прогресивні та регресивні. Кожна група має свої переваги і недоліки.
- За механізмом стягування податки бувають прямі (податки на доходи; механізм їх стягнення неприхований) і непрямі (“приховані” в ціні; механізм їх стягнення неявний).
- Порядок стягування податків визначається податковою системою країни.
- Зведений план надходжень держави (основна маса цих надходжень — податки) та використання цих коштів на покриття державних витрат носить назву державний бюджет країни. Залеж-

ність між ставкою оподаткування та рівнем надходжень до держбюджету описується кривою Лаффера.

- Якщо державні видатки перевищують надходження, виникає дефіцит держбюджету. Він спричиняє виникнення внутрішнього та зовнішнього державного боргу.
- Свідоме маніпулювання податками та державними витратами, спрямоване на стабілізацію економічного розвитку, носить назву фіскальна політика. Вона потрібна для забезпечення товарами та послугами колективного споживання, для перерозподілу доходів і нейтралізації циклічних коливань. Так, в період економічного спаду використовується стимулююча фіскальна політика, а в період економічного піднесення — стримуюча. Дискреційна (одномоментна) політика і політика вбудованих стабілізаторів виступають як дві взаємопов'язані складові сучасної фіскальної політики.

Задача 1

Валовий дохід від реалізації продукції підприємства у 2003 році дорівнював 2 млн грн, витрати — 1,1 млн грн. У бюджет підприємство сплатило 270 тис. грн податку на прибуток. Яку ставку податку встановлено для підприємства?

Розв'язання:

$$\text{Податкова ставка} = \frac{\text{Величина податку}}{\text{Величину прибутку}} \cdot 100\%.$$

$$\begin{aligned} \text{Податкова ставка} &= \frac{270 \text{ тис. грн.}}{2000 \text{ тис. грн} - 1100 \text{ тис. грн}} \cdot 100 \% = \\ &= \frac{270 \text{ тис. грн}}{900 \text{ тис. грн}} \cdot 100 \% = 30 \%. \end{aligned}$$

Задача 2

Чистий прибуток фірми становив у минулому році 9 млн грн. Дохід від реалізації — 32 млн грн, витрати — 20 млн грн. Яку суму податку на прибуток сплатила фірма, якщо припустити, що від інших податків вона звільнена? якою була ставка оподаткування?

Розв'язання:

Прибуток фірми = 32 млн грн – 20 млн грн = 12 млн грн.

Оскільки чистий прибуток — це прибуток, що залишився після сплати податків, то:

Сума сплачених фірмою податків = 12 млн грн – 9 млн грн = 3 млн грн.
Ставка оподаткування = 3 млн грн : 12 млн грн · 100 % = 25 %.

Задача 3

Підприємство “Омега” отримало минулого року валовий прибуток у розмірі 200 тис. грн і сплатило податок на прибуток за ставкою 30 %. Чому дорівнює сума податку на прибуток?

Розв’язання:

Сума податку на прибуток = 0,3 · 200 тис. грн = 60 тис. грн.

Практикум

Тести

- 1. Обов’язкові платежі державі з боку фізичних і юридичних осіб носять назву:**
 - A. Внески.
 - B. Податки.
 - C. Субсидії.
 - D. Дотації.
- 2. Державний бюджет — це:**
 - A. Кошторис витрат держави.
 - B. Державна скарбниця.
 - C. Фінансовий план надходжень і державних витрат.
 - D. кошторис надходжень держави.
- 3. Дефіцит бюджету — це:**
 - A. Сума перевищення видатків держави над її доходами в кожний даний рік.
 - B. Сума перевищення доходів держави над її видатками в кожний даний рік.
 - C. Правильні відповіді — А і В;
 - D. Процентне відношення видатків держави до ВВП.
- 4. Урядова політика в галузі витрат і оподаткування називається:**
 - A. Монетарною політикою.
 - B. Політикою розподілу доходів.
 - C. Соціальною політикою.
 - D. Фіскальною політикою.
- 5. Антиінфляційна фіскальна політика передбачає:**
 - A. Зростання рівня оподаткування та скорочення державних видатків.
 - B. Скорочення і податкових надходжень, і державних видатків.
 - C. Зростання податків і більш високий рівень державних видатків.

- D. Постійний рівень і державних видатків, і податкових надходжень.
- 6. Прямі податки на відміну від непрямих:**
- A. “Приховані” в ціні товару.
 - B. Є податками на споживання і їх збільшення веде до збільшення ціни товару.
 - C. Мають неприхований механізм стягнення.
 - D. Правильні відповіді — А і В.
- 7. Середня ставка пропорційного податку:**
- A. Знижується пропорційно зростанню доходу.
 - B. Підвищується пропорційно зростанню доходу.
 - C. Залишається незмінною незалежно від розміру доходу.
 - D. Взагалі ніяк не пов’язана із динамікою доходу.
- 8. До непрямих податків належать:**
- A. Акцизи, податок на додану вартість, мито.
 - B. Особистий прибутковий податок і податки на майно.
 - C. Податок на прибуток корпорацій.
 - D. Платежі за обов’язковим соціальним страхуванням.
- 9. Політика вбудованих стабілізаторів:**
- A. Полягає у встановленні ставки оподаткування, визначенні суми державних витрат та інших параметрів, вплив яких на економіку має постійний характер.
 - B. Включає елементи, що змінюються залежно від змін економічної ситуації і автоматично пригашують несприятливі зміни.
 - C. Всі попередні відповіді правильні.
 - D. Полягає у встановленні Центральним банком країни норми обов’язкових банківських резервів.
- 10. Державний борг — це:**
- A. Величина бюджетного дефіциту за поточний рік.
 - B. Борг держави перед власними громадянами та іноземними кредиторами, завдяки якому вона покриває дефіцит державного бюджету.
 - C. Сума взаємної заборгованості фірм і домогосподарств даної держави.
 - D. Сума заборгованості фізичних осіб по споживчих кредитах комерційних банків.

Відповіді до практикуму

Тести

1. D; 2. C; 3. A; 4. D; 5. A; 6. C; 7. C; 8. A; 9. B; 10. B.

Глава 20. Грошово-кредитна система і монетарна політика

20.1. Грошова маса та її вимір. Зміна пропозиції грошей, її вплив на рівень ділової активності.

20.2. Центральний банк та його функції.

20.3. Монетарна політика Центрального банку та її інструменти.

20.1. Грошова маса та її вимір. Зміна пропозиції грошей, її вплив на рівень ділової активності

Для підтримки макроекономічної рівноваги держава використовує монетарну політику. За допомогою монетарної (грошової) політики держава намагається управляти кількістю грошей в економіці та їх ціною (ставкою процента). Монетарну політику в країні здійснює Центральний банк та банківська система.

Монетарною (грошовою) називають політику у сфері грошового обігу, регулювання грошової маси кредитами та ставками банківського процента.

Грошова маса — це сукупність купівельних, платіжних і нагороджених засобів (тобто готівкових і безготівкових грошей), що обслуговує економічні зв'язки в суспільстві і належить громадянам, господарюючим суб'єктам, державі.

Грошима в сучасному розумінні є: готівка (монети, казначейські білети, банкноти), замітники грошей (чеки, векселі, кредитні картки) та банківські депозити.

Управління грошовою масою передбачає, що її передусім треба виміряти. Фінансова статистика економічно розвинених країн світу оперує кількома **показниками грошової маси (грошовими агрегатами)**:

- *M1* включає в себе готівку (інколи її називають “грошима поза банками”) і депозити до запитання (поточні депозити);
- *M2* утворюється з агрегату *M1* плюс гроші на ощадних депозитах і невеликих строкових депозитах;
- *M3* — це *M2* плюс великі строкові депозити;
- *M4* (або *L*) складається з *M3* та елементів ринку цінних паперів (наприклад, ощадних облігацій, короткострокових зобов'язань Міністерства фінансів тощо).

У США використовуються всі чотири зазначених агрегати, в Японії і Німеччині — 3, в Англії і Франції — 2. Але скільки б грошових агрегатів не використовувала країна, принцип їх побудови залишається однаковим: *кожний наступний агрегат складається з попереднього плюс нові кредитні інструменти; кожен наступний агрегат менш ліквідний, ніж попередній.* (**Ліквідність** — це здатність активу швидко і без втрат перетворюватися в готівку. Наприклад, нерухомість — низько ліквідний актив. Абсолютно ліквідний актив — це самі готівкові гроші. Отже, кожний наступний грошовий агрегат має меншу можливість використання для придбання товарів і послуг, ніж попередній.)

В Україні Національний банк визначає структуру грошової маси у сфері обігу з 1993 р. При цьому використовуються такі грошові агрегати:

- M_0 — гроші поза банками;
- M_1 — це M_0 плюс гроші на депозитах до запитання;
- M_2 — це M_1 плюс строкові депозити;
- M_3 — це M_2 плюс гроші клієнтів за трастовими (довірчими) операціями банків.

Питання про елементи грошової маси в економічній теорії є дискусійними. Але, як правило, при аналізі поведінки грошової маси використовують агрегати M_1 і M_2 . При цьому для визначення оптимальної величини грошової маси та управління нею використовують **рівняння обміну**:

$$MV = PQ,$$

де M — кількість грошей; V — швидкість обігу грошей; P — рівень цін; Q — реальний обсяг ВВП; PQ — номінальний обсяг ВВП.

Регулювання грошової маси передбачає визначення попиту і пропозиції на гроші. За даного більш-менш постійного попиту на гроші вартість або купівельна спроможність грошової одиниці визначатиметься пропозицією грошей.

Безпосередню участь у формуванні пропозиції грошей бере Центральний банк. Він здійснює емісію (випуск) готівки для того, щоб забезпечити нею комерційні банки в обмін на їх резерви, розміщені в Центральному банку. Комерційні банки постачають готівку своїм клієнтам (вкладникам) в обмін на їх депозити в банках, залишаючи у своїх касах незначну суму готівки як резерв. Готівка, що емітована Центральним банком, випущена в обіг комерційними банками і циркулює в позабанківській сфері, є важливим компонентом пропозиції грошей.

Другим важливим компонентом є гроші суб'єктів економіки, розміщені в комерційних банках на депозитних рахунках, тобто безготівковий компонент. У формуванні цієї частки пропозиції грошей Центральний банк також відіграє визначальну роль. Він забезпечує банківську систему додатковими ресурсами, надаючи комерційним банкам позики і купуючи в них цінні папери на відкритому ринку.

Резерви банків поділяються на дві частини: резерви, що їх Центральний банк вимагає нагромаджувати (обов'язкові резерви), і будь-яка сума вільних резервів, якою банки вважають за потрібне володіти (надлишкові резерви). Комерційні банки в межах надлишкових (вільних) резервів, розмір яких значною мірою залежить від норми обов'язкових резервів, надають позики своїм клієнтам-позичальникам і таким чином створюють додаткові депозити. Сума створених депозитів перевищує суму надлишкових резервів, які Центральний банк надав комерційним банкам, тому що кредитна діяльність банківської системи в цілому спричиняє мультиплікативне розширення депозитів. Коли Центральний банк вилучає з банківської системи резерви — стягує позики з комерційних банків чи продає цінні папери на відкритому ринку, відбувається відповідне мультиплікативне згорання депозитів. Слід зазначити, що готівка, випущена комерційними банками в обіг, мультиплікативного розширення не дає.

Отже, **депозитна (кредитна) емісія** — це збільшення банківської системою грошової маси в країні за рахунок створення нових чеківих депозитів для тих клієнтів, які отримали банківські позики і не беруть їх готівкою, а погоджуються здійснити свої майбутні витрати в безготівковій формі (за допомогою чеків або іншим шляхом).

Розглянемо це на прикладі. Нехай норма обов'язкових резервів для комерційних банків встановлена Центральним банком у розмірі 20 %. Це означає, що 20 % від всієї суми депозитів комерційні банки не мають права надавати у кредит, а повинні зберігати ці гроші на своїх рахунках у Центральному банку. Припустимо також, що клієнти банків всі свої гроші зберігають на депозитних рахунках.

Отже, клієнт № 1 отримав зарплату в розмірі 100 грн і поклав ці гроші на свій рахунок у банку А. Банк А 20 % цієї суми, тобто 20 грн, зобов'язаний покласти як обов'язковий резерв на свій рахунок у Центральному банку. Решту, тобто $100 - 20 = 80$ грн, він надає в позику клієнту № 2. Клієнт № 2, отримавши гроші, відразу поклав їх на свій рахунок у банку Б. Банк Б, оскільки депозити зросли на 80 грн, повинен 20 % від цієї суми, тобто 16 грн, покласти у вигляді обов'язкових

резервів на свій рахунок у Центральному банку. Решту, тобто $80 - 16 = 64$ грн, він надає в позику клієнту № 3. Клієнт № 3, отримавши гроші, поклав їх у свій банк В. Банк В повинен покласти 20 % від 64 грн, тобто 12,8 грн, на свій рахунок у Центральному банку у вигляді обов'язкових банківських резервів... Цей ланцюжок можна продовжити, але вже зрозуміло, що всі банки разом зможуть видати грошей значно більше тієї суми, яку приніс у банк А перший вкладник. Показник, що визначає, у скільки разів банки завдяки системі резервів можуть збільшити грошову масу порівняно із сумою готівки, яку внесли вкладники, носить назву **банківський (депозитний) мультиплікатор**. Величина мультиплікатора визначається діленням 100 на ставку обов'язкових банківських резервів, встановлену Центральним банком країни. В нашому прикладі при ставці 20% мультиплікатор дорівнюватиме $100 : 20 = 5$, тобто грошова маса може зрости в 5 разів без загрози для ліквідності банків всієї країни в цілому.

Таким чином, Центральний банк як особливий орган банківської системи створює так звані гроші підвищеної ефективності — готівку в обігу і резерви комерційних банків, що є грошовою базою для зростання пропозиції грошей.

Регулюючи пропозицію грошей, Центральний банк впливає на ціну грошей, тобто на рівень процентних ставок. Між пропозицією грошей і рівнем процентних ставок існує складний взаємозв'язок. Так, у короткостроковій перспективі, коли пропозиція грошей зростає, рівень процентних ставок знижується, але з перебігом часу ситуація змінюється:

- збільшення пропозиції грошей може мати стимулюючий вплив на економіку і забезпечити зростання національного доходу. В умовах зростання доходу суб'єкти економіки підвищують попит на гроші для нагромадження вартості і фінансування інвестицій. Зростання попиту на гроші викликає підвищення рівня процентних ставок;
- збільшення пропозиції грошей може викликати зростання загального рівня цін в економіці і розгортання інфляційних процесів, що, в свою чергу, також зумовлює підвищення попиту на гроші і відповідно зростання рівня процентних ставок.

Отже, спочатку зростання пропозиції грошей знижує рівень процентних ставок, але з плином часу інші фактори починають діяти у протилежному напрямі, що стимулює підвищення процентних ставок.

Центральний банк відіграє провідну роль на грошовому ринку. Він впливає на стан економіки через регулювання пропозиції грошей та через здатність впливати на рівень процентних ставок.

20.2. Центральний банк та його функції

Центральний банк посідає особливе місце в банківській системі. Виникнення центральних банків історично пов'язане із централізацією банківської емісії (випуску) в руках найбільш надійних, загальновідомих комерційних банків. Так, коли всі комерційні банки випускали банкноти, то учасники угод, які не знали банку-емітента, могли відмовитися приймати гроші, випущені ним. Отже, поступово в обігу залишалися тільки банкноти, випущені найнадійнішим банком, якому довіряли всі. Так, наприкінці ХІХ — початку ХХ ст. виникають центральні емісійні (згодом — центральні) банки. В самій їх назві відображено той факт, що вони є віссю, центром кредитної системи.

Центральні банки мають особливий правовий статус, обумовлений тим, що вони поєднують у собі окремі риси банківської установи і державного органу управління. Центральні банки здійснюють банківські операції, що проносять дохід (кредитування комерційних банків, операції з цінними паперами на відкритому ринку, операції з іноземною валютою тощо), але мета цих операцій — не отримання прибутку. Центральні банки використовують їх як інструменти управління грошовим ринком (як інструменти монетарної політики), керуючись державними інтересами та чинним законодавством.

Незалежно від того, хто є власником капіталу Центрального банку (а центральні банки можуть бути державними, акціонерними або із змішаною формою власності), банк є юридично самостійним. Це важливо, оскільки дозволяє Центральному банку не залежати від короткострокових цілей уряду та зосереджувати зусилля на досягненні довгострокової макроекономічної стабільності.

Нині в більшості країн з розвинутою ринковою економікою центральні банки або взагалі нікому не підзвітні, або підзвітні вищому законодавчому органу державної влади і є незалежними від органів державної влади у встановленні цільових орієнтирів монетарної політики та у виборі інструментів регулювання грошового обігу. Незалежність Центрального банку не може бути абсолютною, адже монетарна політика, яку визначає Центральний банк, є складовою загальної економічної політики держави. Вона взаємодіє з фіскальною,

інвестиційною, ціновою, структурною політикою. Як провідник монетарної політики Центральний банк повинен урахувати загальноекономічні цілі та узгоджувати свої дії з урядом та іншими державними установами, що формують загальноекономічну політику держави. На ступінь незалежності Центрального банку певним чином впливає порядок призначення і звільнення вищого керівництва банку. В багатьох розвинених країнах керівник Центрального банку або призначається Президентом країни, або обирається вищим законодавчим органом державної влади, причому на термін, що перевищує термін повноважень уряду (наприклад, в США — на 14 років, в Японії — на 5 років тощо). До того ж відкликати вище керівництво Центрального банку або досить складно, або взагалі неможливо.

Щодо взаємовідносин Центрального банку з урядом з питань фінансування дефіциту державного бюджету, то для того, щоб уряд не мав можливості чинити тиск на центральний банк, у багатьох країнах Центральному банку законодавчо забороняється надавати уряду прями кредити на фінансування бюджетного дефіциту, а також забороняється купувати державні цінні папери на первинному ринку. Операції з цінними паперами центральні банки можуть здійснювати тільки на вторинному ринку з метою регулювання грошового обігу.

Призначення Центрального банку обумовлює його функції. Основними з них традиційно є такі:

1. *Центральний банк здійснює монополну емісію банкнот.* І монополія стосується тільки випуску банкнот. Ця функція Центрального банку була досить важливою, чи не найголовнішою, поки готівковий обіг відігравав значну роль в економічному житті суспільства. Але останнім часом, коли питома вага готівки в загальній грошовій масі є незначною і переважають безготівкові розрахунки, ця функція Центрального банку втратила своє вирішальне значення. У сучасних умовах у всіх країнах банкнотна емісія має фідучіарний характер — забезпеченням банкнот слугують головним чином державні цінні папери. Наслідком емісії банкнот під забезпечення державними цінними паперами є можливість надлишкового випуску їх в обіг порівняно з потребами товарного обігу, переповнення ними каналів грошового обігу та їх знецінення. Центральний банк у процесі розроблення та реалізації монетарної політики регулює загальну суму грошової пропозиції, а щодо банкнотної (готівкової) емісії, то він її обмежує відповідно до зміни реального обсягу попиту на готівку. Маса готівки, необхідна для обігу, визначається переважно поведін-

кою суб'єктів економіки (фізичних і юридичних осіб), котрі вирішують, в якій пропорції вони триматимуть гроші готівкою і на депозитних рахунках у банках. Основними чинниками, що впливають на це рішення, є:

- довіра до банківської системи, тобто рівень ризику, пов'язаний з розміщенням коштів у банках;
- очікуваний доход від розміщення коштів у банках, який визначається рівнем процентної ставки комерційних банків;
- масштаби тіньової економіки, підґрунтям якої є спроба уникнути контролю за законністю бізнесу, а також спроба уникнути сплати податків;
- рівень доходів суб'єктів економіки. Готівка широко використовується особами з низькими доходами. Зростання доходів і багатства призводить до зменшення співвідношення між готівкою і грошима, розміщеними на депозитних рахунках.

В Україні функцію емісійного центру готівкового обігу виконує Національний банк України, який після завершення в 1996 р. грошової реформи емітує в обіг національну валюту — гривні та копійки. Як емісійний центр країни він має повноваження щодо організації і регулювання готівкового грошового обігу.

2. Центральний банк є банком банків. Якщо клієнтами комерційних банків є індивіди та підприємці, то клієнтами Центрального банку є комерційні банки та уряд. Центральний банк як банк банків забезпечує *касове, розрахункове та кредитне обслуговування комерційних банків*. Враховуючи монопольне право Центрального банку на забезпечення платіжного обороту готівкою, комерційні банки, згідно із законодавством більшості країн, зберігають частку своїх резервів на своїх рахунках в Центральному банку. Коли у комерційних банків виникає потреба в підкріпленні каси готівкою, вони звертаються до Центрального банку, який видає їм готівку в обмін на їх безготівкові резерви. Надлишки готівки комерційні банки здають до Центрального банку для зарахування на їх рахунки. Операції Центрального банку щодо касового обслуговування комерційних банків не приводять до зміни обсягів грошової бази, але вони змінюють її структуру, зокрема частку готівкового компонента грошової бази. Через рахунки, які комерційні банки відкривають у Центральному банку, останній здійснює регулювання розрахунків між ними і є своєрідним розрахунковим центром для комерційних банків. В Україні Національний банк запровадив загальнодержавну Систему електронних платежів,

що забезпечує здійснення міжбанківських розрахунків на всій території України. Центральний банк виступає для комерційних банків як кредитор останньої інстанції, тобто як кредитор на крайній випадок (комерційні банки звертаються до Центрального банку по кредити, якщо інші можливості отримання кредиту вже вичерпані). В такому разі Центральний банк надає комерційним банкам короткостроковий кредит для підтримки їх ліквідності і тим самим сприяє стабільному розвитку банківської системи та зростанню довіри населення до неї. Кредити Центрального банку — це також один з інструментів впливу банку на грошовий обіг. Зростання обсягу наданих кредитів збільшує грошову базу і розширює пропозицію грошей, тоді як падіння обсягу кредитів зменшує грошову базу і звужує пропозицію грошей. Кредитна діяльність Центрального банку впливає також на рівень ринкових процентних ставок.

3. Центральний банк є органом банківського регулювання та нагляду. Успішне регулювання Центральним банком грошового ринку потребує стабільної і надійної банківської системи у країні. Банки функціонують як недержавні, приватні структури і мають за мету отримання максимального прибутку. Водночас вони виконують суспільно корисні і необхідні функції, тому держава повинна регулювати їх діяльність. Під регулюванням банківської діяльності розуміють:

- використання монетарних інструментів з метою впливу на обсяг і структуру банківських резервів, а також на рівень процентних ставок;
- ухвалення положень, що базуються на чинному законодавстві і регламентують діяльність банків у вигляді нормативних актів, інструкцій, директив;
- застосування заходів, спрямованих на забезпечення стабілізації функціонування банківської системи і на проведення Центральними банками ефективної монетарної політики.

Під банківським надглядом розуміють моніторинг процесів, що мають місце в банківській системі на різних стадіях функціонування банків — від моменту створення до моменту ліквідації, а також застосування до банків певних коригувальних заходів і засобів примусового впливу з метою регулювання їх діяльності.

В Україні функцію банківського регулювання та нагляду виконує Національний банк.

4. Центральний банк є банкіром уряду. Центральний банк виступає як касир і кредитор уряду, в ньому відкриті рахунки урядових відомств. У більшості країн світу Центральний банк здійснює касове

виконання Державного бюджету: доходи уряду, що надійшли від податків і позик, зараховуються на спеціальні рахунки казначейства (Міністерства фінансів), з якого покриваються всі урядові витрати. У свою чергу, уряд, враховуючи особливий статус Центрального банку, може мінімізувати ризики, пов'язані з банківським обслуговуванням. Центральні банки, виступаючи в ролі банкіра уряду, тісно взаємодіють з фінансовими органами як під час вирішення загальних питань монетарної і фіскальної політики, так і під час повсякденного виконання фінансових операцій. Оскільки надходження коштів до бюджету та витрачання цих коштів протягом року в часі не збігаються, депозити уряду в Центральному банку характеризуються значними коливаннями і можуть бути джерелом коливань у грошовій базі. Проте більшість цих коливань має тимчасовий характер, і Центральний банк може їх передбачити на основі інформації Міністерства фінансів через проведення операцій на відкритому ринку і нейтралізувати вплив бюджетних коливань на грошову базу. Центральний банк здійснює також кредитування держави (в межах існуючого у країні відповідного законодавства) та управління державним боргом, бере активну участь в організації випуску державних боргових зобов'язань, їх розміщенні і підтримці ринкового курсу, виплаті доходів. В Україні Національний банк здійснює розрахунково-касове обслуговування уряду, виконує функції платіжного агента уряду з обслуговування державного боргу, є кредитором уряду.

5. Центральний банк проводить грошово-кредитну політику. Всі функції Центрального банку взаємопов'язані, але саме ця є найважливішою в сучасних умовах. Саме в цій функції найповніше реалізується призначення Центрального банку і в тій чи в іншій формі проявляються всі його інші функції. Разом з тим, монетарна політика Центрального банку є ключовим елементом всієї грошової системи країни загалом. На ній базується весь механізм державного регулювання грошового обороту.

Кредитно-банківська система України є дворівневою і крім Національного (державного) включає комерційні (недержавні) банки.

На сьогодні в Україні діє понад 160 комерційних банків. Вони є необхідним елементом ринкової економіки, інфраструктури кредитного ринку.

Комерційні банки створюються, як правило, на акціонерній та пайовій основі шляхом об'єднання капіталів їх засновників-акціонерів.

Основними функціями комерційних банків є кредитно-розрахункове, касове та інші види банківського обслуговування юридичних і фізичних осіб.

Залежно від характеру кредитних операцій, що проводяться, комерційні банки поділяються на універсальні і спеціалізовані.

Універсальні банки здійснюють усі види кредитно-розрахункового обслуговування своїх клієнтів.

Спеціалізовані банки здійснюють операції у вузьких сферах кредиту. До них належать інвестиційні, інноваційні, іпотечні, ощадні банки тощо.

За способом формування статутного капіталу розрізняють комерційні банки без участі держави, з участю держави, іноземного капіталу. Статутний фонд комерційних банків не може бути менше мінімального розміру, встановленого Національним банком.

Комерційні банки самостійно встановлюють процентні ставки за своїми операціями. Національний банк впливає на процентну політику комерційних банків за допомогою таких інструментів монетарної політики, як зміна облікової ставки, обов'язкової норми резервування та здійснення операцій з цінними паперами, вплив яких було розглянуто вище.

Види банківських операцій

Всі операції комерційних банків поділяються на два основних види: пасивні і активні.

Пасивні — операції, пов'язані із залученням (мобілізацією) тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб з метою створення кредитних ресурсів.

Активні — операції, за допомогою яких банки здійснюють розміщення залучених коштів для кредитування своїх клієнтів з метою отримання прибутку.

Основними видами активних операцій та банківських послуг є:

- **Вексельні операції.** Вексель — боргове зобов'язання позичальника сплатити кредиторі вказану у векселі суму у визначений термін і сплатити процент.

Вексель — не тільки особлива форма кредиту, а й засіб платежу, який може бути куплений банком до закінчення терміну по його платежу або закладений в банк. Банк виплачує векселетримачеві вказану в ньому суму мінус процент за кредит до настання терміну платежу. Таким чином, вексельний (товарний) кредит перетво-

рюється в банківський (грошовий) кредит. Банк, який веде облік векселів, стає гарантом своєчасної оплати по векселю.

- **Лізинг** — це придбання банком власним коштом засобів виробництва (машин, устаткування, транспортних засобів) з метою їх подальшого надання в оренду (лізинг) своїм клієнтам за відповідну плату (процент). Таким чином лізингова компанія, в ролі якої виступає банк, кредитує орендатора засобів виробництва, надаючи йому можливість тимчасово користуватися об'єктом оренди. Перевага лізингу полягає в тому, що орендоване фірмою майно не підлягає оподаткуванню на відміну від власного майна.
- **Факторинг** — це фінансова операція, за якою фірма або банк-фактор (посередник) купує у своїх клієнтів неоплачені рахунки їхніх партнерів, а потім оплачує ці рахунки. Фактично це доручення підприємства банкові права на управління своєю дебіторською заборгованістю за відповідну плату (процент).
- **Випуск платіжних документів і цінних паперів** (чеків, акредитивів, кредитних карток, акцій, облігацій та ін.) та здійснення операцій з ними; купівля-продаж (обмін) іноземних валют, дорогоцінних (банківських) металів тощо.
- **Посередницькі (трастові) операції** — це операції з управління коштами і майном своїх клієнтів: із залучення і розміщення їх коштів; купівля-продаж цінних паперів, інші послуги, які банк надає в інтересах і за дорученням своїх клієнтів на правах їхньої довіреної особи.

20.3. Монетарна політика Центрального банку та її інструменти

Для нормального функціонування грошової системи необхідні розроблення і реалізація певної грошово-кредитної політики. Позитивний вплив цієї політики на розвиток економіки визначає ефективність самої грошової системи.

Сутність монетарної політики можна визначити як *комплекс взаємопов'язаних, скоординованих на досягнення заздалегідь визначених суспільних цілей, заходів щодо регулювання грошового обороту, які здійснює держава через Центральний банк.*

Об'єктами, на які найчастіше спрямовується монетарна політика, є такі змінні грошового ринку: пропозиція (маса) грошей, ставка процента, швидкість обігу грошей, валютний курс тощо. В Україні

головним суб'єктом грошово-кредитної політики є Національний банк. Саме він несе відповідальність перед суспільством за стан монетарної сфери. Як передбачено Конституцією України (ст. 100), Рада НБУ самостійно розробляє основні засади грошово-кредитної політики та здійснює контроль за її проведенням.

Монетарна політика в широкому розумінні спрямована на боротьбу з інфляцією і безробіттям, на досягнення стабільних темпів економічного розвитку через регулювання грошової маси в обігу, кредитів і відсоткової ставки. **Основними інструментами грошово-кредитного регулювання і монетарної політики є:**

1. **Зміна норми обов'язкових банківських резервів.** Підвищення цієї норми означає, що більшу частину грошей, які банки отримали від вкладників у вигляді депозитів, буде “заморожено” на рахунках у Центральному банку. Комерційні банки не зможуть використати ці гроші для надання кредитів підприємцям та індивідам. Отже, кредитні можливості комерційних банків зменшаться, меншою буде і пропозиція кредитів. За умов, що попит на кредитні ресурси в суспільстві залишиться сталим, таке зменшення пропозиції призведе до зростання відсоткової ставки. Таким чином, кредит стане дорожчим. Підприємці братимуть його менше, відповідно, вони вимушені будуть скоротити обсяги виробництва. Це спричинить збільшення безробіття та уповільнить темпи економічного зростання. Зменшення норми обов'язкових банківських резервів призведе до протилежних наслідків, а саме: кредитні можливості комерційних банків зростуть, підвищиться пропозиція кредитів, що спричинить зниження відсоткової ставки і кредит стане доступнішим; підприємці охочі братимуть дешевші кредитні ресурси, розширюватимуть виробництво і сприятимуть зниженню безробіття та прискоренню темпів економічного розвитку у країні. Отже, зміна норми обов'язкових банківських резервів — досить дієвий інструмент, який дає можливість вплинути на економічну ситуацію в цілому. Збільшувати норму обов'язкових банківських резервів доцільно, коли економіка перебуває у стані “перегріву” і темпи економічного розвитку треба уповільнити, щоб уникнути кризи перевиробництва. Зменшувати норму обов'язкових банківських резервів доцільно тоді, коли економіка перебуває на стадії спаду, в період економічної кризи.

2. **Зміна ставки облікового процента, або офіційної облікової ставки Центрального банку** (облікова, або дисконтна політика). Офіційна облікова ставка Центрального банку — це та відсоткова ставка,

за якою Центральний банк надає позики комерційним банкам і здійснює переоблік векселів. Коли Центральний банк змінює офіційну облікову ставку, він впливає на можливості комерційних банків та їхніх клієнтів отримувати кредит, що, в свою чергу, впливає на економічне зростання, грошову масу, рівноважну ставку відсотка. Механізм впливу аналогічний описаному вище. Збільшувати ставку облікового процента доцільно в умовах загрозовано інтенсивного розвитку економіки, а зменшувати — в умовах кризи і депресії.

3. Операції на відкритому ринку, тобто купівля-продаж Центральним банком державних облігацій та інших цінних паперів. Якщо Центральний банк продає цінні папери на відкритому ринку, то комерційні банки купують їх, а натомість віддають Центральному банку гроші. Отже, кредитні ресурси комерційних банків (і відповідно їх можливості надавати позики клієнтам) зменшуються. Це призводить до скорочення грошової маси в обігу і підвищення відсоткової ставки. “Дорогий” кредит змушує підприємців скорочувати обсяги виробництва; безробіття зростає; темпи економічного розвитку уповільнюються. Якщо ж Центральний банк купує цінні папери в комерційних банків, то тим самим він надає їм додаткові ресурси і розширює їхні можливості надавати кредити.

Центральні банки не можуть щодня змінювати норму обов’язкових банківських резервів або офіційну облікову ставку, оскільки це сприятиме зростанню недовіри до Центрального банку і впевненості в його неспроможності впливати на макроекономічні процеси. Тому саме операції на відкритому ринку є найбільш гнучким методом здійснення монетарної політики, який дозволяє оперативнo коригувати ситуацію в економіці.

Висновки

- Пропозиція грошей здійснюється банківською системою через емісію грошей Центральним банком і кредитну мультиплікацію депозитів комерційними банками. Зміна пропозиції грошей призводить до зміни рівня позичкового процента, що веде до зміни економічної поведінки суб’єктів ринкових відносин і значною мірою впливає на ділову активність.
- Монетарна політика — це сукупність взаємопов’язаних, скоординованих на досягнення заздалегідь визначених суспільних цілей, заходів щодо регулювання грошового обороту, які здійснює держава через Центральний банк. Основними стратегічними цілями

монетарної політики є загальноекономічні цілі держави: економічне зростання, забезпечення високої зайнятості, стабілізація цін, збалансування платіжного балансу.

- Основними інструментами монетарної політики, які зазвичай застосовує Центральний банк, є: регулювання облікової ставки процента, зміна норми обов'язкових резервів, проведення операцій на відкритому ринку. Вибір того чи іншого інструменту визначається залежно від конкретного стану, ситуації на грошовому ринку.
- В умовах депресії та спаду Центральний банк проводить політику “дешевих грошей”, тобто за допомогою інструментів монетарної політики збільшує пропозицію грошей, що призводить до зниження процентної ставки, робить кредитні ресурси доступнішими; відповідно виробництво розширюється, безробіття зменшується, темпи економічного зростання прискорюються. В умовах піднесення, щоб уникнути “перегріву” економіки і уповільнити її швидке просування до кризи, Центральний банк проводить політику “дорогих грошей”.

Задача 1

Розрахуйте, яку суму грошей було вилучено з обігу протягом року, якщо загальна вартість проданих за рік товарів і послуг становила 120 млн грн, середня швидкість обігу грошей дорівнювала 8, а на початку року в обігу перебувало 18 млн грн.

Розв'язання:

Грошову масу, необхідну для обігу, визначають за рівнянням обміну:

$$MV = PQ.$$

$$M = \frac{PQ}{V}.$$

Зверніть увагу, що значення PQ вже дано за умовою задачі і дорівнює 120 млн грн. Отже:

$$M = \frac{120 \text{ млн грн}}{8} = 15 \text{ млн грн.}$$

З обігу за рік було вилучено:

$$18 \text{ млн грн} - 15 \text{ млн грн} = 3 \text{ млн грн.}$$

Відповідь:

З обігу було вилучено 3 млн грн.

Децю складнішими є задачі із *розрахунку процентної зміни кількості грошей в обігу*.

Задача 2

Як зміниться грошова маса, якщо швидкість обігу грошей зменшилася на 10%, обсяг виробництва зріс на 10 %, а індекс цін склав 1,05?

Розв'язання:

Було: $MV = PQ$.

Стало: $M^* \cdot 0,9V = 1,05P \cdot 1,1Q$.

Індекс зростання грошової маси становитиме:

$$I_M = \frac{1,05 \cdot 1,1}{0,9} = 1,283.$$

Отже, грошова маса зросла приблизно на 28,3 %.

Задача 3

Загальна сума поточних депозитів у комерційному банку становила 100000 грн, його резерви — 37000 грн, а норма обов'язкових банківських резервів — 25 %. Чому дорівнюють розміри нових позик, які за цих умов може надати комерційний банк і банківська система в цілому?

Розв'язання:

Нові позики комерційний банк може надати тільки в сумі надлишкових резервів.

Обов'язкові резерви = $100000 \cdot 0,25 = 25000$ грн.

Надлишкові резерви = Фактичні резерви – Обов'язкові резерви = $= 37000 - 25000 = 12000$ грн.

Мультиплікатор $m = \frac{1}{0,25} = 4$.

Банківська система в цілому може надати таку максимальну суму нових позик:

$$12000 \cdot 4 = 48000 \text{ грн.}$$

Отже, даний комерційний банк може надати нові позики в розмірі 12000 грн, а банківська система в цілому — в розмірі 48000 грн.

Практикум

Тести

1. Політику уряду, спрямовану на регулювання грошової маси, ставки відсотка та умов надання кредитів, називають:
 - A. Фіскальною.
 - B. Соціальною.
 - C. Економічною.
 - D. Монетарною.
2. Облікова ставка — це:
 - A. Ставка відсотка за кредитами комерційних банків.
 - B. Ставка відсотка за кредитами, які Центральний банк надає комерційним банкам.
 - C. Ставка відсотка, за якою комерційні банки приймають внески клієнтів на депозитні рахунки.
 - D. Ставка відсотка за строковими депозитами комерційного банку.
3. Норма резервування депозитів — це:
 - A. Відсоткова частка суми депозитів, які комерційний банк має тримати у Центральному банку.
 - B. Відсоткова ставка, за якою комерційні банки приймають від клієнтів внески на депозитні рахунки.
 - C. Ставка відсотка за кредитами, які Центральний банк надає комерційним банкам.
 - D. Відсоткова частина депозитів, яку комерційний банк надає в позику.
4. Операції на відкритому ринку — це:
 - A. Установлення Центральним банком певної облікової ставки.
 - B. Купівля і продаж Центральним банком облігацій державної позики та інших цінних паперів.
 - C. Установлення Центральним банком норми обов'язкового резервування депозитів.
 - D. Випуск Центральним банком готівки в обіг.
5. Якщо норма обов'язкових банківських резервів становить 100 %, то величина мультиплікатора дорівнює:
 - A. 0.
 - B. 1.
 - C. 10.
 - D. 100.

6. Якщо норма обов'язкових банківських резервів дорівнює 25%, а банківська система має надлишкові резерви в розмірі 15 тис. грн, то банківська система може збільшити грошову масу максимум на:
- A. 0.
 - B. 60 тис. грн.
 - C. 15 тис. грн.
 - D. 45 тис. грн.
7. Який з наведених нижче виразів, що характеризує співвідношення показників грошової маси, не може бути помилковим:
- A. $M2 = M1 + M3$.
 - B. $M3 > M1 + M4$.
 - C. $M2 < M1$.
 - D. $M4 > M3$.
8. Якщо Центральний банк проводить політику “дешевих грошей”, то він:
- A. За допомогою інструментів монетарної політики збільшує позицію грошей, що призводить до зниження процентної ставки і робить кредитні ресурси доступнішими.
 - B. За допомогою інструментів монетарної політики зменшує кредитні ресурси комерційних банків, що призводить до зростання рівня ставки процента і робить кредитні ресурси менш доступними для виробників.
 - C. Знецінює національну валюту щодо іноземної валюти.
 - D. Робить іноземну валюту дешевшою порівняно з національною.
9. Якщо Центральний банк проводить політику “дорогих грошей”, то він:
- A. За допомогою інструментів монетарної політики збільшує позицію грошей, що призводить до зниження процентної ставки і робить кредитні ресурси доступнішими.
 - B. За допомогою інструментів монетарної політики зменшує кредитні ресурси комерційних банків, що щодо зростання рівня ставки проценту і робить кредитні ресурси менш доступними для виробників.
 - C. Знецінює національну валюту по відношенню до іноземної валюти.
 - D. Робить іноземну валюту дешевшою порівняно з національною.
10. Які з наведених елементів не є частиною $M1$:
- A. Монети.
 - B. Паперові гроші.

- C. Ощадні внески.
- D. Внески до запитання.

Задачі

1. Розрахуйте, скільки грошей було вилучено з обігу протягом року, якщо сумарна вартість товарів і послуг, проданих за рік, становила 420 млрд грн, швидкість обігу грошової одиниці в середньому за рік дорівнювала 7, а грошова маса на початок року — 64 млрд грн.
2. Розрахуйте, скільки грошей потрібно випустити в обіг, якщо номінальний ВВП країни дорівнює 500 млн умовних грошових одиниць, одна грошова одиниця обертається 4 рази на рік, а грошова маса на початку року становила 120 млн умовних грошових одиниць.
3. На початку року обсяг грошової маси дорівнював 12 млрд грн. Протягом року уряд випустив в обіг ще 2 млрд грн. Чому дорівнює швидкість обігу грошей наприкінці року, якщо сумарна вартість проданих за рік товарів і послуг становить 126 млрд грн?
4. В умовній країні обсяг виробництва за рік збільшився на 10 %. Швидкість обігу грошей за цей же час збільшилася на 5 %, а загальний рівень цін на товари і послуги підвищився на 8 %. Знайдіть динаміку зміни грошової маси за цей період.
5. У ринковому кругообігу швидкість обороту однієї грошової одиниці зросла на 8 %, інфляція становила 16 % на рік. Якою має бути динаміка грошової маси, яка б забезпечувала економічне зростання в 4 %?
6. Що можна сказати про зміни грошової маси в економіці, якщо швидкість обігу грошей зросла на 5 %, обсяг виробництва — на 4 %, а індекс цін становив 1,15?
7. При обсязі ВВП в 2000 одиниць грошова маса в обігу становила 100 грошових одиниць. Уряд збільшив грошову масу до 300 грошових одиниць. Як зміниться розмір ВВП, якщо ціни і швидкість обігу грошей постійні? А якщо ціни зростуть у 2 рази, а швидкість обігу грошей у 1,5 рази?

Відповіді до практикуму

Тести

1. D; 2. B; 3. A; 4. B; 5. B; 6. D; 7. D; 8. A; 9. B; 10. C.

Задачі

1. 4 млрд грн.
2. 5 млн умовних грошових одиниць.
3. 9.
4. Зросла на 13,1 %.
5. Зросли на 11,7 %.
6. Зросла на 13,9 %.
7. У першому випадку ВВП збільшиться до 6000 одиниць; у другому — до 4500 одиниць.

Глава 21. Інфляція та антиінфляційна політика

21.1. Суть і види інфляції.

21.2. Типи інфляції, їх характеристика.

21.3. Соціально-економічні наслідки інфляції.

21.4. Антиінфляційна політика. Взаємозв'язок інфляції і безробіття.

21.1. Суть і види інфляції

Інфляція, як і безробіття, — один із проявів порушення макроекономічної рівноваги.

Ідеальною для грошового обігу є ситуація, якщо кількість грошей відповідає потребам суспільства в них. Тобто, коли грошей не більше і не менше, ніж потрібно для нормальної торгівлі при рівні цін, що склався, та певної швидкості обігу грошової одиниці. Але в реальному житті так буває нечасто. Найтиповіший випадок — паперових грошей набагато більше, ніж реальна потреба в них. Тоді зростає середній рівень цін, купівельна спроможність грошової одиниці падає, вона знецінюється. Маємо **інфляцію**. Зворотний процес має назву **дефляція** і характеризується зниженням середнього рівня цін і зростанням купівельної спроможності грошової одиниці. Отже, **інфляція — це процес зростання середнього рівня цін, що веде до падіння купівельної спроможності грошей.**

Не можна вважати за інфляцію будь-яке підвищення ціни. Якщо, наприклад, ціна на ті чи інші товари час від часу підвищується, це ще не інфляція. Адже таке підвищення ціни може бути викликане, наприклад, поліпшенням якості товару, зростанням його вартості. Інфляція має місце тоді, коли підвищується загальний рівень цін, що призводить до знецінення грошей.

Отже, **інфляція — підвищення середнього рівня цін**. Але це не означає, що обов'язково підвищуються ціни на всі товари. Навіть за досить швидкого зростання інфляції ціни на одні товари значно підвищуються, на інші — зростають повільнішими темпами, а на треті товари взагалі не підвищуються. Тобто, *ні інфляція, ні дефляція не означають, що всі ціни рухаються в одному напрямі або змінюються в однаковій пропорції.*

Між інфляцією та кількістю грошей в обігу існує суттєвий зв'язок. У господарстві, заснованому на натуральному обміні (тобто, де

обмін відбувається без використання грошей), одночасне підвищення всіх цін було б логічно неможливим. Інфляції просто не могло б бути за відсутності грошей.

Показниками інфляції є *рівень інфляції (індекс споживчих цін певного року або індекс інфляції)* і *темп інфляції*. Ці показники розраховуються за формулами:

$$\text{Індекс споживчих цін певного року} = \frac{\text{Ціна ринкового кошика певного року}}{\text{Ціна відповідного ринкового кошика базового року}}$$

$$\text{Темп інфляції} = \frac{\text{Індекс цін поточного року} - \text{Індекс цін базового року}}{\text{Індекс цін базового року}} \cdot 100 \%$$

або:

$$\text{Темп інфляції} = \left(\frac{\text{Індекс цін поточного року}}{\text{Індекс цін базового року}} - 1 \right) \cdot 100 \%$$

Показник темпу інфляції характеризує не темп росту загального рівня цін, а темп приросту загального рівня цін.

Індекс споживчих цін (ІСЦ) — показник, який вимірює темп зростання цін за певний період порівняно з цінами базового періоду, що приймаються за 100 %.

Цей індекс розраховується на основі оцінки динаміки зростання цін визначеного (фіксованого) набору товарів і послуг (“споживчого кошику”).

ІСЦ показує, наскільки відсотків більше необхідно витратити грошей на купівлю того ж самого набору товарів і послуг порівняно з базовим періодом. Наприклад, якщо ІСЦ поточного року становить 15 %, то це означає, що порівняно з базовим роком за цей же набір товарів і послуг треба заплатити на 15 % більше, тобто вартість життя зросла на 15 %.

Причому у “споживчий кошик” закладаються не тільки обсяги споживання товарів і послуг та їх ціни, а також їх питома вага (частка) у витратах споживачів. Наприклад, пересічний споживач витрачає зі свого бюджету 50 % на продовольчі товари, 30 % — на промислові, 20 % — на послуги. Якщо індекс цін на продовольчі товари становив 95 %, на промислові — 105 %, на послуги — 115 %, то індекс споживчих цін становитиме:

$$95 \cdot 0,5 + 105 \cdot 0,3 + 115 \cdot 0,2 = 102 \%$$

В Україні, за даними Міністерства статистики, ІСЦ розраховується на основі набору, до якого входить 270 найменувань, у тому числі 102 продовольчих, 120 промислових товарів та 48 видів послуг. Це, зокрема, хліб, мука, крупи, цукор, молоко, сало, свинина, яловичина, масло, олія, яйця, картопля, овочі та ін.; 30 видів одягу, трикотажних виробів, взуття, а також тарифи на електроенергію, опалення, послуги зв'язку, транспорт.

Дані для розрахунків одержують шляхом обстежень сімейних бюджетів. Моніторинг за змінами цін щомісяця проводиться в 550 містах і райцентрах за різними доходними групами домогосподарств.

Так зване “правило величини 70” дає іншу можливість кількісно вимірювати інфляцію, а саме — швидко підрахувати кількість років, необхідних для подвоєння рівня цін. Для цього потрібно поділити число 70 на щорічний рівень інфляції:

$$\text{Потрібна для подвоєння рівня цін} \approx \frac{70}{\text{Темп щорічного зростання рівня цін, \%}}$$

Наприклад, при щорічному рівні інфляції 3 % рівень цін подвоїться приблизно через $70 : 3 = 23$ роки; при 8 %-ній — приблизно через $70 : 8 = 9$ років; при 12 %-ній — приблизно через $70 : 12 = 6$ років. І так далі. “Правило величини 70” використовується також і тоді, коли, наприклад, треба визначити, скільки часу потрібно, щоб ВВП зріс вдвічі.

Залежно від темпів зростання середнього рівня цін розрізняють декілька **видів інфляції**: повзуча, галопуюча, гіперінфляція. Якщо **повзуча** (до 10% на рік) інфляція має навіть позитивний вплив на економіку, оскільки примушує підприємців не відкладати отриманий прибуток “у шухляду”, бо він знеціниться, а вкладати його в розширення власного виробництва і таким чином створювати нові робочі місця і збільшувати обсяг виробництва, то вже **галопуюча** інфляція свідчить про серйозні проблеми економічного розвитку країни. В умовах **гіперінфляції** рівень цін зростає більш ніж на 50 % на місяць; її найголовніші руйнівні наслідки — швидке зубожіння населення, зростання безробіття, знищення механізму нагромадження грошей та їх вкладення в розвиток виробництва. Гіперінфляція не знищує економіку сама по собі. Країна певний час може жити в умовах гіперінфляції. Але інфляція руйнує найважливіший механізм, що забезпечує нормальний економічний розвиток у майбутньому, а саме — ме-

ханізм нагромадження грошей та їх вкладання у розвиток виробництва, оскільки при інфляції вигідно бути боржником, але не вигідно накопичувати гроші і давати їх у борг.

Інфляція може мати не тільки відкритий, явний, а й прихований характер. Так, наприклад, в умовах командної економіки, коли держава активно втручається у процеси ціноутворення, ціни формально можуть не зростати, але це ще не означає, що в економіці все гаразд і інфляції не існує. Насправді має місце так звана *придушена або прихована* інфляція, яка стрімко набирає руйнівної сили, як тільки держава послаблює жорстке регулювання цін.

21.2. Типи інфляції, їх характеристика

Розрізняють два основних *типи інфляції*. При *інфляції попиту* “за багато грошей полює за невеликою кількістю товарів”, тобто сукупний попит виявляється набагато більшим, ніж сукупна пропозиція товарів і послуг, що призводить до зростання загального рівня цін. Якщо ресурси в економічній системі використовуються не повністю, тобто є виробничі потужності, не задіяні у виробництві, та існує армія безробітних — тоді підвищення сукупного попиту призведе, скоріш за все, до збільшення обсягів виробництва і зменшення безробіття, але рівень цін або залишиться незмінним, або підвищиться незначною мірою. Це пояснюється тим, що є багато незадіяних трудових і матеріальних ресурсів, які можна привести в дію за існуючих цін. Додаткове виробництво приносить вигоду і, як результат, суттєво зростає обсяг виробленої продукції, але ціни не підвищуються.

Та з подальшим зростанням попиту економіка наближається до повної зайнятості і повного використання наявних ресурсів. Середній рівень цін починає поступово зростати. Адаже тепер у виробництво “втягується” і менш кваліфікована робоча сила, і сировина нижчої якості. Це спричиняє збільшення витрат, які підприємці можуть легко перекласти на споживачів, підвищивши ціни. Коли реальний обсяг національного продукту досягає свого максимуму, подальше збільшення попиту обов’язково веде до інфляції. Між виробниками виникає конкуренція за перерозподіл ресурсів; залучити необхідні ресурси саме у своє виробництво може лише той, хто заплатить за них найвищу ціну. Це викликає підвищення загального рівня цін в економіці.

Отже, інфляція попиту виникає тоді, коли існує надлишковий попит. Споживачі (домогосподарства) здатні створити надлишковий

попит на товари і послуги в умовах *інфляційного очікування*, тобто коли вони внаслідок глибокого переконання в тому, що інфляція триватиме, зменшують заощадження і збільшують поточне споживання. Існує навіть вираз — “гарячі гроші”. Це коли люди намагаються позбутися грошей, які швидко знецінюються, шляхом придбання на них якихось товарів. “Гроші, наче гаряча праска, обпікають руки”, і люди прагнуть швидше їх позбутися, поки вони не знецінилися. Відповідно держава може створювати надлишковий попит тоді, коли реалізує соціальні програми, розширює державний сектор або збільшує воєнні витрати. Виробники сприяють надлишковому попиту, коли збільшують інвестиційні витрати в періоди економічно-го піднесення або докорінної перебудови галузей економіки.

При *інфляції витрат* ціни зростають внаслідок підвищення витрат на виробництво (наприклад, унаслідок зростання цін на енергоносії або підвищення номінальної заробітної плати). Термін “інфляція, обумовлена зростанням витрат”, пояснює зростання цін чинниками, що призводять до збільшення витрат на одиницю продукції. Витрати на одиницю продукції — це середні витрати за даного обсягу виробництва. Вони розраховуються так: треба поділити загальні витрати на ресурси на кількість виготовленої продукції. Зростання витрат на одиницю продукції в економіці скорочує прибутки і обсяг продукції, який підприємства можуть пропонувати за існуючого рівня цін. Як наслідок, зменшується пропозиція товарів і послуг у масштабі всієї економіки. Це зменшення пропозиції веде до зростання середнього рівня цін, тобто до інфляції. За цією схемою вже не попит, а витрати спричиняють підвищення цін. Інфляція витрат наче сама себе підтримує: ціни, які підвищились, призводять до нового збільшення витрат на купівлю необхідних ресурсів виробництва, отже, виробники вимушені знову підвищувати свої ціни.

До найважливіших джерел інфляції витрат належать збільшення номінальної заробітної плати і підвищення цін на сировину та електроенергію. Якщо підвищення заробітної плати в масштабах економіки країни не супроводжується зростанням продуктивності суспільної праці, то збільшуються витрати на одиницю продукції. Виробники відповідають на це скороченням виробництва товарів і послуг, які поступають на ринок. За незмінного попиту це зменшення пропозиції призводить до підвищення рівня цін. Цей різновид інфляції витрат має назву “*інфляція, викликана підвищенням заробітної плати*”.

Назва другого різновиду інфляції витрат — “*інфляція, викликана порушенням механізму пропозиції*”. Вона є наслідком збільшення витрат

рат виробництва та цін, пов'язаних з раптовим, непередбаченим зростанням вартості сировини або затрат на енергію. Переконливий приклад для України на початку 90-х років — значне підвищення цін на імпортовані нафту і газ. Оскільки протягом 1991–1993 рр. ціни на ці енергоресурси зросли в сотні разів, то це суттєво вплинуло на зростання витрат виробництва і транспортування всієї продукції в економіці. Все це значною мірою поглибило інфляційні процеси в Україні.

Інфляція витрат породжує в людей *інфляційну психологію*. Інфляційна психологія характеризується такою ситуацією в економіці, коли всі впевнені, що інфляція триватиме і далі, а тому працівники вимагають підвищення зарплати під майбутнє зростання цін, а підприємці заздалегідь закладають у ціни своїх товарів майбутнє зростання цін на робочу силу, сировину і кредит. Інфляційна психологія підтримує інфляційну спіраль або породжує інфляцію, що сама себе підживлює. Переломити інфляційну психологію дуже важко.

Вважається, що інфляція витрат може і сама себе обмежувати: оскільки пропозиція зменшується, то скорочуються реальні обсяги ВВП і рівень зайнятості, що стримує подальше зростання витрат.

Згідно з *кількісною теорією грошей*, кількість грошей в обігу має відповідати обсягу ВВП. *Рівень цін визначається пропозицією грошей*, а оскільки пропозицію грошей контролює Центральний банк, то він і відповідає за інфляцію. За вітчизняним досвідом, на інфляцію суттєво впливає фінансування бюджетного дефіциту. Якщо значна частина державного бюджетного дефіциту фінансується за рахунок того, що просто друкується більше грошей, то це стає потужним джерелом інфляції. За допомогою “друкарського верстата” збільшується грошова маса, а це призводить до знецінення грошей і підвищення загального рівня цін.

Вважається, що загальна вартість виготовленого продукту в країні повинна дорівнювати добутку величини грошової маси і швидкості обігу грошової одиниці (рівняння обміну, або рівняння Фішера):

$$MV = PQ.$$

Якщо обсяг виробництва Q не може бути збільшений і швидкість обігу V постійна, то зростання грошової маси M призведе до незабезпеченого виробництвом підвищення рівня цін P . Таким чином, зміна грошової маси (кількості грошей) керує інфляцією. Коли ж обсяг

виробництва змінюється внаслідок того, що суспільство не завжди повністю використовує наявні ресурси, і коли швидкість обігу змінюється з розвитком нових форм платіжних засобів (наприклад, електронних розрахунків, пластикових карток тощо), тоді зв'язок між грошовою масою і інфляцією буде менш очевидним. Саме навколо цих проблем — як треба розраховувати M , наскільки стабільна V , наскільки швидко змінюється Q — точиться дискусія між *монетаристами і кейнсіанцями*. З монетарного погляду, попит на гроші є стабільний і ринкова економіка настільки гнучка, що її нормальний стан наближений до стану повної зайнятості. Тому зміни в кількості грошей після певної затримки позначаються на рівні цін. Кейнсіанська точка зору, навпаки, полягає в тому, що економіка не завжди перебуває на рівні повної зайнятості і що попит на гроші не є стабільний. Тому рівень цін не дуже жорстко залежить від грошової маси.

21.3. Соціально-економічні наслідки інфляції

Інфляція має глибокі соціально-економічні наслідки. Вона передусім відбивається на обсязі національного виробництва і перерозподілі доходів. Економічна ситуація в Україні на початку 90-х років наочно продемонструвала випадок, коли реальний обсяг національного виробництва скорочувався, тоді як ціни продовжували зростати.

Припустимо, що реальний обсяг національного виробництва за умов повної зайнятості є величиною постійною. Це полегшить визначення впливу інфляції на розподіл доходів.

Для того щоб з'ясувати *вплив інфляції на перерозподіл доходів*, треба згадати, чим відрізняються грошовий, або номінальний, і реальний доходи. Грошовий, або номінальний дохід — це кількість гривень, які людина отримує у вигляді заробітної плати, ренти, відсотка або прибутку. Реальний дохід визначається кількістю товарів і послуг, які можна купити на суму номінального доходу. Тому, якщо номінальний дохід зростає більш високими темпами, ніж рівень цін, то реальний дохід підвищується. Але якщо рівень цін підвищується швидше, ніж номінальний дохід, то реальний дохід зменшується. Реальний дохід можна приблизно розрахувати за формулою:

$$\text{Зміни реального доходу, \%} = \text{Зміни номінального доходу, \%} - \text{Зміни рівня цін, \%}$$

Інфляція по-різному впливає на перерозподіл, залежно від того, чи є вона *очікуваною чи непередбаченою*. В разі очікуваної інфляції дійові особи ринку можуть вжити заходів, щоб попередити або зменшити негативні наслідки інфляції, що можуть позначитися на їх реальних доходах.

Інфляція знижує доходи *людей, які отримують фіксовані номінальні доходи*. Тобто вона перерозподіляє доходи, зменшуючи їх в одержувачів фіксованих доходів і збільшуючи в інших групах населення. *Люди, які живуть на нефіксовані доходи*, можуть виграти від інфляції. Номінальні доходи таких суб'єктів ринкових відносин можуть випереджати рівень цін, внаслідок чого їхні реальні доходи зростатимуть. Наприклад, робітники, зайняті у галузях промисловості, що розвиваються і представлені сильними профспілками, можуть домогтися, щоб їхня номінальна заробітна плата зростала пропорційно до рівня інфляції або випереджала його.

Інфляція найбільш негативно позначається на *власниках заощаджень*. Із зростанням цін реальна вартість або купівельна спроможність заощаджень зменшується.

Інфляція також перерозподіляє доходи між *кредиторами і позичальниками*. Так, непередбачена інфляція приносить вигоду тим, хто отримав позику за рахунок тих, хто надав позику. Ті уряди, які упродовж десятиріч нагромадили величезну державну внутрішню заборгованість, теж отримують неабияку вигоду від інфляції.

Для впорядкування взаємовідносин між кредиторами і позичальниками важливо розрізнити *реальну і номінальну відсоткові ставки*. Різниця між ними полягає в тому, що, на відміну від номінальної відсоткової ставки, реальна відсоткова ставка коригується відповідно до рівня інфляції. Щоб уникнути небезпеки невизначеності в умовах непередбаченої інфляції, кредитори і позичальники повинні укладати контракти, в яких обумовлюються реальні величини, тобто індексуються за певним показником рівня цін. Індксація досить поширена в економічних системах з високими та мінливими темпами інфляції. Інколи вона здійснюється за допомогою використання контрактів у стабільнішій іноземній валюті.

Таким чином, інфляція “оподатковує” тих, хто має фіксовані грошові доходи, і “надає субсидії” тим, чий грошові доходи динамічно змінюються. Непередбачена інфляція “карає” власників заощаджень і приносить вигоду одержувачам позик за рахунок кредиторів.

Чим нестабільніше темп інфляції, тим сильніше діє фактор невизначеності на формування очікувань як позичальників, так і кредиторів. Оскільки більшість людей не любить невизначеності і не схильна до ризику, то *непередбачуваність, пов'язана з нестабільністю темпів інфляції, зачіпає інтереси практично всіх.*

Досі припускалось, що реальний обсяг національного виробництва є величина постійна за умов повної зайнятості. Але на практиці він може змінюватися. Існують ***найрізноманітніші взаємозалежності між інфляцією та реальним обсягом національного виробництва.***

Економісти по-різному оцінюють вплив інфляції на виробництво. Прихильники концепції інфляції попиту стверджують, що помірна інфляція сприяє підвищенню темпів економічного зростання та подоланню депресії. Прихильники концепції інфляції витрат, навпаки, вважають, що розвиток інфляції веде до скорочення виробництва. Але і ті, й інші визнають, що гіперінфляція призводить до краху фінансової системи в економіці.

Оскільки під час інфляції ціни змінюються не в однаковій пропорції, то це суттєво впливає на *мінливість відносних цін*. Відносні ціни стають рухливішими. Розподіл ресурсів у ринковій економіці відбувається відповідно до відносних цін, отже, ***інфляція породжує неефективність на мікроекономічному рівні.***

Крім того, ***інфляція часто призводить до непередбачуваних змін податкових зобов'язань окремих осіб.*** Адже податкове законодавство, як правило, складається без урахування впливу інфляції і виходить з номінального, а не реального приросту величини вартості капіталу, який належить дійовим особам ринку.

В умовах інфляції, коли купівельна спроможність національної грошової одиниці постійно коливається, гроші втрачають здатність виконувати функцію міри вартості. Уявіть собі, як важко робити виміри за допомогою лінійки, яка може розтягуватись і змінювати розмір одного ділення. Адже гроші — це і є своєрідна “лінійка”, за допомогою якої люди вимірюють економічні операції. При інфляції довжина такої “лінійки” постійно змінюється. Важко уявити, що уряд, скажімо, приймає закон, згідно з яким у 2000 р. 1 м містить 100 см, в 2001 р. — 96 см, а в 2002 р. — 87 см. Зрозуміло, що такий закон створив би багато незручностей, бо під час порівняння відстаней треба було б робити “поправки на інфляцію”. Аналогічно, ***коливання купівельної спроможності грошей веде до втрати ними здатності виконувати функцію міри вартості, а це ускладнює життя людей у світі з мінливим рівнем цін.***

Дефляція, яка означає підвищення цінності або купівельної спроможності грошей, є не меншою проблемою для суспільства, ніж інфляція, оскільки вона теж вносить невизначеність у розрахунки тих, хто планує своє майбутнє. Те саме можна сказати і про **дезінфляцію**, тобто уповільнення темпу інфляції; вона також створює серйозні труднощі для тих, хто не може правильно передбачити її при розробці довгострокових планів.

Порівняно стабільна інфляція, яку можна передбачити і врахувати, ще не створює серйозних проблем для економіки. *Проблеми, які створює інфляція, майже повністю пов'язані з невизначеністю.* Вони виникають не стільки тому, що цінність грошей падає, скільки через те, що майбутню цінність грошей неможливо передбачити. Високий, але постійний темп інфляції, на який кожен міг би впевнено розраховувати, викликав би менше проблем, ніж низький, але менш передбачуваний темп. Невизначеність у зв'язку з майбутніми цінами, яка створюється інфляцією, призводить до довільного перерозподілу багатства, примушує людей докладати зусиль, щоб захистити себе від інфляційних втрат.

21.4. Антиінфляційна політика. Взаємозв'язок інфляції і безробіття

Ураховуючи руйнівні наслідки інфляції, кожна країна намагається проводити ефективну *антиінфляційну політику*. Основна мета антиінфляційної політики в короткостроковому періоді полягає в забезпеченні відповідності між темпами зростання грошової маси (пропозиції грошей) і темпами зростання товарної маси (реального ВВП). У довгостроковому періоді — відповідності між обсягом і структурою сукупної пропозиції та обсягом і структурою сукупного попиту.

Найтипівішими антиінфляційними заходами у країнах з розвинутою економікою є:

1. *Регулювання попиту*, що базується на рекомендаціях кейнсіанської теорії, а саме: збільшення податків, зменшення державних витрат і збільшення відсоткової ставки за кредит. Такі заходи, без сумніву, обмежують сукупний попит, але водночас ведуть до згортання виробництва і збільшення безробіття.
2. *Контроль за зарплатою та цінами* покликаний змінити очікування: якщо наймані працівники повірять у результативність обмежувальних дій уряду, то вони припинять подальші вимоги щодо

підвищення зарплати; відповідно, якщо підприємці, покладаючись на дії уряду, повірять у те, що припиниться підвищення цін на ресурси, то вони припинять скорочення обсягів виробництва.

3. **Індексація доходів** робить їх менш чутливими до підвищення цін. Індексація певним чином обмежує стихійне зростання доходів, тому вона може сповільнити інфляцію попиту. Але при інфляції витрат індексація може навіть погіршити ситуацію.

Антиінфляційні заходи у країнах, що здійснюють перехід до ринкових відносин:

1. *Стратегічні:*

- **довгострокова грошова політика**, яка передбачає жорсткі обмеження на щорічне збільшення грошової маси;
- **послаблення інфляційних очікувань** тісно пов'язане із змінами у психології споживачів;
- **скорочення дефіциту держбюджету** при скороченні державних витрат і збільшенні доходів держави;
- **протидія зовнішнім інфляційним впливам**, перш за все — обмеження можливостей вільного перетину іноземними капіталами національних кордонів і перетворення їх на “живі гроші”, що збільшують грошову масу в обігу;
- **підвищення курсу національної валюти**, яке знижує ціни на товари та послуги з-за кордону і тим самим спонукає до зниження внутрішніх цін. Але водночас це веде до подорожчання експортних товарів і зниження їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

2. *Тактичні:*

- **підвищення товарності національного господарства** спрямоване на стимулювання пропозиції (наприклад, пільгове оподаткування підприємств, що розширюють асортимент товарів і послуг, державна допомога галузям у створенні нових ринків тощо);
- **роздержавлення** є засобом поповнення доходної частини бюджету і подолання його дефіцитності;
- **стимулювання імпорту** використовується для зменшення дефіциту власних товарів і послуг;
- **обмеження ліквідності грошей** досягається через стимулювання заощаджень. Якщо заощаджувати стає економічно вигідно, то маса грошей, яка тисне на ринок товарів і послуг, зменшується і зростання цін припиняється.

Звичайно, використання тих чи інших заходів антиінфляційної політики залежить від конкретної ситуації в національній економіці. Треба також враховувати вимоги комплексного підходу до вибору інструментів антиінфляційної політики.

Разом з інфляцією є така форма порушення макроекономічної рівноваги, як безробіття. Американський економіст Артур Філіпс у 1958 р. довів існування оберненої залежності між безробіттям та інфляцією. В разі зменшення рівня інфляції безробіття зростає, а в разі збільшення — зменшується. Отже, високий рівень безробіття — це своєрідна “ціна”, яку суспільство сплачує за стабільність цін. Уряду треба тільки визначити, які рівні безробіття та інфляції є допустимими для економіки країни, і дотримуватися цього співвідношення — наприклад, точка *N* на кривій Філіпса (рис. 18).

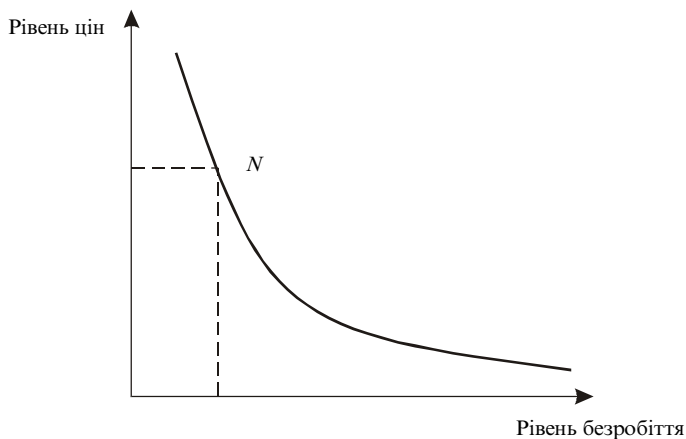


Рис. 18. Крива Філіпса

Але економічний розвиток країн світу в 70-х — на початку 80-х років піддав сумніву існування такої залежності, яка описувалася кривою Філіпса, оскільки спостерігалася одночасне зростання і інфляції, і безробіття. Отже, на короткому інтервалі часу може бути той зв'язок, що відображується кривою Філіпса, але у тривалому проміжку часу діє закономірність природного рівня безробіття. Кожного разу, коли здійснюються спроби знизити рівень безробіття нижче природного рівня, крива Філіпса деформується.

Висновки

- Інфляція — це зростання загального рівня цін, пов'язане зі спадом купівельної спроможності грошей.
- Кількісними показниками інфляції є рівень і темп інфляції. За темпами розрізняють повзучу (помірну), галопуючу та гіперінфляцію.
- Визначаючи причини інфляції, одні економісти пов'язують її передусім виникненням надлишкового попиту (інфляція попиту), інші — із зростанням витрат на одиницю продукції (інфляція витрат). Прихильники кількісної теорії грошей вважають, що причиною інфляції є зростання пропозиції грошей в обігу, і покладають всю відповідальність за неї на Центральний банк країни.
- Інфляція завдає реальних збитків суспільству. Вона впливає на реальний національний продукт, перерозподіляє багатство, змушує людей витрачати ресурси на те, щоб уникнути наслідків інфляції, викликає незадоволення та конфлікти між людьми. Все це є наслідком невизначеності, яку інфляція вносить у розрахунки людей щодо майбутніх цін.
- Негативні соціально-економічні наслідки інфляції вимагають проведення антиінфляційної політики, що має свої особливості в різних країнах.

Задача 1

Чи можна оцінити інфляцію на основі таких даних: грошова маса зросла на 5 %, швидкість обігу грошей збільшилася на 20 %, обсяг виробництва зменшився на 10 %?

Розв'язання:

Оцінити інфляцію за даний період часу можна за рівнянням Фішера:

$$MV = PQ.$$

У нашому випадку маємо:

$$P_{\text{старе}} = \frac{MV}{Q}.$$

$$1,05M \cdot 1,2V = P_{\text{нове}} \cdot 0,9Q.$$

$$P_{\text{нове}} = \left(\frac{MV}{Q} \right) \cdot \left(1,05 \cdot \frac{1,2}{0,9} \right) = 1,4 \cdot P_{\text{старе}}.$$

Це означає, що інфляція становить 40 %.

Задача 2

“Інфляційним податком” називають частину доходів, що “згорають” у вогні інфляції.

Інженер взявся зробити роботу протягом місяця за 200 грн. Визначити величину “інфляційного податку” або, скільки втратить інженер, якщо він не отримав оплати наперед при інфляції, яка дорівнює 50 % на місяць?

Розв’язання:

$$\left(1 - \frac{1}{1,5}\right) \cdot 100\% = 33,3\%, \text{ або } 66,7 \text{ грн.}$$

Або інакше: 200 грн з урахуванням інфляції наприкінці місяця перетворилися на:

$$\frac{200}{1,5} = 133,3 \text{ грн.}$$

Таким чином, інженер втратив:

$$200 - 133,3 = 66,7 \text{ грн.}$$

Практикум

Тести:

1. Які зовнішні ознаки інфляції в економіці країни:

- A. Зростання реальних доходів населення.
- B. Зростання цін тільки на споживчі товари.
- C. Зростання ціни робочої сили, скорочення пропозиції товарів.
- D. Зростання середнього рівня цін.

2. Що з наведеного нижче не стосується інфляції витрат (інфляції пропозиції):

- A. Зростання цін на енергоносії.
- B. Зростання заробітної платні.
- C. Зростання обсягів випуску продукції.
- D. Зростання собівартості продукції.

3. Що з наведеного нижче не є ознаками дефляції:

- A. Зниження середнього рівня цін.
- B. Зростання купівельної спроможності грошової одиниці.
- C. Зростання середнього рівня цін.
- D. Правильні відповіді А і В.

- 4. Інфляційний податок — це:**
- A. Різновид податку на додану вартість, його розмір затверджено в податковому законодавстві.
 - B. Податок, яким обкладаються тільки підакцизні товари.
 - C. Частина доходів, що “згорає” у вогні інфляції.
 - D. Кошти, які держава надає населенню, щоб компенсувати його втрати від інфляції.
- 5. Якщо номінальний дохід зріс на 8 %, а рівень цін — на 10 %, то реальний дохід:**
- A. Збільшився на 2 %.
 - B. Збільшився на 18 %.
 - C. Зменшився на 2 %.
 - D. Залишився без змін.
- 6. Непередбачувана інфляція, як правило, супроводжується:**
- A. Відсутністю будь-яких економічних утрат.
 - B. Зниженням ефективності економіки.
 - C. Перерозподілом багатства і доходу.
 - D. Правильні відповіді B і C.
- 7. Від непередбачуваної інфляції менше за все постраждають:**
- A. Ті, хто отримує фіксований номінальний дохід.
 - B. Ті, в кого номінальний дохід зростає, але повільніше, ніж зростає рівень цін.
 - C. Ті, хто має заощадження у грошовій формі.
 - D. Ті, хто став боржником раніше, коли рівень цін був нижчий.
- 8. Крива Філіпса відображає:**
- A. Пряму залежність між рівнем інфляції та рівнем безробіття.
 - B. Обернену залежність між рівнем інфляції та рівнем безробіття.
 - C. Залежність між надходженням податків до держбюджету та ставкою оподаткування.
 - D. Пряму залежність між інфляцією та рівнем життя.
- 9. За темпами інфляцію поділяють на:**
- A. Повзучу (помірну), галопуючу та гіперінфляцію.
 - B. Очікувану і непередбачувану.
 - C. Інфляцію витрат та інфляцію попиту.
 - D. За темпами інфляцію взагалі не поділяють на види.
- 10. Стагфляція — це:**
- A. Зростання середнього рівня цін з одночасним збільшенням обсягів національного виробництва.

- В. Зниження середнього рівня цін з одночасним зменшенням обсягів національного виробництва.
- С. Зниження макроекономічних показників — середнього рівня цін, рівня безробіття, рівня національного виробництва.
- Д. Поєднання зростання середнього рівня цін і зменшення обсягів національного виробництва.

Відповіді до практикуму

Тести

1. D; 2. C; 3. C; 4. C; 5. C; 6. D; 7. D; 8. B; 9. A; 10. D.

Глава 22. Зайнятість і безробіття

22.1. Сутність зайнятості і безробіття.

22.2. Види безробіття.

22.3. Рівень безробіття.

22.4. Соціально-економічні наслідки безробіття.

22.5. Державна політика зайнятості.

22.1. Сутність зайнятості і безробіття

Безробіття як один з проявів порушення макроекономічної рівноваги є **центральною проблемою сучасної ринкової економіки**. Наслідки безробіття відчутні в усіх сферах життєдіяльності суспільства і потребують особливих заходів державного регулювання.

Безробіття — невіддільний елемент ринкової економіки. На сьогодні, за даними ООН, кожен третій працездатний у світі або не має роботи взагалі або має випадковий чи сезонний заробіток. Тому безробіття є центральною економічною та соціальною проблемою сучасного суспільства.

За офіційною статистикою, *економічно активна частина населення, яка має здібності до праці і бажає працювати, становить робочу силу країни.*

Робоча сила — це населення країни у віці від 16 років і старше, яке має роботу або активно її шукає. Таким чином, до складу робочої сили входять як зайняті, так і безробітні.

Зайнятість — діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, яка приносить їм дохід у грошовій та інших формах. **Зайняті** — особи, які виконують певну оплачувану роботу або мають роботу, але не виконують її з певних причин (відпустка, хвороба, страйк тощо). *Повна зайнятість не означає суцільну зайнятість, відсутність безробіття. Повна зайнятість характеризується достатньою кількістю робочих місць для всіх, хто бажає і здатен працювати.*

Зайнятість економічно активного населення має такі форми:

1. **Стандартна зайнятість**, яка має такі ознаки:
 - робота лише в одного роботодавця;
 - робота у виробничому приміщенні роботодавця;
 - робота протягом повного робочого дня, тижня, місяця, року.
2. **Часткова зайнятість** — регулярна зайнятість при значно скороченій тривалості роботи (неповний робочий день, тиждень, місяць, рік).

3. **Тимчасова зайнятість** — коли термін роботи визначається за трудовим договором (контрактом), як правило, короткостроковим.

4. **Самозайнятість** — згідно з класифікацією МОП, до самозайнятих належать:

- підприємці, фермери;
- члени виробничих кооперативів;
- трудящі, які працюють не за наймом;
- неоплачувані працівники сімейних підприємств.

Специфічною формою зайнятості є **тіньова зайнятість**. Вона здійснюється в тіньових секторах економіки або за наймом, коли працівник частину своєї зарплати отримує неофіційно (в “конверті”). Характерна ознака тіньової зайнятості — приховування отриманих доходів від оподаткування.

Як зазначалося, ринковий механізм має універсальний характер дії, незалежно від конкретного виду ринку.

Функціонування ринку праці відбувається на основі взаємодії попиту і пропозиції на робочу силу, внаслідок якої складається рівноважна ціна праці, що виражається заробітною платою.

На боці пропозиції праці знаходяться наймані працівники як продавці своєї робочої сили, а на боці попиту — роботодавці як покупці робочої сили.

Згідно з дією законів попиту і пропозиції, при збільшенні ціни робочої сили попит на ринку праці зменшується, при зниженні ціни — збільшується.

Коли попит і пропозиція робочої сили збігаються, встановлюється ринкова рівновага і складається рівноважна ринкова ціна праці, яка відображає баланс інтересів як продавців, так і покупців робочої сили щодо ціни праці.

Однак, співвідношення попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці нерідко проявляється в їх кількісній та якісній невідповідності. Так, частина економічно активного населення (як правило, низької кваліфікації) пред’являє попит на робочі місця і не знаходить відповідної пропозиції. Водночас існує дефіцит висококваліфікованої робочої сили і залишаються незайнятими робочі місця працівників — носіїв нових, високотехнологічних професій і спеціальностей, підготовка яких потребує значних витрат коштів і часу.

Безробіття — це вимушена незайнятість частини економічно активного, працездатного населення. Воно виникає за умов, коли пропозиція робочої сили перевищує попит на неї на ринку праці.

Згідно із Законом України “Про зайнятість населення” безробітними вважаються працездатні громадяни, які через незалежні від них причини не мають заробітку через відсутність відповідної роботи, зареєстровані в державній службі зайнятості, шукають роботу і готові працювати.

22.2. Види безробіття

Залежно від причин, що викликають безробіття, розрізняють такі його види:

Фрикційне безробіття — тимчасове безробіття, пов’язане із добровільним чи вимушеним пошуком або очікуванням роботи внаслідок професійного, вікового, регіонального переміщення робочої сили. Цей вид безробіття може бути викликаний зміною роботи як результат підвищення кваліфікації, професійної майстерності, зміною місця проживання, пошуком роботи через звільнення, тимчасовою втратою сезонної роботи, зміною важливих етапів у житті людини (закінчення вищого навчального закладу, народження і догляд за дитиною у жінок тощо).

Фрикційне безробіття вважається неминучим і певною мірою бажаним. Пошук і отримання продуктивнішої та вище оплачуваної роботи сприяють збільшенню доходів зайнятого населення та обсягів національного виробництва за рахунок раціонального розподілу трудових ресурсів.

Структурне безробіття — безробіття, пов’язане зі структурними зрушеннями в економіці, які змінюють складові попиту і пропозиції робочої сили. Цей вид безробіття може бути викликаний змінами у споживчих перевагах, у технології виробництва, в географічному розподілі робочих місць, які впливають на попит на окремі професії та пропозицію робочої сили за ними.

Межа між фрикційним і структурним безробіттям децю умовна. Відмінності між цими видами безробіття полягають у тому, що фрикційне безробіття є короткостроковим, оскільки безробітні володіють необхідними професійними навичками для отримання роботи, яку вони шукають. Структурне безробіття — тривале, тому що безробітні не можуть отримати роботи без відповідної перепідготовки, оволодіння новими навичками або внаслідок зміни місця проживання.

Циклічне безробіття — безробіття, яке виникає в період економічного спаду, падіння загальних обсягів виробництва, що проявляється

ся у перевищенні пропозиції робочої сили над попитом на неї в усіх галузях і регіонах країни.

Цей вид безробіття пов'язаний з періодичними спадами економічної активності, що зменшує сукупний попит на товари і послуги і викликає скорочення зайнятості. Внаслідок цього циклічне безробіття інколи називають безробіттям, пов'язаним з дефіцитом попиту.

22.3. Рівень безробіття

Рівень безробіття вимірюється шляхом зіставлення кількості безробітних з наявною робочою силою:

$$U' = \frac{U}{(E + U)} \cdot 100\%,$$

де U' — рівень безробіття; E — зайняті; U — безробітні.

Рівень безробіття вважається важливим, але не безпомилковим, показником. Розрахунок рівня безробіття ускладнюється тим, що критерії віднесення окремих осіб до категорії зайнятих чи безробітних є певною мірою умовними. Завищенню рівня безробіття сприяє зайнятість населення у тіншовій економіці. Водночас рівень безробіття може бути заниженим, оскільки цей показник не враховує частково зайнятих (тих, хто працює неповний робочий день, тиждень, перебуває в неоплачуваних відпустках тощо), а також працівників, які втратили надію знайти роботу і тому не шукають її.

На відміну від **відкритого безробіття**, що характеризується відсутністю роботи та її пошуком, **приховане безробіття** охоплює тих людей, які вимушені працювати неповний робочий день або з неповною ефективністю чи з неповною оплатою праці з незалежних від них причин. У зв'язку з цим приховане безробіття є неприродним явищем, гальмом на шляху розвитку ринкових відносин.

Залежно від рівня безробіття розрізняють повну та неповну зайнятість.

Повна зайнятість — це зайнятість на рівні природного безробіття. **Природне безробіття** включає фрикційне і структурне безробіття і є внутрішньою (природною) потребою економіки.

Таким чином, *повна зайнятість означає відсутність циклічного безробіття.* За сучасних умов рівень безробіття, який відповідає повній зайнятості (природний рівень безробіття) коливається від 3 до 7% робочої сили.

Реальний обсяг ВВП, який виробляється за умов повної зайнятості (природного рівня безробіття), називають *потенційним ВВП* (виробничим потенціалом економіки).

Неповна зайнятість пов'язана з кризовими явищами в економіці і виникає за умов перевищення фактичного рівня безробіття над його природним рівнем. Водночас на практиці можлива ситуація, за якої фактичний рівень безробіття нижчий за природний.

Якщо фактичний рівень безробіття перевищує його природний рівень, це засвідчує існування циклічного безробіття, що є ознакою неповної зайнятості.

22.4. Соціально-економічні наслідки безробіття

Безробіття — невід'ємний інструмент ринкового механізму, функціями якого є резервування частини робочої сили з метою забезпечення галузевого та територіального руху капіталу і праці в різні періоди ділової активності; стимулювання ефективної зайнятості та конкурентоспроможності робочої сили; надання працюючим можливості змінити вид діяльності тощо. Водночас безробіття спричинює негативні соціально-економічні наслідки, до яких можна віднести:

- недовикористання економічного потенціалу суспільства, робочої сили;
- недовиробництво ВВП, відставання його фактичного рівня від потенційного;
- втрата незайнятими працівниками кваліфікації, почуття самоповаги, моральна деградація;
- зменшення доходів населення, погіршення умов життя людей;
- зростання кількості психічних захворювань і самогубств;
- соціальні потрясіння, зростання злочинності, розпад сімей;
- необхідність додаткових суспільних витрат, пов'язаних з підтримкою безробітних.

Американський дослідник Артур Оукен довів існування взаємозв'язку між рівнем безробіття і зміною обсягу ВВП. Згідно із *законом Оукена* перевищення рівня фактичного безробіття над його природним рівнем на 1% призводить до скорочення реального ВВП на 2,5% порівняно з його потенційним рівнем.

22.5. Державна політика зайнятості

Оскільки в умовах ринкової економіки не існує автоматичного механізму забезпечення повної зайнятості населення, виникає потреба в цілеспрямованому державному регулюванні ринку праці.

Мета державного регулювання зайнятості населення — забезпечення ефективної зайнятості, підготовки, перепідготовки, перекваліфікації кадрів, що дало б можливість кожній людині знайти застосування своїм здібностям у відповідній сфері діяльності.

Методи державного регулювання зайнятості населення:

- законодавче регулювання умов найму та використання робочої сили;
- створення нових робочих місць у державному секторі;
- стимулювання зростання рівня зайнятості на недержавних підприємствах;
- заходи щодо підготовки та перепідготовки робочої сили, поліпшення інформованості населення про можливості зайнятості;
- соціальне страхування і соціальний захист безробітних;
- працевлаштування незайнятого населення.

Для реалізації державної політики зайнятості створюються біржі праці або служби зайнятості. **Служби зайнятості** — спеціалізовані державні заклади, які виконують посередницькі функції на ринку робочої сили.

Служби зайнятості:

- аналізують і прогнозують попит і пропозицію на ринку робочої сили, інформують населення, підприємства, державні заклади про стан ринку праці;
- ведуть облік вільних робочих місць і громадян, які звертаються з питань працевлаштування;
- надають допомогу громадянам у працевлаштуванні, а роботодавцям — у пошуках необхідних працівників;
- організують профпідготовку та перепідготовку громадян;
- реєструють безробітних і виплачують їм допомогу.

Висновки

- Зайнятість — це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, яка приносить їм дохід у грошовій та інших формах.
- Безробіття — соціально-економічне явище, коли частина робочої сили не зайнята у виробництві товарів і послуг.

- Залежно від причин, що викликають безробіття, розрізняють фрикційне, структурне і циклічне безробіття.
- Кількісним вимірником безробіття є його рівень. Залежно від рівня безробіття розрізняють повну і неповну зайнятість.
- Реальний обсяг ВВП, який виробляється за умов повної зайнятості (природного рівня безробіття), називається потенційним ВВП.
- Негативні соціально-економічні наслідки безробіття потребують здійснення державної політики щодо зайнятості населення та створення відповідних інститутів ринку праці.

Задача 1

Кількість населення країни становить 200 млн осіб, з них 48 млн — діти віком до 16 років, а також особи, які перебувають у спеціальних закладах (психіатричних лікарнях, виправних колоніях тощо), 60 млн чоловік з тих чи інших причин вибули із складу робочої сили, 9 млн 200 тис. — безробітні, 2 млн осіб — зайняті неповний робочий день. Розрахувати рівень безробіття в цій країні.

Розв'язання:

$$U' = \frac{U}{(E + U)} \cdot 100\%, \text{ тобто}$$

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100\%.$$

$$\text{Робоча сила} = 200 \text{ млн чол.} - 48 \text{ млн чол.} - 60 \text{ млн чол.} = 92 \text{ млн чол.}$$

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{9,2 \text{ млн чол.}}{92 \text{ млн чол.}} \cdot 100\% = 10\%.$$

Наведені в умові дані про зайнятих неповний робочий день не повинні використовуватись у розрахунках, але їх не потрібно виключати з умови задачі, оскільки студенти повинні вчитись відбирати та класифікувати необхідну для вирішення задачі інформацію.

Задача 2

Згідно з прогнозами державної служби зайнятості фрикційне безробіття у поточному році повинно було становити 2 %, а структурне — 3 %. Фактично ж офіційно зареєструвались протягом року 8 млн безробітних при загальній кількості 40 млн чол. економічно активного населення. Розрахувати рівень природного та циклічного безробіття. Що могло викликати відхилення фактичного безробіття від природного?

Розв'язання:

$$\text{Фактичний рівень безробіття} = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Економічно активне населення}} \cdot 100\%.$$

$$\text{Фактичний рівень безробіття} = \frac{8 \text{ млн}}{40 \text{ млн}} \cdot 100\% = 20\%.$$

$$\begin{array}{l} \text{Природний} \\ \text{рівень} \\ \text{безробіття} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Рівень} \\ \text{фрикційного} \\ \text{безробіття} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Рівень} \\ \text{структурного} \\ \text{безробіття.} \end{array}$$

$$\text{Природний рівень безробіття} = 2\% + 3\% = 5\%.$$

$$\begin{array}{l} \text{Рівень} \\ \text{циклічного} \\ \text{безробіття} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Рівень} \\ \text{фактичного} \\ \text{безробіття} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Рівень} \\ \text{природного} \\ \text{безробіття.} \end{array}$$

$$\text{Рівень циклічного безробіття} = 20\% - 5\% = 15\%.$$

Причинами перевищення фактичного рівня безробіття над природним є періодичні спади економічної активності, економічні кризи, які супроводжуються падінням загальних обсягів виробництва.

Задача 3

Фрикційне безробіття — 3 %, структурне безробіття — 4 %, фактичне безробіття — 12 %. Потенційний ВВП дорівнює 130 млн гр. од. Чому дорівнює фактичний ВВП у країні?

Розв'язання:

1. За законом Оукена, кожний відсоток перевищення рівня безробіття над природним рівнем призводить до скорочення реального ВВП на 2,5% від потенційного рівня ВВП.

$$\text{Природний рівень безробіття} = \text{фрикційне} + \text{структурне} = 3\% + 4\% = 7\%.$$

2. Відхилення рівня безробіття від природного рівня (циклічне безробіття) = 12% - 7% = 5%.

3. Реальний ВВП зменшився на $5 \cdot 2,5 = 12,5\%$.

4. Фактичний ВВП = $130 - (130 \cdot 0,125) = 113,75$ млн гр. од.

**Картки з прикладами різних видів безробіття
(ситуаційне завдання “Різні види безробіття”)**

1. Випускник університету шукає роботу після його закінчення	2. Дорослі члени сім'ї шукають роботу у зв'язку зі зміною місця проживання
3. Після відпустки по народженню та догляду за дитиною жінка шукає роботу	4. Автоматизація виробничого процесу спричинила звільнення робітників, зайнятих ручною працею
5. Кризові явища в економіці викликали банкрутство підприємства, внаслідок чого робітники вимушені шукати нову роботу	6. Без відриву від основної роботи працівник закінчив навчальний заклад і здобув нову професію, у зв'язку з чим шукає роботу
7. Робітник шукає роботу з кращими умовами і більш високою заробітною платою	8. Підприємство звільнило робітника за порушення трудової дисципліни і він вимушений шукати нову роботу
9. Впровадження офсетного набору з допомогою комп'ютерів призвело до скорочення робітників, які мали професію лінотипіста в поліграфічному виробництві	10. Закриття військових баз та скорочення оборонних видатків призвело до звільнення багатьох працівників, які поповнили ряди безробітних.
11. Скорочення сукупного попиту на товари та послуги призвело до зростання безробіття у країні	12. Механізація сільського господарства викликала скорочення некваліфікованих робітників
13. Перукар відмовився від пропозиції про прийом на роботу, оскільки його не влаштовує запропонована заробітна плата	14. Робітник втратив роботу внаслідок роботизації більшості трудових операцій на підприємстві
15. Продавець магазину втратила роботу внаслідок скорочення кількості продаж під час економічного спаду	16. Учень, закінчивши школу, подав заяву про прийом на роботу, але йому відмовили через низьку кваліфікацію

Практикум

Тести

- Рівень безробіття визначається як відношення числа безробітних до:
 - Числа зайнятих.
 - Чисельності працездатного населення.
 - Чисельності робочої сили.
 - Загальної чисельності населення.
- Впровадження нових технологій призвело до скорочення 15 % робітників, зайнятих ручною працею. Внаслідок цього підвищився рівень:

- A. Циклічного безробіття.
- B. Фрикційного безробіття.
- C. Структурного безробіття.
- D. Сезонного безробіття.

3. Повна зайнятість існує за умов:

- A. Державного регулювання ринку праці.
- B. Відсутності циклічного безробіття.
- C. Рационального використання робочої сили.
- D. Відсутності безробіття.

4. Природний рівень безробіття відрізняється від фактичного на величину:

- A. Циклічного безробіття.
- B. Фрикційного безробіття.
- C. Структурного безробіття.
- D. Нічим не відрізняється.

5. Робітники, які бажають працювати, але втратили надію і припинили пошук роботи:

- A. Належать до фрикційного безробіття.
- B. Належать до непрацевдатного населення.
- C. Не враховуються у складі робочої сили.
- D. Згідно із законодавством отримують допомогу по безробіттю.

6. Фактичний ВВП дорівнює потенційному ВВП за відсутності:

- A. Циклічного безробіття.
- B. Структурного безробіття.
- C. Природного безробіття.
- D. Фрикційного безробіття.

7. Робітник, який перебуває в неоплачуваній відпустці або працює неповний робочий день, за офіційною статистикою:

- A. Належить до безробітних.
- B. Належить до зайнятих.
- C. Не враховується при визначенні безробіття.
- D. Не враховується при визначенні чисельності робочої сили.

8. До соціально-економічних наслідків безробіття слід віднести:

- A. Зростання реального ВВП.
- B. Недовиробництво ВВП.
- C. Збільшення кількості служб зайнятості.
- D. Активізацію діяльності профспілок.

9. До економічно активного населення належать:

- A. Непрацевдатні.

- V. Працевдатні.
- C. Зайняті та безробітні.
- D. Зайняті.

10. Діяльність служб зайнятості спрямована на:

- A. Створення робочих місць шляхом нарощування інвестицій.
- B. Пошук кадрів з допомогою реклами в засобах масової інформації.
- C. Реєстрацію безробітних, профорієнтацію та працевлаштування тих, хто шукає роботу.
- D. Законодавче регулювання умов найму та використання робочої сили.

Задачі

1. Населення одного з регіонів України становить 7 млн осіб. Із них: 2 млн чол. — діти віком до 16 років, 1,5 млн — пенсіонери, 0,3 млн — домогосподарки, 0,2 млн — студенти, безробітні — 0,5 млн чол. Розрахувати рівень безробіття.
2. Розрахувати циклічне безробіття, якщо відомо, що в умовній країні кількість робочої сили становить 200 млн осіб, зайнятих — 120 млн чол., природна норма безробітних — 6%.
3. У місті зареєстровано 2 тис. безробітних, які мають право на отримання допомоги по безробіттю. Розмір допомоги становить 75% від середньої заробітної плати 350 грн. Середній термін виплати допомоги — 3 місяці. З урахуванням того, що кожен робітник у середньому утримує одного непрацевдатного, розмір допомоги підвищується на 15%. Визначити, яка сума із фонду зайнятості необхідна для виплати допомоги по безробіттю.
4. Чисельність населення в країні — 24 млн осіб. Із них 14 млн — економічно активне населення. Безробіття в країні характеризується такими даними: 900 тис. осіб втратили роботу у зв'язку із структурною перебудовою виробництва і перебувають на обліку в службі зайнятості; 900 тис. — проживають у сільській місцевості, зайняті у підсобному господарстві, не працюють за наймом і не зареєстровані у службі зайнятості; 640 тис. осіб втратили роботу внаслідок кризового спаду в економіці, перебувають на обліку в службі зайнятості і активно шукають роботу; 120 тис. осіб не шукають роботу, оскільки втратили надію на працевлаштування. Визначити рівень безробіття у країні та охарактеризувати його форми.

5. У період економічного піднесення частка осіб, які стали безробітними, в загальній кількості зайнятих зменшилась з 0,024 до 0,016, а частка безробітних, які знайшли роботу, збільшилась з 0,2 до 0,224. Як змінився рівень безробіття?

Відповіді до практикуму

Тести

1. С; 2. С; 3. В; 4. А; 5. С; 6. А; 7. В; 8. В; 9. С; 10. С.

Задачі (розв'язання задач)

1. Робоча сила = все населення – діти до 16 років – особи, які перебувають у спеціальних закладах, – пенсіонери – домогосподарки – студенти. Робоча сила = 7 млн чол. – 2 млн чол. – 1,5 млн чол. – 0,3 млн чол. – 0,2 млн чол. = 3,0 млн чол.

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100\%.$$

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{0,5 \text{ млн чол.}}{3 \text{ млн чол.}} \cdot 100\% = 16,6\%.$$

2. Циклічне безробіття = Фактичне безробіття – Природне безробіття

Фактичне безробіття = 200 млн чол. – 120 млн чол. = 80 млн чол.

$$\text{Природне безробіття} = \frac{200 \text{ млн чол.} \cdot 6\%}{100\%} = 12 \text{ млн чол.}$$

Циклічне безробіття = 80 млн чол. – 12 млн чол. = 68 млн чол.

3. Сума виплат = $\frac{350 \cdot 75\%}{100\%} \cdot 3 \cdot 2 \text{ тис. чол.} \cdot 1,15 = 1811,25 \text{ тис. грн.}$

4. Рівень безробіття = $\frac{\text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100\%.$

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{(900 \text{ тис. чол.} + 640 \text{ тис. чол.})}{14 \text{ млн чол.}} \cdot 100\% = 11\%.$$

Структурне безробіття — 900 тис. осіб.

Циклічне безробіття — 640 тис. осіб.

Фактичне безробіття — 1540 тис. осіб.

Приховане безробіття — 900 тис. осіб.

5. Рівень безробіття в період економічного піднесення =

$$= \frac{0,024}{(0,2+0,024)} = 0,107 = 10,7\%.$$

Рівень безробіття до фази економічного піднесення =

$$= \frac{0,016}{(0,016+0,224)} = 0,0667 = 6,7\%.$$

Таким чином, рівень безробіття збільшився на 4 %.

Глава 23. Розподіл доходів. Політика доходів та її інструменти

23.1. *Форми доходів у ринковій економіці.*

23.2. *Політика доходів та її інструменти.*

23.1. Форми доходів у ринковій економіці

Створений у процесі суспільного виробництва продукт проходить стадію (фазу) розподілу. В результаті утворюються доходи основних суб'єктів ринкової економіки. Отримані доходи визначають рівень і структуру споживання, ступінь задоволення матеріальних потреб членів суспільства.

Як відомо, всі економічні ресурси, що використовуються у процесі створення матеріальних благ, виступають у вигляді факторів виробництва. Основними факторами виробництва є земля, праця, капітал, здатність до підприємництва.

В умовах ринкової економіки кожен фактор (ресурс) має свого власника і свою ціну. Існують ринки факторів виробництва: землі, праці, капіталу. Всі фактори беруть участь у створенні матеріальних благ (продукту) і приносять своїм власникам відповідний дохід, який визначається ринковою ціною кожного ресурсу.

Земля приносить дохід у формі земельної ренти, праця — заробітну працю, капітал — процент, здатність до підприємництва — прибуток. Ці доходи називаються *факторними доходами*.

З чим пов'язаний такий розподіл доходів?

Економічний механізм розподілу обмежених ресурсів пов'язаний з тим, що всі фактори беруть участь у створенні матеріальних благ і послуг, і в процесі їх виробництва переносять свою вартість на вартість і ціну виробленої продукції. Після її продажу і отримання виручки від реалізації виробник повинен відшкодувати (оплатити) вартість використаних у виробництві ресурсів їх власникам, за рахунок чого і утворюються факторні доходи. Вони становлять плату за використання ресурсів, їх ціну на ринку факторів виробництва. Ця плата необхідна для подальшого використання і відтворення ресурсів.

Ринкова ціна кожного фактору виробництва визначається в результаті взаємодії попиту і пропозиції на відповідних ринках. Попит на кожний із факторів визначається вартістю граничного продукту,

що ним створюється. Гранична вартість продукту, в свою чергу, залежить від пропозиції фактору.

За законом спадної граничної продуктивності (доходності) фактор, який пропонується на відповідному ринку з надлишком, тобто його пропозиція перевищує попит, характеризується низьким граничним продуктом і низькою ціною. Фактор, пропозиція якого обмежена, створює більший граничний продукт і має більш високу ціну.

У стані рівноваги кожний фактор забезпечує дохід, що дорівнює його граничному внеску у виробництво товарів і послуг. Таким чином, факторний розподіл доходів здійснюється пропорційно граничній продуктивності кожного економічного ресурсу.

Розподіл доходів за факторами виробництва називається *функціональним розподілом*, результатом якого є утворення *первинних доходів*.

Розглянемо далі основні форми функціонального розподілу доходів: заробітну плату, ренту, процент, прибуток.

Заробітна плата

Як економічна категорія, *заробітна плата* є грошовою формою вартості і ціни робочої сили на ринку праці.

У кількісному відношенні зарплата — це частка працюючих за наймом у фонді споживання національного доходу.

Зарплата є основною формою трудового доходу, головним джерелом формування бюджетів домогосподарств.

Організація зарплати включає три взаємопов'язаних елементи: тарифну систему, нормування праці, форми і системи зарплати.

Основними формами зарплати є відрядна та погодинна.

Відрядна — оплата праці відповідно до кількості та якості виробленої продукції.

Погодинна — оплата праці відповідно до кількості відпрацьованого робочого часу.

За своєю структурою заробітна плата поділяється на основну і додаткову. *Основна* зарплата встановлюється відповідно до тарифних ставок і посадових окладів працівників. *Додаткова* зарплата включає різноманітні кваліфікаційні надбавки, надбавки за вислугу років, премії тощо.

При характеристиці рівня зарплати розрізняють номінальну і реальну зарплату.

Номінальна (грошова) зарплата — це зарплата, отримана працівником у грошовій формі за відповідний період часу (годину, день, місяць). Вона характеризує абсолютний розмір (суму) зарплати.

Реальна зарплата — характеризує купівельну спроможність номінальної зарплати, тобто, яку кількість товарів і послуг можна отримати за номінальну зарплату за існуючого рівня цін на товари і послуги.

З підвищенням загального рівня цін внаслідок інфляції реальна зарплата знижується.

Реальна зарплата завжди прямо пропорційна розміру номінальної зарплати та обернено пропорційна зростанню загального рівня цін і розміру податків на зарплату.

Важливою економічною закономірністю є випереджаюче зростання продуктивності праці порівняно із зростанням заробітної плати. Саме зростання продуктивності праці є економічною основою і необхідною умовою підвищення зарплати. Якщо ж заробітна плата підвищуватиметься без урахування збільшення обсягів виробництва товарів і послуг, це призведе лише до розгортання інфляції, зростати-ме тільки номінальна зарплата, а реальна знижуватиметься.

Земельна рента

Як економічна категорія, **земельна рента** становить дохід від власності на землю та інші природні ресурси.

Землі розрізняються за своєю родючістю, природними умовами місцевості, розташуванням щодо ринків збуту продукції. Витрати на одиницю продукції на кращих, середніх і гірших землях неоднакові. Проте однорідна за якістю продукція на товарних ринках продається за однаковою ціною. Це призводить до того, що виробники, які працюють на кращих землях, отримуватимуть більший дохід, ніж ті, хто виростив цей вид сільськогосподарської продукції на гіршій землі. Останній отримає менший дохід.

Відмінність сільськогосподарського виробництва полягає в тому, що виробники вимушені користуватись різними земельними ділянками. Поряд з кращими землями використовуються землі з середньою або незначною родючістю. У промисловості, де використовується багато ресурсів, застосовуються насамперед найпродуктивніші на поточний період верстати і устаткування. Менш продуктивні капітальні ресурси замінюються продуктивнішими. Виробники сільськогосподарської продукції позбавлені можливості замінювати менш родючі земельні ділянки більш продуктивними.

Якщо виробники користуються кращими ділянками землі на умовах оренди, то, отримуючи більший дохід, вони повинні віддати

власникові землі ту частину доходу, яку одержано саме завдяки кращим умовам землекористування. Ця частина доходу називається *диференційною рентою*, тому що її розмір диференціюється залежно від якості землі. Диференційна рента створюється лише на кращих і середніх ділянках і не створюється на гірших.

Якість землі — це не тільки природний дар, тому що людина може підвищувати продуктивність землі за рахунок ефективних агротехнічних робіт, меліорації тощо. Внаслідок цього попит на землю збільшується, відповідно зростає розмір ренти.

Земля є унікальним ресурсом, що не підлягає заміні, проте вона може використовуватись у різних галузях економіки. Ділянка землі може бути використана в рослинництві і тваринництві, в добувній промисловості і на транспорті, в будівництві і як територія промислового підприємства. Все це характеризує альтернативне використання землі. Тому власник землі може вибрати різноманітні варіанти використання землі: самостійно обробляти, здати в оренду або продати. Від продажу землі він бажав би мати таку суму, яка, за умови внесення до банку, давала б йому дохід не менший, ніж рента. В іншому випадку йому вигідніше здавати землю в оренду й отримувати ренту. Все це зумовлює капіталізовану земельну ренту — ціну землі, що має таку формулу:

$$\text{Ціна землі } (P_m) = \frac{\text{Рента } (R)}{\text{Позичковий процент } (r)} \cdot 100\%.$$

Дохід, який отримує власник земельної ділянки незалежно від якості землі, що надається у користування, є *абсолютною рентою*. Існування абсолютної ренти пов'язане з унікальністю земельного ресурсу, тобто з тим, що землю не можна додатково створити або збільшити її площу. Крім того, земля не може бути замінена іншим типом ресурсу, як у випадку з капіталом і працею.

Процент — це дохід власника капіталу, під яким розуміють функціонуючі у процесі виробництва засоби виробництва (виробничі приміщення підприємств, машини, устаткування тощо).

В економічній теорії відомо два основних підходи у трактовці сутності та змісту категорій капіталу і прибутку: марксистський і маржиналістський.

Розглядаючи сутність прибутку як доходу на капітал, К. Маркс обґрунтував, що прибуток у процесі його розподілу виступає в двох

формах: *підприємницького доходу*, тобто прибутку, який отримує функціонуючий капіталіст як власник засобів виробництва, і *позичкового процента* як доходу власника грошового капіталу.

У сучасній західній економічній теорії, з позицій методології маржиналізму, дохід власника капіталу розглядається лише як позичковий процент, незалежно від того, хто його отримує: власник фізичного, функціонуючого у виробництві продуктивного капіталу, чи власник грошового (позичкового) капіталу.

У такій трактовці капітал ототожнюється з грошима, втрачає свою натурально-речову форму засобів виробництва. А дохід на капітал зводиться до позичкового процента. Такий підхід в поясненні сутності доходу на капітал міститься також в навчальних курсах “Економікс”.

Однак гроші самі по собі не є виробничим, продуктивним ресурсом. Вони не виробляють товари та послуги. Підприємці використовують гроші (власні або позичені) для придбання засобів виробництва, найму робочої сили, оренди землі на ринках факторів виробництва.

Розглянемо сутність позичкового процента.

Позичковий процент є винагородою, яку одержує власник грошей за те, що надав їх підприємствам або приватним особам для використання. Оскільки частину продукції одержано завдяки використанню позичених грошей, підприємство (підприємець) має не лише повернути борг, а й заплатити за користування грошовим капіталом. Ціна, що сплачується за користування грошима, називається **нормою (ставкою) позичкового процента**.

Наприклад, якщо позичено 20000 грн, а боржник повинен повернути через один рік 21000 грн, то річна ставка проценту становитиме 5%:

$$\frac{21000 - 20000}{20000} \cdot 100\% = 5\%.$$

Сам позичковий процент є абсолютною величиною: $21000 - 20000 = 1000$ грн, а 5% — норма або ставка позичкового процента. Проте в повсякденній господарській практиці для зручності, коли йдеться про позичковий процент, здебільшого мають на увазі норму (ставку позичкового процента).

Розрізняють **номінальну** і **реальну норми позичкового процента** (*r*). **Номінальною** є ставка процента, за якою видається позика. **Реальною** — процентна ставка, що враховує темп інфляції. Наприклад, якщо бан-

ком надано позику підприємству за номінальною процентною ставкою 20 %, а річний темп інфляції становить 12 %, то реальна процентна ставка дорівнюватиме 8 % (20 % – 12 %).

Якщо номінальна процентна ставка є завжди додатною (крім безкоштовної позики, коли процентна ставка дорівнює нулю), то реальна процентна ставка може бути від'ємною. Це відбувається тоді, коли темп інфляції перевищує номінальну процентну ставку.

Прибуток — це дохід власника такого особливого ресурсу, як “здатність до підприємництва”.

З позицій методології маржиналізму прибуток розглядається як винагорода підприємцю за виконання ним управлінських і організаційних функцій, впровадження інновацій, ризик.

Джерелом підприємницького доходу є досконалість організації виробництва і компетентність управління. Завдяки цьому підприємець може без додаткових інвестицій скоротити витрати на виробництво, підвищити продуктивність праці. Частка прибутку в ціні продукції збільшиться. Впровадження нових ідей в процесі виробництва сприяє зниженню витрат, поліпшенню якості продукції, появі нових товарів і послуг, збільшенню обсягів реалізації, що забезпечує додатковий дохід підприємству.

Термін “прибуток” використовують для позначення різниці між сукупним доходом фірми та її витратами, включаючи як явні (грошові), так і неявні (не грошові) витрати. Цей прибуток називають *економічним прибутком*.

У кількісному відношенні термін “прибуток” використовується для позначення різниці сукупних доходів і явних (грошових) витрат. Такий прибуток називають *бухгалтерським прибутком*, оскільки він приймає до розрахунку тільки явні (грошові) платежі, що фігурують у бухгалтерській звітності фірми. Необхідно розрізняти економічний прибуток і так званий *нормальний прибуток* — поняття, що використовується для позначення альтернативних витрат капіталу фірми.

У безпосередній господарській діяльності підприємства мають справу з бухгалтерським прибутком (далі — прибуток), що розраховується як різниця між загальним (валовим) доходом (TR) і загальними витратами (TC):

$$P = TR - TC.$$

Якщо враховувати, що загальний дохід (TR) — це добуток ціни продукції (p) та її кількості (Q), а загальні витрати (TC) — добуток

середніх загальних витрат (ATC) та кількості продукції (Q), то прибуток (P) матиме такий вигляд:

$$P = TR - TC,$$

$$P = pQ - ATCQ,$$

$$P = Q(p - ATC),$$

З цієї формули прибутку можна побачити, що він буде:

1) *додатним*, якщо ціна перевищуватиме середні загальні витрати ($p > ATC$);

2) *від'ємним*, якщо ціна буде менше за середні загальні витрати ($p < ATC$);

3) *нульовим*, якщо ціна і середні загальні витрати однакові ($p = ATC$).

Якщо фірма отримує прибуток, його значення буде додатним; якщо збиток — від'ємним.

Проте абсолютний рівень прибутку фірми мало про що говорить, бо не враховує витрачений грошовий капітал, що виявляється в загальних витратах фірми. Підприємцю буде вигідніше інвестувати капітал у проект, який вимагатиме капітальних витрат у 10 тис. грн, що принесе прибуток розміром в 1 тис. грн, ніж у проект з витратами в 50 тис. грн і прибутком 4 тис. грн.

За рівних цін і витрат коштів розмір прибутку завжди більше там, де одиниця вкладень прибутковіша. Ступінь прибутковості визначає норма прибутку (P'), яка обчислюється як відношення маси прибутку (P) до авансованого у виробництво капіталу або загальних витрат (TC):

$$P' = \frac{P}{TC} \cdot 100\%,$$

Тому у вищенаведеному прикладі норма прибутку першого проекту становить 10 %, а другого — 8 %.

$$P' = \frac{1000 \text{ грн}}{10000 \text{ грн}} \cdot 100\% = 10\%,$$

$$P' = \frac{4000 \text{ грн}}{50000 \text{ грн}} \cdot 100\% = 8\%.$$

Прибуток, що обчислюється як різниця між виручкою та витратами фірми (на виробництво і реалізацією продукції), *називається ба-*

лансовим або *бухгалтерським прибутком*. Одержавши його, фірма має зробити певні виплати та відрахування (податки, проценти за кредит, рентні платежі тощо). Прибуток, що залишається після всіх відрахувань, називають *чистим прибутком*. Хоча він є власністю підприємця, його в повному обсязі не використовують на особисті споживчі цілі. Частина чистого прибутку спрямовують на розвиток фірми (модернізацію виробництва, залучення додаткових ресурсів тощо).

Прибутки, які одержують окремі фірми, відрізняються за величиною. Диференціація прибутку зумовлюється такими чинниками, як:

1. Рівень прибутковості капіталовкладень (чим вище норма прибутку, тим більше за розміром прибуток).
2. Обсяги виробничих витрат (скорочення витрат на виробництво підвищує частку прибутку в ціні і збільшує розмір прибутку).
3. Швидкість обороту капіталу (прискорення обороту капіталу збільшує обсяги виробництва та реалізації продукції, а отже, і величину прибутку).
4. Динаміка ринкової ціни на продукцію фірми (чим вища ціна за витрати фірми, тим більше обсяги прибутку).
5. Обсяги капіталовкладень (чим більше коштів вкладено у виробництво, тим більші обсяги виробництва, а отже, вища і виручка від реалізації, а в ній — розмір прибутку).

У ринковій економіці прибуток виконує важливі функції:

- 1) стимулюючи (прибуток стимулює підприємця займатися підприємницькою діяльністю);
- 2) інноваційну (прибуток спонукає підприємця до пошуку нових, нетрадиційних рішень у виробництві і реалізації продукції);
- 3) функцію розвитку виробництва (частина прибутку вкладається в подальше розширення та оновлення виробництва, тобто капіталізується).

Інтерес у підприємця до виробництва стимулюється саме прибутком. Отримати прибуток він може тільки за умови, що його продукція за ціною, якістю і асортиментом влаштуватиме споживачів. Тобто реалізувати власний економічний інтерес (отримати прибуток) підприємець може тільки за умов задоволення економічних інтересів споживачів.

Крім функціонального (первинного) розподілу існує інша класифікація доходів. Залежно від джерел і характеру утворення розрізняють такі форми доходів:

1. **Трудові доходи** — отримані від трудової діяльності: заробітна плата, доходи від підприємницької діяльності (прибуток).

Останній, як зазначалося, з позицій маржиналізму розглядається як винагорода підприємцю за виконання ним управлінських і організаційних функцій, новаторство, ризик.

Марксистська економічна теорія розглядає прибуток як форму експлуататорського доходу, перетворену форму додаткової вартості, що утворена неоплаченою працею найманих робітників.

2 **Доходи від власності** — орендна плата, дивіденди, банківський процент по вкладах, спадщина і дарування тощо).

3. **Соціальні доходи** (трансфертні платежі) — виплачуються з державного та місцевих бюджетів, позабюджетних соціальних фондів: пенсії, стипендії, субсидії, допомога по безробіттю, інші види соціальної допомоги.

Окрему групу доходів становлять **тіньові доходи**, отримані в результаті незаконної діяльності (виконання робіт і надання послуг без сплати податків, зарплата в “конвертах”, хабарі, подарунки та ін.).

23.2. Політика доходів та її інструменти

Закономірністю ринкової економіки є нерівність доходів, що породжує нерівність в якості життя різних соціальних груп населення.

Ринковий механізм нездатний забезпечити соціально справедливий розподіл доходів, створеного валового продукту. Несправедливий розподіл доходів — один із “дефектів” ринкової системи, поряд з безробіттям і інфляцією.

Економічною основою нерівності доходів є приватна власність. Повністю усунути цю нерівність неможливо.

Головне завдання держави — пом’якшити цю нерівність, мінімізувати “дефекти” ринку у сфері розподілу. Засобами розв’язання цієї проблеми є **політика доходів**, яка є важливою складовою соціальної політики держави.

Основна мета політики доходів полягає в регулюванні і вирівнюванні доходів, подоланні надмірної диференціації доходів різних соціальних груп населення.

Основним інструментом здійснення політики вирівнювання доходів є прогресивне оподаткування високих і надвисоких доходів. Отримані таким чином кошти, акумулюючись у бюджетах, перерозподіляються для соціальної підтримки незахищених верств населення у вигляді різних соціальних виплат — трансфертних платежів (допомоги

по безробіттю, інших видів допомоги малозабезпеченим, багатодітним сім'ям). Такий механізм перерозподілу (передачі доходів від багатих до бідних отримав на заході назву “ефект Робін Гуда”).

Іншим інструментом державної політики доходів є створення ефективної системи соціального страхування: медичного, пенсійного, по безробіттю та ін.

За рахунок бюджетних асигнувань і коштів роботодавців створюються спеціальні програми медичної допомоги, будівництва приватного житла, перекваліфікації безробітних, отримання вищої освіти тощо.

Крива Лоренца і коефіцієнт Джині

Ступінь нерівності в розподілі доходів графічно ілюструє крива Лоренца (рис. 19). Вона показує фактичний розподіл доходів між окремими частинами населення (сімей) за певний період (як правило, за рік).

Частка доходу, % його загальної суми

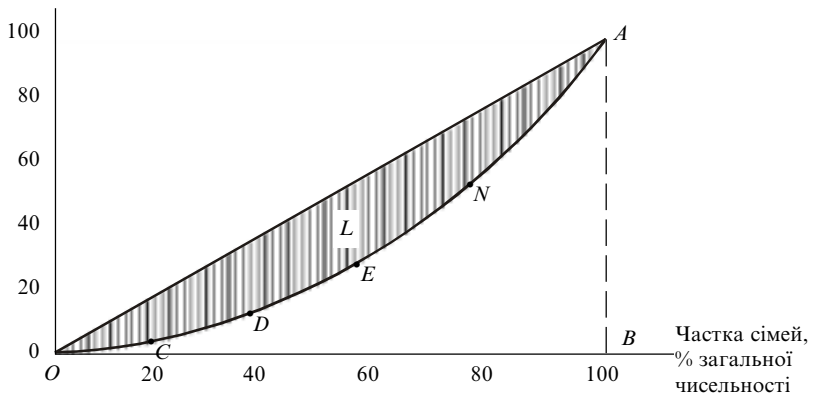


Рис. 19. Крива Лоренца

Умови побудови кривої Лоренца:

- для розрахунків беруться номінальні доходи — до сплати податків;
- у доходи включаються трансфертні платежі.

Якщо все населення поділити на 5 частин (квінтелей) по 20 % кожна, а сукупний дохід окремих частин населення також по 20 %, то лінія (бісектриса) OA покаже абсолютну рівність у розподілі доходу, тобто 20 % населення отримує 20 % сукупного доходу, 40 % — відповідно 40 %, 60 % — 60 % і т.д. Однак це абстрактна ситуація.

Протилежну ситуацію — абсолютної нерівності ілюструє пряма AB — коли 1 % населення отримує 100 % сукупного доходу, що також є нереальною ситуацією. Іншими словами, індекс “0” є показником абсолютної рівності, а “1” — абсолютної нерівності.

Реально перші 20 % населення можуть отримувати, наприклад, 5 % доходу, 40 % — 15 % доходу, 60 % — 35 %, 100 % — 100 % сукупного доходу. Відповідно до такого розподілу і будемо криву $OCD A$, яка відхиляється від лінії абсолютної рівності OA і ілюструє фактичний стан розподілу доходу.

Чим більше крива відхиляється від бісектриси (лінії абсолютної рівності) (прогин кривої) в бік лінії AB (абсолютної нерівності), тим більша ступінь нерівномірності (диференціації) в розподілі доходів у цій країні.

Інший (математичний) показник диференціації доходів населення — **коефіцієнт (індекс) Джині**. Його розрахунок пов’язаний з кривою Лоренца. Коефіцієнт визначається як відношення площі заштрихованої фігури L , що знаходиться між бісектрисою OA і кривою Лоренца, до площі всього трикутника OAB .

$$G = \frac{SL}{SOAB},$$

де SL — площа заштрихованої частини графіка; $SOAB$ — площа трикутника.

Величина коефіцієнта змінюється в діапазоні від нуля до одиниці. Якщо коефіцієнт дорівнює нулю, це означає стан абсолютної рівності, а якщо одиниці — абсолютної нерівності. Чим вище значення коефіцієнта, тобто чим ближче він наближається до одиниці, тим більша диференціація в розподілі сукупного доходу між окремими частинами населення країни.

У розвинених країнах значення коефіцієнта Джині становить 0,25–0,35, у слаборозвинених — 0,70–0,80. В Україні — 0,60–0,75.

Важливою проблемою розподілу і регулювання доходів є визначення оптимального співвідношення між економічною ефективністю та соціальною справедливістю, розв’язання наявного між ними суперечності.

Зміст цієї суперечності полягає в тому, що надмірне державне утримання у процесі перерозподілу, зростання частки соціальних трансфертів у доходах окремих соціальних груп, призводить до зниження їх трудової активності, підриває стимули і мотивацію до високоєфективної праці, породжує психологію соціального утриманства.

Джерелами соціальних трансфертів є високі податки на прибутки корпорацій та особисті доходи, які нерідко пов'язані з високою діловою активністю, конкурентоспроможністю, кваліфікацією та підприємницькими здібностями платників податків.

Сучасні західні неоліберальні теорії, в тому числі монетаризм, активно проповідують принципи економічної свободи, обмеження державного втручання в економіку, її дерегулювання.

На думку монетаристів, головна цінність суспільства — не соціальна справедливість, а свобода, яку забезпечують приватна власність, конкуренція, особиста ініціатива. Необхідно, вважають представники цієї школи, відмовитися від ідеї соціальної справедливості, яку вони об'являють “марксистською догмою”.

Голова Чикагської школи монетаризму Мілтон Фрідмен, захищаючи індивідуалізм і свободу, розширення соціальних гарантій з боку держави у вигляді безкоштовної освіти, медицини, вважає “сповзанням до соціалізму”.

Висновки

- Власник кожного ресурсу отримує свою форму доходу.
- Основними формами факторних доходів є заробітна плата, рента, процент, прибуток.
- Розмір кожної форми доходу залежить від ринкової ціни ресурсу, яка визначається граничним продуктом, утвореним відповідним ресурсом.
- У ринковій економіці існує нерівність у доходах, що є одним із “дефектів” ринкової системи.
- Держава здійснює перерозподіл доходів шляхом їх регулювання і вирівнювання.
- Основними інструментами державної політики доходів є прогресивне оподаткування та створення ефективної системи соціального страхування.

Задача 1

Як і на скільки змінилася реальна заробітна плата, якщо номінальна зарплата за рік підвищилась від 320 до 360 грн, а річний рівень інфляції становив 10 %?

Спочатку знаходимо індекс зростання номінальної зарплати:

$$I_{WH} = \frac{360}{320} = 1,125, \text{ а індекс інфляції (10 \%)} \text{ становить } 1,1.$$

Індекс реальної зарплати обчислюється шляхом ділення індексу номінальної зарплати на індекс цін:

$$I_{WP} = \frac{I_{WH}}{I_p} = \frac{1,125}{1,1} = 1,023.$$

Таким чином, реальна зарплата підвищилась на 2,3 %.

Задача 2

Фермер вирощує на своїй ділянці землі в середньому 500 т картоплі на рік. Ціна 1 кг картоплі за рік не змінювалась і становила 0,3 грн. Щорічні витрати на вирощування, збір і реалізацію картоплі оцінюються в 100 тис. грн. Чому дорівнюватиме розмір щорічної ренти?

Обсяг щорічної ренти оцінюється як різниця між виручкою і витратами. Виручка (TR) дорівнює добутку ціни і кількості продукції:

$$TR = pQ = 500000 \cdot 0,3 \text{ грн} = 150 \text{ тис. грн.}$$

$$R = 150 \text{ тис. грн} - 100 \text{ тис. грн} = 50 \text{ тис. грн.}$$

Задача 3

Якою буде реальна процентна ставка за кредит, якщо номінальна процентна ставка становить 12,5 %, а річний рівень інфляції — 6,8 %?

Реальна процентна ставка обчислюється як різниця номінальної процентної ставки і рівня інфляції: $12,5 \% - 6,8 \% = 5,7 \%$.

Норма позичкового процента визначається зіставленням обсягу позичкового процента і загального розміру позики. Спосіб обчислення норми позичкового процента наведено в задачі 4.

Задача 4

Якою буде норма позичкового процента, якщо обсяг грошової позики становив 16 тис. грн, а за кредитною угодою фірма має повернути 18 тис. грн.

$$r = \frac{18 \text{ тис. грн} - 16 \text{ тис. грн}}{16 \text{ тис. грн}} \cdot 100\% = 12,5\%.$$

У задачі 5 ілюструється механізм обчислення доходу з депозитного вкладу за простими і складними процентами.

Задача 5

Яку суму повинен повернути через 3 роки банк вкладнику, якщо розмір вкладу становить 12 тис. грн під 10 % річних за складними і простими процентами?

1. За простими процентами, щорічно на депозитному рахунку величина вкладу зростає на однакову величину: $12 \text{ тис. грн} \cdot 0,1 = 1,2 \text{ тис. грн}$.

За 3 роки приріст вкладу складатиме: $12 \text{ тис. грн} \cdot 0,3 = 3,6 \text{ тис. грн}$.

Тому загальний розмір вкладу за 3 роки за простими процентами становитиме: $12 \text{ тис. грн} + 3,6 \text{ тис. грн} = 15,6 \text{ тис. грн}$.

2. За складними процентами 10 % відсотків нараховуються до величини попереднього року:

позичковий процент за 1-й рік $= 12 \cdot 0,1 = 1,2 \text{ тис. грн}$;

позичковий процент за 2-й рік $= (12 + 1,2) \cdot 0,1 = 1,32 \text{ тис. грн}$;

позичковий процент за 3-й рік $= (13,2 + 1,32) \cdot 0,1 = 1,452 \text{ тис. грн}$.

Загальний приріст вкладу за 3 роки становитиме: $1,2 + 1,32 + 1,452 = 3,972 \text{ тис. грн}$, а загальний розмір вкладу: $12 + 3,972 = 15,972 \text{ тис. грн}$.

Розмір позичкового процента можна підрахувати за формулою

$$R = (1+r)^t,$$

де t — кількість років; r — процентна ставка.

У нашому прикладі: $R = (1+0,1)^3 = 1,331$.

Загальний розмір вкладу: $12 \cdot 1,331 = 15,972 \text{ тис. грн}$.

Задача 6

У підприємця є варіанти капіталовкладення трьох проектів. Перший потребує витрат у 50 тис. грн і може принести 10 тис. грн прибутку; другий — відповідно 60 тис. грн і 15 тис. грн; третій — 40 тис. грн і 6 тис. грн. Якому з проектів віддасть перевагу підприємець?

Слід визначити рівень прибутковості кожного проекту за нормою прибутку:

$$P' = \frac{P}{TC} \cdot 100\%.$$

$$\text{1-й проект: } P'_1 = \frac{10}{50} \cdot 100\% = 20\%.$$

$$\text{2-й проект: } P'_2 = \frac{15}{60} \cdot 100\% = 25\%.$$

$$\text{3-й проект: } P'_3 = \frac{6}{40} \cdot 100\% = 15\%.$$

Найприбутковіший другий проект, бо принесе найвищий розмір прибутку на вкладений капітал (25 %).

Балансовий прибуток підприємства визначається після реалізації продукції, а чистий прибуток — після сплати податків. Спосіб обчислення балансового і чистого прибутку підприємства наведено в задачі 7.

Задача 7

За рік фірма реалізувала 200 тис. одиниць продукції за ціною 5 грн. Витрати на одиницю продукції становили 3 грн. Податок на прибуток становить 30 %. Який балансовий і чистий прибуток отримає фірма?

Для знаходження балансового прибутку слід відняти від загальної виручки загальні витрати ($TR - TC$). Загальну виручку знаходимо шляхом добутку кількості реалізованої продукції і ціни:

$$TR = pQ = 200 \text{ тис. грн} \cdot 5 \text{ грн} = 1 \text{ млн грн.}$$

Загальна витрати знаходимо множенням середніх витрат виробництва на кількість продукції:

$$TC = ATC \cdot Q = 3 \text{ грн} \cdot 200 \text{ тис. грн} = 600 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, балансовий прибуток:

$$P = TR - TC = 1 \text{ млн грн} - 600 \text{ тис. грн} = 400 \text{ тис. грн.}$$

За ставкою податку на прибуток (30%) фірма має направити до держбюджету 30 % балансового прибутку, тобто: $400 \text{ тис. грн} \cdot 0,3 = 120 \text{ тис. грн.}$

Чистий прибуток — все те, що лишається після сплати податку:

$$P_2 = 400 \text{ тис. грн} - 120 \text{ тис. грн} = 280 \text{ тис. грн.}$$

Практикум

Тести

1. Премія — це вид зарплати:

- A. Основної.
- B. Додаткової.
- C. Відрядної.
- D. Погодинної.

2. Прибуток дорівнює:

- A. Виручка мінус податки і амортизація.
- B. Виручка мінус зарплата.
- C. Актив мінус пасив.

- D. Доходи мінус витрати.
- 3. Яку форму доходу отримує власник земельного ресурсу?**
- A. Прибуток.
 - B. Ренту.
 - C. Зарплату.
 - D. Позичковий процент.
- 4. Норма позичкового процента буде вища, якщо комерційний банк надає:**
- A. Кредит із заставою на 3 роки.
 - B. Кредит із заставою на 5 років.
 - C. Кредит без застави на 3 роки.
 - D. Кредит без застави на 5 років.
- 5. Рівень доходів у ринковій економіці визначається:**
- A. Державним комітетом по праці.
 - B. Профспілковими організаціями.
 - C. Попитом на результати діяльності.
 - D. Нормами справедливості.
- 6. Що є найкращим мірилом рівня життя у країні?**
- A. грошовий дохід на душу населення.
 - B. Реальний дохід на душу населення.
 - C. Рівень безробіття.
 - D. Рівень інфляції.
- 7. Мінімальна зарплата вперше у світі впроваджувалась:**
- A. Після промислового перевороту.
 - B. Після “Великої депресії”.
 - C. Після Другої світової війни.
 - D. Унаслідок розпаду СРСР.
- 8. Що можна вважати формою використання особистого доходу?**
- A. Сплату податків.
 - B. Заощадження.
 - C. Дарування.
 - D. Споживання.
- 9. Установлення державою мінімальної заробітної плати — це:**
- A. Рекомендована нижня межа індивідуального доходу.
 - B. Розмір прожиткового мінімуму.
 - C. Нижня межа заробітної плати на будь-якому підприємстві.
 - D. Вартість основних продуктів споживання за певний період.
- 10. Який фактор не впливає на ставку заробітної плати?**
- A. Попит на працю.

- В. Діяльність профспілок.
- С. Норма позичкового проценту.
- Д. Політика держави у сфері оплати праці.

11. Прибуток — це:

- А. Винагорода за ризик.
- В. Форма доходу за статус.
- С. Гарантована форма доходу підприємства.
- Д. Різниця між валовим доходом і загальними витратами.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Номінальна зарплата завжди вища за реальну зарплату.
2. Власник кожного з економічних ресурсів отримує свою форму доходів.
3. Ренту отримує власник виняткового ресурсу.
4. Ефективність у розподілі ресурсів не означає справедливості в розподілі доходів.
5. У сучасних умовах частіше використовується погодинна форма зарплати.
6. Одна людина може отримувати кілька форм доходів.
7. Нерівність у доходах є важливим стимулом економічного розвитку.
8. Чим більше комерційний ризик банку при наданні позики підприємству, тим менше норма позичкового процента.
9. Диференційну земельну ренту отримують фермери, які господарюють на найродючіших землях.
10. Механізм розподілу доходів істотно впливає на економічну ефективність.

Задачі

1. Номінальна заробітна плата збільшилась на 40 %, а вартість споживчого кошика — на 15 %. Як і наскільки змінився рівень життя за інших рівних умов?
2. Розрахувати індекс цін, якщо за звітний період номінальна заробітна плата підвищилась на 20 %, а реальна заробітна плата зменшилась на 20 %.
3. Величина капіталу, що надана в позику, — 6 млн грн, депозитний процент — 6 %, норма позичкового процента за кредитом — 8 %. Чисті банківські витрати 200 тис. грн, власний капітал банку — 2 млн грн. Розрахувати норму банківського прибутку.

4. Якою буде норма прибутку, якщо вкладений капітал розміром у 12 млн грн приніс чистий прибуток у 600 тис. грн?
Відповіді до практикуму

Тести

1. В; 2. D; 3. В; 4. D; 5. С; 6. В; 7. В; 8. D; 9. С; 10. С; 11. А.

Завдання

Правильні чи неправильні твердження:

1. Неправильне. Співвідношення між номінальною і реальною зарплатою залежить від рівня цін, тому остання може бути як вища, так і нижча.
2. Правильне. Кожен власник ресурсу отримує свою форму доходу (робітник — зарплату, власник землі — ренту, власник грошового капіталу — процент, підприємець — прибуток).
3. Правильне. Ренту отримують власники ресурсів, які за певними параметрами значно відрізняються від звичайних ресурсів.
4. Правильне. Ефективність розподілу ресурсів визначає ефективність у виробництві, проте не завжди справедливість у розподілі доходів.
5. Правильне. Враховуючи сучасну конвеєрну систему виробництва, частіше використовується погодинна форма зарплати.
6. Правильне. Найманий працівник може отримувати зарплату, дивіденд від своїх акцій, депозитний процент за банківський вклад тощо.
7. Правильне. Нерівність у доходах стимулює підвищення ефективності використання людських ресурсів.
8. Неправильне. Навпаки, чим більше ризик банку, тим більше норма позичкового процента.
9. Правильне. Фермери, які працюють на найродючіших землях, отримують диференційну ренту, а ті, хто на найменш родючих — ні.
10. Правильне. Механізм розподілу доходів визначає зацікавленість, а від останньої залежить загальна економічна ефективність.

Задачі

1. Зріс на 21,7 %.
2. Ціни зросли на 50 % (індекс = 1,5).
3. 5,45 %.
4. 5 %.

Глава 24. Міжнародна торгівля і міжнародна валютна система

24.1. Принципи абсолютних і порівняльних переваг.

24.2. Суть міжнародної торгівлі.

24.3. Обмеження в міжнародній торгівлі.

24.4. Сучасна міжнародна валютна система.

24.1. Принципи абсолютних і порівняльних переваг

Чому країни торгують між собою? Головних причин дві, а саме:

1. Країни неоднаково забезпечені природними, людськими ресурсами та капітальними благами, відрізняються різним рівнем розвитку науки, техніки та технології.

2. Ефективне виробництво різноманітних товарів і послуг потребує різних технологій та комбінацій ресурсів.

Хоча міжнародна торгівля виникла задовго до появи будь-яких теорій, що її обґрунтовують, вона була і залишається об'єктом аналізу різноманітних економічних шкіл. Сучасні теорії міжнародної торгівлі ведуть свій початок від класичної політекономії Адама Сміта та Давида Рікардо.

За *теорією абсолютних переваг* А. Сміта міжнародна торгівля є вигідною в тому разі, якщо дві країни торгують такими товарами, які кожна з них виготовляє з меншими витратами, ніж країна-партнер.

З теорії А. Сміта виходило, що фактори виробництва наділені абсолютною мобільністю всередині країни, тобто вони переміщуються в ті райони, де одержують найбільшу абсолютну перевагу. Рано чи пізно внаслідок переміщення факторів абсолютна перевага одних регіонів перед іншими зникне і доходи на фактори вирівнюються. В результаті цього може скластись враження, що торгівля повинна припинитись.

Проте Д. Рікардо розвинув теорію абсолютних переваг, доповнивши її поняттям *альтернативної вартості*, яка розглядається як *робочий час, необхідний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, потрібний для виробництва одиниці іншого товару*. Д. Рікардо переконливо доказав, що міжнародна спеціалізація вигідна не тільки в тих випадках, коли яка-небудь держава має абсолютні переваги у виробництві і збуті даного товару порівняно з

іншими країнами. Необов'язково, щоб витрати на виробництво цього товару були менші за витрати на аналогічні товари, виготовленні за кордоном. Цілком достатньо, з точки зору Д. Рікардо, щоб ця країна експортувала ті товари, за якими в неї є порівняльні переваги.

Відповідно до *теорії порівняльних переваг* Д. Рікардо зробив висновок: *країни повинні спеціалізуватись на виробництві тих товарів, альтернативна вартість яких нижча, тобто які вони можуть виготовляти з відносно низькими витратами порівняно з іншими країнами.*

Така спеціалізація дозволяє мати вигоду від зовнішньої торгівлі навіть тій країні, де виробництво всіх товарів менш ефективне, ніж у країні-партнера в торгівлі.

Країна А має абсолютні переваги щодо країни Б у виробництві певного товару, якщо вона виробляє цей товар з меншими витратами ресурсів. Але товарообмін між країнами може бути взаємовигідним навіть тоді, коли одна країна має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів. Абсолютна перевага не має значення для визначення міжнародної спеціалізації та структури торгівлі. В цьому випадку мають значення тільки порівняльні переваги у виробництві товарів.

Якщо взяти до уваги розбіжності між країнами у співвідношенні витрат, то країна має порівняльні переваги у виробництві товару, якщо вона спроможна виробляти цей товар з меншими альтернативними витратами, ніж її торговельний партнер. Кожна країна завжди має порівняльні переваги в певному виробництві, навіть якщо вона не має абсолютних переваг у жодній галузі.

Аналіз показує, що в результаті міжнародної спеціалізації та вільної торгівлі, що базується на використанні принципу порівняльних переваг, сумарне виробництво товарів збільшується, а країни досягають такого рівня споживання, який перевищує їх внутрішні виробничі можливості.

24.2. Суть міжнародної торгівлі

Міжнародний розподіл праці та спеціалізація, в основі яких лежить принцип порівняльних переваг, заклали підвалини для виникнення світового ринку, який розвивався на основі внутрішніх ринків, поступово виходячи за національні межі.

Еволюція ринку відбувалася за схемою: *внутрішній ринок — національний ринок — міжнародний ринок — світовий ринок.*

Внутрішній ринок — це форма господарського спілкування, за якої все, призначене для продажу, реалізується самим виробником усередині країни. **Національний ринок** — це внутрішній ринок, частина якого орієнтована на іноземних покупців. **Міжнародний ринок** — сукупність частин національних ринків, які безпосередньо пов'язані із зарубіжними ринками. **Світовий ринок** — сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному розподілі праці і розподілі факторів виробництва.

Світовий ринок характеризується такими рисами:

- є категорією товарного виробництва, яке вийшло за національні межі в пошуках збуту своєї продукції;
- має свій прояв у міждержавному переміщенні товарів, що залежать від попиту і пропозиції не тільки внутрішнього, а й зовнішнього;
- оптимізує використання факторів виробництва і підказує виробнику, в яких саме галузях і регіонах вони можуть бути використані найефективніше;
- виконує санаційну роль, оскільки виводить з міжнародного обміну товари (а інколи й їх виробників), які не спроможні забезпечити міжнародний стандарт якості за конкретними цінами.

Товар, що знаходиться на світовому ринку у фазі обміну, виконує інформаційну функцію, оскільки він повідомляє середні параметри сукупного попиту і сукупної пропозиції, за допомогою яких кожен з учасників може оцінити та адаптувати параметри свого виробництва. Як сфера міждержавного обміну товарами, світовий ринок має зворотний вплив на виробництво, сигналізуючи йому, що саме, скільки і для кого треба виробляти. З цього погляду світовий ринок є первинним стосовно виробника і виступає центральною категорією теорії міжнародної економіки.

Розвиток світового ринку товарів на рубежі XIX–XX ст. призвів до інтенсифікації міжнародного економічного спілкування, що поступово виходило за межі міждержавного обміну товарами. Бурхливий розвиток продуктивних сил і зростання потужності фінансового капіталу привели до виникнення світового господарства. При переході товарного виробництва від стадії світового ринку до стадії світового господарства виникає міжнародне переміщення не тільки товару, а й факторів його виробництва, перш за все капіталу та робочої сили. Таким чином, категорія світового господарства стосується вже не тільки сфери обігу, а й сфери виробництва.

Світове господарство — це сукупність національних економік, пов'язаних між собою мобільними факторами виробництва.

Характерні риси сучасного світового господарства такі:

- розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва, передусім у формах вивозу—ввезення капіталу, робочої сили та технологій;
- зростання на цій основі міжнародних форм виробництва на підприємствах, що розташовані в кількох країнах, насамперед в межах транснаціональних корпорацій;
- економічна політика держав, що передбачає підтримку міжнародного руху товарів і факторів виробництва на дво- і багатосторонній основі;
- виникнення економіки відкритого типу в межах багатьох держав і міждержавних об'єднань.

Світове господарство, таким чином, є більш високою, ніж світовий ринок, стадією розвитку ринкової економіки, яка включає окрім традиційної міжнародної торгівлі ще й вивіз капіталу, міжнародну міграцію робочої сили, торгівлю технологією, а також підприємства, що виникають на цій основі і є міжнародними за своїм характером. Регулюється світове господарство за допомогою заходів національної (наприклад, надання державних гарантій інвестиціям) і міждержавної економічної політики (наприклад, укладання угод про уникнення подвійного оподаткування). В межах світового господарства економіка окремих країн світу стає більш відкритою та орієнтованою на міжнародне економічне співробітництво.

У сучасному світі виробляти всі види товарів, створювати і вдосконалювати всі типи факторів виробництва не може жодна, навіть багата, країна. **Міжнародна економіка** стає тим механізмом, який може забезпечити досягнення цих цілей в інтересах всіх країн. У другій половині ХХ ст. ринкова економіка перейшла до нової, більш високої, ніж світове господарство, якості і стала міжнародною. Ознаками міжнародної економіки є:

- розвинена сфера міжнародного обміну товарами на базі міжнародної торгівлі;
- розвинена сфера міжнародного руху факторів виробництва, передусім у формах вивозу — ввезення капіталу, робочої сили та технологій;
- самостійна міжнародна фінансова сфера, не пов'язана з обслуговуванням міжнародного руху товарів і міжнародного руху факторів виробництва;

- система міжнаціональних і наднаціональних, міждержавних та недержавних механізмів міжнародного регулювання з метою збалансованості і стабільності економічного розвитку;
- економічна політика держав, що базується на принципах відкритої економіки.

Отже, перша ознака виступає характеристикою світового ринку, перші три ознаки в сукупності характеризують світове господарство, а всі шість ознак разом є характеристикою міжнародної економіки в цілому.

Найважливішою ознакою світового ринку, світового господарства і міжнародної економіки є міжнародна торгівля.

Міжнародна торгівля — це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Щодо однієї певної країни, як правило, використовується термін “зовнішня торгівля держави”, щодо торгівлі двох країн між собою — “міждержавна, двостороння торгівля”, а щодо торгівлі всіх країн — “міжнародна або світова торгівля”. Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків товарів (послуг) — експорту та імпорту і характеризується торговельним сальдо і торговельним оборотом.

Експорт — продаж товару, що передбачає його вивіз за кордон.

Імпорт — купівля товару, що передбачає його ввезення з-за кордону.

Торговельне сальдо — різниця між вартісними обсягами експорту та імпорту.

Торговельний оборот — сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

Участь у міжнародній торгівлі характеризується **позитивними рисами для національної економіки:**

1. *Інтенсифікується виробничий процес у національних господарствах з деяких напрямів, а саме:*
 - посилюється спеціалізація;
 - створюється можливість масового виробництва;
 - підвищується рівень завантаження устаткування;
 - зростає ефективність впровадження нової техніки і технологій.
2. *Розширення експорту спонукає до збільшення зайнятості, що має важливі економічні та соціальні наслідки.* Відповідно до деяких оцінок, збільшення експорту промислових товарів, еквівалентне 1% ВВП, викликає зростання частки промислового сектору в загальній зайнятості на 0,62–0,78 %.

3. Активна участь у міжнародній торгівлі *створює умови для прискорення прогресивних структурних зрушень у національних господарствах.*
4. *Надходження від експорту — суттєве джерело нагромадження капіталу на потреби промислового розвитку.* В силу цього найвищі темпи економічного розвитку характерні для тих країн, де швидко розширюється зовнішня торгівля, зокрема експорт — наприклад, Німеччина в 50–60-х роках, Японія — в 70–80-х, нові індустріальні країни в 90-х роках.
5. Збільшення зовнішньоторгового обміну *сприяє синхронізації економічного циклу в світовій економіці.*

24.3. Обмеження в міжнародній торгівлі

Зважаючи на досить переконливі аргументи на користь вільної торгівлі, реально міжнародна торгівля розвивається в умовах суттєвих обмежень.

Залежно від ступеня утручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють *протекціоністську торгівельну політику і політику вільної торгівлі (фритредерство).*

У різні періоди історії зовнішньоторгова практика схилилась то в бік свободи торгівлі, то в бік протекціонізму.

В 50–60 роки ХХ ст. для міжнародної торгівлі характерними були тенденції посилення лібералізму, а на початку 70-х років виявилась протилежна тенденція — наростання протекціонізму на рівні економічних угруповань, торгово-економічних блоків країн, що протистояли один одному.

Протекціонізм — економічна політика держави, спрямована на захист вітчизняних виробників товарів від конкуренції з боку іноземних фірм. Її суттю є створення для вітчизняних торговців і підприємців особливих пільгових умов порівняно з іноземцями. Її результатом стає одержання державною казною додаткових грошових надходжень від митних та інших зборів. Протекціонізм має і негативні наслідки: підвищення цін, уповільнення економічного зростання країни, можливість виникнення “торговельних війн”.

Протилежним підходом до регулювання торгівлі є система лібералізму або вільної торгівлі. **Лібералізм** — це зовнішньоекономічна політика, за якої митні органи виконують тільки реєстраційні функції, не збирають імпортного та експортного мита, не визнача-

ють будь-яких кількісних чи інших обмежень. Таку політику проводять країни з високою ефективністю національного господарства, наприклад Канада.

У межах торгової політики тісно *переплітаються* економічні, політичні, адміністративні, організаційні, правові та інші проблеми. Міжнародна економіка вивчає переважно економічні передумови та наслідки здійснення заходів торговельної політики.

Конкуренція на світовому ринку та зіткнення національних інтересів у міжнародній торгівлі змушують держави використовувати наявні в їх розпорядженні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Інструменти державного регулювання міжнародної торгівлі за своїм характером поділяються на **тарифні** — такі, що засновані на використанні митного тарифу, та **нетарифні** — всі інші методи. Нетарифні методи регулювання включають **методи прихованого протекціонізму**. Окремі інструменти торгової політики найчастіше застосовуються при бажанні або обмежити імпорт, або форсувати експорт.

Митний тариф будь-якої країни складається з конкретних ставок мита, які використовуються з метою оподаткування товарів, що ввозяться чи вивозяться.

Мито — обов'язкова плата, що стягується митними органами при імпорті чи експорті товару.

Серед **нетарифних обмежень** необхідно виділити **систему ліцензування** — дозвіл, що видається державними органами на експорт або імпорт товару в установленій кількості за визначений проміжок часу, та **“добровільні” обмеження** як бажання запобігти дещо жорсткішому обмеженню (наприклад, Японія добровільно обмежує експорт автомобілів у США з метою запобігання підвищенню тарифу чи зниженню імпорتنних квот). Поряд з цим існують і **приховані методи** торговельної політики, такі як *технічні бар'єри, внутрішні податки та стягнення, політика в межах державних закупок, вимоги про вміст місцевих компонентів* тощо.

Важливу роль у регулюванні міжнародної торгівлі, в усуненні перешкод для її розвитку та лібералізації відіграють міжнародні економічні організації. Одна з них ГАТТ (Генеральна угода про тарифи та торгівлю), договір про створення якої було підписано 23 країнами в 1947 р. і вступив в силу 1948 р. 31 грудня 1995 р. ГАТТ припинила своє існування, модифікувавшись у СОТ (Світова організація торгівлі). На сьогодні СОТ охоплює 95 % світової торгівлі.

24.4. Сучасна міжнародна валютна система

Громадяни кожної країни на внутрішньому ринку здійснюють продаж-купівлю в національній валюті. Наприклад, громадяни України — у гривнях, Росії — в рублях, США — в доларах, Японії — в японських ієнах.

Чому необхідно мати національну валюту?

1. Національна валюта забезпечує незалежність країни, її суверенітет.
2. Національна валюта допомагає державі керувати економікою країни.
3. У національній валюті виплачуються заробітна платня, пенсії, стипендії тощо, здійснюється оплата товарів і послуг для державних потреб.
4. Власна валюта допомагає запобігти “завезенню” інфляції з інших країн.

Операції з обміну валют здійснюються на ринку іноземних валют. В Україні кожен громадянин чи організація може обміняти українські гривні на американські долари чи іншу іноземну валюту в банку або в пункті обміну валют.

Ринки іноземних валют різних країн утворюють світовий валютний ринок.

На валютному ринку обмін валюти здійснюється за валютним курсом.

Валютний курс — це ціна однієї національної валюти, визначена у грошових одиницях інших країн.

Наприклад, у середині жовтня 2004 р. в Україні один долар можна було придбати за 5,30 гривні.

Номінальний обмінний курс (МЕК, або e) — це відносна ціна двох валют, тобто пропорція їх обміну одна на одну.

Пряма котировка оцінює одиницю іноземної валюти певною кількістю національної:

$$e_f = \frac{M_E^d}{M_E^f},$$

де e_f — номінальний обмінний курс іноземної валюти до національної; M_E^d — кількість національної валюти, запропонованої в обмін на іноземну; M_E^f — кількість іноземної валюти, запропонованої в обмін на національну.

Курс національної валюти є кількістю іноземної валюти, яку можна купити або продати за одиницю національної валюти на певний момент часу (обернена котировка):

$$e_d = \frac{M_E^f}{M_E^d},$$

де e_d — номінальний обмінний курс національної валюти.

Валютний курс відіграє важливу роль у світовому господарстві і національній економіці. За його допомогою можна порівняти ціни на товари і послуги, вироблені в різних країнах.

Розрізняють *плаваючий (гнучкий) і фіксований валютні курси*.

1. Коли курс обміну національних валют між собою залежить від попиту і пропозиції на валюту — це гнучкий чи плаваючий курс.
2. Коли держава втручається в цей процес, Центральний банк встановлює фіксований валютний курс.

Більшість країн, починаючи з 70-х років ХХ ст., користується валютним курсом, в основі якого лежить гнучкий курс.

Значні коливання під впливом попиту і пропозиції характерні для валютних курсів як сильних, так і слабих валют.

На попит і пропозицію іноземної валюти, а отже на валютний курс, опосередковано впливає вся сукупність як внутрішніх, так і зовнішніх економічних відносин країни.

Серед факторів, що безпосередньо впливають на динаміку курсу валют, слід виділити: національний дохід і рівень витрат виробництва, реальну купівельну спроможність грошей, рівень інфляції у країні, стан платіжного балансу, рівень процентних ставок у країні, довіру до валюти на світовому ринку тощо.

Зміни курсу валюти неоднаково впливають на різних суб'єктів ринку. За незмінних зовнішніх і внутрішніх цінах зміна курсу валют змінює відносні ціни.

Наприклад, здешевлення гривні здорожує вітчизняні товари на внутрішньому ринку. Відповідно, якщо складається протилежна ситуація, це погіршує позиції національних експортерів, але йде на користь споживачам імпортних товарів у країні.

Негативні наслідки зниження вартості валюти, крім споживачів, відчувають також виробники, які у виробництві використовують імпортну сировину, матеріали, обладнання — відбувається збільшення витрат і як наслідок — зменшення прибутку або збитковість виробництва.

Коливання валютного курсу впливають на зміну сукупного попиту і сукупної пропозиції, тобто мають макроекономічні наслідки. Закономірно, що в більшості країн валютний курс розглядається як важливий об'єкт регулювання при проведенні державної економічної політики, а систему плаваючих валютних курсів часто називають системою коригованих “плаваючих” валютних курсів.

Потреба в коригуванні валютних курсів виникає у зв'язку з необхідністю досягти збалансованості зовнішніх розрахунків. Оцінка збалансованості дається на основі платіжного балансу країни — систематизованого запису всіх операцій з активами та грошовими коштами. Рахунки платіжного балансу відображають операції країни з іншим світом і об'єднуються за видами угод.

Основні статті платіжного балансу:

- баланс товарів і послуг;
- товарний баланс;
- баланс послуг;
- операції з капіталом і фінансові операції;
- резервні активи.

У процесі розвитку економічних відносин і поглиблення міжнародного поділу праці розвивається міжнародна валютна система.

Міжнародна валютна система включає:

- національні валюти і міжнародну ліквідність;
- валютний курс;
- валютні ринки;
- міжнародні валютно-фінансові організації;
- міждержавні угоди та домовленості.

Міжнародна валютна система — це форма організації міжнародних валютних відносин, обумовлена розвитком світового господарства і юридично закріплена міждержавними угодами. З середини 70-х років діє Ямайська валютна система. Згідно з її принципами золото перестало бути тією базою, на основі якої визначався валютний курс. Якщо раніше співвідношення між валютами визначалося на основі їх золотого вмісту, то зараз — на основі паритету купівельної спроможності валют, під впливом попиту і пропозиції. Із введенням Ямайської валютної системи відбулася повна демонетизація золота. Золото стало звичайним товаром, який центральні банки та уряди країн продають і купують на світовому ринку золота. Та демонетизація золота не означає, що країни відмовилися від своїх золотих запасів. Але все більше країн відмовляються від визначення золотого вмісту своїх національних валют.

Окрім міжнародної валютної системи існують також регіональні валютні системи. Яскравим прикладом є європейська валютна система країн-членів Європейського Співтовариства. Європейське Співтовариство — до 1992 р. Європейське Економічне Співтовариство (ЄЕС) — група західноєвропейських держав, які здійснили інтеграцію своїх економік, об'єднавшись в економічний союз. Нині до ЄС входять Австрія, Бельгія, Великобританія, Греція, Данія, Франція, Швеція, Німеччина, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія. В ЄС створено єдиний внутрішній ринок, знято обмеження на вільне переміщення товарів, капіталів, робочої сили між країнами, сформовано єдину валютну систему.

Єдиною валютою країн-членів ЄС виступає євро. **Євро** — спільна регіональна валюта країн Європейського Співтовариства, що запроваджена Європейською комісією на Раді міністрів економіки й фінансів країн ЄС 1 травня 1998 р. До монетарного союзу з 1 січня 1999 р. входять 12 країн з 15 країн цього економічного об'єднання, а саме: Австрія, Бельгія, Греція, Італія, Ірландія, Іспанія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Франція і Португалія. У 1999–2001 рр. євро було в обігу нарівні з національними валютами цих країн, щоправда, лише в безготівкових розрахунках. Євро замінило національні валюти з 1 січня 2002 р., коли в обіг було введено банкноти і монети (крім Англії, Данії, Швеції). Введення єдиної валюти у країнах-членах ЄС свідчить про високий рівень інтеграційних процесів в економіках цих країн.

Висновки

- Країна має порівняльні переваги у виробництві певного товару, якщо вона може виробляти цей товар з нижчою внутрішньою альтернативною вартістю, ніж потенційний торговий партнер.
- Спеціалізація, яка базується на принципі порівняльних переваг, сприяє збільшенню обсягів виробництва в країнах, що торгують між собою.
- Міжнародна торгівля — це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що представляє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.
- При здійсненні зовнішньої торгівлі держава, як правило, поєднує елементи політики лібералізації зовнішньої торгівлі з елементами протекціонізму.

- Співвідношення, в якому обмінюються національні грошові одиниці, або ціна грошової одиниці однієї країни, визначена у грошових одиницях іншої країни, називається валютним курсом.
- Формування валютної політики держави значною мірою залежить від установленого режиму валютного курсу (фіксованого чи плаваючого).
- Із розвитком міжнародних економічних відносин і поглиблення міжнародного поділу праці на основі національних валютних систем виникає світова валютна система.

Вправа 1

За наведеними у таблиці даними оцінити, яка країна має абсолютні та порівняльні переваги.

Продукт	Італія	Англія
1 одиниця вина	1 робочий день	4 робочих дні
1 одиниця тканини	2 робочих дні	3 робочих дні

Розв'язання:

1. Поясніть, що просте абсолютне порівняння показує — виробництво вина і тканин в Італії ефективніше, бо і на виробництво одиниці вина, і на виробництво одиниці тканини в цій країні витрачається менше часу, ніж в Англії. З точки зору принципу абсолютних переваг, і вино, і тканину треба виробляти в Італії; Італії не вигідно торгувати з Англією. Але — це тільки на перший погляд.
2. Розглянемо дію принципу порівняльних переваг. Запропонуйте студентам визначити, чому дорівнюють альтернативні витрати в Італії на виробництво одиниці тканини порівняно з альтернативними витратами на виробництво одиниці вина? (Вони становлять 1/2).
3. Тепер те саме поррахуйте для Англії (За аналогією, в Англії це співвідношення дорівнює 4/3).
4. Робимо висновок: в Італії ці витрати відносно менші, ніж в Англії.
5. Дайте завдання студентам зробити інше порівняння, а саме: “В Італії альтернативні витрати на виробництво одиниці вина становлять ... витрат на виробництво одиниці тканин. В Англії — Тобто в Італії альтернативні витрати вищі, ніж в Англії”.
6. Після таких порівнянь можна сказати, що в Італії краще займатись виноробством, а тканини імпортувати з Англії. Англії вигідніше спеціалізуватись на виробництві тканин, а вино завозити з Італії.

7. Зверніть увагу студентів на те, що від спеціалізації та торгівлі виграють обидві країни. Так, якщо Англія спеціалізуватиметься на виробництві тканини і вироблятиме дві одиниці тканини замість однієї одиниці вина та однієї одиниці тканини, то вона витратитиме шість робочих днів замість семи; отже, виграш для Англії становитиме один робочий день. Відповідно від спеціалізації виграє і Італія, адже, виробляючи одну одиницю тканини та одну одиницю вина, вона витратила три робочих дні, а після спеціалізації, виробляючи дві одиниці вина, вона витратитиме два робочих дні. Таким чином, Італія виграє один робочий день. Отже, країни повинні обмінюватися між собою надлишками, саме тому і виникає міжнародна торгівля.

Вправа 2

Сім'я Любченко їде до США в гості і хоче взяти з собою 2500 доларів. У цей період курс гривні становив 5 гривень за 1 долар США.

а) Скільки гривень потрібно мати, щоб обміняти національну валюту на долари США?

$$(5,0 \cdot 2500 = 12500 \text{ грн}).$$

б) Припустимо, що після поїздки в них залишилось 210 доларів.

Скільки гривень вони отримають, якщо на час обміну курс національної валюти дорівнював $0,25 \frac{\text{дол.}}{\text{грн}}$?

$$\left(\frac{210}{0,25} = 840 \text{ грн.} \right).$$

Практикум

1. Принцип порівняльних переваг уперше сформулював:

- A. Джон М. Кейнс.
- B. Адам Сміт.
- C. Томас Мальтус.
- D. Давид Рікардо.

2. Якщо Україна збільшила мито на ввезення продуктів харчування, то це, напевне, призведе до:

- A. Збільшення виробництва сільськогосподарської продукції в Україні.
- B. Підвищення якості вітчизняних продуктів харчування.
- C. Підвищення цін не тільки на імпортні продукти харчування, а й на вітчизняні.
- D. Розширення вітчизняного товаровиробництва в більшості галузей.

3. Прикладами торгівельних бар'єрів є:

- A. Квоти.
- B. Мито.
- C. Стандарти на ввезені товари.
- D. Все вищезазначене.

4. Введення в державі мита на імпорتنі товари сприяє:

- A. Збільшенню виграшу вітчизняних виробників, які використовують імпорتنі товари у своєму виробництві, і зменшенню виграшу вітчизняних споживачів.
- B. Підвищенню виграшу вітчизняних споживачів і зниженню виграшу вітчизняних виробників, які використовують імпорتنі товари у своєму виробництві.
- C. Підвищенню виграшу вітчизняних споживачів і підвищенню виграшу вітчизняних виробників, які використовують імпорتنі товари у своєму виробництві.
- D. Зниженню виграшу вітчизняних споживачів і зниженню виграшу вітчизняних виробників, які використовують імпорتنі товари у своєму виробництві.

5. У 1996 р. на світовому ринку ціна і обсяги продажу алюмінію зменшились. Це могло бути викликано:

- A. Зменшенням обсягу експорту алюмінію з Росії.
- B. Зменшенням попиту на алюміній у світі.
- C. Відкриттям нових родовищ бокситів.
- D. Збільшенням експорту алюмінію з країн Латинської Америки.

6. Припустимо, що обмінний курс української гривні зростає. Що з наведеного нижче відбудеться в цьому випадку?

- A. Потребуватиметься менше доларів, фунтів, іншої валюти для купівлі української гривні.
- B. Імпортні товари в Україні подорожчають.
- C. Інші країни будуть змушені платити більші суми за товари, вироблені в Україні.
- D. Ціни українських товарів у доларах знизяться.

7. У довгостроковому періоді у країнах із гнучким валютним курсом та високою інфляцією відбувається:

- A. Зростання курсу національної валюти.
- B. Падіння курсу національної валюти.
- C. Стабілізація курсу відповідно до нового рівня цін.
- D. Правильно все вищезазначене.

- 8. Якщо Національний банк проводить політику, спрямовану на захист гривні від знецінення, то за інших рівних умов:**
- A. Рівень відсоткових ставок відносно збільшиться, а рівень безробіття відносно зменшиться.
 - B. Рівень відсоткових ставок відносно збільшиться, а рівень зайнятості відносно зменшиться.
 - C. Рівень відсоткових ставок відносно збільшиться при незмінному рівні сукупного попиту.
 - D. Рівень відсоткових ставок і рівень зайнятості відносно зменшаться.
- 9. Високий рівень інфляції в країні:**
- A. Знецінює національну валюту.
 - B. Підвищує цінність національної валюти.
 - C. Не впливає на валютний курс.
 - D. Або знижує, або підвищує валютний курс.
- 10. Система фіксованих валютних курсів потребує:**
- A. 100%-ного забезпечення золотом грошової маси у країні.
 - B. Визначення обмінного курсу через взаємодію попиту і пропозиції валют на валютному ринку.
 - C. Підтримки Центральним банком обмінного курсу національної валюти, офіційно зафіксованого на визначений період часу.
 - D. Невтручання держави в діяльність валютного ринку з метою зміни обмінного курсу.

Відповіді до практикуму

Тести

1. D; 2. C; 3. D; 4. D; 5. B; 6. C; 7. B; 8. B; 9. A; 10. C.

Задача

За статистичними даними Державного комітету статистики України за січень—вересень 2004 р. обсяг експорту товарів становив 14948,4 млн дол. США, імпорту — 14286,9 млн дол. Розрахуйте зовнішньоторговий оборот і сальдо зовнішньої торгівлі товарами.

Розв'язання:

Оборот зовнішньої торгівлі України товарами:

$$14948,4 + 14286,9 = 29235,3 \text{ млн дол.}$$

Сальдо зовнішньої торгівлі товарами:

$$14948,4 - 14286,9 = 661,5 \text{ млн дол.}$$

Оскільки експорт перевищує імпорт, то сальдо позитивне.

Глава 25. Глобалізація економіки

25.1. Сутність і фактори глобалізації.

25.2. Наслідки і прояви глобалізації.

25.3. Глобальні проблеми, шляхи їх вирішення.

25.1. Сутність і фактори глобалізації

Глобалізація (від *global* — “всезагальний”, такий, що охоплює усю земну кулю) — складний, багатогранний процес, який охоплює усі сфери суспільного розвитку і втілюється у зростаючу взаємозалежність країн світу в результаті формування єдиного всесвітнього господарського організму.

В умовах глобалізації інтернаціоналізація економіки набуває нових рис:

- формується глобальне світове виробництво на основі інтенсифікації діяльності транснаціональних корпорацій та розвитку довгострокових виробничих зв’язків;
- кардинально змінюється зміст світових господарських зв’язків: темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва, а фінансові операції перевищують обсяги експорту товарів і послуг;
- змінюються спрямованість і структура міжнародної торгівлі, зростає товарообмін наукоємною, високотехнологічною продукцією між розвиненими країнами;
- підвищується орієнтація розвинених економік на активізацію людського фактора, здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи обробки інформації;
- інтенсифікується пошук світового центру управління та інструментів регулювання глобальних світогосподарських процесів.

Глобальна економіка — якісно новий стан світової економіки, яка поступово перетворюється в цілісний глобальний організм, поєднаний гігантською виробничо-збутовою мережею, глобальною фінансовою системою, планетарною інформаційною мережею тощо.

Процес глобалізації розгортається під впливом сукупності факторів. Серед них:

- науково-технічний прогрес, революція в інформаційних технологіях;

- розвиток міжнародної інфраструктури, нових поколінь транспорту і зв'язку;
- поглиблення міжнародного поділу праці, подальший розвиток інтернаціоналізації виробництва;
- геоекономічні та геополітичні трансформації, пов'язані із розпадом соціалістичної системи та посиленням ринкової уніфікації сучасного світу;
- послаблення ролі традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, інтернаціоналізація освіти, культурного простору тощо.

25.2. Наслідки і прояви глобалізації

Наслідки глобалізації економіки пов'язані з формуванням загальнопланетарного науково-інформаційного простору, глобальних ринків робочої сили, товарів, інформаційних технологій на основі поступового демонтажу торговельних бар'єрів, підписання багатосторонніх торговельних угод тощо. Розширюються відкритість і взаємозалежність національних економік, збільшуються обсяги і швидкість фінансових операцій, відбувається становлення єдиного світового виробництва, зростає кількість наднаціональних структур регулювання світового господарства, міждержавних і неурядових міжнародних організацій.

Водночас глобалізація робить суперечливий вплив як на окремі держави, так і на світову економіку в цілому. З одного боку, вона відкриває безпрецедентні можливості економічного зростання на основі:

- прискорення процесу поширення передових технологій, розвитку творчості та нововведень;
- удосконалення механізму розподілу ресурсів, підвищення ефективності їх використання на основі розвитку глобальної конкуренції;
- підвищення якості життя, покращення добробуту сімей, розширення можливостей вибору та доступу до нових ідей, знань;
- посилення міжнародної координації, зменшення загрози міжнародних конфліктів, локальних воєн;
- поширення ідей гуманізму, демократії, захисту громадянських прав та основних свобод людини.

З іншого боку, глобалізація економіки породжує небачені загрози та ризики внаслідок:

- поглиблення нерівності соціально-економічного розвитку країн у глобальних масштабах;

- посилення диспропорцій у світовій економіці, зростання розриву між товарними і фінансовими ринками, загрози глобальних криз;
- зростання конфліктів різного характеру і масштабу, створення глобальної мережі злочинного бізнесу, міжнародного тероризму;
- втрати національної ідентичності, поширення єдиних стандартів на національні культури;
- загострення глобальних проблем.

25.3. Глобальні проблеми, шляхи їх вирішення

Глобальні проблеми — проблеми, пов’язані з природно-антропогенними явищами, що виникли у процесі розвитку сучасної цивілізації і мають загальнопланетарний характер як за своїми масштабами та значенням, так і за способами вирішення.

Класифікація глобальних проблем:

1. Проблеми взаємодії природи і суспільства (забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством, збереження навколишнього природного середовища, раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору тощо).
2. Проблеми суспільних взаємовідносин (відвернення світової термоядерної війни та забезпечення миру, подолання економічної відсталості частини регіонів і країн світу; недопущення регіональних і міжнародних конфліктів; роззброєння і конверсія тощо).
3. Проблеми розвитку людини та забезпечення її майбутнього (пристосування людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом НТП, подолання епідемій, тяжких захворювань (СНІДу, наркоманії тощо), боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, тероризмом, проблеми демократизації та охорони прав людини тощо).

Передумовою розв’язання глобальних проблем виступає перегляд і перебудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, об’єднання зусиль і ресурсів людства на основі усвідомлення єдності інтересів і спільної відповідальності перед майбутніми поколіннями.

Основні форми міжнародної співпраці в розв’язанні глобальних проблем:

- реалізація спільних проєктів і програм з ліквідації зон економічного лиха;

- установлення уніфікованих норм і правил природокористування;
- роззброєння і конверсія;
- виділення кредитів, допомога країнам, що розвиваються, у вирішенні проблем злиднів, голоду, хвороб, неграмотності;
- загальнопланетарні та регіональні угоди під егідою ООН, інших міжнародних організацій тощо.

Усвідомлення глобальних проблем сучасності та загроз, що поставили перед людством у ХХІ ст., викликали до життя концепцію “сталого розвитку”.

Український термін **“сталій розвиток”**, офіційно прийнятий в Україні, є адекватним англійському терміну *“sustainable development”*, який відповідно до міжнародно прийнятим визначенням, дає у доповіді “Наше спільне майбутнє” Світової Комісії з навколишнього середовища та розвитку (1986 р.), означає такий **розвиток, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.**

Оскільки в центрі соціально-економічного розвитку людина та її потреби, все більшого значення на сьогодні набуває поняття “сталого людського розвитку”.

Людський розвиток — це процес розширення можливостей вибору в різних сферах: від гарантування економічних, соціальних і політичних прав і свобод до можливостей творчої самореалізації і вдосконалення.

Сталій людський розвиток є тривалим у часі і означає задоволення фізичних, духовних, інших потреб людей на сталій основі, без погіршення можливостей вибору наступних поколінь.

Мета сталого людського розвитку — перехід до господарської діяльності, зорієнтованої на досягнення соціальної справедливості та суспільного добробуту в поєднанні з екологічною безпекою людства. Необхідна умова досягнення сталого розвитку — зміна світової структури виробництва та системи суспільних цінностей, що лежать в її основі, з метою трансформації стихійної ринкової форми господарювання в соціалізовану та екологізовану.

Аналізуючи сутність глобалізації, важливо звернути увагу на те, що формування глобальної економіки є закономірним результатом поглиблення міжнародного поділу праці та розвитку процесу інтернаціоналізації. Цей процес можна проілюструвати на таких прикладах:

- нині 40 тис. транснаціональних корпорацій і 250 тис. їх зарубіжних філій контролюють 75 % світової торгівлі і третину світових

виробничих фондів. За існуючими оцінками об'єднаний капітал 15 провідних мультинаціональних компаній перевищує сукупний ВВП майже 100 бідних країн;

- за останні 50 років світова торгівля зросла більш ніж у 10 разів і становить на сьогодні понад 5 трлн дол. на рік;
- сучасний світовий фінансовий ринок переміщує із країни в країну понад 3 трлн дол. на місяць. Із них 2 трлн дол. — гроші, які не контролюються державою або іншими офіційними інститутами;
- двома останніми десятиліттями глобальні комп'ютерні, телефонні, телевізійні та інші мережі збільшили свої інформаційні можливості більш ніж у мільйон разів. Питома вага одного мегабайта пам'яті жорсткого комп'ютерного диска зменшилася за останні тридцять років більш ніж у 2 тис. разів, а витрати на одну операцію зменшились в період 1975 — 1995 рр. у 23 тис. разів;
- світове використання комп'ютерів потроїлося у 90-х роках, їх кількість досягла наприкінці 1998 р. 370 млн;
- у 1997 р. у світі було 20 млн вузлів Інтернет, на початку 2000 р. — близько 50 млн;
- у жовтні 2000 р. Комісія ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD) опублікувала щорічну доповідь про світові інвестиції. Згідно з доповіддю світ переживає міжнародний інвестиційний бум: у 1999 р. за кордон було вкладено понад 800 млрд дол., а в 2000 р. зарубіжні інвестиції значно перевищили 1 трлн дол. У 2000 р. продаж товарів за кордон філіями підприємств у всіх країнах досягнув 14 трлн дол. — у 2 рази більше ніж світовий експорт;
- аналітики оцінюють обсяги світового ринку комунікаційних та інформаційних технологій у межах 1,83 трлн дол. у 1997 р., а електронної комерції через Інтернет — у межах 7–15 млрд дол. США. Завдяки буму на ринку Інтернет 1998 р. чистий капітал двохсот найбагатших людей у світі збільшився від 463 млрд дол. у 1989 р. до більш ніж 1 трлн дол. у 1999 р.

Висновки

- Глобалізація — складний, багатогранний процес, який охоплює усі сфери суспільного розвитку і втілюється у зростаючі взаємозалежності країн світу в результаті формування єдиного всесвітнього господарського організму.
- Глобальна економіка — якісно новий стан світової економіки, яка поступово перетворюється в цілісний глобальний організм, по-

єднаний гігантською виробничо-збутовою мережею, глобальною фінансовою системою, планетарною інформаційною мережею тощо.

- Процес глобалізації розгортається під впливом сукупності технічних, технологічних, соціально-економічних, політичних і морально-етичних факторів.
- Наслідки глобалізації економіки пов'язані з формуванням загальнопланетарного науково-інформаційного простору, глобальних ринків робочої сили, товарів, інформаційних технологій на основі поступового демонтажу торговельних бар'єрів, підписання багатосторонніх торговельних угод тощо.
- Глобалізація здійснює суперечливий вплив як на окремі держави, так і на світову економіку в цілому: з одного боку, вона відкриває безпрецедентні можливості економічного зростання, з іншого — породжує небачені загрози та ризики.
- Глобальні проблеми — проблеми, пов'язані з природно-антропогенними явищами, що виникли у процесі розвитку сучасної цивілізації і мають загальнопланетарний характер як за своїми масштабами та значенням, так і за способами вирішення.
- Передумовою вирішення глобальних проблем виступає перегляд і перебудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, об'єднання зусиль і ресурсів людства на основі усвідомлення єдності інтересів і спільної відповідальності перед майбутніми поколіннями.

Практикум

Тести

1. Глобалізація економіки пов'язана з:

- A. Формуванням сукупності взаємопов'язаних і взаємозалежних економік.
- B. Становленням цілісного всесвітнього господарського організму.
- C. Зменшенням економічної залежності країн і регіонів.
- D. Формуванням міжнародної валютної системи.

2. Глобалізація змінює зміст світових господарських зв'язків таким чином, що:

- A. Темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва.
- B. Темпи зростання виробництва випереджають темпи зростання міжнародної торгівлі.

- C. Зростає міжнародний обмін сировиною і напівфабрикатами.
- D. Темпи торгівлі цінними паперами нижчі за темпи міжнародної торгівлі товарами і послугами.

3. Передумовою розв'язання глобальних проблем є:

- A. Стимування науково-технічного прогресу і зростаючої відкритості національних економік.
- B. Об'єднання зусиль і ресурсів людства, перебудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей.
- C. Підпорядкування інтересів країн, що розвиваються, потребам соціально-економічного прогресу високорозвинених країн.
- D. Підпорядкування інтересів високорозвинених країн потребам соціально-економічного розвитку країн, що розвиваються.

4. Глобальні проблеми слід вирішувати з урахуванням інтересів:

- A. Усіх народів.
- B. Високорозвинених країн.
- C. Країн, що розвиваються.
- D. Регіональних об'єднань країн.

5. Екологічний неоколоніалізм — це:

- A. Політика держави, спрямована на заборону еколого-небезпечного виробництва.
- B. Спроби розвинених країн розв'язати власні економічні проблеми за рахунок менш розвинених країн.
- C. Глобальне порушення природної рівноваги і деградація природного середовища.
- D. Контроль за забрудненням доти, доки граничні вигоди перевищують граничні витрати.

6. До економічних інструментів подолання екологічної кризи слід віднести:

- A. Удосконалення чинного природоохоронного законодавства.
- B. Розробку і впровадження ресурсозберігаючих технологій.
- C. Упровадження екологічного податку з виробників, які застосовують еколого-небезпечні технології.
- D. Еколого-правове виховання.

7. Конверсія — це:

- A. Зростання мілітаризації економіки.
- B. Перерозподіл фінансових ресурсів на користь цивільних галузей.
- C. Переведення військового виробництва на випуск мирної продукції.

D. Зменшення видатків бюджету на утримання військово-промислового комплексу.

8. До глобальних проблем не належать:

A. Забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством.

B. Прискорення економічного розвитку країн.

C. Мирне освоєння космічного простору.

D. Охорона прав людини.

9. До негативних наслідків мілітаризації слід віднести:

A. Підвищення рівня безробіття.

B. Втрату інтелектуального потенціалу.

C. Поглиблення диспропорцій в економіці.

D. Зменшення валового внутрішнього продукту.

10. Важливим фактором розвитку міжнародної торгівлі, що діє всупереч процесу глобалізації, є:

A. Регіоналізація міжнародної торгівлі.

B. Розширення відкритості економік провідних країн світу.

C. Розширення світового фінансового ринку.

D. Розвиток багатонаціонального підприємництва.

Відповіді до практикуму

Тести

1. B; 2. A; 3. B; 4. A; 5. B; 6. C; 7. C; 8. B; 9. C; 10. A.

Глава 26. Європейський вибір України

26.1. Курс на європейську інтеграцію — стратегічний вибір України.

26.2. Стратегічні пріоритети євроінтеграції на період до 2011 р.

26.3. Євроінтеграція у сфері освіти.

26.1. Курс на європейську інтеграцію — стратегічний вибір України

Основою стратегії економічного і соціального розвитку України найближчих років є курс на інтеграцію до Європейського Союзу, отримання статусу спочатку асоційованого, а в подальшому — повноправного членства в ЄС. В Посланні Президента України до Верховної Ради “Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки” визначені ключові завдання та етапи вступу України до Євросоюзу. В період до 2011 р. повинні бути створені реальні передумови для отримання членства в ЄС.

Європейський вибір означає для України побудову громадянського суспільства та соціально-орієнтованої ринкової економіки європейського типу, формування середнього класу, подолання загрозованої диференціації доходів населення та зниження рівня бідності. Подальші роки повинні стати визначальними у розв’язанні саме цих стратегічних завдань, інакше Україна може опинитися на периферії світових інтеграційних процесів, які визначають зміст і характер триваючого процесу глобалізації світу.

Глобалізація — це об’єктивний процес, зупинити який неможливо. Завдання України в сучасному глобалізованому світі — пристосуватися до цього процесу, максимально скористатися можливостями і перевагами, що відкриває глобалізація, і водночас мінімізувати її негативні наслідки і загрози.

Необхідно також врахувати і глобальну тенденцію формування багатополюсного світу, основним змістом якої є посилення регіональної інтеграції. Саме тому стратегічний курс України на інтеграцію до Євросоюзу відповідає як її національним інтересам, так і загальному напрямку сучасного цивілізаційного розвитку.

Пріоритетність євроінтеграційного курсу України не суперечить подальшому розвитку і поглибленню взаємовигідних економічних зв’язків на Сході, передусім з Росією, яка була і залишається стратегічним партнером України.

Набуття Україною членства в ЄС в практичній площині поки що не стоїть. У рамках концепції “розширеної Європи” Україні надано статус лише “нового сусіда”, поряд з Росією, Білоруссю, Молдовою. Фактично “сусідський статус” для України з боку Євросоюзу виражається формулою: “все, крім участі в інституціях ЄС”. Концепція “нового сусідства” розрахована орієнтовно на 10 років.

Слід також зазначити, що в Європі формується новий макрорегіон, який включатиме країни ЄС і Росію. В усякому разі Європа формулює свою енергетичну стратегію за участю Росії. За оцінками західних експертів, співпраця ЄС з Росією й надалі поглиблюватиметься. В таких умовах підписання Україною угоди про створення Єдиного економічного простору з Росією, Білоруссю та Казахстаном не може розглядатися як альтернатива євроінтеграційним прагненням України.

Створення зони вільної торгівлі в рамках ЄП сприятиме розширенню ринків збуту української продукції і тим самим забезпечить умови для стійкого економічного зростання, збільшення обсягів виробництва, зростання зайнятості та скорочення безробіття.

Внутрішній ринок України внаслідок низького сукупного попиту підприємств і населення занадто вузький для суттєвого збільшення обсягів ВВП, що гальмує економічне зростання, породжує проблему збуту вітчизняної продукції. Зростаюча українська економіка об’єктивно потребує розширення існуючих і пошуку нових ринків збуту. Втрати традиційних ринків збуту негативно позначиться на динаміці економічного піднесення України.

Слід також врахувати, що вступ до ЄС у травні 2004 р. 10 нових членів призвів до значного скорочення ринків збуту української продукції в Польщі, Угорщині, країнах Балтії, з якими Україна має договори про вільну торгівлю. Після вступу до ЄС ці країни перейшли на режим зовнішньої торгівлі, встановлений правилами Євросоюзу. Втрати України від скорочення експортних надходжень в названі країни ЄС компенсувати не збирається.

У західній пресі неодноразово висловлювалася думка, що Євросоюзу доведеться тривалий час “переварювати” 10 нових членів з тим, щоб довести їх до існуючого в країнах ЄС рівня економічного і соціального розвитку. Тому подальше розширення ЄС може бути відкладено на віддалену перспективу.

На шляху до об’єднаної Європи Україні необхідно вирішити комплекс проблем, насамперед досягти основних стандартів і критеріїв, обов’язкових для набуття членства в Євросоюзі.

Країни ЄС — це “клуб” багатих країн. Тому головною умовою для країн-претендентів є досягнення європейських стандартів рівня та якості життя і передусім наближення до показників ВВП на душу населення у країнах ЄС.

Згідно з Копенгагенськими критеріями вступу до Євросоюзу, для того щоб стати лише кандидатом на вступ до ЄС, необхідно мати ВВП на душу населення на рівні 4–6 тис. дол. на рік. У країнах ЄС цей показник становить у середньому 23,6 тис. дол. на рік, а середньомісячна зарплата — 1500–1700 доларів.

Необхідною умовою євроінтеграційного курсу України є вступ до **світової організації торгівлі (СОТ)**, запланований на 2004 рік.

До СОТ нині входять 140 країн світу, за її правилами здійснюється 95 % світової торгівлі. СОТ діє на принципах зовнішньоторгового лібералізму (вільної торгівлі).

Основними принципами діяльності СОТ є вільний рух товарів і послуг між країнами-учасницями організації; зняття митних бар'єрів на импорт товарів; скорочення державних субсидій експортно-орієнтованим галузям.

Згідно з Правилами СОТ ця організація ставить перед Україною такі основні умови:

- відкрити внутрішній ринок для імпорту з країн-членів СОТ;
- значно зменшити ставки ввізного мита на імпортовану продукцію;
- відмінити державні дотації окремим галузям і підприємствам.

Одночасно знімаються обмеження на експорт української продукції на ринки країн-членів СОТ.

Які вигоди отримає Україна від вступу до СОТ і які ризики можливі на цьому шляху?

Уряд вважає, що в довгостроковому плані вигоди перевищать втрати, неминучі на початкових етапах членства в СОТ. Конкуренція з боку продукції західних фірм змусить вітчизняних виробників підвищувати ефективність виробництва та якість продукції, стимулюватиме впровадження сучасних технологій та оновлення виробництва.

Однак деякі галузі зазнають певних втрат. Передусім це стосується підприємств гірничо-металургійного комплексу, автомобіле- і літакобудування, вугільної галузі, сільського господарства та інших, які нині отримують значні державні дотації.

Поки що вітчизняні виробники витримують конкуренцію з продукцією західних фірм за рахунок низької вартості робочої сили, а також завдяки високим ставкам ввізного мита, значним державним

дотаціям і податковим пільгам, що надаються окремим галузям і підприємствам. Відміна цих дотацій та суттєве зниження митних ставок на вимогу СОТ негативно вплине на стан внутрішнього ринку України та її експортні можливості. Але в довгостроковому плані подібна “шокова терапія” повинна сприяти підвищенню конкурентоспроможної вітчизняної продукції на світових ринках і структурній перебудові економіки.

Позитивним результатом вступу до СОТ стане надання Україні статусу країни з ринковою економікою при проведенні антидемпінгових розслідувань. Це дозволить українським компаніям ефективніше відстоювати свої інтереси згідно з процедурами розгляду торгових спорів, встановлених Правилами СОТ.

26.2. Стратегічні пріоритети євроінтеграції на період до 2011 р.

Стратегія макроекономічної політики

Ключовим завданням економічного та соціального розвитку України на найближчі роки є забезпечення сталого економічного піднесення. Щорічні темпи приросту реального ВВП повинні бути не менш ніж 5–6 %. Тільки такі і вищі темпи можуть компенсувати значне падіння обсягів виробництва ВВП у 90-ті роки. Саме такі темпи дозволять подолати значний розрив в обсягах ВВП на душу населення між Україною та країнами Євросоюзу. За останні роки цей розрив значно збільшився, і тепер він у кілька разів більший ніж у Польщі, Чехії та Угорщині.

Структурно-інноваційна стратегія

Реалізація курсу на євроінтеграцію можлива при умові інноваційного шляху розвитку, що об’єктивно потребує структурної перебудови економіки.

У спадок від колишнього СРСР Україні дісталася деформована структура економіки із значними перекосами і диспропорціями. Так, у структурі промислової продукції частка продукції кінцевого споживання становить лише 25 %, а решта — проміжна продукція первинної переробки.

У структурі вітчизняної промисловості переважають застарілі галузі ери первинної індустріалізації — чорна металургія, важке машинобудування, хімічна та вугільна галузі. Всі вони є капітало- і енергоємними галузями, що споживають велику кількість енергоносіїв,

більшу частину яких доводиться імпортувати. Ці галузі потребують значних капіталовкладень і бюджетних дотацій для їх підтримання.

За останні роки не вдалося суттєво зменшити енергетичну залежність, диверсифікувати джерела отримання енергоресурсів. Так, за наявності необхідної сировинної бази, не було виконане завдання зі створення власного повного циклу виробництва ядерного палива для АЕС, 100 % якого доводиться імпортувати з Росії.

Така деформована структура економіки відповідно визначає структуру експорту, який має переважно сировинний характер і включає продукцію первинної переробки. Основними статтями експорту є залізна та марганцева руда, чавун, сталь, прокат, труби, хімічна продукція, лісоматеріали, граніт, сільськогосподарська продукція тощо.

Однак, за статистичними даними, в останні роки частка матеріало- і енергоємних галузей у структурі ВВП зростала, водночас частка сучасних високотехнологічних галузей залишається невиправдано низькою. Як наслідок, формується експортно-сировинна модель розвитку вітчизняної економіки, властива країнам третього світу. Якщо таку негативну тенденцію не переломити, Україна може перетворитися в сировинний придаток Заходу та джерело дешевої робочої сили. Ось чому перебудова і модернізація галузевої та технологічної структури економіки на основі інноваційної моделі її розвитку набувають такої гостроти й актуальності.

Стратегія розвитку внутрішнього ринку та реального сектору економіки.

Сучасний стан, кількісні і якісні параметри внутрішнього ринку України не повною мірою відповідають вимогам нового етапу ринкової трансформації економіки та проголошеному курсу на євроінтеграцію.

Глибока економічна криза 90-х років призвела до розбалансування внутрішнього ринку, його різкого звуження, конкретним проявом чого стало значне скорочення сукупного попиту.

Гіперінфляція 1992–1993 рр. призвела до різкого скорочення платоспроможного попиту населення та знецінення обігових коштів підприємств. Зниження реальних доходів населення, низька рентабельність і збитковість значної частини підприємств є головними причинами кризи внутрішнього ринку.

Вихід із цієї кризи було знайдено шляхом нарощування обсягів експорту продукції сировинних галузей. Внаслідок звуження внутрі-

шнього ринку відбулася стихійна переорієнтація економіки на пріоритетне обслуговування зовнішнього попиту. В результаті формується експортно-сировинна модель розвитку вітчизняної економіки, що робить її надто вразливою від коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Така негативна тенденція виявилася доволі живучою. Її стійкість пояснюється тим, що за рахунок валютних надходжень від експорту значною мірою формуються доходи держбюджету, відбувається погашення зовнішнього боргу, підтримується соціальна стабільність.

Суттєве збільшення темпів економічного зростання, заплановане на 2004-й і подальші роки, об'єктивно потребує розширення місткості як внутрішнього, так і зовнішніх ринків збуту за умови випереджаючого зростання внутрішнього споживання, збільшення його частки у структурі ВВП.

Вирішення проблеми розширення внутрішнього ринку потребує збільшення обсягів сукупного попиту, що, в свою чергу, передбачає реалізацію нових підходів до політики доходів.

Нові акценти політики доходів

Стратегія євроінтеграції передбачає формування якісно нових підходів і принципів у реалізації державної політики доходів, яка є важливою складовою соціальної політики.

Акцент має бути зроблений насамперед на випереджаюче зростання доходів працюючої частини населення. Низька вартість робочої сили, недостатній рівень соціальних витрат в цілому гальмують розширення внутрішнього ринку і тим самим обмежують можливості економічного зростання.

Нині в Україні найнижча в Європі вартість робочої сили. Середня реальна зарплата покриває лише 30 % реальної вартості робочої сили середньої якості (кваліфікації). Саме це є однією з головних причин зростання трудової еміграції робочої сили, в тому числі високої кваліфікації. За різними оцінками масштаби трудової еміграції нині становлять від 5 до 7 млн українців.

Найгостріша соціальна проблема — проблема бідності. Причому якщо в розвинених країнах Заходу бідність поширена переважно серед непрацюючих верств, то в Україні вона охоплює і значну частину працюючих громадян.

З метою розв'язання цієї проблеми розроблено і реалізується Державна програма подолання бідності, розрахована на 10 років. Актуальність визначених Програмою заходів пов'язана насамперед з тим,

що значна частина населення нині перебуває на межі та за межею бідності. Ця межа (межа виживання) визначається розміром офіційно встановленого державою прожиткового мінімуму. Не вдаючись у полеміку щодо визначення його реальної величини, слід зазначити, що встановлений законом розмір прожиткового мінімуму не гарантується, а розглядається лише як соціальний орієнтир при встановленні розміру мінімальної зарплати, пенсії, а також різних соціальних виплат.

Слід підкреслити, що соціально-орієнтована ринкова економіка несумісна з бідністю широких верств населення як носіїв платоспроможного попиту. Як зазначалося, низький платоспроможний попит населення і підприємств звужує внутрішній ринок, ставить межу збільшенню обсягів виробництва і збуту товарів і послуг. Економіка, що базується на низькій вартості робочої сили та бідності значної частини населення, не спроможна забезпечити досягнення стандартів якості життя європейського рівня. Тому реалізація державної політики доходів на найближчі роки передбачає прискорене зростання заробітної плати, запровадження погодинної мінімальної зарплати у виробничій та невиробничій сферах.

З метою збільшення реальних доходів громадян з 2004 р. зменшено розмір прибуткового податку на зарплату і заплановано підвищення розміру неоподаткованого мінімуму доходів. Із вересня 2004 р. мінімальний розмір пенсій встановлено на рівні прожиткового мінімуму.

Всі ці заходи не означають реанімації зрівнялівки. Проблему бідності слід вирішувати не штучним обмеженням верхньої планки доходів для заможних верств населення, а навпаки — легалізацією високих доходів, виведення їх з тіні, розширенням прошарку приватних власників, ділових і підприємливих людей, які активно займаються підприємницькою діяльністю і отримують від неї законні доходи. Якщо дивитися на проблему ширше — йдеться про політику доходів, спрямовану на формування і зміцнення позицій середнього класу, частку якого в наступному десятиріччі необхідно довести не менш як до 45–50 % від загальної чисельності населення.

26.3. Євроінтеграція у сфері освіти

Стратегічний курс на євроінтеграцію охоплює всі сфери суспільного життя, включаючи сферу освіти.

Світовою практикою доведено, що інвестиції в людський капітал в умовах інформаційної ери є визначальним чинником економічного і соціального прогресу суспільства. У країнах Євросоюзу ці інвестиції забезпечують близько 75% приросту національного багатства.

В Україні розроблено і здійснюється довгострокова стратегія модернізації всієї системи освіти з метою її наближення до європейських стандартів і з урахуванням поточних і перспективних потреб вітчизняного ринку праці.

Більшість європейських країн у 1999 р. підписали Болонську конвенцію, яка передбачає створення до 2010 р. в Європі єдиного освітнього простору у сфері вищої освіти на основі запровадження загальноєвропейських норм і стандартів. Конвенція передбачає взаємне визнання дипломів про вищу освіту для країн-учасниць, можливість переходу студентів у період навчання з вищого навчального закладу однієї країни до іншої, запровадження єдиних стандартів науково-педагогічної атестації та присвоєння наукових ступенів і звань.

Міністерством освіти і науки України розроблено і реалізується план поетапного приєднання до Болонського процесу в період до 2005 р. Однією з проблем, що виникає на цьому шляху, є те, що освітня система України має три кваліфікаційних рівні: бакалавр, спеціаліст, магістр, що не узгоджується з європейською системою, яка має два рівні: бакалавр і магістр.

Необхідною умовою приєднання до Болонської конвенції є також запровадження у вищих навчальних закладах кредитно-модульної системи організації навчального процесу. Ця система, зокрема, передбачає, що студент отримує можливість вивчати ряд предметів за власним вибором з урахуванням профілю і специфіки його майбутньої роботи. Відповідно змінюється і система оцінювання знань студентів.

У минулому та поточному навчальному році у 23 вищих навчальних закладах України здійснюється експеримент із запровадження кредитно-модульної системи.

ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ ПРИ ВИВЧЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН

Офіційні сайти

<http://www.rada.kiev.ua/>

Офіційний сайт Верховної Ради України. На сайті містяться Конституція України, законодавства, законопроекти. Тут можна отримати інформацію про пленарні засідання, депутатський корпус. На сайті є посилання до сайтів парламентів закордонних країн, сторінки депутатських фракцій та груп, міжнародні парламентські інститути.

www.kuchma.gov.ua

Офіційна сторінка Президента України.

<http://www.kmu.gov.ua/>

Сайт Кабінету Міністрів України пропонує офіційну інформацію Уряду України, статистику.

<http://www.me.gov.ua/>

Офіційний сайт Міністерства економіки України.

<http://www.minfin.gov.ua/>

Сайт Міністерства фінансів України поряд з іншою офіційною інформацією пропонує відвідувачам Бюджет України, дослідження та огляди, публікації, закони, укази Президента, постанови Кабінету Міністрів, скорочений зміст журналу “Фінанси України”.

<http://www.mstu.gov.ua/>

Міністерство освіти і науки України.

<http://www.business-rada.kmu.org.ua/>

Сайт Ради підприємців України при КМУ.

На сайті створені форуми для обговорення різноманітних тем. Сайт має каталог посилань до інших ресурсів Інтернет, які включають державні органи влади, громадські організації та компанії Ук-

раїни, активно залучені до процесів розвитку підприємництва у країні.

<http://www.bank.gov.ua/>

Офіційний сайт Національного банку України. На сайті можна знайти інформацію про банківську систему, основні заходи грошово-кредитної політики з 1999 року, основні макроекономічні показники економічного та соціального стану України з 1996 р., статистичну інформацію (баланс НБУ, обсяги грошової маси, відсоткові ставки рефінансування комерційних банків, монетарні показники України, тенденції), інформацію про Платіжний баланс України з коментарями та аналізом, інформацію про фінансові ринки, законодавство України, іншу офіційну інформацію.

<http://www.sta.gov.ua/>

Сайт Державної податкової адміністрації. Серед інших матеріалів на сайті публікується інформація про податкове законодавство, описано систему оподаткування в Україні, представлено бізнес-інформацію, в тому числі інформацію за індексами інфляції, розмір мінімальної заробітної плати та облікові ставки НБУ, інша офіційна інформація, наведені посилання до сайтів органів законодавчої, виконавчої та судової влади, податкових відомств країн-учасниць СНД та інших держав.

<http://www.ucee.com.ua/>

Українська рада з економічної освіти (УРЕО). На сайті — інформація щодо діяльності УРЕО, матеріали до лекцій та семінарів з економічної теорії та методика їх проведення, глосарій базових економічних понять, завдання до всеукраїнських і міжнародних олімпіад з економіки, статистичні дані, координати регіональних центрів з економічної освіти тощо.

<http://www.ncee.net/>

National Council on Economic Education (США). На сайті багато інформації англійською мовою, що є корисною для студентів і викладачів.

Українські сайти новин

<http://www.interfax.kiev.ua>

Сайт Інформаційного агентства “Інтерфакс-Україна”.

<http://www.korrespondent.net>

<http://www.podrobnosti.com.ua>

<http://www.elvisti.com.ua>

Пошукові сайти і каталоги

- українські:
<http://www.a-counter.kiev.ua>
<http://www.meta-ukraine.com>
<http://www.gala.net>
- російські:
<http://www.rambler.ru>
<http://www.yandex.ru>
- англомовні:
<http://www.yahoo.com>
<http://www.altavista.com>
<http://www.infoseek.com>

Інформаційно-аналітичні сайти

<http://www.business.kiev.ua/>

Щотижнева газета “Бізнес”.

На сайті містяться аналітичні матеріали та сайти, що публікуються в газеті. Основні рубрики: Держава та економіка. Фінанси. Промисловість. Практика підприємництва, менеджмент, маркетинг і технології, торгівля, податки.

<http://www.kontrakty.com.ua/>

Український діловий щотижневик “Галицькі контракти” подає ділові новини, статті та матеріали з фінансових питань, економічної теорії і практики тощо.

<http://www.investgazeta.net/>

Всеукраїнський фінансово-економічний тижневик “Інвестгазета” — професійне ділове видання, що висвітлює питання та проблеми вітчизняного бізнесу, світових ринків, перспектив залучення інвестицій. Подає новини фінансового та фондового ринків, інформацію про діяльність компаній, банків, аналітичні огляди, рейтинги, практичні рекомендації з менеджменту і маркетингу.

<http://www.intellect.org.ua/>

Інтернет-портал аналітичних центрів України надає аналітичним центрам право публікувати свої матеріали (новини, аналітичні огляди, прогнози). За матеріалами сайту проводяться дискусії; відвідувачі сайту мають можливість залишити свої коментарі.

<http://www.finance.com.ua/>

На сайті подається огляд валютного та аграрного ринків, фондового ринку України, Росії та країн далекого зарубіжжя, готівкових та офіційних курсів валют, фінансові результати діяльності банків, ук-

раїнські та світові індекси фондового ринку, динаміка, графіки і таблиці, є можливість підписатись на розсилки.

<http://www.ier.kiev.ua/>

Сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій наводить результати місячного економічного моніторингу України, моніторингу інфраструктури України, наукові матеріали, книги.

<http://www.ueplac.kiev.ua/>

Українсько-європейський консультативний центр.

<http://www.ueplac.kiev.ua/ukr/publications.shtml#team1>

Часопис “Тенденції української економіки”, який фінансується Європейською комісією та програмою Тасіс, видається з 1994 р. Мета часопису — проведення та широке розповсюдження результатів щомісячного аналізу економічного розвитку України та висновків щодо економічної політики. Часопис користується великим авторитетом в Україні та за її межами.

<http://www.liga.kiev.ua/>

Сайт пропонує бізнес-новини, нормативні документи та законодавчі акти, коментарі до них, юридичний і бухгалтерський клуб, огляд валютного, кредитного та фондового ринків, форуми, посилання на ресурси Інтернет.

Сайти з навчальними матеріалами з економічної теорії

<http://www.econ.pu.ru/edu/courses/html/4501/index.html>

На сторінках подані програми курсів “Економічна теорія” економічного факультету Санкт-Петербурзького державного університету: план занять і література до кожної з тем.

http://www.vfengec.vbu.ru/econ_lek/20/Index/html

Надано конспект лекційних матеріалів з економічної теорії. Є питання для самостійного контролю, список термінів і понять до курсу, питання для іспитів.

(Виборзька філія Санкт-Петербурзького інженерно-економічного університету).

<http://ngo.org.ru/ngoss/get/id130666.html>

На сайті запропонований курс економічного коледжу “Економіка” — “Основи ринкової економіки” для учнів 8 — 9 класів: теоретичні матеріали, тести, завдання, питання для самостійного контролю та обговорювання, література.

Інші сайти

<http://www.tax.com.ua/>

Сайт про податкову систему України.

<http://www.ucci.org.ua/>

Торговельно-промислова палата України.

<http://www.ufs.kiev.ua/>

Український фінансовий сервер.

<http://www.ingfn.com.ua/>

Фінансові новини.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Базилевич В.* Економічна теорія. Політекономія: Підручник. — К.: Знання, 2004.
2. *Джуніор Ечівмент.* Прикладна економіка. — К., 2001.
3. *Долгов С. В.* Глобалізація економіки. — М., 2001.
4. *Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика. — М., 1999.
5. *Економічна теорія: Політекономія /* За ред. В. Д. Базилевича. — К., 2001.
6. *Загальна економіка: Підручник /* За ред. І. Ф. Радіонової. — Кам'янець-Подільський, 2002.
7. *Косік А. Ф., Гронтковська Г. Е.* Мікроекономіка: Навч. посіб. — К.: Центр навч. літ., 2004. — 416 с.
8. *Курс переходної економіки /* Под ред. Л. И. Абалкина. — М., 1997.
9. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: В 2 т. — М., 1992.
10. *Мицкевич А. А.* Економіка в задачах и тестах. — М., 1996.
11. *Мочерний С. В.* Політекономія: Підручник. — К.: Вікар, 2003. — 386 с.
12. *Моя економіка /* Л. М. Кириленко, Л. П. Крупська, І. М. Пархоменко, І. Е. Тимченко. — К., 2001.
13. *Основи економічної теорії /* За ред. А. А. Чухна. — К., 2001.
14. *Основи економічної теорії. Тести. Задачі. Кросворди /* За ред. С. В. Мочерного. — К., 1999.
15. *Панчишин С.* Макроэкономика: Навч. посіб. — К.: Либідь — 2001.— 614 с.
16. *Піндайк Р., Рубінфельд Д.* Мікроекономіка. — К., 1996.
17. *Політична економія: Навч. посіб. /* Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. Румянцев та ін.; За заг. ред. Г.А.Оганяна. — К.: МАУП, 2003. — 520 с.
18. *Предборський В. А., Гарін Б. Б., Кухаренко В. Д.* Економічна теорія / За ред. В. А. Предборського. — К.: Кондор, 2003.— 492 с.

19. *Савченко Л.* Макроекономіка. — К., 1999.
20. *Сакс Дж., Пивоварський О.* Економіка перехідного періоду: уроки для України. — К., 1997.
21. *Семюелсон Пол А., Нордгауз Вільям Д.* Макроекономіка: Пер. з англ. — К.: Основи, 1995. — 544 с.
22. *Семюелсон Пол А., Нордгауз Вільям Д.* Мікроекономіка: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 676 с.
23. *Сизоненко В. А.* Підприємництво: Підручник. — К., 1999.
24. *Словарь современной экономической теории Макмиллана.* — М., 1997.
25. *Стігліц Дж.* Економіка державного сектору. — К., 1998.
26. *Эрхард Людвиг.* Благосостояние для всех. — М., 1998.
27. *Ястремський О. І., Гриценко О. Г.* Основи мікроекономіки: Підручник. — К.: Т-во “Знання”; КОО, 1998. — 714 с.

ЗМІСТ

Вступ	3
РОЗДІЛ І	
ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІКИ	5
Глава 1. Предмет, метод і функції економічної теорії	5
1.1. Предмет економічної теорії та еволюція в його науковому трактуванні	5
1.2. Методи пізнання економічних процесів, їх класифікація	8
1.3. Функції економічної теорії. Місце і роль економічної теорії в системі економічних наук	11
Глава 2. Безмежність потреб і обмеженість ресурсів	12
2.1. Потреби та їх класифікація. Безмежність потреб	12
2.2. Економічні блага. Товари і послуги	12
2.3. Виробничі ресурси, їх обмеженість	15
Глава 3. Проблема вибору в економіці та альтернативна вартість	21
3.1. Необхідність вибору як наслідок проблеми обмеженості ресурсів	21
3.2. Процес прийняття рішення. Альтернативна вартість	22
3.3. Межа виробничих можливостей	23
Глава 4. Виробництво та ефективність	30
4.1. Виробництво. Ефективність економіки	30
4.2. Продуктивність праці, основні методи її розрахунку	33
Глава 5. Основні питання економіки. Економічні системи	41
5.1. Основні питання економічної організації виробництва	41
5.2. Типи економічних систем	41
5.3. Відносини власності в економічній системі	45
Глава 6. Основні суб'єкти економіки та їх взаємодія	52
6.1. Основні суб'єкти економіки	52
6.2. Гроші та їх роль в економічному кругообігу	53

6.3. Кругообіг економічної діяльності	57
Глава 7. Раціональне економічне мислення	64
7.1. Основні принципи економічного мислення	64
7.2. Маржинальний аналіз	70
РОЗДІЛ II	
ОСНОВИ МІКРОЕКОНОМІКИ	76
Глава 8. Економічна поведінка споживача	76
8.1. Що лежить в основі вибору споживача?.....	76
8.2. Загальна і гранична корисність. Закон спадної граничної корисності.....	77
Глава 9. Попит і пропозиція в ринковому механізмі	82
9.1. Попит та його детермінанти. Закон попиту. Цінова еластичність попиту	82
9.2. Пропозиція і фактори, що її визначають. Закон пропозиції. Цінова еластичність пропозиції	91
Глава 10. Взаємодія попиту і пропозиції	99
10.1. Взаємодія попиту і пропозиції: ринкова рівновага	99
10.2. Виникнення надлишку і дефіциту на ринку	100
Глава 11. Конкуренція в ринковому механізмі	105
11.1. Конкуренція і монополія. Типи конкурентних ринків	105
11.2. Ринок досконалої (чистої) конкуренції	107
11.3. Ринки недосконалої конкуренції	108
Глава 12. Витрати виробництва і прибуток	116
12.1. Витрати виробництва і прибуток фірми	116
12.2. Види витрат фірми в короткостроковому періоді	120
12.3. Витрати фірми в довгостроковому періоді	122
12.4. Максимізація прибутку фірми	124
Глава 13. Підприємництво й організаційні форми бізнесу	132
13.1. Підприємництво: сутність і передумови виникнення	132
13.2. Підприємство та організаційні форми бізнесу	135
Глава 14. Види ринків та їх інфраструктура	144
14.1. Ринок товарів і послуг	144
14.2. Ринок ресурсів	145
14.3. Ринок праці	146
14.4. Фінансовий ринок	147

РОЗДІЛ III

ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІКИ 149

Глава 15. Національна економіка і результати

її функціонування 150

15.1. Сутність ВВП і ВНП 150

15.2. Способи розрахунку ВВП 152

15.3. Номінальний і реальний ВВП 155

15.4. ВВП і добробут населення 156

Глава 16. Економічна роль і функції держави

в сучасній економіці 162

16.1. Неспроможність ринку та форми її прояву 162

16.2. Економічні функції держави 168

Глава 17. Сукупний попит і сукупна пропозиція:

макроекономічна рівновага 175

17.1. Сутність і складові сукупного попиту. Крива AD 175

17.2. Цінові і нецінові фактори сукупного попиту 176

17.3. Сутність сукупної пропозиції. Крива AS 178

17.4. Цінові і нецінові фактори сукупної пропозиції 180

17.5. Взаємодія AD і AS . Макроекономічна рівновага 181

Глава 18. Економічне зростання і циклічність

економічного розвитку 186

18.1. Економічне зростання та його показники. Фактори економічного зростання 186

18.2. Роль заощаджень та інвестицій у процесі економічного розвитку 193

18.3. Суть і фази ділового (економічного) циклу 196

Глава 19. Податково-бюджетна система та фіскальна політика 203

19.1. Податки, їх сутність і функції. Класифікація податків 203

19.2. Державний бюджет. Бюджетний дефіцит і державний борг 206

19.3. Фіскальна політика та її інструменти 209

Глава 20. Грошово-кредитна система і монетарна політика 216

20.1. Грошова маса та її вимір. Зміна пропозиції грошей, її вплив на рівень ділової активності 216

20.2. Центральний банк та його функції 220

20.3. Монетарна політика Центрального банку та її інструменти 226

Глава 21. Інфляція та антиінфляційна політика	235
21.1. Суть і види інфляції	235
21.2. Типи інфляції, їх характеристика	238
21.3. Соціально-економічні наслідки інфляції	241
21.4. Антиінфляційна політика. Взаємозв'язок інфляції і безробіття	244
Глава 22. Зайнятість і безробіття	251
22.1. Сутність зайнятості і безробіття	251
22.2. Види безробіття	253
22.3. Рівень безробіття	254
22.4. Соціально-економічні наслідки безробіття	255
22.5. Державна політика зайнятості	256
Глава 23. Розподіл доходів. Політика доходів та її інструменти	264
23.1. Форми доходів у ринковій економіці	264
23.2. Політика доходів та її інструменти	272
Глава 24. Міжнародна торгівля і міжнародна валютна система	282
24.1. Принципи абсолютних і порівняльних переваг	282
24.2. Суть міжнародної торгівлі	283
24.3. Обмеження в міжнародній торгівлі	287
24.4. Сучасна міжнародна валютна система	289
Глава 25. Глобалізація економіки	297
25.1. Сутність і фактори глобалізації	297
25.2. Наслідки і прояви глобалізації	298
25.3. Глобальні проблеми, шляхи їх вирішення	299
Глава 26. Європейський вибір України	305
26.1. Курс на європейську інтеграцію — стратегічний вибір України	305
26.2. Стратегічні пріоритети євроінтеграції на період до 2011 р.	308
26.3. Євроінтеграція у сфері освіти	311
Використання Інтернет при вивченні економічних дисциплін	313
Список рекомендованої літератури	318

The educational manual sets forth the theoretical fundamentals and the mechanism of functioning of the current mixed market-type economy. It considers the main problems of micro- and macroeconomics, regularities of development of the world economy in the context of its increasing globalization. A separate chapter is devoted to implementation of the strategic line of Ukraine toward European intergration.

The distinctive feature of the manual is that each topic, in addition to the exposure of its content, contains tests, assignments, problems and ways of their solution. It also holds recommendations as to use of Internet when learning economic disciplines.

The book is intended for students of economic trades of higher education institutions of the III–IV levels of accreditation, as well as for those who aim at mastering the modern economic theory.

Навчальне видання

Уразов Анатолій Устинович

Маслак Петро Васильович

Саух Ірина Василівна

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Навчальний посібник

Education edition

Urazov, Anatoliy U.

Maslak, Petro V.

Saukh, Irina V.

THE BASICS OF THE ECONOMIC THEORY

Educational manual

Відповідальний редактор *Т. М. Тележенко*

Редактор *С. В. Оратовська*

Комп'ютерне верстання *Г. М. Перечинська*

Оформлення обкладинки *Д. А. Бутейко*

Підп. до друку 23.05.05. Формат 60×84¹/₁₆. Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 19,06. Обл.-вид. арк. 18,73. Тираж 7000 пр. Зам. № 5-187

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 8 від 23.02.2000*

ВАТ "Білоцерківська книжкова фабрика"
09117 Біла Церква-17, вул. Леся Курбаса, 4